

РОЛЬ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ РАБОТЫ В РАЗВИТИИ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ПРОИЗВОДСТВ

Азарова Ю.С. – студент, Доц М.В. – к.т.н. старший преподаватель
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

В соответствии со стандартной международной торговой классификацией (СИТС) в группу ведущих в высокотехнологичных комплексов производств с 1990 г. входят производственные структуры, поставляющие на рынок наукоемкие продукты органической химии и пластики; фармацевтическая продукция; химикаты для сельского хозяйства; радиоактивные материалы, турбины и оборудование реакторов, генераторы для ядерных, гидро- и ветровых электростанций, оборудование для автоматизированной обработки информации, телекоммуникационное оборудование, электронные приборы и оборудование для медицины, полупроводниковые устройства, прогрессивная продукция электромашиностроения; авиационная и космическая техника, оптические приборы и измерительное оборудование, оружие и системы вооружения.

Кроме того, в группу высокотехнологичных производств включаются производства, обеспечивающие выпуск наукоемкого продукта, рассчитанного на массового потребителя.

В России к наукоемким отраслям и производствам отнесена большая часть отраслей машиностроения, химическая, микробиологическая и медицинская промышленность. Перечень наукоемких отраслей, производств и высоких технологий нуждается в переосмыслении на основе учета новейших достижений отечественной и зарубежной науки и техники, он не может быть стабильным длительное время.

Характеризуя современное состояние высокотехнологичного комплекса России, можно сделать вывод о слабой инновационной активности промышленных организаций, их низкой конкурентоспособности по сравнению с зарубежными товарами, для которых российский рынок наукоемких товаров открыт. Для улучшения состояния высокотехнологичного комплекса России могут быть приняты следующие меры по улучшению эффективности работы, достижения поставленных целей и создания благоприятной среды для развития высокотехнологичных производств:

- создание эффективной системы научного обеспечения инновационной деятельности, направленной на дальнейшее укрепление экономики и повышение качества жизни населения;
- достижение качественно нового технологического уклада во всех отраслях экономики с использованием новейших достижений науки и техники, расширение экспорта наукоемкой продукции;
- создание благоприятного инвестиционного климата и системы экономического стимулирования в сфере научной и инновационной деятельности, значительное увеличение финансирования сферы науки и научного обслуживания;
- укрепление направленной коммерциализации науки, обеспечение опережающей подготовки высококвалифицированных специалистов и научных кадров высшей квалификации, обладающих деловой инициативой и предприимчивостью, способных к работе в условиях конкурентоспособной наукоемкой экономики;
- активизацию исследований по совершенствованию модели социально-экономического развития страны, идеологии государственности, изучению истории и культуры народа.

Большую роль в развитии высокотехнологичных производств, мы считаем, играют научно-исследовательские работы. Ведь изначальным звеном в формировании производств высокого уровня были какие-либо достижения в сфере науки, затем научные знания преобразовывались из первичной идеи в конечный продукт, модифицировались и дополнялись уже на основе новых открытий в области науки и техники, таким образом формировались высокотехнологичные производства. Данные производства по своим

параметрам должны превосходить все ранее созданные на рынке и обладать конкурентными преимуществами по сравнению с иностранными производствами.

Тем самым попробуем проанализировать роль научно-исследовательских работ в развитии высокотехнологических производств:

1. Научно-исследовательские работы являются одним из первых и основных ступеней в формировании любого производства.

2. Исследуя производственную структуру предприятия, вникая в систему функционирования и взаимосвязи его объектов, можно прийти к новым решениям, к пониманию того, что еще мы можем привнести в данное производство, что можем улучшить, на основе уже имеющихся научных знаний или же углубленно подойти к изучению поставленной перед собой задачи по формированию высокотехнологичного производства.

3. В ходе научно-исследовательских работ могут быть получены совершенно новые идеи, подходы и технологии, рассмотрены положительные и отрицательные стороны влияния полученных знаний на экономику и производственную мощь страны, конкурентоспособность будущих производств, произвести сравнение уже с существующими производствами. И, в последствии, сделать выводы о качестве нового «продукта» научной мысли.

В нашей стране во многих высших учебных заведениях научно-исследовательские работы являются одним из средств и методов активизации и оптимизации процесса обучения. Научно-исследовательская работа студентов является важным фактором при подготовке специалиста и молодого учёного. Выигрывают все: сам студент приобретает навыки, которые пригодятся ему в течение всей жизни, в каких бы отраслях народного хозяйства он не работал: самостоятельность суждений, умение концентрироваться, постоянно обогащать собственный запас знаний, обладать многосторонним взглядом на возникающие проблемы, просто уметь целенаправленно и вдумчиво работать. Таким образом, уже в ВУЗе при создании благоприятных условий для проведения студенческих научно-исследовательских работ готовят специалистов, обладающих навыками научно-технического творчества, и появляются первые предпосылки к повышению качественных преобразований в сфере высокотехнологичных производств и новые подходы к их реализации.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ И РЫНОК ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Гордиенко Е.Ю. – студент, Охотников А.С. – студент

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

Неоклассическая школа развивает теорию потребительской деятельности, в том числе теорию «инвестиций в человека» и теорию «производства человеческого капитала в условиях инновационной экономики». Именно человеческий капитал является сегодня показателем конкурентоспособности, экономического роста, эффективности экономики стран.

Теория человеческого капитала оформилась как самостоятельный раздел экономического анализа на рубеже 50–60-х годов XX века. Человеческий капитал — совокупность знаний, умений, навыков, используемых для удовлетворения многообразных потребностей человека и общества в целом. Впервые термин использовал Т. Шульц, а его последователь — Г. Беккер развил эту идею, обосновав эффективность вложений в человеческий капитал и сформулировав экономический подход к человеческому поведению.

Актуальность рассматриваемой темы объясняется тем, что человеческий капитал является важнейшим ресурсом постиндустриального общества, так как инвестирование в образование всегда связано с риском из-за неопределенности будущих доходов и сложностью учета анализа рынка образовательных услуг.

Техника, создающая богатства, приходит в жизнь через технологические знания и организационные усовершенствования. Что такое инвестиции в человека? Это, прежде всего, вложение в его образование - инвестиции в школы и вузы, в карьерный рост молодого специалиста, в подготовку кадров.

За рубежом все чаще утверждается расширительная трактовка инвестиций в человеческий капитал, основанная на том, что затраты на образование в масштабах общества представляют собой не потребительские издержки, а капиталовложения.

На сегодняшний день уже очевидно: мощная финансовая поддержка образования будет вдвойне эффективной, если образовательная система вберет в себя самые современные знания и технологии. Любую деятельность, повышающую способность людей получать (приносить) доход, мы вправе рассматривать как инвестиции в него. Причем, инвестиции могут осуществляться не только самим работником, но и его семьей, государством, фирмой, спонсорами.

Самое исследованное направление инвестиций в человеческий капитал - инвестиции в образование. В нормально функционирующей рыночной экономике более образованные люди получают более высокое вознаграждение за труд (зарплату и социальный пакет). Подобную закономерность объясняют тем, что обучение повышает продуктивность работника, дает ему специальные навыки, знания и привычки (к добросовестному труду, дисциплине и организованности), полезные в трудовой деятельности. Правда, существует и другая точка зрения: более высокий уровень образования свидетельствует о более высоких способностях, которые сами по себе делают работника нужным работодателю.

Разрыв между доходами образованных (обученных) и необразованных (необученных) людей в большинстве стран мира действительно растет. Средний заработок в неделю у американцев, не имеющих аттестата средней школы, упал с 462 долл. в 1979г. до 337 долл. в 1999г., а лиц с высшим образованием увеличился за тот же период с 758 до 821 долларов. Аналогичные тенденции характерны и для других стран.

Решение человека получить или повысить образование определяется, как всякий инвестиционный проект, сравнением издержек и ожидаемых выгод. Издержки бывают разовыми или многократными (обучение требует времени); денежная выгода заключается в предполагаемом приросте доходов. Издержки включают не только прямые расходы (плата за образование, учебники, проезд и т.п.), но и упущенный доход от трудовой или предпринимательской деятельности, которой можно было заниматься вместо обучения.

Существует немногочисленная группа престижных, элитных вузов, куда непросто поступить и где трудно учиться, поскольку к студентам предъявляются повышенные требования. Их выпускники посылают потенциальным работодателям рыночный сигнал не только о качестве полученного образования, но и о своих способностях и трудолюбии.

Иная ситуация наблюдается в большинстве обычных вузов, особенно периферийных - как частных, так и государственных. В условиях недофинансирования государственный вуз объективно вынужден более бережно относиться к тем, кто оплачивает свое обучение. Для частного вуза это еще актуальнее.

С изменением роли трудовых ресурсов в процессе создания добавленной стоимости пересматривается и важность инвестиций в развитие трудовых ресурсов экономики. С экономической точки зрения, инвестиции в человеческий капитал – это затраты, произведенные в социальной сфере в целях будущего увеличения производительности труда и способствующие росту будущих доходов как отдельных носителей капитала, так и общества в целом. Поэтому общепринято использовать в анализе эффективности таких инвестиций показатели социально-экономического развития страны или региона.

Один из ключевых тезисов теории человеческого капитала состоит в том, что в условиях информационного общества человеческий капитал является важнейшим фактором воспроизводства национального богатства и его необходимым элементом. Т. Шульц на примере экономики США доказал, что доход от инвестиций в человеческий капитал больше, чем от инвестиций в физический капитал.

Выгоды от образования могут выступать в виде: более высоких заработков в будущем; более широкого доступа к интересной, приятной и перспективной работе; высокого престижа профессии или повышенного удовольствия от нерыночных видов деятельности в будущем.

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

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

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

Можно предложить следующий способ оценки эффективности инвестиций в образование: суммарные дополнительные доходы в будущем, связанные с наличием высшего образования, должны существенно превышать суммарные расходы на получение этого образования. Тогда, с точки зрения собственника, инвестиции эффективны. На основе этого же принципа легко посчитать срок окупаемости инвестиций в образование.

В реальной жизни вряд ли кто-нибудь принимает решение о поступлении в высшее учебное заведение на основе сложных расчетов. Обычно человек использует те или иные субъективные оценки, а также сравнивает дополнительные доходы в будущем от полученного образования с затратами на него.

Таким образом, процесс воспроизводства человеческого капитала как части национального богатства страны невозможен без соответствующих инвестиций.

УПРАВЛЕНИЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЕМ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОЕНИЯ НА ОСНОВЕ ИННОВАЦИОННОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ПАРКА ОБОРУДОВАНИЯ

Андреева А. Н. – студент, Доц М. В. – к.т.н., старший преподаватель.

Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

В настоящее время источником наращивания экономического потенциала государства становятся не природные ресурсы, а идеи и основанные на них инновации.

Факторы инновационной активности можно подразделить на глобальные, определяемые макроэкономикой и обществом в целом и локальные, определяемые на микроуровне предприятий.

К глобальным факторам можно отнести политическую ситуацию внутри страны и на международном уровне, конкуренцию на внешнем рынке, взаимоотношения с властями, налоговую политику. В настоящее время определяющим является именно глобальный фактор.

Процессы реструктуризации могут носить пассивный характер, выражающийся в закрытии убыточных подразделений, сокращении персонала, уменьшении расходов на объекты социальной сферы, реструктуризации задолженности и др., а также активный характер, заключающийся во внедрении новых производственных и управленческих технологий, инвестициях в обучение, продвижении на новые территориальные рынки традиционной продукции, разработке новой продукции и ее продвижение на рынок и др.

В российской промышленности в настоящее время если и производится реструктуризация, то она носит именно пассивный характер. Огромные денежные вложения, увеличение парка устаревшего оборудования, расширение ассортимента, выпускаемого на том же устаревшем оборудовании – всё это экстенсивный путь развития и как мы убеждаемся он ни к чему не приводит.

Результаты исследований свидетельствуют о том, что инвестиции в инновационный сектор приводят к росту ВВП в соотношении 1 к 3. В развитых странах 90% роста ВВП определяется инновациями и технологическим прогрессом.

В результате сложилось мнение, согласно которому увеличение масштабов инновационной деятельности является определяющим условием эффективного функционирования любого предприятия или более сложной экономической системы.

Можно согласиться с данным утверждением, но при выполнении некоторых условий, в частности, необходимо очень корректно подходить к выработке стратегии инновационного развития и обязательно учитывать при этом степень соответствия инновационного потенциала, которым обладает та или иная система.

Неотъемлемой частью инновационного потенциала является инновационная культура, то есть состояние восприимчивости новшеств личностью, группой, обществом в целом, их готовности и способности к реализации новшеств в качестве инноваций.

К сожалению, предприятий, которые не занимаются нововведениями, в настоящее время в России большинство – 78%. Это, в основном, мелкие и средние предприятия с устаревшей материальной базой, незагруженными производственными мощностями, не выходящие на внешний рынок.

Интерес к исследованию современных инновационных процессов в экономике диктуется значением технологического развития как фактора конкурентоспособности компаний и стран.

Устойчивое конкурентоспособное функционирование промышленных предприятий возможно на основе их активной инновационной деятельности, на создание и применение новых и модернизированных технологий, на применение разнообразных инноваций при выпуске и сбыте продукции, обеспечивающих экономию затрат или создающих условия для такой экономии.

Факторы, препятствующие инновационной деятельности можно разделить на две основные группы - экономические и производственные. Наибольшее воздействие оказывают

экономические трудности, прежде всего недостаток собственных денежных средств. Сказываются также недостаточная финансовая поддержка со стороны государства, значительная стоимость нововведений, низкий платежеспособный спрос на новые продукты, высокий экономический риск и длительные сроки окупаемости нововведений.

Среди факторов производственного характера, препятствующих инновациям, наибольшее беспокойство вызывает низкий инновационный потенциал предприятия. Недостаток информации о новых технологиях, почти полное отсутствие информации о рынках сбыта и недостаточные возможности для кооперирования с другими предприятиями и научными организациями. Спад промышленного производства вызвал отток квалифицированных кадров.

В совокупности указанные факторы препятствовали продвижению почти 5000 инновационных проектов, из которых 39% были долго задержаны, 27 - остановлены или вовсе прекращены, а 34% - даже не начаты.

К сожалению, главная задача машиностроения - модернизация оборудования и технологий, не решена прежде всего, из-за недостаточных инвестиций в основной капитал и низкой инновационной восприимчивости предприятий.

Можно отметить, что уровень инновационной активности на предприятиях после падения в кризисный период в несколько раз и сейчас остается низким, механизмы продвижения перспективных разработок в производство работают неэффективно.

В настоящее время на российском рынке появились новые производители автомобильной и крупной бытовой техники – дочерние компании транснациональных корпораций, обладающие значительными финансовыми преимуществами перед российскими предприятиями за счет возможности материнских фирм инвестировать в них крупные средства. Зачастую расположенные в особых экономических зонах, они пользуются льготами по российскому законодательству. За счет этого происходит постепенное вытеснение с рынка отечественного производителя зарубежными фирмами, предлагающими свою продукцию на более выгодных финансовых условиях.

Между тем, физический и моральный износ основных средств производства достиг критического уровня (от 65 до 75%). Выбытие основных фондов идет с темпом 1,5-2,5% в год, тогда как годовой темп обновления технологической базы не превышает 0,1-0,5%.

В наиболее сложном положении оказалась важнейшая отрасль машиностроения – станкостроение, определяющая технологический уровень всего машиностроительного комплекса. Здесь, потребность в обновлении станочного парка составляет \$1,5-1,8 млрд. долларов, но она практически не обеспечена платежеспособным спросом.

Все это порождает замкнутый порочный круг проблем машиностроения: изношенные фонды - низкое качество выпускаемой продукции - низкая конкурентоспособность - низкие объемы продаж - недостаточные обороты по финансам - нехватка денежных средств на обновление оборудования. И как следствие, отсутствие возможностей не только для инноваций, но и для сохранения темпов роста производства на достаточно высоком уровне.

Во внедрении нововведений, принципиально новых машин и оборудования видится выход отечественного машиностроения из кризиса, пора вставать на интенсивный путь развития.

В структуре затрат на инновации, внедрение нововведений доминирует над иными видами инновационной деятельности. Немногим более половины инновационных затрат (59,3%) приходится на приобретение машин, оборудования, установок и прочих основных фондов, необходимых при внедрении инноваций. Если добавить к ним расходы, обусловленные технологической подготовкой производства, то суммарно более 70% инновационных затрат направлены непосредственно на внедрение новых продуктов и технологических процессов. Отдельные отрасли полностью ориентированы на подобные виды инновационной деятельности, например, вторичная переработка (100%), производство мебели, пищевых и неметаллических минеральных продуктов (более 70%).

Социологические исследования, показали: по мнению руководителей, в результате освоения или внедрения инноваций на предприятиях произошли серьезные изменения как финансово-экономических показателей, так и показателей использования трудовых ресурсов. В 80% случаев улучшилось качество производимой продукции. Существенно изменились показатели объема выпуска, себестоимости, занятости и интенсивности труда. Цели инновации были полностью достигнуты в 70% случаев и всего 7% заявили о неуспехе инноваций.

У нас есть все предпосылки и условия, что бы к окончанию кризиса иметь мощное конкурентоспособное российское машиностроение, модернизированное на новом технологическом укладе и новой базе оборудования. Всё машиностроение должно быть нацелено на замещение импорта.

Решив задачу скорейшей коренной модернизации промышленности, на базе модернизации машиностроения, мы, к моменту завершения кризиса, будем иметь современное, конкурентоспособное на мировом рынке, машиностроение, занимающее существенную долю в ВВП.

От развития машиностроения во многом зависит - сможет ли Россия занять ведущее место среди государств, обладающих высокотехнологичной промышленностью и производящих продукцию, конкурентоспособную на мировых рынках, или превратится в сырьевой придаток экономик развитых стран мира.

Жизненно необходима переориентация отечественного машиностроения на интенсивный, опережающий путь развития. При этом фактор времени приобретает решающее значение, если учесть, что развитые страны перевооружают свою промышленность каждые 7-10 лет.

Вместе с тем, следует признать, что главной причиной создавшегося положения является отсутствие обоснованной, базирующейся на достижениях науки и техники, единой государственной стратегии преобразования и опережающего развития отечественного машиностроения.

Сложность развития машиностроения России состоит в том, что при реализации стратегических целей вхождения страны в постиндустриальное общество в ближайшей перспективе необходимо решать одновременно три основные задачи:

- интенсивную модернизацию машиностроения и его технического перевооружения и, в первую очередь, приоритетных подотраслей. При этом важно в перспективе уйти от технологической зависимости российского машиностроения от зарубежных поставщиков технологий и оборудования;
- подготовку и переподготовку кадрового потенциала с формированием нового инженерно - технического и управленческого поколения, способного обеспечить инновационное развитие машиностроения;
- создание условий для повышения инвестиционной привлекательности машиностроительных предприятий и обеспечения притока частных инвестиций в машиностроение.

Тем не менее, несмотря на все проблемы и трудности, в России имеются все необходимые условия для опережающего развития машиностроения. Это, прежде всего, собственные энергетическая и сырьевая база, развитая коммуникационная сеть, научный, интеллектуальный, кадровый, производственный и иные потенциалы.

Таким образом, есть основания считать, что Россия располагает необходимыми возможностями для решения задачи модернизации и обеспечения опережающего развития машиностроения. Для использования в этих целях имеющегося потенциала, необходимо формирование эффективной государственной политики в машиностроительной промышленности, которая соответствовала бы современным условиям и могла бы обеспечить системность и многоаспектность процесса преобразований.

Список литературы:

1. www.mashportal.ru
2. «Алтайский край в цифрах» - статистический сборник 2003-2007/под ред. В.М. Мочалова, А.И. Давыдовой/, Барнаул 2008.
3. «Технологический бизнес», выпуск 6, интернет-журнал.

ОБЗОР РОССИЙСКОГО РЫНКА ОБУВИ

Анисимов А.М. – аспирант

Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

В последние годы наблюдается постепенный рост российского рынка обуви. Существует множество оценок его объема. Несоответствие между оценками обуславливается как разницей в используемых методах оценки, так и значительной долей теневого сектора на рынке. По имеющимся данным, объем российского обувного рынка в 2008 году составил от 450 до 600 млн. пар обуви.

По оценкам различных экспертов объем российского рынка обуви в 2008 году с учетом теневого сектора, представленного в основном нелегальным импортом, находился в диапазоне 416,6-635,1 млн. пар. Темпы роста рынка – около 15%, но уже в 2009 году произойдет резкое замедление темпов роста рынка, вызванное, прежде всего влиянием последствий финансово-экономического кризиса 2008 года. [1]

В стоимостном выражении общий объем рынка оценивается специалистами в 16,5 – 23,0 млрд. долларов. Различие оценок обуславливается методологией расчетов, которые применялись при подготовке обзора.

Производство обуви в России в 2007 году снизилось на 3,6% и составило 50,8 млн. пар против 52,7 млн. пар в 2006 году; в 2008 году производство обуви возросло на 2,5% и составило 52,05 млн. пар. Во всех трех сегментах – в производстве мужской, женской и детской обуви – абсолютным лидером является компания «Брис-Босфор» (российско-турецкое совместное предприятие, выпускающее продукцию под торговой маркой «ESPA»), на долю которой по каждому сегменту соответственно пришлось в 2007 году 18,6%, 41,3% и 39,7%, а в 2008 году – 17,9% от общего отечественного производства.

Рентабельность розничного и импортного бизнеса в 2007 году стала существенно выше, чем в производстве. При этом наиболее перспективным для развития остается среднеценовой сегмент.

Цель работы заключается в описании текущего состояния и перспективы развития рынка обуви в России. При этом разрешаются следующие задачи:

- 1) Определить объем и темпы роста рынка обуви в России.
- 2) Определить объем и темпы роста производства обуви в России.
- 3) Определить объем и структуру импорта и экспорта обуви.
- 4) Описать тенденции и перспективы развития рынка обуви.

Объект исследования - рынок обуви в России.

При выполнении данной работы использовался Мониторинг материалов печатных и электронных деловых и специализированных изданий, аналитических обзоров рынка; Интернет; материалов маркетинговых и консалтинговых компаний.

Объем легального отечественного обувного рынка оценивается в 250 млн. пар в год.

Всероссийский центр изучения общественного мнения (ВЦИОМ) провел опрос населения, в ходе которого выяснил, какое количество пар обуви ежегодно приобретает россиянами. По полученным данным, более трети опрошенных покупают 2-3 пары обуви в год (22 и 16 % соответственно). Вторая по численности группа – люди, приобретающие в год более 3-х пар – чуть менее четверти респондентов (4 пары – 9%, 5 пар – 4%, более 6 пар – 10 %). Приблизительно равны доли россиян, купивших за последний год 1 пару (13%) и вообще не покупавших обувь.[2]

В России обувь выпускают более 260 крупных и средних предприятий, из них 15 начали свою деятельность в 2006 году. На долю российской промышленности приходится 0,3% мирового производства обуви. При этом объемы производства неравномерны – до 90% обуви производится на 50 предприятиях.

Несмотря на темп роста производства в 12-15%, а в 2007 году, по информации журнала «Профиль», в производстве кожи, изделий из кожи и производстве обуви темп роста

сократился с 9,9% до 5,2%, российские производители обуви обеспечивают лишь пятую часть необходимого количества ботинок, туфель и другой обуви.[3]

Лидерами в производстве обуви, по итогам 2008 г., являются ООО «Брис-Босфор» (Краснодарский край) и ЗАО «Обувная фабрика «Юничел»» (Челябинская область). Также среди ведущих отечественных производителей: «Антилопа», «Вестфалика», ООО «МУЕ Продакшн» (Владимирская область), ЗАО МОФ «Парижская коммуна», ООО «Тулльская обувная фабрика», Ralf Ringer и другие. Ряд экспертов отмечают, что ежегодно происходит сокращение числа отечественных предприятий–производителей обуви, значительную часть продукции, выпускаемой отечественными производителями, составляет детская обувь и госзаказы.

Согласно результатам исследований маркетологов, доля импортных поставок обуви в Россию составляет 70-80% от совокупного объема продаж. Основным поставщиком обуви в Россию является Китай, на который приходится 75-80% официального импорта обуви, около 9% обуви поступает из Турции, 2% - из Италии. Среди ближайших соседей наиболее крупным поставщиком обуви в Россию является Белоруссия, на которую приходится 3-5% импорта. Весьма значимой проблемой для России выступает проблема теневого импорта, который, согласно экспертным оценкам, составляет 60-80% от совокупного объема импорта обуви.

Обувь – одна из самых важных вещей, составляющих имидж и образ человека. В большинстве своем люди покупают обувь несколько раз в год. При выборе обуви, уже находясь в магазине, одни покупатели считают наиболее важным фактором качество товара (63,7%), для других значимое место занимает цена товара (38,2%), третьим важна широта предлагаемого ассортимента (14,4%), четвертым – степень удобства обуви (13,3%) и т. д.

По оценкам экспертов, на российском рынке обуви в настоящее время выделяются 6 основных ценовых сегментов. В низком ценовом сегменте представлена обувь по цене до 1 тыс. руб. за пару; в средне-низком ценовом сегменте – обувь по цене 1-1,5 тыс. руб. Обувь стоимостью 1,5-2,5 тыс. руб. составляет средне-средний ценовой сегмент; обувь по цене от 3 до 4,5 тыс. руб. – средне-высокий сегмент. Обувь стоимостью свыше 7,5 тыс. руб. составляет сегмент люкс.

Как свидетельствуют результаты исследований, большинство покупок обуви в настоящее время приходится на средне-низкий и средне-средний ценовые сегменты. Эти 2 сегмента наиболее динамичны, продажи обуви здесь активно растут благодаря смещению потребительских предпочтений от низкого ценового сегмента, что в свою очередь связано с повышением уровня благосостояния россиян.

Согласно опросам покупателей, в течение полугода женскую обувь покупают 23% жителей России, мужскую обувь – 16% россиян. Причем жители столицы приобретают обувь чаще. Наиболее часто покупки обуви совершаются на рынках (42%), в специализированных магазинах приобретают обувь 25,4% российских потребителей, в фирменных магазинах совершают покупки 10,5% потребителей, в универмагах – 6,6% потребителей, 15% потребителей приобретают обувь в каком-либо другом месте.

Значимой тенденцией последних лет стало появление крупных обувных центров, ориентированных на потребителя с невысоким и средним достатком, а также развитие розничных сетевых структур, ориентированных на представителей среднего класса.

Предпочтения российскими потребителями различных марок обуви, согласно результатам исследований, выглядят следующим образом. Наиболее часто покупаемой торговой маркой является Salamander, далее следуют марки: Monarch, Belwest, Ecco. Около трети потребителей приобретают обувь каких-либо других отечественных или зарубежных марок. Этот факт может свидетельствовать о значительной доле локальных брэндов и небрэндированной продукции на российском обувном рынке. Вместе с тем, по оценкам ряда экспертов, наиболее важными для российского потребителя в настоящее время являются функциональные характеристики обуви – модель, материал изготовления, качество пошива.

Выбирая между примерно одинаковыми по качеству моделями, при прочих равных условиях покупатель отдает предпочтение известным маркам обуви.

В последнее время все чаще стали появляться специализированные обувные магазины, которые предлагают большой ассортимент товара, это дает возможность покупателю на месте выбрать ту марку, которая ему понравится. При этом становится больше магазинов, специализирующихся на обуви по ценовой категории (магазины, продающие дорогую обувь, обувь средней ценовой категории и дешевую обувь).

В конкурентной борьбе все более важную роль начинают приобретать мероприятия мерчандайзинга, промоакции, работа по повышению лояльности покупателей и торговых точек.

Доля женской обуви в общем объеме рынка составляет 48%, мужской - 24% и детской - 28%. У женщин лидирующее положение по частоте покупок занимают туфли (40,7%), босоножки и сандалии (34%), зимние сапоги и ботинки (32,2%), демисезонные сапоги и ботинки (22,8%). Что касается мужчин, то они, покупая обувь, чаще всего приобретают ботинки и туфли - 61%. На втором месте по популярности находятся зимние ботинки (35,4%) и сандалии (16,4%).

Большинство экспертов прогнозируют дальнейшее увеличение объема рынка обуви. В последние два года наблюдалось увеличение темпов роста объема рынка обуви в натуральном выражении (12% в 2005 году, 16,3% в 2006 году и 15% в 2007 году, 12% в 2008 году), однако в долгосрочной перспективе мы прогнозируем замедление темпов роста до 6-7% в год.

Согласно данным официальной статистики, в 2006 году потребление обуви составило 1,7 пар обуви на душу населения, в 2007 году – 2 пары в 2008 году - 2,4. Однако по нашим оценкам, реальное потребление обуви в 2006 году составляет около 2,2 пар обуви на душу населения, в 2007 году – 2,4 пары, в 2008 – 2,6 пары.

2009 год станет достаточно тяжелым для развития российского рынка обуви: финансово-экономический кризис скажется как на отечественном производстве, так и на импортной продукции. [4] Снижение доходов населения и, как следствие, падение потребительского спроса, удорожание кредитов и других источников внешнего финансирования, девальвация рубля, а также сокращение производства, растущая безработица и отсутствие инвестиций в долгосрочные проекты – всё это приведет к росту издержек производителей обуви, сокращению предлагаемой ими продукции и росту цен. В результате, по самым оптимистичным прогнозам, объем рынка обуви в натуральном выражении в текущем году останется на уровне 2008 года, в стоимостном – возрастет на 7-9%.

Список использованной литературы:

1. <http://www.top-land.ru/index.php?s=73&id=186>. [25-03-2009] - Исследование российского рынка обуви \ Обувной портал TOP-LAND.
2. Л. Гинзбург, М. Казанкова. Емкость российского рынка обуви. \ STEP new \ 2 [49] 2008.
3. <http://atlant.ru/opt/articles/analitika/62200606012418/index.php>. 01.06.2006. А. Ларионов. Российский рынок: обувь. \ Оптовик Бизнес Маркет.
4. <http://www.top-land.ru/index.php?s=73&id=181&page=0>. [13-02-2009] - Способы спасения обувного рынка России \ Обувной портал TOP-LAND.

МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ КАК ОБЪЕКТ ИННОВАЦИОННОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

Борисова К. - студент, Доц М.В. – к.т.н., старший преподаватель
Алтайский государственный технический университет им. И.И.Ползунова

Сфера инновационной деятельности остается одной из ключевых в российской экономике, так как знание инновационного механизма, его рычагов и стимулов имеет ключевое значение для развития рыночных процессов в условиях трансформации экономики. Преобладающая роль инновационного потенциала в решении актуальных проблем жизни общества оказывает неоднозначное влияние на устойчивость работы многих крупных предприятий.

Состав инновационного потенциала можно представить как совокупность: части трудовых ресурсов, занятых инновационной деятельностью, в их количественно-качественной определенности; новых комбинаций природных ресурсов; современных производственных фондов и технологий предприятий; институциональной компоненты как норм и правил осуществления новаторской деятельности; форм предприятий, осуществляющих инновационные процессы; доступность и качество информации как отчужденные от индивида и обобществленные знания, навыки и умения, а также полученные им сведения от природной и социальной среды

Главными требованиями при разработке оценки инновационного потенциала машиностроительного предприятия являются:

- адекватность построения методики сложному социально-экономическому объекту;
- оценка инновационной составляющей во всех процессах – анализа внешней ситуации и внутренних возможностей, выработки и принятия управленческих решений, разработки, производства и продаж продукции.

Таким образом, для машиностроительных предприятий наиболее обеспеченными являются этапы, связанные с использованием их производственных возможностей. Лидерство выставочной деятельности нельзя считать серьезным успехом, так как для прохождения инновационного проекта значимость ее не следует переоценивать.

Между тем в настоящее время можно однозначно констатировать, что без возрождения и дальнейшего эффективного развития высокотехнологичных предприятий машиностроения, не только весьма проблематично эффективное функционирование российской экономики в целом, но и практически нереальным является существование России как целостного самостоятельного государства на мировой арене.

Проблемы, с которыми сегодня столкнулись машиностроительные предприятия разнообразны, многоплановы и по преимуществу не имеющие прецедентов в ретроспективном аспекте. Они охватывают все стороны деятельности предприятий, знаменуя собой явление общесистемного кризиса с крайне негативными последствиями. Глубина этого кризиса еще более усиливается постоянным ростом темпов мирового научно-технического прогресса, который все дальше отбрасывает российское машиностроение на обочину мирового технического и технологического прогресса. В свете вышеизложенного весьма актуальным является исследование проблем функционирования машиностроительных предприятий, выявление основных факторов, которыми эти проблемы порождены и поиск путей решения этих проблем. Поскольку возрождение машиностроения в современных условиях возможно только на инновационной основе, то одним из главных направлений исследования должна быть проблема управления инновационной деятельностью с акцентом как на текущую, так и особенно на стратегическую направленность.

Решение последней проблемы осложняется еще и тем, что при централизованном отраслевом управлении принципиальные концепции стратегического развития предприятий машиностроения определялись хотя и при их участии, но в вышестоящих управленческих структурах. Это привело к отсутствию у руководителей предприятий необходимого опыта в

работе по решению проблем данного направления. Здесь также следует иметь в виду и тот факт, что за более чем 10-летний период на большинстве предприятий сменился, не только персонал высших уровней управления, но и персонал среднего и часто низшего звеньев, не имеющий по этой причине необходимого опыта даже в части оперативного управления производством. Машиностроительное предприятие с точки зрения его управления рассматривается как синергетическая система с неравновесной открытой структурой функционирования.

Синергетический эффект на начальной стадии развития предприятия проявляется в форме экономии финансового потенциала предприятия, создания необходимых и достаточных условий организации инновационного бизнеса, а также в форме экономии времени воспроизводственного цикла за счет повышения конкурентоспособности как самого предприятия, так и выпускаемой продукции. Неравновесная структура промышленного предприятия в отличие от равновесной позволяет повысить эффективность развития предприятия за счет системного взаимодействия его внутренней и внешней среды, функционирования предприятия в условиях неопределенности рыночных отношений, качества продукции, реализации стратегии и тактики формирования вектора качества развития предприятия.

Эффективность развития машиностроительного производства увеличивается при его анализе на базе общих и частных экономических законов функционирования предприятия. Категорию «развитие машиностроительного предприятия» целесообразно рассматривать как экономическую закономерность рыночной экономики, которая функционально зависит от проявляемых на практике законов стоимости, конкуренции, качества, закона спроса и предложений, а также законов массового производства; соответствия отношений постоянных затрат к переменным и относительной цены; снижение себестоимости продукции с увеличением объема выпуска и срока нахождения в серийном производстве; соответствия номенклатуры, качества и объема продукции потребностям и условиям спроса; возмещение затрат на производство и сбыт продукции.

Для обеспечения ускоренного развития инновационного потенциала машиностроительных предприятий необходима соответствующая организационно-экономическая система, структура научно-технической и инновационной деятельности предприятия. Она должна быть направлена на достижение конкретной цели, иметь требующиеся для этого механизмы, формироваться и действовать на основе определенных принципов. Как системный объект такая структура должна обладать собственным внутренним строением и входить составной частью в некую большую по отношению к ней систему (предприятие).

Ключевым принципом формирования такой структуры является построение на предприятии целостной системы комплексов, охватывающей весь цикл осуществления инновационной деятельности, начиная с генерации новых научно-технических идей и их отработки до выпуска и реализации созданной на данной основе современной наукоемкой продукции (рис. 1)



Рисунок 1 - Системный подход к формированию и развитию инновационного потенциала предприятия

Указанная система будет представлять собой совокупность взаимосвязанных и взаимодополняющих друг друга комплексов и соответствующих им организационных элементов, необходимых и достаточных для эффективного осуществления в сфере науки и техники, будет иметь собственное внутреннее строение. Одновременно она будет входить составной частью в общую структуру предприятия, дополняя и развивая ее как более крупную систему следующего порядка.

Конечной целью формирования структуры должно быть не просто создание конкретным хозяйствующим субъектом условий для более эффективного ведения им научно-технической и инновационной деятельности, а также преодоление спада производства предприятия, его структурную перестройку и изменение номенклатуры выпускаемой продукции, повышение ее конкурентоспособности и привлекательности для внутреннего и внешнего рынков, создание новых рабочих мест, развитие инновационного потенциала.

Представленное распределение организационных элементов инновационной структуры по образующим ее комплексам, безусловно, не является исчерпывающим и тем более единственно возможным.

Список литературы:

1. <http://www.morvesti.ru/>
2. [Журнал «Экономика России: XXI век».](#)

ОЦЕНКА УРОВНЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА
Вишневская Е.А. – студент, Силина Е.А. – студент, Никитина О.Л. – доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Решающим фактором научно-технологической и макроэкономической конкурентоспособности России на мировом рынке является ускоренная технологическая модернизация совокупности отраслей общественного производства. Это обуславливает необходимость постоянного мониторинга хода выполнения намеченной стратегии, определение обобщенных результатов реализации программ и мероприятий, оценки достигнутого уровня технологического развития. Без количественной оценки достигаемого уровня управлять многосложными процессом инновационного развития производства невозможно. Этим определяется большое внимание научной общественности к разработке методов и инструментария оценки уровня технологического развития производства.

Для представления о технологическом развитии отрасли необходима разработка методологии и системы показателей уровня технологического развития, применимых на всех уровнях организации и управления общественным производством. Они должны отвечать принципам: показатели непротиворечиво и адекватно отражают главную сущность технологического развития, в принятых в экономической практике стоимостных единицах; для расчета принятых показателей должна использоваться существующая система статической и бухгалтерской отчетности. Применение правил международной статистики, системы национальных счетов обеспечивает сопоставимость с зарубежными данными; количество показателей минимально и вместе с тем достаточно для отражения процесса технологической модернизации, не обременено показателями сопутствующих процессов; показатели должны быть «сквозными» от первичного звена производства до отраслевых и региональных комплексов; расчет конечных показателей не должен требовать сложных математических методов, быть доступен пониманию специалистов в области экономики и управления.

Соблюдение сформулированных принципов требует четкого определения существенных черт новейших технологий. Они характеризуется постоянным возрастанием капиталоемкости. Многие технологии требуют также дорогостоящих исходных материалов, высокая производительность применяемого оборудования обуславливает значительное увеличение массы сырьевых, материальных и приравненных к ним ресурсов, вовлекаемых в производственный процесс. Это ведет к увеличению суммы основных производственных фондов и примененных в технологических процессах предметов труда.

Новейшие технологии, как правило, отличаются комплексной механизацией и автоматизацией процессов, что приводит к относительному (абсолютному) уменьшению численности персонала. Это способствует уменьшению вложений капитала фирмы в живой труд, чему противостоит значительное повышение уровня квалификации работающих в условиях автоматизации и высокой наукоемкости производства, что требует более высокой оплаты труда.

Отмеченные особенности современного технологического развития позволяют предложить методику оценки технологического уровня производства с использованием трех взаимодополняющих показателей:

доля добавленной стоимости в общем объеме реализованной продукции фирмы как отражение получаемого экономического эффекта в результате внедрения технологических инноваций;

доля персонала фирмы с высшим образованием в общей численности работников как отражение уровня наукоемкости производства;

функционально-стоимостное строение капитала – ключевой показатель.

В идеале все три показателя должны иметь положительную динамику роста. Если их векторы совпадают и темпы роста максимально приближены друг к другу, то развитие (отрасли или иного объекта) и изменение его технологического уровня происходит

оптимально. Если увеличивается только функционально-стоимостное строение капитала, а доля добавленной стоимости снижается – это может означать недооценку человеческого капитала, который в стоимостном виде выражается в фонде оплаты труда.

Вывод: система показателей адекватно отражает изменения и ситуацию, реально складывающиеся на предприятиях различных отраслей, весьма отличающиеся друг от друга по характеру и технологиям производства. Это позволяет предположить, что данную методологию можно использовать в отношении тех объектов, подробная информация о деятельности которых неизвестна, в том числе и на уровне промышленности региона и страны в целом.

Предполагаемая система показателей может служить инструментом прогнозирования с определенной степенью приближения результатов к возможным фактическим данным. Вместе с тем предлагаемые показатели напрямую не отражают иных социальных последствий технического прогресса, в том числе негативных. Эти последствия предопределяются самой сущностью «функционально-стоимостное строение капитала», которая тесно связана с техническим строением и показывает замещение живого труда овеществленным прошлым трудом. При неуправляемом процессе это может привести к повышению числа так называемых «лишних» людей, росту безработицы. Кроме того, возрастание технического, а за ним и функционального строения капитала приводит к снижению средней нормы прибыли и, как следствие, к обострению конкуренции. Все это обуславливает необходимость государственного регулирования процессов технологической модернизации производства.

Литература:

1. Н.И. Комков. Роль инноваций и технологий в развитии экономики и общества. Проблемы прогнозирования. -М., 2003.-№3
2. С. Губанов. Сырьевой рост против технологического развития. Экономист. -М., 2004.-№5

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД ФОРМИРОВАНИЯ КАДРОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Владимирова Н.Г. – студент, Доц М.В. – к.т.н., старший преподаватель
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Любая компания, строящая планы своего развития на длительную перспективу, неизбежно сталкивается с необходимостью развития своих ресурсов. Работники являются одним из наиболее важных ресурсов, необходимых для осуществления стратегии и достижения целей организации. В связи с этим возникает проблема процесса поиска и отбора квалифицированного персонала.

Процесс формирования кадров предприятия происходит в несколько этапов. Рассмотрим варианты поиска наиболее подходящего работника используя потенциал предприятия: поиск внутренних трудовых резервов (возможно в компании есть недостаточно загруженные работники, которые могли бы справиться с этой работой); ротация кадров (иногда сотрудник принесет большую пользу компании на другой должности, нежели на той, которую занимает в данный момент); случай необходимости найма (привлечение кандидата с помощью различных источников). При этом источниками найма в общем случае являются:

1. Массовые источники, где публикуются списки ищущих работу с описанием профессий и деловых качеств;
2. Резюме, которые отправляются на адрес компании;
3. Работающие сотрудники, к которым можно обратиться с просьбой рекомендовать на работу их друзей или знакомых;
4. Центры занятости;
5. Претенденты, ранее не прошедшие отбора, о которых в базе данных осталась информация.

В результате анализа источников найма получаем список кандидатов. На следующем этапе подбора персонала, необходимо выяснить насколько потенциальный кандидат отвечает основным первичным критериям (профессиональные навыки, опыт), для этого используем телефонное интервью. После этого следует провести основное очное отборочное собеседование, основной целью которого является – определить заинтересован ли претендент в предлагаемой работе и достаточно ли он компетентен для ее выполнения. Инновационный подход формирования кадров, заключающийся во всесторонней оценке соискателя с помощью анализа метапрограмм и лингвистического анализа речи, имеет существенное значение для наиболее эффективного применения профессионализма и личных способностей кандидата. Методика основана на определенном построении вопросов, позволяющих получить ответы в заданных рамках, а также на анализе формулировок, оценочной составляющей слов и выражений.

Метапрограммы - это «паттерны (программы, способы), которые мы используем для того, что бы определять, какая информация будет допущена в сознание... Метапрограммы являются ключевыми моментами в процессе мотивации и принятия решений». То есть, оценив метапрограммы кандидата, мы можем понять и особенности его мышления, принятия решений, мотивации и предпочтений в рабочих отношениях. Значительным преимуществом метода анализа метапрограмм в речи кандидата является то, что просчитать социально-желательный ответ практически невозможно, следовательно, мы имеем возможность получить максимально достоверные ответы, дающие представление об индивидуально-личностных особенностях кандидата, т.к. именно о той группе качеств, которая труднее всего поддается изменениям во взрослом возрасте. Используя методику «Активность-рефлексивность-анализм-пассивность», составляем характеристику (табл.1) на кандидата и по полученным интерпретациям определяем его склонность к условиям взаимодействия в коллективе при различных условиях производственных отношений. Цель всего процесса отбора квалифицированных кадров предприятия - не только найти нужного кандидата, но и помочь ему начать работать эффективно в новом коллективе

Таблица 1 - Соотношение ответов и интерпретаций личностных качеств кандидата

Ответ кандидата	Интерпретация его качеств
Используется 1-е лицо единственного числа в активном залоге: «делаю», «пытаюсь», «изучаю»	Склонность к активным и достаточно автономным действиям, в большинстве случаев означает готовность принимать на себя обязательства и ответственность за предпринятые действия и шаги.
Используется 1-е лицо множественного числа в активном залоге: «делаем», «пытаемся», «изучаем».	Склонность к активным действиям, при этом, как правило, ожидается предпочтение командной работе. Такой человек может дискомфортно чувствовать себя при длительной работе вне коллектива
Используются отглагольные существительные: «изучение», «работа», «действия».	Человек в большей степени склонен к анализу, может быть менее активен при необходимости предпринять определенные шаги. Хорошо обдумывает свои шаги.
Используются формы типа «надо сделать»	Аналогично предыдущему, но может также означать уход от персональной ответственности.
Используется пассивный залог и безличные формы: «мне скажут», «меня познакомят», «будет сделано», «будет изучено».	Уход от ответственности, не склонен самостоятельно действовать и принимать решения. Может быть эффективен только при наличии четких инструкций и постоянном контроле. Однако данная картина означает высокий уровень исполнительности и очень хорошую управляемость. При появлении в ответе однократно может означать некомпетентность именно в данном вопросе.

Таким образом, применение метода метапрограмм при подборе кадров на предприятии позволяет эффективно выявлять потенциальные возможности кандидатов, производить выводы по оценке профессиональных и личностных качеств кандидата, которые могут иметь существенное значение для успешности потенциального сотрудника в организации.

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ТВОРЧЕСТВО, КАК ОБЪЕКТ ИННОВАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА.

Головачева Л.А. – студент, Доц М.В. - к.т.н., старший преподаватель
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Новое знание расширяет наши представления об окружающем мире, и в этом состоит его важнейшее предназначение. Кроме того, наука открывает новые возможности для удовлетворения реальных практических потребностей общества.

Однако, судьба научных результатов складывается за порогом исследовательской лаборатории по-разному. Одни попадают в общую копилку научных знаний и используются преимущественно для получения нового знания. Другие - немедленно подхватываются промышленными предприятиями. Третьи - вообще не привлекают к себе внимания долгие годы, но затем в один прекрасный день извлекаются на свет или открываются заново и дают толчок бурному развитию новых направлений науки или новых видов производства.

Главной причиной, заставляющей промышленные предприятия вкладывать в освоение достижений научно-технического творчества значительные средства, даже если шансы занять монопольное положение на рынке практически отсутствуют, является острая конкуренция, с которой приходится сталкиваться практически любому предприятию, поставляющему технологию, выпускающему продукцию или оказывающему какие-либо услуги. Предприятие обязано само заботиться о сохранении конкурентоспособности и получении прибыли. Следовательно, оно должно отслеживать и прогнозировать ситуацию на рынке, линию поведения основных и потенциальных конкурентов, появление новых научных и технологических прорывов, способных изменить в ту или иную сторону достигнутое на данный момент времени рыночное равновесие.

Начало процесса формирования успеха предприятия при разработке и выведении на рынок нового изделия лежит в пересечении маркетинговых и научно-технических решений (рис.1).

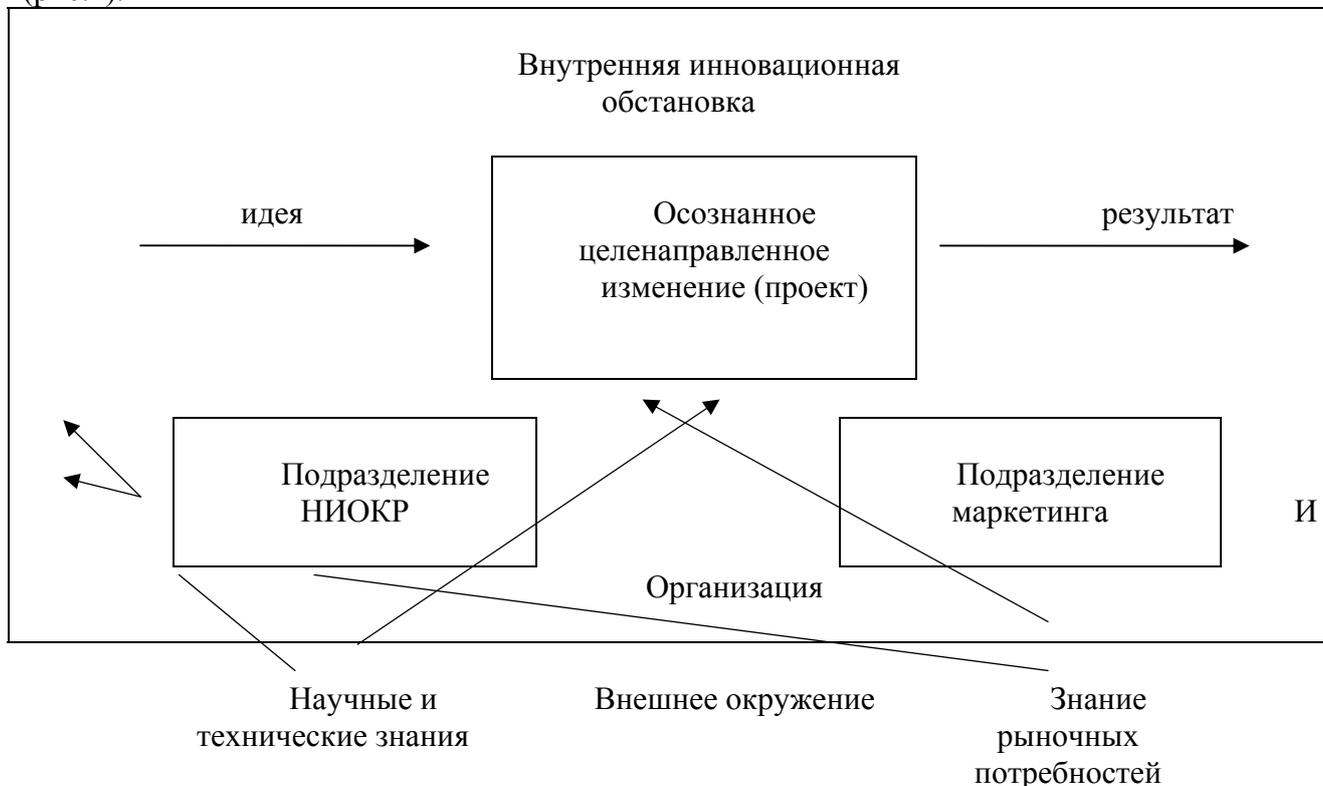


Рисунок 1 – Нововведение, как результат сложных взаимодействий

Перед началом работ в любом направлении, прежде всего, следует получить четкий ответ на главный вопрос - обеспечат ли инвестиции в собственные НИОКР лучший результат, чем приобретение лицензий на стороне? Если ответ на этот вопрос достаточно

сомнителен, то решающее значение приобретает второй вопрос - обеспечат ли затраты на НИОКР более высокую отдачу по сравнению с затратами на производство лицензированной продукции?

После того, как данный вопрос будет решен, необходимо приступить к разработке и выводу изделия на рынок. Этот процесс включает этапы работ от генерации идей до начала коммерческой реализации товара.

Генерация идей – это постоянный поиск с помощью методов научно-технического творчества возможностей создания новых изделий или модернизации существующих технических объектов. Он включает определение источников новых идей и методов их генерации. На данном этапе целесообразен функциональный анализ, а также более широкий сбор любых идей по реализации функций технических объектов (ТО) без их немедленной критики.

После того как выделены варианты потенциальных изделий, необходимо провести их фильтрацию. Как правило, такая фильтрация производится с помощью балльных оценок по соответствующим перечням, где содержатся критерии эксплуатационных показателей и соотношение их значимости.

По результатам оценки можно рекомендовать отбор двух-трех вариантов изделия, которые подлежат дальнейшему сравнительному анализу.

Экономический анализ отобранных вариантов продукции является важным этапом функционально-стоимостного анализа технических объектов. Это связано с тем, что следующим шагом является дорогая и длительная разработка конструкторского и технологического обеспечения производства продукции. Цель этапа – устранение малоэффективных вариантов.

Экономический анализ должен включать:

- прогнозы спроса (объем сбыта и цены, кратко- и долгосрочный сбыт, сезонность, повторные и замещающие покупки и пр.);
- прогнозы издержек (общие и относительные издержки, использование существующих мощностей и ресурсов, соотношение начальных и текущих расходов, оценки расходов на сырье и прочих издержек, издержки в каналах сбыта, уровень достижения окупаемости);
- оценку конкуренции (кратко- и долгосрочные показатели положения на рынке, вероятные стратегии конкурентов в ответ на новую продукцию предприятия);
- оценку требуемых инвестиций (в НИОКР, испытания, продвижение, подготовку производства, распределение и сбыт);
- оценку прибыльности (период покрытия первоначальных расходов, кратко- и долгосрочная общая и относительная прибыль, контроль над ценами, скорость возврата инвестиций и доход от них, риск).

Разработка и испытания изделия. На этот этап приходятся главные издержки создания продукции, которые, в зависимости от сложности изделия, существенно определяют и последующие этапы технической подготовки производства и выпуска изделий.

После разработки нового продукта необходимы инвестиции в собственно производство. Чтобы снизить риск, необходимы соответствующие испытания продукта, в том числе и потенциальными потребителями. Для этого проводится пробный маркетинг, заключающийся в применении методики оценки продукта, продвижения и распределения в небольших масштабах, который желательно выполнять на опытных образцах (опытной партии) изделий. При проведении пробного маркетинга должны быть получены ответы на следующие вопросы:

- какой рынок исследуется (где он находится, какая область наиболее подходит для оценки характеристик)?
- что именно исследуется?
- как долго продолжаются исследования?
- что является критерием успеха?

Пробный маркетинг дает дополнительную информацию в преддверии выпуска и может повысить его надежность.

Завершающим этапом вывода изделия на рынок является его коммерческая реализация. Существует неразрывность технической и экономической сторон любого проекта. Технический успех любого проекта есть достижение проектных технических, эксплуатационных и качественных показателей в рамках выделенных финансовых средств на производство продукции заданного объема и в требуемые сроки.

В современных условиях трудно выделить субъект хозяйственного управления, который бы не стремился к обновлению и развитию. Предприятию необходимо приобретать новые технологии, конкурентоспособные на внешнем и внутреннем рынках продукции (услуги), найти новые рынки сбыта своей продукции, новых поставщиков и покупателей. Государству требуются новые виды вооружений, экологически чистые виды энергии, ресурсосберегающие технологии и т.п. Современное развитие науки и техники позволяет достичь всего этого уже сегодня. Однако в качестве основного ограничения удовлетворения потребностей любого субъекта хозяйствования выступает капитал во всех его видах (ссудный, оборотный, акционерный, венчурный, уставный и др.).

В инновационной сфере реализации результатов научно-технического творчества определяющую роль играют долгосрочные и среднесрочные инвестиции, так как инновационный процесс длится в среднем 3 - 5 лет и более. В самом общем виде инвестиции представляют собой долгосрочные вложения средств в различные отрасли экономики с целью получения прибыли.

Таким образом, из всего выше изложенного следует, что инновационная сфера, основанная на внедрении в производство результатов научно-технического творчества, представляет собой часть единой системы взаимодействия инноваторов, инвесторов, товаропроизводителей конкурентоспособной продукции и организации в целом.

Следовательно, инновационная деятельность является мощным инструментом, помогающим предупредить возникновение спада производства или преодолеть его, обеспечить структурную перестройку и насытить рынок разнообразной конкурентоспособной продукцией.

В условиях рыночной экономики руководителю недостаточно иметь хороший продукт, он должен внимательно следить за появлением новых технологий и планировать их внедрение в своей фирме, чтобы не отставать от конкурентов. Современный менеджмент должен быть менеджментом инновационного типа, то есть обладать определенным инновационным потенциалом. Для рыночной экономики характерны тенденции ускорения развития, уплотнения времени, увеличения количества и разнообразия изменений, характеризующих условия функционирования фирмы. Управление должно поспевать за изменениями, реально происходящими в действительности. Фактором такого соответствия управления тем изменениям, которые происходят в экономической жизни, науке и технике, является инновационный потенциал управления, который формируется в работе с персоналом, подготовке менеджеров, организации управления, ориентированной на динамику.

Особую роль в инновационном менеджменте играет составление и реализация бизнес-плана: он позволяет определить наиболее перспективный и востребованный на рынке вид продукции (услуг), правильно сформировать номенклатуру товаров и привести план реализации в действие; без планирования невозможно правильно построить как процесс разработки и внедрения инноваций, так и процесс их распространения.

Список литературы:

1. Оголева Л.Н. «Инновационный менеджмент» - М.: Инфа-М, 2007
2. <http://www.ru-management.com>

3. Аньшин В.М., Дагаев А.А. «Инновационный менеджмент: концепции, многоуровневые стратегии и механизмы инновационного развития: учебное пособие» - М.: Дело, 2006

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПРОЦЕСС В РАМКАХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Дмитриева О.В. – студент, Доц М. В. – к.т.н., старший преподаватель
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Инновационная деятельность – это практическое использование инновационно-научного и интеллектуального потенциала в массовом производстве с целью получения нового продукта, удовлетворяющего потребительский спрос в конкурентоспособных товарах и услугах.

Современное предприятие, функционируя в сложной общественно-экономической среде, должно постоянно создавать и внедрять различного рода инновации, обеспечивающие его эффективность в рыночной экономике.

Общественное развитие вынуждает предприятия к проведению постоянных перемен во всех сферах их деятельности. Эти изменения органически включают инновационный процесс.

При широком подходе инновации — это всевозможные изменения внедрения новых или усовершенствованных решений в технику, организацию, процесс снабжения и сбыта.

Характер восприятия одних и тех же инноваций отдельными частями производственной системы может быть различным, поэтому одной из важнейших задач управления развитием инновационного потенциала предприятия является создание условий, обеспечивающих признание инновации как можно большим числом составляющих производственной системы.

Существуют различные виды инноваций. Одна из них – производственная, которая выражается в:

- применении новых видов инструментов или же новых принципов пользования инструментом;
- внедрении нового технологического процесса или новой процедуры; применении нового вида сырья или же материала;
- использовании нового места или территории, прежде не известных, в осуществлении нового действия.

Производственную инновацию не следует путать с улучшением производства или производственным совершенством. Эти термины относятся к достижению высокой эффективности посредством существующих способов работы, то есть деятельность основывается на сокращении дефектов и затрат, но без каких-либо фундаментальных изменений в самом процессе работы. Производственные инновации воплощаются в новых продуктах, услугах или технологиях производственного процесса, т.е. они представляют собой реализацию нового знания в новых продуктах, услугах или введение новых элементов в производственный процесс.

К числу основных производственных факторов, обеспечивающих успех инновационного проекта, относят:

- технологию, соответствующую типу производства;
- настоящий и будущий баланс производственных мощностей;
- рыночную обеспеченность уникальными материалами и комплектующими изделиями;
- доступность всех видов частных ресурсов;
- гибкость производства, его способность "воспринять" новые изделия и выпускать их с издержками, обеспечивающими конкурентоспособную цену;
- степень использования существующих технологий и оборудования.

Любое предприятие в качестве главной перспективной задачи видит развитие, под которым мы понимаем увеличение потенциала предприятия, обеспечивающее его устойчивое положение на рынке, повышение конкурентоспособности. Таким образом, развитие предприятия невозможно без осуществления инновационной деятельности, расширения инновационного потенциала.

Чтобы занять лидирующее положение на рынке, простого улучшения производственного процесса недостаточно. Единственный способ выстоять и опередить конкурентов - действовать совершенно по-другому, а именно с помощью производственной инновации. Но производственная инновация означает отказ от стандартных норм и требует больших изменений в работе и взаимосвязи между подразделениями предприятия. Нужны поистине фундаментальные изменения, изменения в самом процессе работы. Производственная инновация затрагивает все аспекты деятельности предприятия от штатного расписания и системы оценки и вознаграждения сотрудников до организационной структуры и руководящих ролей.

Отечественное машиностроение - это важнейшая отрасль, обеспечивающая переход экономики страны к прогрессивным технологическим укладам. Но эта роль может быть выполнена только при условии приоритетной и мобильной модернизации её производственного аппарата, который в данный момент предельно изношен и неконкурентоспособен.

Важнейшей проблемой развития машиностроения остается улучшение его производственной базы на основе замещения устаревших технологий и основных фондов современными, более производительными и эффективными.

Сегодня на машиностроительных предприятиях в рамках развития инновационных программ, изобретены и успешно внедряются в производство новые композиционные материалы не привычные для нашего восприятия. Это так называемые «умные» адаптивные материалы, являющиеся открытыми динамическими системами, которые способны нести долговременную функцию, обладающие высокой коррозионной устойчивостью, повышенной прочностью, специфическими физико-механическими свойствами, требуемыми в определенных условиях эксплуатации.

В настоящее время предприятия машиностроительной отрасли России и стран СНГ стремятся реорганизовать принципы управления производственными процессами. В качестве примера можно привести предприятие Алтайского края ОАО ХК «Барнаултрансмаш», которое активно реализует политику конверсии действующего производства с глубокой диверсификацией по основным перспективным направлениям. Освоено мелкосерийное производство стационарных газопоршневых агрегатов и дизель-электрических установок малой мощности с широкими возможностями по применению. За данную разработку группа специалистов предприятия была отмечена премией Алтайского края в области науки и техники. Одновременно завод участвует в перспективной разработке по модификации дизельного двигателя, работающего на альтернативном экологическом топливе. Рассматривается вопрос сотрудничества с белорусскими предприятиями по поставкам малогабаритных дизелей и газопоршневых агрегатов. В 2007 г. на предприятии были начаты работы по освоению производства оборудования по переработке твердых бытовых отходов (ТБО) – мусоросортировочного комплекса. Это базовая часть полного комплекса по сортировке и переработке ТБО с получением конечной готовой для дальнейшей переработки продукции и сегодня это направление является очень актуальным.

На ПО "БелАЗ" Внедрена технология производства крупномодульных зубчатых колес, повышающих долговечность зубчатого зацепления до 10 раз. Реализованы новые решения проблемы снижения металлоемкости кузовов с применением специальных сталей, позволившие на 15% снизить вес кузовов карьерных самосвалов при увеличении их грузоподъемности. Новые технологии производства по рециклингу сталей для высоконагруженных деталей самосвалов БелАЗ обеспечивают экономию материальных ресурсов в объеме 450 тыс. долл. на 1000 т стали с одновременным снижением энергозатрат в 3 раза.

На ПО "Гомсельмаш" разработано и внедрено оборудование для активированного газопламенного напыления полимерных покрытий. Экономический эффект составил более 120 млн. руб. На основе метода модельных испытаний зубчатых колес коробки диапазонов скоростей (КПП-13 5) серии комбайнов внедрена система мер по повышению качества и

ресурса элементов коробки. В результате исключена проблема эксплуатационных расходов на ремонт, которые составляют около 51,2 млн руб. на один отказ коробки.

Однако, практически все инновационные программы, связанные с модернизацией и реконструкцией машиностроительных и металлургических производств замораживаются из-за экономического кризиса. Отходят на второй план проекты очистных сооружений и переработки шламов с применением инновационных технологий. Приостанавливаются проекты по автоматизации и реструктуризации работы прокатных станов, модернизации сталеплавильных печей. Все это не способствует восстановлению и увеличению производственных мощностей машиностроительных производств. Поэтому в настоящее время государству необходимо снижать воздействие экономических факторов препятствующих инновационному развитию производства.

Таким образом, политика государства в области производственных преобразований промышленных комплексов, основанных на внедрении инновационных технических решений, позволит вывести машиностроительные предприятия на новый технико-экономический уровень. Что в свою очередь обеспечит снижение себестоимости продукции, повышение производительности труда, наращивание объемов производства, снижение энергоемкости производств, сокращения импорта дорогостоящих зарубежных комплектующих и оборудования.

Список литературы:

1. Гольдштейн Г. Я. Инновационный менеджмент: Учебное пособие. Изд-во Таганрог.: ТРТУ, 1998. – 132 с.
2. <http://oim.by/ru/institut/innovation>
3. <http://masters.donntu.edu.ua/2008/>
4. <http://www.nauka-shop.com/mod/shop/productID/>

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ «ЗАРПЛАТНЫХ» ПРОЕКТОВ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

Долженко А.В. – магистрант, Сунцова Н.В. – к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Современное развитие рынка финансовых услуг, оказываемых банками, характеризуется бурным внедрением электронных технологий и широким использованием пластиковых карт. Количество банков, эмитирующих пластиковые карты различных платежных систем – Visa, MasterCard, American Express, СБЕРКАРТ, Золотая корона и проч. - непрерывно увеличивается. Расширяется сеть торговых предприятий, реализующих свои товары с использованием пластиковых карт, банки активно внедряют в сферу своих услуг выдачу наличных денежных средств по пластиковым картам через банкоматы и в обменных пунктах, быстрыми темпами растут объемы операций по картам. Развитие пластиковых карт сегодня является перспективным и доходным бизнесом для любого коммерческого банка. [2]

Наиболее востребованным продуктом на рынке обращения пластиковых карт являются «зарплатные» проекты. Сегодня более 60% эмитированных карт являются зарплатными, то есть каждая вторая карта выдается в рамках договора с предприятием. Банки активно стремятся к внедрению зарплатных проектов, когда целое предприятие переходит на выплату заработной платы персоналу через пластиковые карты. Однако, современные «зарплатные» проекты банков — это не только перечисление денег на пластиковые карты, а целый комплекс услуг, оказываемых фирме и ее работникам. [4] На базе карточных технологий предприятия хотят наладить учет рабочего времени, организовать сеть приема пластиковых карт внутри фирмы и т.д. Клиенты стали намного требовательнее. Помимо «штатных» функций карт, они хотят бесплатной выдачи наличных в любых банкоматах, дисконтных программ и льготного кредитования для своих сотрудников, внедрения систем электронных платежей между банком и фирмой, желают получить на свою территорию банкомат, а также мечтают об индивидуальных зарплатных картах с имиджевым дизайном предприятия. Чтобы не растерять клиентуру, банкам приходится воплощать все эти мечты в реальность – а это требует огромных вложений, что не может не сказываться на себестоимости продукта. [3]

Сегодня многие банки выигрывают тендеры, предлагая бесплатную реализацию «зарплатных» проектов. А между тем расходы на их реализацию – как минимум труд банковских сотрудников, затраты на используемое оборудование – необходимо чем-то покрывать. Снижение тарифов в настоящее время - не самый эффективный инструмент в конкурентной борьбе. Тарифы по операциям с платежными карточками достигли предельно низкого уровня, что уже сейчас ставит под сомнение рентабельность многих карточных проектов. Более того, вследствие реализации проектов ниже себестоимости уже существующий бизнес не приносит никакой отдачи. При отсутствии грамотного подхода к оценке себестоимости проектов такие банки уже не смогут инвестировать в дальнейшее развитие своего бизнеса и будут вынуждены уйти с рынка данной услуги.

Кроме того, нельзя забывать, что основная задача менеджмента банка, как и любой другой коммерческой организации - это максимизация его прибыли и рыночной стоимости при обеспечении устойчивости (ликвидности и платежеспособности). Пути решения этой задачи очевидны: строгий контроль за стоимостью привлекаемых ресурсов, разработка и соблюдение системы лимитов, ограничивающих уровень принимаемых рисков, размещение ресурсов по ставкам, обеспечивающим возмещение их стоимости плюс достаточную для содержания и развития банка маржу. Поэтому каждый банковский продукт, продвигаемый на рынок, должен пройти определенную оценку с точки зрения эффективности и полезности, не является исключением и «зарплатный» проект – он должен быть продуман и экономически обоснован. Более того, он должен вписываться в общую стратегию развития и ценовую политику банка.[1] То есть, необходим грамотный анализ факторов как внутренней

так внешней среды, в том числе косвенного влияния – таких как макроэкономическая, демографическая, законодательная политика страны, уровень ВВП, инфляции, безработицы.

Непростая задача оценки экономической эффективности осложняется рядом особенностей «зарплатного» проекта как банковского продукта. Попытаемся их разобрать.

Во-первых, достаточно сложно однозначно определить показатели, с помощью которых следует оценивать эффективность проекта – это, как правило, рентабельность, сроки окупаемости, норма прибыли, однако могут использоваться и иные. При этом крайне важно определить точку безубыточности проекта, ведь именно на этот показатель должен ориентироваться менеджер при переговорах с клиентом о цене проекта, чтобы знать до какого порога ее можно снижать в конкурентной борьбе.

Во-вторых, «зарплатный» проект – это сложный банковский продукт, в рамках которого помимо непосредственной эмиссии карт легко выделить множество самостоятельных продуктов, таких как услуги «Мобильного банка», предоставление кредитов сотрудникам в виде карт с овердрафтом, подключение услуг оплаты коммунальных и иных платежей посредством карт, продажа и установка программы «Банк-клиент», установка банкомата на территории предприятия и многие другие. Каждый субпродукт, в свою очередь, может и должен самостоятельно оцениваться с точки зрения экономической эффективности. При этом цена самого проекта не может определяться простой суммой слагаемых.

В-третьих, все многообразие факторов, помимо штатной численности сотрудников и среднемесячного фонда оплаты труда на предприятии, определяющих подбор тарифного плана, необходимо каким-либо образом классифицировать, привести к единой единице измерения – как правило, денежной, оценить степень их влияния – и лишь затем оценивать. При этом возникает новая проблема - зачастую имеют место факторы, не поддающиеся количественному выражению. Это, например, имидж, престиж банка, которые могут значительно укрепиться при сотрудничестве с теми или иными клиентами и принести ощутимый эффект независимо от прибыльности самого проекта. Для их оценки необходимо пользоваться специальными методами - например, методом экспертных оценок или сценарного анализа.

Кроме этого, очень часто «зарплатный» проект предлагается клиентам в рамках, так называемого «пакетного» обслуживания, когда предприятие широко использует в своей деятельности другие услуги банка – расчетно-кассовое обслуживание, инкассацию, эквайринговые услуги, кредитование и прочие. Прибыль от них тоже нужно принимать к сведению, ведь такому клиенту банк предлагает особые, льготные тарифы обслуживания.

Это лишь неполный перечень проблем, стоящих перед менеджером подразделения по работе с банковскими картами при оценке экономической эффективности того или иного «зарплатного» проекта и подборе тарифного плана конкретному клиенту.

Методики, которыми сегодня пользуются банки, как правило, основываются на обобщенной и сильно упрощенной модели доходов и расходов, которая не позволяет адекватно оценить эффективность проекта. Поэтому крайне важно построить как можно более полную и, что не менее важно - точную модель «зарплатного» проекта, всесторонний анализ которой давал бы руководителю четкий ответ на простой вопрос: выгоден ли банку этот проект?

Экономическую задачу в нашем случае можно сформулировать следующим образом:

- 1) детальное выявление, обобщение, систематизация, постоянное отслеживание и оценка ключевых (базовых) параметров, характеризующих реализацию «зарплатного» проекта с точки зрения экономической выгоды для банка (получения прямых и косвенных доходов);
- 2) разработка инструмента для оценки и оказание методической помощи сотрудникам отделов пластиковых карт в организации ежедневной эффективной работы с клиентами.

Подводя итог вышесказанному, можно сказать, что расчет экономической эффективности «зарплатного» проекта относится к категории сложных и комплексных экономических задач и должен рассматриваться в общей структуре прибыльности, доходности и рентабельности банковской деятельности, то есть при решении данной задачи

необходимо использовать системный подход и руководствоваться принципами системного анализа.

Список литературы:

- 1) Иванов Н.В. Управление карточным бизнесом в коммерческом банке. 2-е изд. - "БДЦ-пресс", 2006г.
- 2) Феоктистов И.А., Минаков В.Ю. Пластиковые карты. – «ГроссМедиа», 2007г.
- 3) Банки.ру /Новые возможности банковских зарплатных проектов / Мониторинг банковской прессы. [Электронный ресурс]. 2008 – Режим доступа: <http://www.banki.ru/news/bankpress/?id=47959>
- 4) Сбербанк России / Алтайский банк / Зарплатные проекты [Электронный ресурс]. 2008 – Режим доступа: <http://www.altsb.ru/page.jsp?id=157>

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БАНКОВСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ КАК КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО

Долженко А.В. – магистрант, Сунцова Н.В. – к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г.Барнаул)

Современный рынок банковских продуктов характеризуется большим количеством участников и, как следствие, высоким уровнем конкуренции. Только на территории Алтайского края по состоянию на 01.09.2008г. зарегистрировано 67 кредитных организаций, из которых 8 – региональных и 59 – филиалов инорегиональных коммерческих банков. Кроме того, конкурентами банков выступают многие другие категории кредитных организаций. С универсальными банками конкурируют специализированные банки (сберегательные, ипотечные, инвестиционные банки, обслуживающие предприятия малого и среднего бизнеса, клиринговые, инновационные банки), небанковские кредитные организации, нефинансовые организации (кредитные союзы, ломбарды, лизинговые компании, клиринговые палаты, финансовые брокеры, инвестиционные компании, пенсионные фонды, почта, торговые дома).

Конкурентоспособность института в целом — это его способность обеспечивать лучшее предложение по сравнению с конкурентами, его обладание конкурентными преимуществами. Так, конкурентоспособность банка – это потенциальные и реальные возможности кредитной организации создавать и продвигать на рынок конкурентоспособные продукты и услуги, формировать положительный имидж надежного и современного банка, отвечающего всем требованиям клиентов.

Попытаемся разобраться, какие же факторы позволяют управлять конкурентоспособностью банковских продуктов? Что обеспечивает стабильное развитие и укрепление позиций банка на российском финансовом рынке, каковы основные тенденции развития этого рынка и каковы особенности банковской конкуренции? Наконец, каким сегодня должен быть конкурентоспособный банк?

Всю совокупность факторов конкурентного преимущества можно условно разделить на ценовые и неценовые факторы. При этом важной особенностью современной банковской конкуренции является превалирование, именно неценовых факторов. Действительно, снижение цен на банковские продукты сегодня не самый эффективный инструмент в конкурентной борьбе, тем более в условиях экономического кризиса, когда прочие отрасли поднимают цены на свою продукцию и услуги. Удерживать лидирующие позиции на рынке с помощью ценовой конкуренции практически невозможно - тарифы уже достигли предельно низкого порога, переступив который банки уже не смогут инвестировать в дальнейшее развитие своего бизнеса и будут вынуждены уйти с рынка. Поэтому они вынуждены искать иные пути сохранения и расширения своей клиентской базы, повышать эффективность своего бизнеса. Одним из важных элементов этого процесса является программа сокращения затрат, которая особенно востребована после периода бурного роста, когда эффективностью часто жертвуют ради двузначных показателей роста, а заработанная прибыль покрывает издержки, связанные с не всегда правильными управленческими решениями и неэффективной деятельностью персонала. Иными словами, на первый план выходят неценовые факторы конкурентных преимуществ, среди которых выделяют, так называемые внутренние компетенции, внешние компетенции и динамические способности банка.

К внешним компетенциям (возможностям) банка относятся: клиенты и их потребности, связи с акционерами, инвесторами, долгосрочными партнерами банка и связи с государственными и муниципальными структурами.

Внутренние компетенции (возможности) включают в себя: эффективные бизнес-процессы, оптимальную организационную структуру, квалифицированный персонал, эффективную систему управления, предусматривающую высокий уровень корпоративной культуры и качественную ресурсную базу. Все это можно объединить под общим понятием – банковские технологии.

Динамические способности выражаются в скорости внедрения инноваций, быстром принятии решений, оперативности выполнения операций и услуг, быстрой обучаемости персонала и темпах роста основных экономических показателей.

Если возможность использования банками в целях повышения своей конкурентоспособности внешних компетенций – вопрос во многом спорный, то вот банковским технологиям, сосредотачивающим в себе огромный потенциал для наращивания ресурсной и клиентской базы банка, для завоевания и удержания лидирующих позиций на рынке, хотелось бы уделить особенное внимание.

Говоря о банковских технологиях сегодня, не следует путать их с «информационными технологиями», или «IT-технологиями». Собственно первое понятие включает в себя второе. Банковские технологии – это совокупность банковских приемов, методов, продуктов, финансовых инструментов способов организации банковской деятельности с целью удовлетворения потребностей клиентов, с одной стороны, акционеров и персонала банка, с другой стороны, в процессе повышения эффективности банка с позиций достижения оптимального соотношения доходности, ликвидности и риска.

Эти понятия нужно четко разделять, особенно в условиях нарастающей конкуренции, когда большинство банков пошло по пути интенсивного развития, делая ставку на совершенствование банковских технологий.

Например, некий абстрактный банк может занять лидирующие позиции за счет того, что новые программно-аппаратные решения (система электронной очереди, или система интернет-банкинга) позволяют качественно обслуживать большее число клиентов. Но увеличение объема операций и персонала неизбежно ведет к ухудшению управляемости банком, от амбициозного ужесточения контроля к росту бюрократического аппарата. Следовательно, необходимо бороться с ростом численности персонала, а это не просто в связи с новыми мощными тенденциями – приходом массового клиента, поворотом к розничному бизнесу, неизбежно влекущими рост числа сотрудников. Решение этой проблемы лежит в области технологических инноваций. Важно использовать передовые технологии управления бизнес-процессами и документооборотом, интеллектуальные автоматизированные системы принятия решений.

Здесь, для дальнейшего рассмотрения проблемы, следует определиться с понятием банковской инновации. Конкурентоспособность любого банка зависит от его возможности внедрять новые продукты и услуги, либо повышать эффективность своей работы за счет повышения эффективности банковских операций. Именно такая деятельность банков называется инновационной деятельностью. Банковская инновация – это реализованный в форме нового банковского продукта или операции конечный результат инновационной деятельности банка.

Различают:

1) инновации продукта – изменения в продукте или услуге, которую предоставляет кредитная организация, разработка принципиально новых банковских продуктов и услуг. Инновационными продуктами в банковской сфере в свое время были – кредитная карта, овердрафт, индексированный депозит.

2) Инновации процесса – изменения в процессе производства продукта или предоставления услуги. Эта группа инноваций носит технологический характер и включает в себя инновационные преобразования управленческой структуры, методов организации основного производственного процесса, то есть процесса оказания услуг и реализации банковских продуктов, совершенствования банковских технологий.

То есть, совершенствование банковских технологий – есть ни что иное, как инновации в бизнес-процессах кредитной организации.

В качестве примера инноваций процессов можно привести уменьшение времени рассмотрения заявки на выдачу ипотечного кредита до 15 минут за счет оптимизации внутренних бизнес-процессов и внедрения современной скоринговой системы.

Следует отметить особую роль инноваций процесса как источника конкурентного преимущества - конкурентам гораздо сложнее воспроизвести такой же процесс, осуществляемый внутри банка и соответственно скрытый, в отличие от инновационных продуктов, которые могут быть скопированы другими финансовыми институтами очень быстро – ведь банковские операции нельзя запатентовать.

К важнейшим целям банковских инноваций можно отнести: повышение рентабельности банка, освоение новых сегментов рынка, разработка и внедрение новых видов банковских продуктов, обеспечение качества и результативности предоставляемых клиентам услуг, оптимизация использования имеющихся финансовых, материальных и трудовых ресурсов, повышение качества программного и компьютерного обеспечения.

Таким образом, процесс совершенствования банковских технологий – это процесс инновационной деятельности банка, который должен затрагивать все стороны его деятельности – от внедрения новых продуктов до управления персоналом. Как увязать это все воедино так, чтобы добиться главной цели - обеспечить банку конкурентное преимущество? Грамотное управление инновационными процессами невозможно без наличия единой корпоративной стратегии, позволяющей рассматривать банк как целостную систему в долгосрочной перспективе.

Стратегия банка как программа действий, направленных на формирование и удержание долговременных конкурентных преимуществ на целевых рынках, отражает количественные цели развития банка и те внутренние изменения, которые должны произойти для повышения его конкурентоспособности. Банк без стратегии, по словам А.Б. Идрисова, это набор активов, обремененных обязательствами.

А что значит — у банка есть стратегия? На этот вопрос можно ответить положительно, если:

- банк является инициатором внедрения инноваций или лидером в своем сегменте рынка;
- текущая деятельность планируется на основе стратегических планов и целей;
- весь коллектив банка знает и разделяет стратегические цели развития организации;
- стратегия — основной критерий принятия инвестиционных и иных долгосрочных решений;
- каждый сотрудник знает меру своего вклада в достижение банком стратегических целевых показателей (финансовых и нефинансовых);
- внедрена система сбалансированных показателей;
- система сбалансированных показателей ресурсно обоснована и дополнена системой мотивации сотрудников.

В заключение попытаемся собрать воедино приведенные рассуждения и ответить на главный вопрос: каким сегодня должен быть конкурентоспособный банк?

Для формирования и достижения современных конкурентных преимуществ необходимо, чтобы в банке — с учетом системного анализа клиентских потребностей и последних достижений российских и иностранных конкурентов — непрерывно осуществлялась инновационная деятельность, разрабатывались и внедрялись новые продукты, совершенствовались бизнес-процессы. Конкурентоспособный банк — это коммерческая организация, обладающая ясным пониманием своих стратегических целей, видением будущего, компетентным персоналом и эффективным механизмом динамичной адаптации к условиям современного мира и требованиям клиентов.

Список литературы:

- 1) Банковские инновации. [Электронный ресурс]. 2008 – Режим доступа: <http://blogmanager.ru/bankovskie-innovaci>
- 2) Баталов А.Г., Самойлов Г.О. – Банковская конкуренция //М.: Экзамен, 2006

3) Овчинникова О.П., Самсонова Е.К. – Конкуренция на рынке банковских услуг: виды основных проблем и модель оценки конкурентной среды // Банковское дело, 2006 №29

4) Банковская система Алтайского Края [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.altaregion22.ru/rus/territory/banking_syst/bank_syst/bank

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Епифанцева М.Г. – студент, Доц М.В. – к.т.н., старший преподаватель.

Алтайский государственный технический университет (г.Барнаул)

В последние десятилетия инновации превратились в важнейший фактор социально-экономического развития, они становятся все более мощным импульсом прогрессивной трансформации экономики и общественных отношений. Важная роль инноваций связана и с удовлетворением общественных потребностей, так как они позволяют создать материальные блага более высокого качества и улучшить условия жизни человека.

В современном мире практически все экономические процессы либо обусловлены, либо сопровождаются инновациями. Инновационный сектор распространился на все отрасли материального производства и сферы услуг. Основой же производственного сектора выступает машиностроение, где существует неисчерпаемый резерв инновационных преобразований, а эффективность производства напрямую зависит от инновационного процесса.

Сфера машиностроения, выступающая базисом производственной системы любой страны, достигшей стадии индустриализации, в настоящее время претерпевает коренные изменения, обусловленные интернационализацией производства и капитала, глобализации мирового рынка и многократным обострением конкуренции.

Оптимизация производственных процессов на основе технологических и организационно-управленческих инноваций становятся неисчерпаемым фактором эффективности, ускорения и качественного прогресса. Внедрение этих инноваций обусловлено следующими причинами:

- углубление дефицита природных ресурсов, постоянное повышение их стоимости;
- цивилизационное развитие, сопровождающееся усложнением и повышением потребительских, социальных и экологических стандартов производства;
- обострение конкуренции, что приводит к необходимости постоянного повышения эффективности производства и использовании отдельных видов ресурсов, снижения себестоимости и соответственно цены;
- осознание возможности решения разнообразных социально-экономических и технико-технологических проблем производства на основе внедрения инноваций;
- повышение качественных и технологических параметров изготавливаемых товаров.

Появление инноваций дает возможность управлять спросом и потребностями общества за счет внедрения продукции с новыми свойствами, что предполагает объединение научных и маркетинговых исследований, а так же проведение НИОКР. У производителей появляется возможность создавать новые сегменты рынка, адекватно реагировать на ожидания потребителей.

Для машиностроения характерно постоянное усложнение продукции, технологий производства и методов его организации. Повышение технико-технологического уровня машиностроительного производства является закономерным и необратимым, оказывает влияние на все аспекты инновационной деятельности.

Однако существует ряд проблем по внедрению инновационной деятельности на предприятии. В частности для отечественного машиностроения – это воспроизводство и использование интеллектуальных ресурсов.

- сокращается интеллектуальная база инновационной деятельности за счет перетока высококвалифицированных специалистов из научного сектора в другие сектора и их старение;
- практически не используется «изобретательский потенциал» населения, что ведет к значительной потере инноваций;
- недостаточно развита система поиска инновационных проектов и система стимулирования новаторов;

- предприятия практически не вкладывают средства в НИОКР и инновационную деятельность.

Тактика точечных инноваций, когда производство новой продукции осуществляется небольшими партиями, часто на заказ (после чего выполнение изделий прекращается) связывается со стратегией выживания и не имеет будущего. Продукты-инновации для машиностроительных предприятий имеют смысл тогда, когда они масштабны, связаны с улучшением технологии и модернизацией производства, имеют выход на создание комплекса: производитель – потребитель при условии сложения их средств.

Так же стоит сказать, что в развитии инновационной деятельности заложены и социальные начала: социопсихологическая ориентация и мотивация к инновационной деятельности, способность создавать новые знания.

Таким образом, большинство проблем, связанные с введением инноваций, предприятие не в состоянии решить самостоятельно без поддержки государства, поэтому отечественные машиностроительные предприятия в сложившейся экономической ситуации не могут развернуть полномасштабный инновационный процесс, обеспечивающий практическое использование интеллектуального потенциала с целью получения нового продукта, удовлетворяющего потребительский спрос в конкурентоспособных товарах и услугах.

Список литературы:

1. Гольдштейн Г.Я. Инновационный менеджмент: Учебное пособие. Изд-во Таганрог: ТРТУ, 1998. – 132 с.
2. Ландик В.И. Инновационная стратегия предприятия: проблемы и опыт их решения. – К.: Наук. думка, 2003. – 364.
3. www.stroimavto.ru – Технология машиностроения.

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ КАК СПОСОБ ФОРМИРОВАНИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ПРОИЗВОДСТВ

Ермак О. – студент, Доц М.В. – к.т.н., старший преподаватель
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Высокотехнологичный комплекс экономики является целостной многоотраслевой совокупностью научных, образовательных, производственных, управленческих и консалтинговых структур, обеспечивающих инновационную направленность экономической трансформации России и воспроизводящую инновации, основанные на современных достижениях в области науки и техники, призванные вносить определяющий вклад в благосостояние народа, устойчивость и безопасность экономики и страны в целом.

Следует отметить, что возрастающий результат воздействия на экономическую динамику научно-технических и инновационных факторов достигается не просто использованием всеми субъектами хозяйствования, включая государство, преобразующих возможностей современной науки в обеспечении высокой конкурентоспособности, экономической устойчивости, национальной безопасности, достойного места страны в мировом сообществе, а целенаправленным стратегическим переводом национальных экономик на инновационный тип развития, путем особого внимания к формированию в них и эффективному использованию высокотехнологичного комплекса (ВТК). В России к наукоемким отраслям и производствам отнесена большая часть отраслей машиностроения, химическая, микробиологическая и медицинская промышленность. Перечень наукоемких отраслей, производств и высоких технологий нуждается в переосмыслении на основе учета новейших достижений отечественной и зарубежной науки и техники. Характеризуя современное состояние ВТК России, можно сделать вывод о слабой инновационной активности промышленных организаций, их низкой конкурентоспособности по сравнению с зарубежными товарами, для которых открыт выход российский рынок наукоемких товаров. В целом самообеспеченность российской экономики высокотехнологичной системной продукцией остается чрезвычайно низкой, о чем говорят сопоставление объемов ее импорта, производства, экспорта и потребления. Наиболее развитые страны с системной экономикой стремятся, несмотря на значительные объемы внешней торговли, удовлетворить внутренние потребности в высокотехнологичной продукции за счет, прежде всего, собственного производства. В середине 90-х годов у 5 стран (США, Япония, Германия, Англия, Франция) уровень самообеспеченности продукцией высокотехнологичного комплекса составлял примерно 80%. В России данный показатель даже не учитывается, несмотря на его важную роль как одного из индикаторов технологической безопасности.

Большинство организаций промышленности, в том числе относящихся к ВТК, предпочитают заниматься продуктовыми инновациями, т.е. закупкой готового оборудования, используя НИОКР главным образом в действующем производстве. Доля исследований новых разработок в затратах на технологические инновации в нашей промышленности составила в 2001 г. примерно 17%, тогда как в большинстве стран членов Европейского союза - от 33 до 75%. Для современной структуры высокотехнологичных отраслей и сфер России характерны многие диспропорции, слабая развитость или полное отсутствие многих элементов. Эти диспропорции сформировались в ходе экономической трансформации ввиду нехватки инвестиционных ресурсов и просчетов в проведении экономических реформ. Наряду с негативными тенденциями в современной экономике России есть и положительные черты, связанные с сохраняющимся высоким научно-технологическим потенциалом по некоторым видам экономической деятельности, являющимся одним из его важных стратегических резервов (авиация, вооружение, космические технологии, некоторые виды химических и биохимических технологий, мощная плазменная электроника, система защиты опасных химических производств).

В ходе многолетней практики в России выделяется следующая совокупность приоритетных направлений перспективного развития науки и техники, которая условно может быть разделена на 3 группы.

Первая группа приоритетов увязывается, прежде всего, с национальной безопасностью России, ее позициями в мировой науке. Сюда относятся фундаментальные и прикладные направления исследований, ориентированных на использование потенциала отраслей оборонного комплекса для разработки конкурентоспособных системных технологий и гражданской продукции.

Вторая группа включает приоритетные направления, призванные обеспечить развитие высокотехнологичных производственных отраслей, обеспечивающих технологическую базу перевооружения промышленности на основе новейших технологий, в том числе в добыче и переработке сырья. Эта группа приоритетов ориентирована на импортозамещение.

Третья группа приоритетов включает технологии, в наибольшей степени ориентированные на решение социальных задач, на поддержку отечественных производителей товаров массового спроса, которые в состоянии обеспечить внутренние потребности по многим направлениям, но не обладают на внешних рынках необходимой конкурентоспособностью.

Как отмечалось выше, к высокотехнологичному комплексу России относят часть продукции химии, машиностроения, оборонно-промышленного комплекса (ОПК) и пр. При этом в машиностроении высокий уровень износа активной части основных фондов (износ машин и оборудования даже по наиболее успешным крупнейшим машиностроительным предприятиям составляет свыше 80%, в то время как для металлургии этот показатель на уровне 60-70%) требует крупных вложений, причем не только в капиталоемкое оборудование, но и в технологии. Качество тракторов, комбайнов, автомобилей, электровозов, станков, которые производят российские предприятия, по-прежнему не соответствует мировым стандартам.

Что касается, химического комплекса, основной проблемой остается плохое состояние технической базы производства при крайне низких темпах обновления оборудования. С начала 90-х годов ввод новых мощностей за редким исключением был прекращен. Коэффициенты обновления основных фондов в химическом комплексе в течение последних лет колебались в пределах 0,5%-0,7%, что в два раза ниже среднепромышленных показателей. Таким образом, перевооружение отраслей на базе новых технологий - одна из основных задач для нашей страны. Интеграция ОПК с гражданскими отраслями промышленности - это технологическая основа решения важных задач, стоящих перед экономикой, и, прежде всего, формирование новой технологической базы для прорыва в развитии производства наукоемкой продукции, определяющей темпы научно-технического прогресса (НТП) в национальной экономике.

Важно отметить, что энергосбережение на основе высоких технологий имеет одно из первостепенных значений для экономики России. Основная часть оборудования в электроэнергетике является сильно изношенной. В силу высокой дебиторской задолженности инвестиционные возможности отрасли крайне ограничены. С другой стороны, затраты других отраслей на электроэнергию тоже являются высокими вследствие состояния энергетической системы страны, а также из-за применения энергоемких технологий в производстве. Современные тенденции развития научно-производственного потенциала в индустриально развитых странах таковы, что ОПК совершенствуется и модернизируется главным образом за счет инноваций, переходящих из гражданского сектора промышленности, где спрос и конкуренция в области товаров и услуг массового потребления, а также их значительно меньший жизненный цикл по сравнению с вооружением и военной техникой лучше стимулируют прогресс в технологическом развитии.

В качестве примера непрерывности и стремительности роста технического уровня продукции широчайшего применения и спроса можно привести разработку и изготовление

микрочипов, производительность которых каждые полтора года удваивается, а цена вдвое сокращается. Именно массовое гражданское производство и сфера услуг, прежде всего информационных, в условиях рыночной экономики обеспечивают необходимые финансовые ресурсы для создания научно-технических заделов и распространения основной массы нововведений в другие сферы экономики, в том числе и в оборонные производства, а не наоборот, хотя и преуменьшать инновационный потенциал последних нельзя. В США, например, в 1997 г. общий объем затрат на НИОКР достиг 205,7 млрд. долл. (2,6% ВВП), при этом абсолютно доминировали гражданские НИОКР, доля которых составила 2,2% ВВП. Сосредоточение модернизационного потенциала высоких технологий преимущественно в рамках ОПК России снижало эффективность экономики в целом, поскольку влекло за собой усиление диспропорций в ее технологической структуре, ограничивало базу и замедляло темпы общего технологического обновления и экономического роста. Отсекая производство продукции массового спроса от наукоемких технологий, мы обрекаем эти изделия на неконкурентоспособность и лишаем товаропроизводителей мощного источника собственных финансовых ресурсов. В США и Европе картина иная. Крупнейшие американские концерны одновременно действуют в 30-50 отраслях. Среди ста ведущих компаний Англии многоотраслевых — 96, в Италии — 90, во Франции — 84, в ФРГ — 78. Отсюда их внушительная мощь и конкурентоспособность. Такой подход зарубежных стран предполагает активную структурную перестройку на основе создания и объединения высокотехнологичных сфер деятельности, исходя из требования диверсификации разработок и производства и, следовательно, их устойчивости при резких изменениях структурной политики или конъюнктуры рынка. Тем самым разрывается порочный круг инерции использования отживающих технологий. Именно по этому пути пошли крупнейшие корпорации во всем мире. Например, американская корпорация “Рокуэлл-интернешнл” в 1995 году смогла заместить снижение объема продаж авиационной техники быстрым ростом выпуска электроники, доведя ее до 40% торгового оборота корпорации. В результате электронное производство вышло на первое место по объему продаж, что привело к изменению специализации корпорации с аэрокосмической на электронную. Другая крупнейшая аэрокосмическая корпорация “Локхид” также резко увеличила выпуск электронной продукции, доведя ее до 50% всего оборота корпорации. Американские корпорации являются крупнейшими в мире производителями и экспортерами космической техники. Диверсификация аэрокосмической промышленности США позволила ей вступить в новую фазу освоения наукоемкой продукции при сохранении и наращивании потенциала космических исследований и разработок.

Однако, экономические условия в России, обеспечивающие рост производств высоких технологий, имеют свои особенности. Резкое сокращение объемов производства в послереформенный период и неустойчивая стабилизация выпуска наукоемкой продукции за последние два года свидетельствуют об отсутствии сложившегося рыночного механизма воспроизводства высокотехнологичного наукоемкого сектора российской промышленности. Фактически только те предприятия российских наукоемких отраслей, которые стали работать на внешние рынки, сумели адаптироваться к новой экономико-финансовой реальности.

Концентрация усилий государства на развитии высокотехнологичного сектора отечественного производства поможет повысить его общий технологический уровень в стране, в том числе и в традиционных не наукоемких отраслях. В свою очередь, это приведет к росту экономики на новой инновационной основе. Хотя возможности для подъема экономики существуют, они крайне ограничены, поэтому без четкой последовательной политики государства по развитию высокотехнологичного сектора России и поддержки инновационной деятельности ни о каких значительных долгосрочных позитивных изменениях не может быть и речи.

РАЗВИТИЕ МЕХАНИЗМОВ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Ильясова А.В. – магистрант, Мочалова Л.А. – д.э.н., профессор
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г.Барнаул)

Сегодня ситуация в мировой экономике является сложной, она вступила в фазу глобальной рецессии. Продолжает она оставаться сложной и в российской экономике.

В условиях непростой экономической ситуации, приобретает особую актуальность вопрос реструктуризации¹ банкротства физических лиц по ипотечным кредитам. Создание эффективных инструментов реструктуризации ипотечных кредитов является приоритетной задачей государства.

Ипотечное кредитование в последние годы развивалось быстрыми темпами. В 2008 году объем ипотечного кредитования значительно увеличился. Основное увеличение можно было наблюдать в первые три квартала 2008 года, в четвертом квартале объемы кредитования снизились и продолжают снижаться сегодня. По прогнозам аналитиков ситуация будет ухудшаться и практически всем банкам потребуется дополнительная капитализация.

Таблица 1. Основные показатели, характеризующие деятельность кредитных организаций на рынке ипотечного жилищного кредитования

Наименование показателя	Объем показателя на 1 февраля 2009 г.
Кол-во действующих кредитных организаций, ед.	1 108
Кредитные организации, предоставляющие жилищные кредиты, ед.	724
Кредитные организации, предоставляющие ипотечные жилищные кредиты, ед.	597
Кредитные организации, осуществляющие перекредитование ранее выданных в других кредитных организациях ипотечных жилищных кредитов, ед.	25
Кредитные организации, привлекающие рефинансирование на вторичном рынке ипотечного кредитования, ед.	203
Кол-во ипотечных жилищных кредитов, предоставленных физическим лицам, ед.	5 019
Объем ипотечных жилищных кредитов, предоставленных физическим лицам, млн. руб.	6 633,1
Задолженность по ипотечным жилищным кредитам, млн. руб.	1 068 771,0
из них: просроченная задолженность, млн. руб.	13 979,8
Средневзвешенный срок кредитования, месяц	194,5
Средневзвешенная ставка, %	16
Задолженность по приобретенным кредитными организациями правам требования по ипотечным жилищным кредитам, млн. руб.	84 814,5

¹ Реструктуризация – это процедура, направленная на временное смягчение условий погашения ипотечного кредита, позволяющая заемщику, попавшему в трудную жизненную ситуацию (вследствие потери работы или части доходов), продолжить исполнять свои обязательства на льготных условиях (снижение размера ежемесячного платежа в течение 12 месяцев).

Около 2/3 всего ипотечного кредитования приходится на два крупнейших российских банка с государственным участием (Сбербанк и ВТБ24). Они оказывают наиболее системное влияние на рынок, хотя нельзя отрицать существенную и значимую роль средних и региональных банков. Именно они создают необходимый объем услуг более мелким заемщикам для приобретения жилья в небольших городах и в тех регионах, где крупные банки действуют недостаточно активно.

По данным Минэкономразвития около 7% заемщиков столкнулись с трудностями при погашении ипотечных кредитов, взятых в российских банках.² Такой стремительный рост просроченной задолженности можно объяснить ухудшившимся финансовым положением заемщиков из-за экономического кризиса. Для помощи заемщикам, чей доход существенно снизился в связи с начавшейся в стране нестабильностью, государство приняло решение реструктурировать кредиты на возмездной основе. Воспользовавшись программой реструктуризации, заемщик сможет в течение года существенно снизить платежную нагрузку на собственный бюджет. За этот период заемщик должен восстановить занятость, а также уровень дохода, позволяющий самостоятельно осуществить погашение ипотечного кредита и стабилизационного займа. Банковскому сектору также необходима дополнительная помощь – дополнительная капитализация, которая позволит продолжить нормальное функционирование банков и продолжить деятельность, которая связана с выдачей кредитов. Эти меры позволят не допустить значительного спада в российской экономике и значительных потерь доходов граждан.

Государственную политику по поддержанию заемщиков, попавших в трудную финансовую ситуацию, реализует ОАО «АИЖК» через своего агента по реструктуризации ОАО «АРИЖК». Приоритетным направлением работы АРИЖК является поддержание платежеспособного спроса на рынке жилья.

На реструктуризацию могут претендовать заемщики, которые отвечают достаточно жестким требованиям.

Требования к заемщику:

- заемщик – только гражданин РФ;
- у заемщика произошло значительное снижение дохода или существенный рост расходов по кредиту;
- заемщик использовал все активы для выполнения своих обязательств по ипотечному кредиту.

Требования к жилому помещению:

- единственное жилье для проживания;
- ограничение площади жилья;
- ограничение по стоимости квадратного метра (стоимость не должна превышать больше чем на 50% среднерыночную стоимость в данном регионе на момент выдачи).

Требования к ипотечному кредиту:

- кредитный договор должен быть заключен до 1 декабря 2008 года;
- обязательно оформлен залог жилого помещения;
- ограничение размера ипотечного кредита (в каждом регионе установлены свои нормы);
- соотношение размера ипотечного кредита к стоимости предмета ипотеки не должно превышать 90%.
- остаток по кредиту не менее 200 тыс. руб.
- срок обязательств по кредиту не менее 2 лет и не более 30 лет.

Период реструктуризации составляет 12 месяцев. Платежи в льготный период не должны превышать половины суммы платежей по ипотечному кредиту. Процентная ставка на выделяемые средства не превышает ставку по ипотечному кредитному договору. Если

² www.economy.gov.ru

ипотечный кредит выдан в иностранной валюте или с плавающей ставкой, то выделяемые средства фиксируются по ставке рефинансирования ЦБ РФ на дату выдачи. [1]

Не подлежат реструктуризации кредиты, полученные на цели строительства жилья, которое еще не завершено, а также кредиты, полученные на приобретение жилья без залога приобретаемого объекта недвижимости.

Варианты реструктуризации определяются индивидуально для каждого из заемщиков, исходя из параметров ипотечного кредита и платежеспособности заемщиков на момент реструктуризации, и предусматривают:

1. Смешанный договор - предоставление заемщику заемных средств совместно кредитором и АРИЖК путём заключения договора о совместном предоставлении заемных средств. Смешанный договор позволяет существенно снизить операционные издержки банка. Банку предлагается ликвидность в виде аннуитетного платежа рассчитанного по формуле:

Ежемесячный аннуитетный платеж = $ООД * ПС / (1 - (1 + ПС)^{-ПП-1})$, где:

ООД – остаток основного долга в части обязательств заемщика перед сокредиторами (суммы обязательства перед сокредиторами отдельно для каждого) на расчетную дату;

ПС – месячная процентная ставка сокредиторов, равная 1/12 от годовой процентной ставки, установленной на сумму обязательства (в процентах годовых);

ПП – количество платёжных периодов (месяцев), оставшихся до окончательного погашения основного долга (отдельно по кредиту и займу).

2. Стабилизационный заем - передача АРИЖК в собственность заемщиков денежных средств на возвратной и платной основе. Заемщик ежемесячно осуществляет платежи только процентов по фактически предоставленному займу АРИЖК. Стабилизационный заем не должен превышать оставшегося срока обязательств заемщика по ипотечному кредиту. Он позволяет сохранить платежеспособность заемщика.

3. Стабилизационный кредит - предоставление кредитором заемщику денежных средств на возвратной и платной основе. В данном варианте реструктуризации, платежи в банк не прекращаются. Стабилизационный кредит позволяет сохранить платежи заемщика и снизить операционные издержки банка. Стабилизационный заем и стабилизационный кредит рассчитывается по формуле:

Ежемесячный аннуитетный платеж = $ООД * ПС / (1 - (1 + ПС)^{-ПП-1})$, где:

ООД – остаток основного долга на расчетную дату;

ПС – месячная процентная ставка, равная 1/12 от годовой процентной ставки, установленной на сумму обязательства (в процентах годовых);

ПП – количество платёжных периодов, оставшихся до окончательного погашения основного долга. [2]

Проанализировав условия и принципы реструктуризации можно сказать, что на данный момент, государственная программа реструктуризации ипотеки охватывает слишком узкую категорию заемщиков и требует доработки, поэтому крупные российские банки в массовом порядке разрабатывают собственные программы поддержки граждан, взявших ипотечные кредиты и потерявших работу. К таким банкам относятся Сбербанк, ВТБ24, Уралсиб, Абсолют банк, Банк Москвы, Русь банк и др. По предварительным оценкам, по критериям АИЖК не проходят около половины выданных в стране ипотечных кредитов. Есть ещё одно условие, которое может насторожить банки – рефинансируя банкам оказанную ипотечным заемщикам поддержку, АИЖК становится сокредитором и получает право требования по заложенному по кредиту жилью.

Литература:

1. «Регламент взаимодействия между АРИЖК и партнёрами-участниками программы Реструктуризации Ипотечных кредитов и проведения операций по непосредственной Реструктуризации Ипотечных кредитов».

2. «Стандарт реструктуризации жилищных ипотечных кредитов для отдельных категорий заемщиков» (от 25 февраля 2009 года).

ПРОБЛЕМЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

Ильясова А.В. – магистрант, Мочалова Л.А. – д.э.н., профессор
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Десять лет назад слово «ипотека» знали только специалисты, а сегодня оно прочно вошло в нашу жизнь. Но, несмотря на это, мы очень часто упоминаем ипотеку, до конца не осознавая, что такое ипотека и ипотечный кредит. Сегодня очень важно различать два этих понятия. Ипотека – это залог недвижимости под выдаваемый кредит. А ипотечный кредит – это долгосрочный кредит, который в основном выдается под залог недвижимости, т.е. ипотеку.

Сегодня большинство ипотечных кредитов выдается на срок 25 - 30 лет, который предполагает большие изменения в экономике, кредитной и банковской политике, в системе налогообложения и уровне доходов населения, а также покупательной способности денег и стоимости недвижимости.

По данным Фонда «Общественное мнение», в нашей стране только 15% населения решает свои жилищные проблемы с помощью ипотечного кредитования.³ Хотя ипотека бурно развивается в нашей стране.

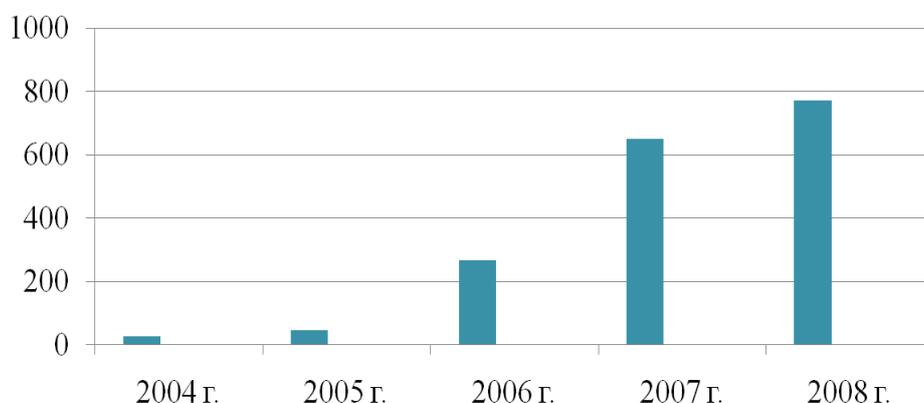


Рисунок 1. Объем выданных ипотечных кредитов (млрд. руб.)⁴

Основной причиной столь бурного развития, является рост цен на недвижимость, которая подорожала на 80-100% (в зависимости от сегмента жилья и региона). Стремительный рост цен на квартиры сделал ипотечное кредитование практически единственным возможным способом приобретения жилья. Среди причин, повлиявших на рост ипотечного кредитования, нужно отметить еще и изменение отношения самих граждан к этому банковскому продукту. За время бума потребительского кредитования многие уже опробовали на себе роль заемщиков потребительских кредитов и автокредитов. Немалую лепту внесло и государство своими национальными приоритетными программами. Банки, стремясь воспользоваться бумом на рынке жилья и агитационной кампанией правительства, стали активно смягчать условия ипотечного кредитования.

Лидерами по объемам выданных ипотечных кредитов за последние четыре года стабильно являются Сбербанк и ВТБ.

Сегодняшняя ипотечная элита – это государственные банки и банки, в составе международных финансовых групп.

³ По данным Фонда «Общественное мнение»

⁴ По данным РБК.Рейтинг

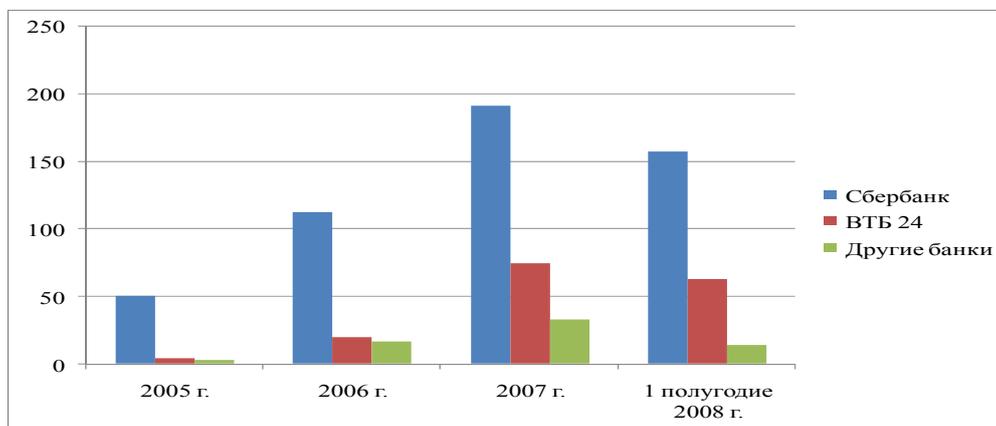


Рисунок 2. Лидеры по объемам выданных ипотечных кредитов (млрд. руб.)⁵

Следует отметить, что в последнее время появляется множество публикаций по вопросам становления и практических результатов развития ипотечного кредитования в России. Но, несмотря на это, реальная степень изученности проблемы управления банковскими рисками в системе ипотечного кредитования пока недостаточна, что указывает на потребность в дальнейшей проработке данной темы. Публикуемые работы специалистов в области ипотечного кредитования на фоне высокого общественного интереса к этой теме в большей степени носят публицистический характер. Но, несмотря на значительный интерес ученых к ипотечному кредитованию и сопутствующим ему рискам, а также на многочисленные работы в данной области, банки все же столкнулись на практике с проблемами, возникающими при ипотечном кредитовании, а в частности с острой проблемой неплатежей по кредитам.

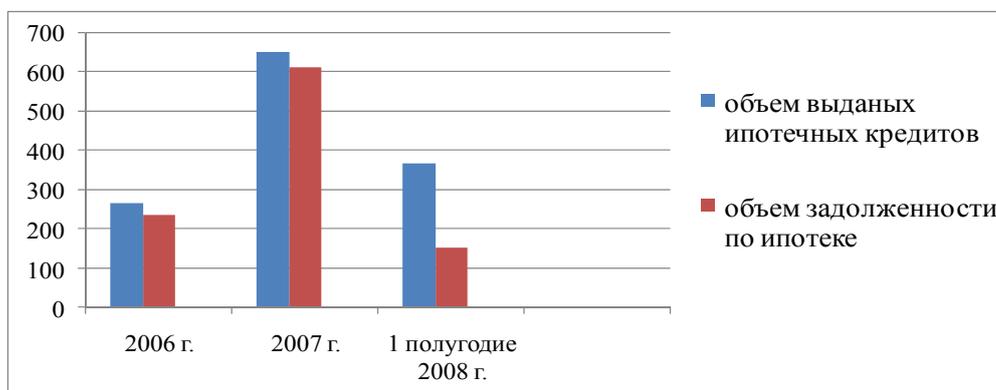


Рисунок 3. Общий объем задолженности по ипотечным кредитам в России (млрд. руб.)⁶

Ипотека в России считается делом достаточно рискованным. Причем как для заемщиков, так и для кредиторов по целому ряду взаимосвязанных причин. В первую очередь к ним можно отнести несовершенство нашего законодательства, требующего серьезных доработок в некоторых юридических аспектах. Накладывает свой отпечаток и экономическая нестабильность, тянущая за собой обострение платежеспособности населения и рост безработицы. Сюда также можно отнести и низкое качество кредитной политики банков, мошенничество заемщиков и ипотечных брокеров, необдуманное решение оформить кредит, изменение психологии заемщика и др.

Таблица 1. Риски ипотечного кредитования

⁵ По данным РБК.Рейтинг

⁶ По данным РБК.Рейтинг

Риски кредитора	Риски заемщика	Риски имущества
1.Риск неплатежа (кредитный риск) 2.Риск ликвидности 3.Риск резкого снижения цен на жилье (рыночный риск) 4.Риск досрочного погашения ипотечного кредита 5.Риск невозможности рефинансировать свои пассивы 6.Риск, связанный с мошенническими действиями со стороны заемщика и ипотечного брокера	1.Риск изменения процентной ставки («плавающая» процентная ставка) 2.Риск изменения валютного курса 3.Риск и утраты трудоспособности 4.Риск невыплаты по кредиту 5.Риск, связанный с мошенническими действиями третьих лиц 6.Риск банкротства банка или страховой компании, участвующих в ипотечном кредитовании	1.Риск повреждения имущества 2.Риск утраты титула собственности на объект залога

Несмотря на значительный интерес ученых к ипотечному кредитованию и сопутствующих ему рисков, а также на многочисленные работы в данной области, банки все же столкнулись на практике с проблемами, возникающими при ипотечном кредитовании. Работа в узкой области ипотечного кредитования, менталитет российского заемщика и специфика законодательства дала возможность банкам выработать свои критерии и методы по предотвращению рискованных ситуаций.

К таким методам можно отнести:

- Андеррайтинг;
- Метод оценки платежеспособности потенциального заемщика;
- Использование деревьев решения при оценке кредитоспособности заемщика;
- Метод априорного подхода;
- «HR1 - Кредит»;
- Использование элементов зарубежных методов оценки риска (американское правило «5С», английский метод «PARTS», европейская модель оценки кредитоспособности «СAMPARI» и другие методики).

Социальный характер ипотечного кредитования, большие риски невыплат по кредиту, а также вхождение основных схем кредитования в единую финансовую систему требуют особого контроля и пристального внимания к ипотечному кредитованию со стороны государства. Более того, социальная направленность кредитования предполагает заботу государства о малообеспеченных слоях населения и принятие им специальных мер по финансированию и субсидированию нуждающихся в жилье, что позволяет увеличить объемы жилищного строительства, расширить услуги банковского сектора, способствует развитию строительного рынка и появлению новых рабочих мест.

Оценивая сегодня ипотечный кризис в США, можно предположить, что кризиса в экономике России в связи с ипотекой, вряд ли стоит ожидать. В последние годы ипотека в России развивается очень бурно — показатели выдачи кредитов удваиваются и утраиваются. Однако доля рынка все равно слишком мала, чтобы кризис в этой сфере серьезно повлиял на нашу экономику. Финансовые эксперты, очень радужно оценивая перспективы рынка, ничего не говорят о социальной составляющей вопроса. Стоит обратить внимание на потенциал социальных проблем, которые могут возникнуть в условиях финансового кризиса. Около 30% рынка ипотечного кредитования занимают банки, которые активно практиковали кредитование без предварительной проверки потенциального заемщика и без

первоначального платежа. То есть можно говорить о безответственной политике банков в целях получения доходов от выданных кредитов, которая может повлечь негативные социальные последствия. Ипотечный кризис в США наглядно показал, к чему может привести безответственная политика банков, выдающих кредиты заведомо неплатежеспособным заемщикам. Если только представить, что 10% получателей ипотечных кредитов окажутся неплатежеспособными, то в стране появятся сотни семей, потерявших жилье. Это большая социальная проблема. И если ипотечный кризис в нашей стране случится, то будет носить не столько экономический, а сколько социальный характер.

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИЙ В РОССИИ

Касин Е.Р. – студент, Сухорукова О.Б. - ст.преподаватель
Алтайский государственный технический университет (г.Барнаул)

Железо, являющееся базой для изготовления металлических конструкций, производилось в России до 17 в. в небольших количествах кустарным способом. В 1698 г. указом Петра 1 был основан первый государственный металлургический завод в Невьянске, положивший начало промышленной металлургии. К началу первой мировой войны в России выплавлялось 4,2 млн.т стали в год. За годы Советской власти производство стали интенсивно возрастало и в 1974 г. достигло 136 млн. т.

Первые железные элементы для стропильных конструкций в виде скреп-затяжек для восприятия распор каменных сводов начали применяться в 12-14 вв. (Успенский собор во Владимире, 12в.).

В 17в. Появляются первые несущие железные конструкции в виде каркасов куполов (колокольня Ивана Великого в Москве, 1600 г.) и железных стропил (перекрытие Архангельского собора в Москве, наклонные стропила Кремлевского дворца, перекрытии над трапезной Троице -Сергиевского монастыря в Загорске).

В 18 в. Был освоен процесс литья чугуна для строительных целей и стали внедряются чугунные несущие конструкции. Первый чугунный мост в России был построен в 1784 г. в парке Царского села под Петербургом.

В 19 в. Мостовые конструкции становятся ведущими среди других металлических конструкций. Развитие мостостроения в России связано с именами знаменитых инженеров и ученых, создавших металлические мосты оригинальной конструкций [1].

В зависимости от качественного состава сплавов металлоконструкции подразделяются на «легкие» (алюминиевые и др.) и «тяжелые». На сегодняшний день наиболее востребованными во многом благодаря своим физическим свойствам и простоте технического применения и монтажа являются металлоконструкции из нержавеющей стали и алюминия. К числу их функциональных достоинств можно отнести также высокую огнестойкость и пластичность.

Сооружения, изготовленные из легких металлоконструкций, встречаются повсеместно. Строительство данного вида получило наибольшее распространение за последние 10-15 лет и является относительно новым. Тем не менее, оно уверенно завоевывает место на строительном рынке как в России, так и за рубежом благодаря эффективному соотношению стоимости и качества сооружений.

Объем выпуска легких металлоконструкций отечественными предприятиями ежегодно увеличивается, причем высокими темпами. В 2006 году выпуск легких металлоконструкций составил около 970 тыс.м², за этот год прирост объемов производства составил 32%, а выпуск 2007 года – 1290 тыс.м². Одним из лидеров по объёму выпуска легких металлических конструкций на сегодня в России является предприятие «ПК Металл Профиль-Лобня». Группа компаний «Металл Профиль» динамично развивается и осваивает новые рынки строительной продукции. Ныне компания предлагает на рынке быстровозводимые здания. Также компанией недавно было освоено производство и начат выпуск легких металлоконструкций. Так что в 2007 году это предприятие лидирует по объёму продаж металлоконструкций в России.

«Уральский трубный завод» – один из крупнейших производителей металлоконструкций в стране, изготавливает металлоконструкции любой сложности как из традиционных видов металлопроката (швеллер, сварная балка, уголок), так и с применением профильной трубы. Предприятие работает на современном оборудовании известных марок: «Эрфурт», «Тренягер», «Днепр», Hoesch Alpine. В 2007 году объём производства легких металлических конструкций составил порядка 260 тыс.м² [2].



Рисунок 1- Динамика выпуска легких металлических конструкций отечественными предприятиями, 1997-2007гг, тыс. м².

ООО «Ариадна-Юг» уже более десяти лет работает с предприятиями и предпринимателями в области холодильного, морозильного и иного оборудования по переработке и хранению продукции. При этом предприятие расширяет свою деятельность, одним из новых направлений компании является монтаж быстровозводимых корпусов для содержания свиней, птицы. Предприятие ныне является одним из основных производителей легких металлических конструкций в стране. По итогам 2007 года оно выпустило 153 тыс.м² материала.

В зависимости от способов производства металлоконструкции могут быть следующих видов: сварные металлоконструкции; литые металлоконструкции; кованные; точеные; клееные; штампосварные металлоконструкции.

Сварные металлоконструкции – это такие элементы, которые изготавливаются посредством использования сварного соединения и представляют собой целостные, неразборные изделия. Применение сварки в изготовлении металлоконструкций открыло новые возможности, ведь до того металлические элементы крепились друг к другу при помощи заклепок, а некоторые виды и вовсе не могли быть изготовлены.

Сварные металлоконструкции используются во многих областях производства и строительства. Предметы и области, где используются сварные металлоконструкции, невозможно перечислить, стоит только сказать для очертания примерного охвата сферы их применения, что сварные металлоконструкции – это и корпуса баллистических ракет, и внутренняя часть радиолампы.

В России объём выпуска сварных металлоконструкций ежегодно увеличивается с 2002 года со средним темпом прироста, составляющим 12% в год. Таким образом, объём производства сварных металлических конструкций отечественными предприятиями в 2006 году составил около 1,5 млн. тонн, а в 2007 году показатель увеличился до 1,67 млн. тонн. Если темп прироста производства сохранится на прежнем уровне, объём выпуска сварных металлоконструкций в 2008 году составит порядка 1,9-2 млн. тонн.

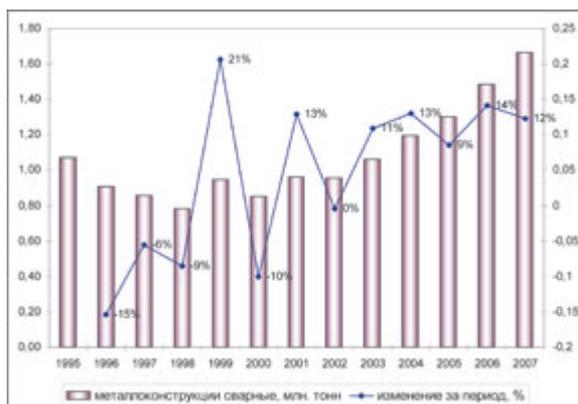


Рисунок 2- Динамика выпуска сварных металлоконструкций в России, млн.тонн 1995-2007гг, тыс. м².

По данным Росстата, сварные металлические конструкции в России производит более 750 предприятий. Наибольший вклад на российский рынок приносит предприятие «АвтоВАЗ», произведшее в 2007 году 225,5 тыс. тонн металлоконструкций, что составило 13% общероссийского выпуска [3].

В последние годы все больше производителей стремятся к универсализации: специализированные заводы (например, заводы мостостроения) расширяют линейку предлагаемой продукции. Универсальными производителями формируется примерно 50-52% от общего числа предложения на рынке.

Благоприятная экономическая ситуация, сложившаяся в России в последнее время, выраженная в расширении внутреннего спроса и положительной динамике промышленного производства, позволяет говорить о расширении спроса на металлоконструкции со стороны добывающих производств, топливно-энергетического комплекса, черной и цветной металлургии.

Список использованных источников:

1. Васильев А.А., Металлические конструкции: учебное пособие для техникумов / А.А. Васильев; 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Стройиздат, 1979. – 472 с., ил.
2. Пульс цен ,торговая площадка [Электронныйресурс]: информационно-справочная система для бизнеса— М., 2009. — Режим доступа:<http://www.pulscen.ru/reviews/119482>, свободный. — Загл. с экрана.
3. Маркетинговое агентство ABARUS MR [Электронный ресурс]: проведение маркетинговых исследований полного цикла на территории России — М., 2009. — Режим доступа: [http:// www.abarus.ru/](http://www.abarus.ru/) , свободный. — Загл. с экрана.

ЗНАЧЕНИЕ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Катовщиков А.В. – студент, Гусякова Е.А. – студент, Никитина О.Л. – доцент.
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Объективные тенденции глобализации современных экономических отношений предполагают не только усиление международной экономической интеграции России в энергетической сфере, но и получение реальных выгод от качественного изменения роли страны в мировой торговле энергоресурсами.

В этом контексте формирующийся мировой рынок энергоресурсов уже не может быть разделен национальными границами. От правильного понимания и учета во внутренней и международной практике тенденций мировой глобализации во многом будет зависеть, будут ли действительно реализованы интересы народов мира, не будет ли нарушен геостратегический баланс сил.

Важно отметить, что Россия является крупной энергетической державой, обладающей 13% мировых запасов нефти, 14% природного урана, 45% газа и почти 25% запасов угля. Энергетический фактор играет определяющую роль в обеспечении надежного функционирования экономики и социальной сферы страны, укреплении ее позиций на международной арене.

Все процессы добычи и переработки топлива, производства, транспортировки и распределения электроэнергии охватывает один из важнейших межотраслевых комплексов - топливно-энергетический комплекс (ТЭК). Он состоит из двух главных частей: топливной промышленности и электроэнергетики, а также инфраструктуры. Своеобразной особенностью ТЭК России является то, что он целиком базируется на отечественных ресурсах, по запасам которых страна занимает одно из первых мест в мире.

Этот комплекс является стержнем жизнеобеспечения любой страны, но для России ТЭК имеет особое значение, так как наша страна - северная (2/3 ее территории относится к зоне Севера) и поэтому значительная часть производимой энергии тратится на отопление, преодоление суровых климатических условий. Учитывая огромную протяженность России с востока на запад (почти 8 тыс. км), можно прогнозировать проблемы в организации работы транспортного хозяйства, где грузовые и пассажирские перевозки требуют огромных расходов энергии. В связи с этим затрачиваемое количество энергии на душу населения в России в 2-3 раза больше, чем в странах Европы.

Поэтому, актуальность выбранной нами темы является очевидной, также как очевидна важность ТЭК в хозяйственной жизни нашей страны.

Целью данной работы является изучение и анализ топливно-энергетического комплекса в мировом хозяйстве.

Исходя из поставленной цели, и чтобы полностью отразить суть данного вопроса в ходе работы решим ряд задач:

- дадим общее понятие ТЭК, его значению в мировом хозяйстве;
- определим состав топливно-энергетического комплекса;
- остановимся на роли ТЭК Российской Федерации в мировом хозяйстве.

Объектом исследования является топливно-энергетический комплекс.

Предметом исследования - структура топливно-энергетического комплекса.

Топливо-энергетический комплекс (ТЭК) играет важнейшую роль в мировой экономике, т. к. без его продукции невозможно функционирование всех без исключения отраслей. Мировой спрос на первичные энергетические ресурсы (ПЭР) (к первичным энергоресурсам относятся нефть, газ, уголь, ядерная и возобновляемые источники энергии) в 1995-2015 гг. будет расти медленнее, чем в 80-е годы (без учета бывшего СССР), и эта тенденция сохранится в последующие десятилетия XXI в. Одновременно будет повышаться эффективность их использования, особенно в промышленно развитых странах.

Топливо-энергетический комплекс представляет собой сложную систему - совокупность производств, процессов, материальных устройств по добыче топливно-

энергетических ресурсов (ТЭР), их преобразованию, транспортировке, распределению и потреблению как первичных ТЭР, так и преобразованных видов энергоносителей.

В состав ТЭК входят взаимодействующие и взаимообусловленные подсистемы: отрасли топливной промышленности (угольная, нефтяная, газовая), добывающая подсистема и электроэнергетика, преобразующая ТЭР в энергоносители. Эти подсистемы тесно связаны с энергетическим машиностроением, электротехнической, атомной отраслями промышленности и со всеми отраслями - потребителями топлива и энергии.

Россия располагает всеми возможностями для участия в процессе развития интеграции и объединения энергетических систем и инфраструктуры транспорта энергоносителей при создании единого Евразийского энергетического пространства. Располагая 2,8% населения и 12,8% территории мира, Россия имеет 12-13% прогнозных ресурсов и около 12% разведанных запасов нефти, 42% ресурсов и 34% запасов природного газа, около 20% разведанных запасов каменного и 32% запасов бурого угля. Суммарная добыча за всю историю использования ресурсов составляет в настоящее время по нефти 17% от прогнозных извлекаемых ресурсов и по газу 5%. Обеспеченность добычи разведанными запасами топлива оценивается по нефти и газу в несколько десятков лет, а по углю - значительно выше. Существующая минерально-сырьевая база урана способна обеспечить его добычу, лишь частично покрывающую потребности атомной промышленности.

Считается, что ресурсы определенного вида топлива в стране хорошо освоены и существенное наращивание добычи маловероятно, если доля извлеченного топлива в прогнозных ресурсах составляет около 25 %. В России к этому рубежу приближается использование нефти, а по газу и углю ресурсные ограничения обусловлены не размерами запасов, а стоимостью их освоения.

Перспективные уровни добычи нефти в России будут определяться в основном следующими факторами - уровнем мировых цен на топливо, налоговыми условиями и научно-техническими достижениями в разведке и разработке месторождений, а также качеством разведанной сырьевой базы.

Перспективные уровни добычи газа в России будут в основном определяться теми же факторами, что и нефти, однако большее значение будут иметь внутренние цены на газ. Региональное значение имеет программа освоения мелких, низко дебитных месторождений и залежей, особенно в экономически развитых европейских районах.

Угольная промышленность располагает достаточной сырьевой базой для полного удовлетворения потребностей экономики России в угольном топливе. Однако в современных экономических условиях уголь значительно уступает газу и нефтетопливу по затратным и экологическим показателям его использования потребителями и фактически замыкает топливно-энергетический баланс.

Россия была и, очевидно, будет оставаться мировой энергетической державой. Соответственно, от того, как в перспективе будет трансформироваться мировая геополитическая и геоэкономическая ситуация, во многом зависят условия функционирования российского топливно-энергетического комплекса, что соответственно будет оказывать существенное воздействие на российскую экономику в целом.

Основным рынком для российских энергоресурсов выступают страны Западной, Центральной и Восточной Европы, для которых доля России в суммарном импорте составляет более 50% по сетевому газу и порядка 23% по нефти и нефтепродуктам. Помимо этого, географическое положение России предопределяет ее особую роль в транзите энергоресурсов в пределах евразийского континента, обеспечивая наиболее эффективную конфигурацию энергетической инфраструктуры не только по оси запад - восток, но и в направлении юг - северо-запад континента. Таким образом, геополитическое значение энергетики России важно не только для российской экономики, но и является важным элементом процесса развития европейских энергетических рынков, и, следовательно, мировой энергетики.

В заключение хотелось бы сказать о тенденциях энергопотребления в мире. Ведь численность населения Земли, как известно, достигла 7 млрд. человек и продолжает увеличиваться. Уровень жизни, оставаясь крайне неравномерным в различных странах и континентах, продолжает, в целом, расти. Эволюция образа жизни и народонаселения влечет за собой неуклонное увеличение потребления на Земле топливно-энергетических ресурсов, несмотря на технологическое совершенствование производительных сил человечества, эколого - и энергосберегающие тенденции. В силу указанных прогрессивных тенденций, динамика роста потребления ТЭР существенно отстает и будет, в дальнейшем, отставать от темпов экономического развития мирового сообщества. В целом перспективная мировая энергетическая ситуация дает основание прогнозировать как минимум сохранение или, скорее всего, повышение уровня экспортного спроса на российские энергоресурсы, с учетом выхода России на энергетические рынки АТР.

Основными видами экспортируемых энергоносителей на ближайшие 20 лет останутся нефть и природный газ. Ожидаемое развитие мирового энергетического рынка будет происходить в направлениях, где объем спроса на российские энергоносители будет ограничиваться только конкурентоспособностью поставщиков. В то же время Россия располагает всеми возможностями для участия в процессе развития интеграции и объединения энергетических (электроэнергетических, трубопроводных) систем и инфраструктуры транспорта энергоносителей при создании единого Евразийского энергетического пространства.

Россия обладает огромным топливно-энергетическим потенциалом, который позволяет нашей стране занимать лидирующие позиции в мире по объемам добычи и производства топливно-энергетических ресурсов. Наша страна полностью обеспечивает себя топливно-энергетическими ресурсами и считается крупным экспортером топлива и энергии среди стран мира. Сложившаяся структура использования энергоресурсов и, в общем, экономики поддерживает высокую потребность в энергии, предъявляет требования к ускоренному развитию топливных отраслей.

С другой стороны, сам топливно-энергетический комплекс является важной частью этой структуры, особенно в нашей стране. Являясь одним из основных звеньев экономики России, он производит более четверти промышленной продукции, обеспечивает две трети налоговых поступлений в федеральный бюджет, более трети доходной части бюджета и обеспечивает половину валютных поступлений. В условиях экономического кризиса топливно-энергетический комплекс оставался одним из наиболее стабильно работающих секторов российской экономики

Результаты деятельности топливно-энергетического комплекса крайне важны для формирования платежного баланса страны, поддержания курса рубля и организации международного экономического сотрудничества.

При написании работы была использована следующая литература: «Экономическая география России» Т.Г. Морозовой, М.П. Побединой, С.С. Шишова, в котором была исследована роль топливно-энергетического комплекса для экономики страны; состав ТЭК и его особенности развития доступно изложены в «Экономической географии России» под редакцией В.И. Видяпина и доктора экономических наук, профессора М.В. Степанова; в статистическом сборнике «Топливо и энергетика России» предоставлены данные о динамике объема добычи (производства) продукции ТЭК; в учебнике В.С. Самсонова и М.А. Вяткина «Экономика предприятий энергетического комплекса» рассмотрены основы отраслевой экономики предприятий топливно-энергетического комплекса.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

Кашкаров Д.В. студент, Доц М.В к.т.н старший преподаватель
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

В современных условиях ведущее место в Алтайском крае занимает промышленность. Здесь создается более 23 % валового регионального продукта, формируется около 38% всех налоговых отчислений в бюджетную систему, сосредоточено более 21 % региональных основных фондов, занято более 20 % работников организаций края.

Для поддержки промышленного производства принята соответствующая краевая программа, предусматривающая комплекс мер в виде субсидирования процентных ставок по привлеченным инвестиционным кредитам, субсидирования налога на имущество и прибыль. В частности, только за 9 месяцев текущего года более 40 промышленных предприятий получили около 100 млн. рублей субсидий по привлеченным кредитам, 8 предприятий (более 4 млн. рублей субсидий по налогу на имущество). Для модернизации основных фондов промышленных предприятий используются средства созданного в 2001 году Алтайского краевого лизингового фонда (за 9 месяцев текущего года приобретено 17 единиц промышленного оборудования на сумму 95 млн. рублей).

Союз промышленников Алтайского края предлагает следующий комплекс мер по оказанию господдержки промышленному сектору: в первую очередь это выделение уполномоченными государством банками целевых долгосрочных кредитов, рефинансируемых Центральным банком РФ, по льготным ставкам (не более 8% в год) на поддержку инвестиционных и производственных проектов промышленных предприятий. Необходимо утверждение перечня приоритетных дел для развития промышленности, инвестиционных проектов, срок реализации которых составляет более одного года для их финансирования на паритетных основаниях, в рамках государственно-частного партнерства. Требуется усиление государственного контроля за деятельностью банков по кредитованию промышленных предприятий и активизация деятельности Федеральной антимонопольной службы по вопросам регулирования тарифов на энергоресурсы и транспортные услуги. Кроме этого, также необходимы:

- выделение государственного финансирования на цели реализации проектов по созданию транспортной инфраструктуры и жилищному строительству для создания платежеспособного спроса на продукцию обрабатывающей промышленности, машиностроительной отрасли и рынка строительных услуг;
- пересмотр существующих контрактных условий при осуществлении государственного и оборонного заказа (в том числе увеличение авансирования до 70-80%);
- возмещение (либо частичное дотирование) из федерального бюджета затрат по уплате процентов по кредитам, привлеченным в российских кредитных организациях для финансирования исполнения обязательств по государственным заказам;
- использование механизма предоставления правительствам и компаниям зарубежных стран «связанных кредитов» на закупку продукции машиностроения российского производства при использовании межгосударственных механизмов минимизации рисков неплатежей (госгарантии, встречные поставки и т.д.), прежде всего для стран Азии, Африки и Латинской Америки;
- повышение ставок импортных пошлин до 30-40% по основным видам продукции машиностроения, производимым в РФ;
- повышение контроля и упорядочение процесса сертификации импортной машиностроительной продукции на соответствие требованиям безопасности, техническим регламентам и стандартам, действующим в РФ, в том числе проведение внеплановой и широкомасштабной аттестации сертификационных органов и соответствующих экспертных организаций; а также ужесточение контроля за работой сертификационных органов и введение ответственности, вплоть до уголовной, за нарушения, связанные с не-

обоснованными выдачами сертификатов соответствия или недобросовестным проведением экспертиз.[1]

Рассмотрим стратегию развития Холдинга «Барнаульский станкостроительный завод» согласно принятой программе деятельности предприятия до 2017 года.

Ведущее производственное предприятие Холдинга - ЗАО «Барнаульский патронный завод» (БПЗ) - видят в 2017 году, как предприятие, занимающее одно из ведущих позиций по объемам поставок боевых патронов на российский рынок (1/3 объема), спортивно-охотничьих патронов на российский и зарубежный рынки. Необходимый для этого объем инвестиций составит примерно 316,6 млн. рублей, предполагается частичное софинансирование части мероприятий из средств министерства обороны страны, по поводу чего имеется предварительная договоренность. Объем продаж увеличится в 2012 году по отношению к 2008 году в 1,9 раза, в 2017 году по отношению к 2008 году - в 2,5 раза.

Второе по объемам производства предприятие Холдинга - ЗАО «Алтайталь-Холдинг» - имеет стратегическую цель сохранения лидерства среди российских производителей электрических талей и ведущие позиции по объемам продаж на рынке ПТО РФ. Для этого разработан соответствующий комплекс мероприятий, который уже частично реализуется, в частности, разработана новая таль, которая по своей конструкции соответствует лучшим зарубежным аналогам, начато ее производство, причем для этого используются современные технологии, приобретена часть необходимого оборудования. К 2012 году объем продаж здесь должен увеличиться по отношению к 2008 году в 1,4 раза, а к 2017 году - в 2,3 раза.

Стратегическая цель ЗАО «Станко-Цепь» - становление в качестве крупной промышленно-сбытовой и торговой структуры, обладающей высоким потенциалом конкурентоспособности, позволяющим удерживать ведущие позиции на рынке цепей в России. Основными направлениями в достижении этой цели являются: оптимизация выпускаемой продукции, создание мощной товаропроводящей сети (в том числе международного уровня) как по сбыту собственной, так и по реализации продукции других производителей, в том числе и зарубежных, модернизация производства для перехода на использование современных технологий по всем технологическим переделам. Необходимый объем инвестиций составит в 2009-2017 годах 44 млн. рублей.

ЗАО «Термоблок» должно занять к 2017 году 2,5-3% на рынке теплообменной аппаратуры РФ и ближнего зарубежья за счет выхода на сегменты рынка теплообменников для судостроения и пищевой промышленности. Основное направление для достижения цели - вступление в взаимовыгодный альянс с предприятиями, значительно превосходящими «Термоблок» по инновационному потенциалу, мощности сбытовой инфраструктуры. В этом направлении уже сделаны достаточно важные шаги - создано совместное предприятие «Точка излома» и разработана новая конструкция пластин, соответствующих по своим параметрам лучшим зарубежным аналогам, ведется подготовка производства новой пластины для ООО «Славутич» - ведущего в РФ предприятия по производству теплообменного оборудования для пищевой промышленности.

Одним из крупнейших предприятий ФКП «Бийский олеумный завод» выпускающего новые изделия, такие как эмали для промышленных и бытовых целей, дорожные эмали для разметки дорог на базе существующего производства, пентафталевые эмали с использованием новых технологий, рецептур, современного оборудования, пиросульфит натрия (используется как консервант), суперпластификатор для бетонных смесей и др., в настоящее время проводятся испытания предохранительных взрывчатых материалов - патронированного порэмита ПП IV 36, готовятся к испытаниям разработанные на предприятии заряды и блоки, предназначенные для подрыва основной массы заряда взрывчатых материалов на разрезах и предприятиях горнорудной промышленности, проводится НИР по созданию новых видов смесевых и эмульсионных промышленных материалов.

ФКП «Бийский олеумный завод» разработал два совершенно новых направления для предприятия, реализация которых выгодна не только заводу, но и сибирскому региону в целом.

Одно из направлений это создание производства азотной кислоты, которое позволит обеспечить предприятие стратегическим сырьем (за Уралом такого производства нет), снизить транспортно-заготовительные расходы, организовать стабильный выпуск промышленных взрывчатых материалов.

Если в европейской части России предприятия стройиндустрии уже активно применяют присадки на основе суперпластификаторов, то для Сибири и Дальнего Востока эти материалы остаются пока неизвестными. Между тем применение добавок на основе суперпластификаторов позволяет значительно улучшить качественные характеристики бетона, повысить прочность и долговечность железобетонных изделий, сократить расходы цемента до 15-20% и сроки строительства за счет ускоренного набора прочности бетона, что особенно важно для предприятий стройиндустрии Сибири, периодически простаивающих из-за недостаточного объема выпуска этого материала.

Оба эти производства предприятие планирует ввести в эксплуатацию уже в 2009-2010 гг. Для завода это и загрузка временно незадействованных основным производством мощностей, и увеличение объемов производства, и создание 300 новых рабочих мест (это существенный вклад завода в решение проблемы безработицы, уровень которой в городе и крае на протяжении нескольких лет остается высоким, тем более на фоне значительных сокращений штатной численности на местных предприятиях в условиях глобального финансового кризиса).

Таким образом, в случае положительной динамики спроса внутреннего рынка на продукцию, выпускаемую предприятиями Алтайского края, прогнозируются темпы роста развития его промышленности от 4% в 2009г. до 7% в 2012г. Для этого предусматривается проведение модернизации на ведущих машиностроительных предприятиях региона, таких как «Барнаульский станкостроительный завод», ФКП «Бийский олеумный завод», ООО «Алтайвагон» и «Барнаульский вагоноремонтный завод», организация на ООО «Бийский котельный завод» производства котлов повышенных параметров паропроизводительностью 50, 70 и 100 тонн в час, подготовка производства и выпуска алюминиевых отливок для машиностроительных предприятий России и Белоруссии на ЗАО «Завод алюминиевого литья». На ЗАО «Алтай-таль» планируется создание нового производства взрывобезопасных электрических талей и т.д. Всего запланировано осуществить 144 инвестиционных проекта с общим объемом финансирования 40 млрд. 360 млн. руб. Это позволит к 2012 г. произвести дополнительно на 103 млрд. руб. промышленной продукции в крае, создать 8,5 тыс. новых рабочих мест.[1]

Список литературы:

1. Промышленник России 2008, №12.
2. www.kurs.altapress.ru
3. www.amic.ru

ЗНАЧЕНИЕ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Киреева Н.Н. – магистрант, Сбитнева Л.П. – к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

До последнего времени для многих людей, не владеющих профессиональными знаниями в области управления, контроль ассоциировался, прежде всего, с теми его формами и видами, которые широко использовались во времена административно-командной системы управления нашим обществом.

В условиях демократического общества роль контроля существенно меняется.

Эффективный надзор за деятельностью кредитных организаций является неотъемлемым компонентом экономики, в которой банковская система играет центральную роль, состоящую в осуществлении расчетов, мобилизации и распределении денежных сбережений. Надзор должен обеспечивать надлежащее исполнение и надежность банковских операций и следить за тем, чтобы капитал и резервы банков были достаточными для поддержания занятых ими рискованных позиций.

Мировое банковское сообщество последние десятилетия все больше внимания уделяет надежности систем внутреннего контроля (далее СВК). Повышенный интерес связан с возможностями эффективно организованных СВК своевременно выявлять и предотвращать проблемы, приводящие к существенным убыткам банковских учреждений. Базельский комитет по банковскому надзору считает, что эффективная система внутреннего контроля является не только необходимым условием надежного функционирования отдельного банка, но и обеспечивает стабильность финансовой системы в целом.

Важным направлением банковской деятельности является организация внутрибанковского контроля. Общие требования о необходимости внутреннего контроля в кредитной организации определены федеральными законами «О ЦБ РФ», «О банках и банковской деятельности».

В соответствии со статьей 24 ФЗ «О банках и банковской деятельности» кредитные организации обязаны организовать внутренний контроль, обеспечивающий надлежащий уровень надежности, соответствующий характеру и масштабам проводимых операций [1].

Согласно Базельскому комитету по банковскому надзору внутренний контроль — это постоянно осуществляемый на всех уровнях банковской деятельности процесс, который должен осуществляться в банке советом директоров, старшими должностными лицами, руководящими должностными работниками и сотрудниками всех уровней управления [3].

Внутренний контроль должен быть нацелен на обеспечение эффективности и действенности, осуществляемых банком операций при использовании своих активов и других ресурсов, а также защиту банка от потерь. Процесс внутреннего контроля должен способствовать тому, чтобы все сотрудники организации действовали эффективно и добросовестно для достижения поставленных ею целей, не допуская непреднамеренных или неоправданных издержек и не ставя прочие интересы (такие, как интересы сослуживцев, партнеров или клиентов) выше интересов банка.

Внутрибанковский контроль позволяет формировать систему, которая обеспечивает полную и качественную проверку деятельности банка на всех участках. Ответственность за формирование системы внутреннего контроля возлагается на руководящий состав работников банка, однако в этом процессе должен быть задействован каждый банковский служащий.

Исходя из вышесказанного, к основным целям внутреннего контроля в КБ относятся [4]:

- 1) защита интересов инвесторов, банков и их клиентов;
- 2) обеспечение эффективности финансово-хозяйственной деятельности при совершении банковских операций и других сделок;
- 3) обеспечение эффективности управления активами и пассивами, рисками;

4) достоверность, полнота и своевременность финансовой и управленческой информации;

5) обеспечение соблюдения нормативных правовых актов, норм учредительных и внутренних документов банка;

б) недопущение вовлечения банка и его служащих в противоправную деятельность.

Для реализации целей, поставленной перед внутренним контролем в банках, определены конкретные задачи, которые должны обеспечить их решение:

- обеспечение всеми сотрудниками банка при выполнении своих служебных обязанностей требований действующего законодательства, нормативных актов Банка России, а также внутренних распоряжений банка, определяющих его политику и регулирующих деятельность;

- обеспечение контроля за оценкой текущих банковских рисков и их минимизацией;

- решение конфликтов интересов, возникающих в процессе деятельности банка;

- сохранение активов (имущества) банка;

- адекватное отражение в учете операций банка;

- надлежащее состояние отчетности;

Это, разумеется, далеко не все задачи, стоящие перед внутренним контролем, а лишь наиболее значимые [4].

Организацию внутреннего контроля в коммерческом банке в последнее время, как в теории, так и на практике все больше рассматривают под углом зрения создания системы внутреннего контроля, которая является инструментом реализации стратегических планов развития кредитной организации и выступает одним из основных направлений банковского менеджмента.

Оценка системы внутреннего контроля неразрывно связана с оценкой эффективности внутренних процедур и бизнес-процессов кредитной организации.

Значение внутреннего контроля в управлении банком трудно переоценить. В условиях выхода экономики из кризиса, резкого усиления конкурентной борьбы, существенного усложнения финансовых и организационных аспектов деятельности коммерческих банков создание эффективной системы внутреннего контроля становится не только предпосылкой их успешного функционирования, но и непременным условием их выживания.

Внутренний контроль имеет существенное значение в выявлении и мобилизации имеющихся резервов, способствует повышению эффективности и качества работы, усилению режима экономии, выявлению причин и условий, способствующих образованию потерь и совершению хищений. Правильно организованный контроль должен не только обнаруживать недостатки и нарушения, но и предупреждать их, а также способствовать их своевременному устранению.

Эффективная система внутреннего контроля предполагает необходимость выявлять и оценивать на постоянной основе те имущественные риски, которые могут негативно отразиться на достижении банками поставленных целей. Такая оценка должна охватывать все риски, с которыми сталкивается банк и его учреждения в целом (т. е. кредитный риск, страховой риск и риск неперевода средств, рыночный риск, процентный риск, риск потери ликвидности, операционный риск, правовой риск и риск потери репутации банка). При этом может возникать необходимость в пересмотре мер внутреннего контроля, с тем, чтобы учитывать должным образом любые новые или ранее не контролировавшиеся риски

Рационально организованный процесс внутреннего контроля имеет критически важное значение для обеспечения способности банка выполнять свои уставные цели и поддерживать свою финансовую устойчивость.

Однако нынешнее состояние организации внутреннего контроля (внутреннего аудита) в российских коммерческих банках дает основание утверждать, что он несколько задержался в своем развитии.

Главными причинами этого, являются:

- 1) Недостаточность административного надзора и подотчетности, а также неспособность добиться формирования прочных традиций контроля в банке.
- 2) Недостаточное понимание и оценка риска некоторых видов банковской деятельности.
- 3) Отсутствие или неэффективность ключевых структур и видов деятельности в области контроля, таких, как разграничение обязанностей и полномочий, проверка, сверка и анализ хода выполнения операционной деятельности.
- 4) Недостатки передачи информации между различными уровнями управления в банке, особенно при передаче сообщений о проблемных ситуациях вверх по вертикали управления.
- 5) Недостаточные или неэффективные программы аудиторских проверок и мониторинга [2].

Подводя итог сказанному выше, можно сделать следующие выводы.

Внутренний контроль в коммерческом банке является важнейшей функцией управления, объективно необходимой на всех стадиях и уровнях управления. Он должен реализовываться непрерывно в ходе процесса управления, причем не только специальными контрольными службами банка, но и всеми другими подразделениями, его менеджерами и рядовыми сотрудниками. В его поле зрения должны находиться как отдельные участки деятельности (как, например, бухгалтерский учет, кредитование, операции с ценными бумагами), так и все другие виды операций, а также финансово-хозяйственная деятельность кредитного учреждения в целом, которая совершается всеми его структурными и функциональными подразделениями.

Процесс внутреннего контроля должен служить механизмом предотвращения ошибок и случаев мошенничества или ненадлежащего использования средств, охватить все риски, с которыми сталкиваются кредитные организации. Рационально организованный процесс внутреннего контроля имеет критически важное значение для обеспечения способности банка выполнять свои уставные цели и поддерживать свою финансовую устойчивость.

Чем эффективнее и качественнее будет осуществляться внутренний контроль, тем, при прочих равных условиях, будет выше эффективность и качество управления, которое должно обеспечивать динамичное развитие кредитного учреждения, укрепление его финансовой устойчивости и надежности.

Масштабы использования, эффективность применения внутреннего контроля зависят, в первую очередь, от интереса к нему собственников, степени понимания роли, места и значения исполнения контрольных функций у высших менеджеров банка. К сожалению, следует констатировать, что в настоящее время проблема создания эффективно функционирующего внутреннего контроля в коммерческих банках, несмотря на всю ее актуальность, не только далека от своего решения, но во многом остается пока еще не в полной мере осмысленной как с научных позиций, так и в плане практической ее реализации.

Список использованных источников:

- 1) Федеральный закон от 03.02.1996 №17-ФЗ «О банках и банковской деятельности»;
- 2) Доклад Базельского комитета от 1998 г. «Общие основы функционирования систем внутреннего контроля в кредитных организациях»;
- 3) Письмо Базельского комитета «Базовые принципы эффективного надзора за банковской деятельностью» (1997 г.);
- 4) Положение ЦБ РФ от 28 августа 1997 г. "Об организации внутреннего контроля в банках".

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА: СПЕЦИФИКА И НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

Климова В.А. - ассистент

Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Кризисные условия в мировой экономике ведут за собой изменения во всех направлениях менеджмента, в частности изменения происходят и в сфере управления персоналом. Разработка системы мотивации с учетом кризисных условий и всех необходимых требований руководства – непростая, ресурсоемкая и крайне актуальная задача менеджмента сегодня. Основные трудности возникают при необходимости быстрой модификации системы оплаты труда и системы мотивации, вследствие чего руководство компаний совершает ряд типичных ошибок, связанных с необходимостью снижения издержек: определение худших сотрудников для их сокращения, а не выявление лучших для того, чтобы их удержать, сворачивание проектов организационного развития, пропорциональная минимизация всех «необходимых» затрат и полное прекращение всех «дополнительных затрат».

Тема сокращения персонала активно используется рядом предприятий как основной способ стабилизации. Багмут Т., Козий С., Толмачев А. обобщили ряд информационных потоков, исходящих в оправдание сокращения персонала компаний, в несколько мифов:

Миф 1: кадровый рынок перестает быть «перегретым», сейчас или очень скоро на рынке появятся подешевевшие квалифицированные кадры, тогда будет можно заменить часть персонала на более сильных.

Миф 2: сейчас не время для инноваций, необходимо закрывать проекты развития и сокращать людей, нанятых на реализацию этих проектов.

Миф 3: люди боятся потерять работу, и это мотивирует их само по себе на достижение запланированных результатов.

Однако подобные установки могут скорее ослабить компанию, нежели укрепить ее позиции. Ослаблять кадровый потенциал компании, сокращая большое количество сформированной команды - означает лишить ее шанса на «прорыв», когда рыночные условия станут более благоприятными. В первую очередь руководители стремятся сократить тот персонал, вклад которого в результативность компании неочевиден. Кроме того, в кризисе следует учитывать, что текущая демографическая ситуация, а именно снижение количества трудоспособного населения в нашей стране, осталась на прежнем уровне. Поэтому рассчитывать на серьезное и долговременное снижение «кадрового дефицита» не приходится. Очевидно, что сегодня одной из актуальных задач компаний, несмотря на все сложности, становится максимальное сохранение эффективных сотрудников.

Так как в настоящее время психологическая обстановка остается накаленной до предела, что делает людей дезориентированными и демотивированными. Поток негативной информации, транслируемый разнообразными СМИ, прогнозы и обещания аналитиков, способствуют возникновению ощущения незащищенности у сотрудников компаний, и, в конечном счете, могут сказаться на производительности их труда. Страх перед неопределенностью, опасения потерять работу способны разрушить даже сплоченный коллектив. Поэтому в комплексе антикризисных мер работе с мотивацией персонала отводится одно из главенствующих мест.

Д. Стукалов отмечает пессимистический настрой большинства рабочих коллективов в основном промышленных предприятий, продиктованный падением спроса на рабочую силу и массовыми сокращениями. Наиболее актуальными на сегодняшний день мотивационными факторами стали материальное стимулирование, чувство социальной безопасности, чувство психологического комфорта. В комплексе антикризисных мероприятий работа по мотивации персонала должна сосредотачиваться на двух основных задачах: стабилизация персонала (морального климата в коллективе) и изменение системы материальной мотивации.

Вне зависимости от выбранной стратегии поведения первым и необходимым действием, направленным на стабилизацию персонала, является открытое информирование сотрудников о текущем положении дел в компании и планируемых антикризисных мерах. В ситуации кризиса люди как никогда нуждаются в определенности и уверенности в том, что руководство имеет план действий. Регулярное информирование коллектива о том, что антикризисные меры и совместная работа приносят результат, мотивирует людей на преодоление сложностей.

Разъяснительная работа с персоналом должна содержать:

- характеристику ситуации, в которой находится компания;
- наиболее вероятный вариант развития событий в случае, если не будут приняты антикризисные меры;
- запланированные меры по преодолению кризиса, ожидаемые результаты и роль сотрудников в реализации программы выхода из кризиса.

Чтобы обеспечить понимание и облегчить восприятие сотрудниками разъяснительной информации, она должна быть адресной, то есть соответствовать по форме и содержанию той категории и группе персонала, для которой предназначена.

В компании, где работают не более ста человек, сохраняется возможность прямого диалога любого сотрудника с «первым лицом».

В ситуации кризиса важно продемонстрировать сотрудникам, что менеджмент готов разделить с ними существующие трудности. Необходимо акцентировать внимание рядовых сотрудников на том, что непопулярные меры, предпринимаемые в компании, распространяются и на руководителей всех уровней.

Кроме нематериальной поддержки, важным антикризисным инструментом для многих компаний является изменение системы материальной мотивации. И здесь часто возникает ряд трудностей. С одной стороны, показатели, которые были важны в стабильный период, в кризисе теряют свою актуальность, а это влечет за собой необходимость корректировки всей системы оплаты труда. С другой, эффективная система оплаты должна отвечать следующим требованиям:

- стимулировать сотрудников на выполнение целей, поставленных руководством компании;
- сотрудники должны понимать из чего складывается их доход, что ждет от них компания, какими действиями они могут повлиять на увеличение своей оплаты труда;
- быть «прозрачной» для исполнителей, для этого часто в систему мотивации закладывается возможность самостоятельного расчета сотрудником текущего заработка и прогнозирования суммы своей зарплаты по итогам месяца;
- сбалансированная схема мотивации сотрудников должна быть выгодной как компании, так и самому сотруднику.

Для мотивации наиболее значимых сотрудников часто требуется введение дополнительных выплат за выполнение задач в рамках антикризисной программы. Очень важно, чтобы материальное стимулирование было увязано с измеримыми показателями, характеризующими выполнение поставленных задач. Так, мотивацию директора по персоналу можно увязать с программами бесконфликтного сокращения работников и удержания ценных сотрудников, финансового директора — с программой выведения финансовых показателей предприятия на запланированный уровень.

Таким образом, кризисная ситуация требует индивидуального подхода к ее преодолению. Одними из основных задач управления персоналом любой компании в условиях кризиса остаются прогнозирование и предотвращение кризисных ситуаций, своевременное проведение необходимых преобразований внутри предприятия, сопровождаемое грамотной работой с персоналом.

РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЕ

Кобозев О.В. – аспирант

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

Кризис мировой финансовой системы заставил многих игроков рынка задуматься над своим местом на этом рынке. В условиях падающей платежеспособности покупателей все острее становится конкурентная борьба производителей и продавцов, предлагающих результат своего труда.

Конкурентоспособность продукции и конкурентоспособность предприятия–производителя продукции соотносятся между собой как часть и целое. Возможность компании конкурировать на определённом товарном рынке непосредственно зависит от конкурентоспособности товара и совокупности экономических методов деятельности предприятия, оказывающих воздействие на результаты конкурентной борьбы.

В литературе определяется, что конкурентоспособность товара - это такой уровень его экономическо-технических, эксплуатационных параметров, который позволяет выдержать соперничество с другими аналогичными товарами на рынке. Кроме того, конкурентоспособность – сравнительная характеристика товара, содержащая комплексную оценку всей совокупности производственных, коммерческих, организационных и экономических показателей относительно выявленных требований рынка или свойств другого товара. Она определяется совокупностью потребительских свойств данного товара – конкурента по степени соответствия общественным потребностям с учетом затрат на их удовлетворение, условий поставки и эксплуатации в процессе производственного или личного потребления.

Однако формальное соответствие свойств товара требованиям покупателей и превосходство над конкурентами по отдельным параметрам не гарантирует успеха на рынке ему и его производителю.

«Стандартный» анализ конкурентоспособности начинается с оценки нормативных параметров, характеризующих свойства продукции, которые регламентируются обязательными нормами, стандартами и законодательством на рынке, где эту продукцию предполагается сбывать. Если хотя бы один из них не соответствует уровню, который предписан действующими нормами и стандартами, то дальнейшая оценка конкурентоспособности продукции нецелесообразна, независимо от результата сравнения по другим параметрам. В то же время, превышение норм и стандартов и законодательства не рассматривается как преимущество продукции, поскольку считается, что с точки зрения потребителя оно часто является бесполезным и потребительской стоимости не увеличивает. Исключения составляют случаи, когда покупатель заинтересован в некотором превышении действующих норм и стандартов в расчете на ужесточение их в будущем.

Аналогичным образом принято рассматривать:

- эргономические параметры, характеризующие продукцию с точки зрения ее соответствия свойствам человеческого организма при выполнении трудовых операций или потреблении (гигиенические, антропометрические, физиологические, свойства человека, проявляющиеся в производственных и бытовых процессах);

- эстетические параметры, характеризующие информационную выразительность (рациональность формы, целостность композиции, совершенство производственного исполнения продукции и стабильность товарного вида), они моделируют внешнее восприятие продукции и отражают именно такие ее внешние свойства, которые являются для потребителя наиболее важными, они ранжируются по степени значимости для конкретного вида продукции;

- экономические параметры, к которым относятся полные затраты потребителя по приобретению и потреблению продукции, а также условия ее приобретения и использования на конкретном рынке.

Во многих случаях конкурентная борьба предполагает использование принципа: посмотреть, как делают другие и постараться сделать чуть лучше, руководствуясь при этом идеями экономической целесообразности. Зачастую этот принцип срывается. Но только если существует:

- 1) хорошо подготовленная стратегия, определяющая наиболее оптимальный уровень сервиса для каждого сегмента работника;
- 2) умелое использование рекламы, доносящей до покупателя все преимущества сервиса и гарантирующей прочную связь клиента с покупателем;
- 3) учетная система поставки запасных частей;
- 4) система правил вызова сотрудников сервисной службы к клиенту;
- 5) обучение персонала, связанное с доведением до каждого исполнителя стандартов обслуживания.

Однако эффект при этом длится очень короткое время, так как предприятия-конкуренты также отслеживают действия игроков на рынке и принимают аналогичные контрмеры. Эффект может длиться чуть дольше, но обусловлено это бывает, как правило, нерасторопностью конкурентов.

Подобное поведение обеспечивает в лучшем случае волнообразный успех и постоянное преследование сменяющегося лидера. Искусство конкуренции состоит в умелом уходе от нее. Выигрывает не тот, кто без оглядки бросается в острую конкурентную борьбу, а тот, кто, выбрав верную позицию, умеет избежать жестокой и бессмысленной конкуренции. Экстенсивное развитие и временные количественные преимущества приведут лишь к тому, что значительная часть усилий будет попросту нивелироваться параллельным и идентичным развитием конкурентов. Долговременного успеха можно добиться лишь постоянно развивая качественные преимущества, не боясь создать дополнительные свойства товара, которые сегодня не увеличивают потребительскую стоимость. Не стоит забывать, что невозможно делать революционные открытия, опираясь лишь на существующие потребности. Качественное усовершенствование, невостребованное сегодня, завтра становится неотъемлемым атрибутом, а создавший его и поддерживающий направление качественных улучшений становится лидером, которого конкуренты вынуждены преследовать, перераспределяя между собой незначительные доли рынка, создавая «эксклюзивные условия».

Производитель, создавая конкурентоспособный товар, может:

- добиться отличия товаров предприятия в глазах покупателей от товаров конкурентов;
- выбрать из намеченных к производству товаров один, являющийся наиболее привлекательным для всех покупателей, и осуществлять на этой основе прорыв на рынке;
- отыскать новое применение выпускаемым товарам;
- найти выход на новые рынки, как со старыми, так и с новыми товарами;
- осуществлять модификацию выпускаемых товаров в соответствии с новыми вкусами и потребностями покупателей;
- регулярно развивать и совершенствовать систему сервисного обслуживания реализуемых товаров и систему стимулирования сбыта в целом.

Независимо от целей исследования, основой оценки конкурентоспособности является изучение рыночных условий, которое должно проводиться постоянно, как до начала разработки новой продукции, так и в ходе ее реализации. Задача состоит в выделении той группы факторов, которые влияют на формирование спроса в определенном секторе рынка:

- рассматриваются изменения в требованиях постоянных заказчиков продукции;
- анализируются направления развития аналогичных разработок;
- рассматриваются сферы возможного использования продукции;
- анализируется круг постоянных покупателей.

Однако подход, учитывающий потребности клиентов и деятельность конкурентов, должен быть построен на принципах конкурентного преимущества, получаемого за счет

внедрения инновационных решений. Ключевыми моментами успеха в данной конкурентной борьбе становятся:

- наличие передовой технологии и высокого потенциала собственных научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок;
- завоевание устойчивого финансового положения на рынке;
- умение проводить и эффективно использовать маркетинговые исследования;
- способность к маневрированию за счет изменения качественных и ценовых характеристик реализуемого товара, а также оказания комплекса услуг, включающих инжиниринговые, консалтинговые, техническое обслуживание, услуги транспорта, связи, посреднические и другие;
- наличие собственной сети снабжения и сбыта, обслуживаемой опытными специалистами;
- реализация действенной рекламы и системы связи с общественностью, в данном случае, особую важность приобретает не только сама разработка преимущества, но и донесение до покупателей смысла его создания и возможности использования;
- анализ слабых и сильных сторон основных фирм-конкурентов на основе объективной информации.

В настоящее время, в условиях резкого сокращения финансовых ресурсов ситуация усугубляется тем, что вместо того чтобы вкладывать деньги в развитие, предприятия «проедают» их в процессе текущей деятельности, что ведет в дальнейшем к их полному истощению. Так в Алтайском крае в 2008 году с января по сентябрь затраты на научные исследования и разработки составили 683710,0 тыс.руб., что на 16,2% больше, чем в аналогичном периоде 2007 года (588522,7 тыс.руб.). По итогам же всего 2008 года этот показатель вырос всего на 2,1%, что говорит о резком снижении затрат на научные исследования и разработки в 4 квартале 2008 года. Для сравнения, в 2007 году рост затрат на научные исследования и разработки составил 144,7% по отношению к 2006 году (647553,9 тыс.руб. в 2006г. и 936839,0 тыс.руб. в 2007г.). Численность работников этой сферы также сократилась по итогам года с 2574 человек в 2007 году до 2366 человек в 2008 году. Надо отметить, что несмотря на увеличение затрат в области разработок до сентября 2008 года, тенденция к сокращению численности работников, занятых этими разработками, наблюдается уже не первый год – в 2007г. по отношению к 2006г. она сократилась на 1,9% (с 2623 чел. в 2006г. до 2574 чел. в 2007г.)[1].

В условиях нестабильной ситуации и спада в целом в мировой экономике предприятиям очень важно расставить приоритеты деятельности. Недопустимо снижение издержек за счет закрытия научных подразделений, если целью руководства не является прекращение деятельности организации. Именно высокотехнологичные разработки должны стать основой экономии затрат. Предприятия, вкладывающие средства в научно-техническое развитие техники и технологии сегодня, имеют шанс завтра получить многократную положительную отдачу и задавать темп конкурентной борьбы. Предприятия, игнорирующие инновационные разработки сегодня, едва ли смогут завтра вообще что-либо предложить с каждым днем все более требовательному покупателю.

[1] Информация комитета по статистике Алтайского края

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В МАШИНОСТРОЕНИИ

Коваленко М. В. - студент, Лукина Е. В. – доцент
Алтайский Государственный Технический Университет (г. Барнаул)

Интерес к информационным технологиям обусловлен несколькими глобальными тенденциями машиностроительной отрасли.

Одна из наиболее значимых тенденций — структурное изменение отрасли, выраженное в создании крупных холдингов. Соответственно, на первый план выходят задачи оптимальной организации управленческих процессов как на уровне холдинга (консолидация, бюджетирование, портфельное управление проектами), так и на уровне каждой из его структурных единиц.

Большинство производственных предприятий сегодня работают в условиях острой конкуренции. Тенденция к ужесточению конкурентной среды требует от них постоянного поиска путей наиболее полного удовлетворения запросов потребителей. Конкурентными преимуществами для предприятий могут быть качество продукции, минимальные сроки поставки, индивидуализация предложения, повышение уровня сервиса и др., достижение которых возможно прежде всего за счет эффективного планирования и управления производственными процессами предприятия.

Другой важной тенденцией развития отечественного машиностроения является переход к производству продукции на заказ. Это позволяет более точно управлять издержками и распределять ресурсы, ориентироваться на изменения потребностей клиента и условий рыночной конъюнктуры. Сегодня около 90% предприятий российского машиностроения и приборостроения штучного и мелкосерийного типа используют именно позаказную организацию производства. «Переход к производству продукции на заказ требует сокращения сроков проектирования и изготовления продукции с одновременным повышением ее качества, максимальной загрузки имеющихся производственных мощностей, — отмечает Николай Красилов. — Поэтому к наиболее актуальным для автоматизации в машиностроении задачам можно отнести управление проектированием продукции, подготовку производства, оперативное планирование производства на уровне предприятия, диспетчирование производства в цехах.

По нашему опыту могу сказать, что из перечисленных функций заказчика интересуют в первую очередь технологии для управления процессами подготовки производства и оперативного управления производством, поскольку за счет автоматизации именно этих процессов можно обеспечить сокращение производственных издержек и повышение производительности» [1].

Традиционной особенностью машиностроительного производства, определяющей вектор интереса к ИТ-решениям, является высокая сложность производимой продукции. В составе готовой продукции большинства предприятий насчитывается от нескольких сотен до десятков тысяч деталей и сборочных единиц, что в значительной степени обуславливает огромные объемы справочников, которыми приходится оперировать предприятиям: в номенклатурном справочнике может быть более 100 тыс. позиций, в маршрутной технологии описано несколько сотен тысяч операций.

«Основой любого производственного, тем более машиностроительного, предприятия является НСИ (нормативно-справочная информация), содержащая конструкторскую и технологическую документацию на производимую продукцию, — рассказывает Игорь Успенский, руководитель направления „Машиностроение“ компании „АНД Проджект“. — Качество и степень проработки НСИ во многом определяют возможность управления производственным предприятием и построения эффективной системы управления. НСИ любого предприятия вследствие непрерывного совершенствования продукции, технологий, инноваций, а также из-за индивидуализации потребностей потребителей постоянно корректируется, документация претерпевает множество изменений, которые еще больше усложняют задачу управления производственной деятельностью.

Перечисленные особенности определяют главное направление автоматизации машиностроительных предприятий — решение задач планирования и управления производственной деятельностью, в том числе финансового контура производственного предприятия — ведения производственного учета и управления себестоимостью продукции».

С точки зрения популярности решений, ИТ-проекты, выполняемые сегодня на предприятиях машиностроения, в основном связаны с внедрением систем класса ERP и CAD/CAM/PDM [2].

По мнению экспертов, машиностроительные предприятия сегодня находятся на начальном этапе построения эффективных систем управления. Перед большинством из них стоят задачи эффективного управления инженерными данными, построения систем планирования и управления производством, финансового планирования и ведения учета. Решение этих задач возможно только при системном подходе, обеспечивающем применение современных методов управления и базирующемся на современных

ИТ-решениях и системах.

В ближайшей перспективе наиболее востребованными будут решения, обеспечивающие:

- комплексное управление всеми ресурсами предприятия;
- поддержку любых типов производства, от серийного до позаказного;
- полную поддержку требований российского законодательства для ведения бухгалтерского и налогового учета;
- учет особенностей отечественных промышленных предприятий;
- возможность управления как отдельными производственными предприятиями, так и холдинговыми производственными структурами.

В целом, эксперты прогнозируют сохранение достигнутого уровня инвестиций в ИТ со стороны предприятий машиностроения. Приоритетными бизнес-задачами, требующими поддержки средствами ИТ, по-прежнему будут производственное планирование и управление, бюджетирование, управление техническим обеспечением и ремонтом оборудования, перспективным будет внедрение систем электронного документооборота [1].

Список использованной литературы:

1. <http://www.cio-world.ru>
2. <http://www.business-magazine.ru>

СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ ВОСПРОИЗВОДСТВА ОСНОВНЫХ ФОНДОВ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Козлов Р.В. - студент, Лукина Е.В. - доцент

Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

В настоящее время машиностроение России представляет собой комплекс отраслей промышленности, а также интеллектуальный потенциал работников машиностроительной отрасли, изготавливающих средства производства, транспорт, предметы потребления, оборонную технику.

Основные проблемы машиностроительного комплекса препятствующие его развитию, носят не частный, локальный характер, а представляют собой, общую взаимосвязанную и взаимообусловленную систему. На уровне машиностроительных предприятий к числу основных из них следует отнести:

- критический моральный и физический износ оборудования и технологий;
- острый дефицит квалифицированных кадров вследствие относительно низкой заработной платы, падения престижа инженерно-технических и рабочих специальностей, обострения социальных проблем;
- дефицит денежных ресурсов по причине низкой рентабельности производства и низкой кредитной и инвестиционной привлекательности предприятий для реализации программ стратегических преобразований, в том числе: внедрение передовых управленческих и организационно-технических решений, модернизация производственной инфраструктуры, подготовка и привлечение квалифицированных кадров, разработка и освоение новых конкурентоспособных видов продукции и услуг;
- наличие избыточных производственных мощностей, как правило, с морально устаревшей конфигурацией и архитектурой производственных зданий (излишние габариты, высокая энергоемкость, низкая ремонтпригодность и т. п.) и, соответственно, крайне высокие издержки на их содержание (в станкостроении уровень загрузки производственных мощностей составляет около 20%, а на предприятиях сельхозмашиностроения - не более 25%);
- морально устаревшую инфраструктуру производственных мощностей (промышленные коммуникации, внутризаводская транспортная и складская система (внутренняя логистика), экологическая безопасность, санитарные нормы и требования (охрана труда), техника безопасности и т. п.).

Роль и значение машиностроения определяется, прежде всего, тем, что это базовая отрасль экономики страны, тесно взаимосвязанная с ведущими отраслями экономики и обеспечивающая их устойчивое функционирование, наполнение потребительского рынка, и являющаяся основой развития технологического ядра промышленности.

Машиностроение в советской экономике относилось к тяжелой промышленности, так называемой, группе «А» - «производства средств производства» и его развитию придавалось приоритетное значение. Доля машиностроительного производства находилась на уровне развитых стран и составляла более 40%. По состоянию на 1990 год машиностроение включало 11 крупных комплексных отраслей и около 100 специализированных. По общему объему выпуска продукции машиностроения СССР занимал второе место в мире после США, а по производству отдельных видов машин и оборудования, например, тракторов по суммарной мощности двигателей - первое место в мире. Опережающими темпами росло производство станкостроительной и инструментальной промышленности, создающей предпосылки для технического прогресса во всех отраслях машиностроения [2].

В 90-е годы, в период спада экономики объем производства машиностроительной продукции снизился в несколько раз, причем удельный вес машиностроения в общем объеме промышленного производства сократился до 16%. Наибольший спад произошел в самых передовых отраслях машиностроительного комплекса, таких как: станко - авиа- и приборостроении, электронной и электротехнической промышленности и др.

Причины кризиса машиностроения во многом схожи с причинами кризиса других отраслей народного хозяйства. Во-первых, промышленность была построена по отраслевому принципу с высоким уровнем специализации и низким уровнем межотраслевого и внутриотраслевого обмена. Во-вторых, разрушилось единое экономическое пространство СССР. В-третьих, российская экономика во многом зависела от сырьевых цен и импорта капитала. В-четвертых, в нашей стране искусственно сдерживалась инфляция, приведшая к кризису в августе 1998 года.

Однако ряд специфических особенностей, присущих только машиностроительным предприятиям, сделали кризис машиностроения наиболее глубоким и болезненным. К числу этих особенностей следует отнести: относительно низкий уровень рентабельности производства, высокий уровень накладных расходов, энергоемкости и металлоемкости технологий, длительный производственный цикл и, как следствие, длительный период возвратности инвестиций. Машиностроительное предприятие имеет также относительно низкий уровень фондоотдачи, высокий уровень специализации и милитаризации, потребность в дорогостоящем высокотехнологичном оборудовании и, безусловно, в высококвалифицированных инженерно-технических и рабочих кадрах. Кроме этого, на машиностроительное предприятие влияет наличие объемной и разветвленной социальной инфраструктуры, а также неудовлетворительное соотношение площадей, непосредственно используемых в основном производстве, и общей площади, занимаемой предприятием. В настоящее время в структуре машиностроительного комплекса объединено более 7,5 тысячи крупных и средних предприятий девяти бывших отраслевых министерств. Из них 3,3 тысячи предприятий, наиболее значимых для промышленности, курируются Министерством промышленности и торговли Российской Федерации. Основная часть предприятий приватизирована (90%), причем более 80% из них выкуплены полностью. Основная доля государственной собственности сконцентрирована в научных учреждениях и проектных организациях.

С 2002 года начинается замедление темпов роста производства по многим видам машиностроительной продукции, а в станкоинструментальной промышленности, тракторном и сельскохозяйственном, металлургическом машиностроении и автомобилестроении наметились устойчивые тенденции к спаду производства. В целом по машиностроению темпы роста становятся почти в два раза ниже, чем в среднем по промышленности. Рентабельность производства, имевшая после 1998 года тенденцию к росту, вновь снизилась, а количество убыточных предприятий опять поднялось до 40,9%. Ухудшилось финансовое состояние машиностроения, которое характеризуется двукратным превышением кредиторской задолженности над дебиторской. Просроченная кредиторская задолженность, приходящаяся на отрасль, составляет в настоящее время почти четверть от всей просроченной задолженности в промышленности и продолжает расти. Выработка продукции на одного рабочего в машиностроении продолжает оставаться одной из самых низких и составляет 286 тысяч рублей в год, тогда как в среднем по промышленности этот показатель достигает почти 600 тысяч рублей в год. Соответственно и уровень зарплаты в машиностроении более чем на четверть ниже, чем в среднем по промышленности, что ведет к обострению кадровых проблем.

К сожалению, кратковременный всплеск роста производства не привел машиностроение к решению главной задачи - модернизации оборудования и технологий, прежде всего, из-за недостаточных инвестиций в основной капитал и низкой инновационной восприимчивости предприятий [2].

Таблица 1 - Основные фонды [1].

<i>Машиностроительные производства</i>	<i>20 04</i>	<i>20 05</i>	<i>20 06</i>	<i>20 07</i>
Наличие основных фондов (на начало года) млрд. руб.	28 85	32 34	36 73	42 18
Степень износа основных фондов на начало года, %	47 ,9	47 ,7	47 ,7	46 ,8
Коэффициент ввода	5	5, 4	5, 8	6, 6
Коэффициент выбытия (ликвидация основных фондов)	1, 5	1, 8	1, 9	1, 9
Прирост основных фондов (млрд. руб.)	23 5	34 9	43 9	54 5
Коэффициент роста основных фондов	1, 07	1, 12	1, 14	1, 15
Коэффициент ввода	0, 07	0, 12	0, 14	0, 15

Приведенные в таблице 1 статистические данные показывают 50-ти процентный уровень износа основных фондов, в тоже время по оценкам экспертов этот показатель достиг критического уровня (от 65 до 75%). Выбытие основных фондов идет с темпом 1,5-2,5% в год, тогда как годовой темп обновления технологической базы не превышает 0,1-0,5%. При этом удельный вес производств, соответствующих пятому технологическому укладу, возникшему в развитых странах в 90-е годы, составляет лишь 8%.

В наиболее сложном положении оказалась важнейшая отрасль машиностроения – станкостроение, определяющая технологический уровень всего машиностроительного комплекса. Здесь, потребность в обновлении станочного парка составляет \$1,5-1,8 млрд. долларов (если ее принять в 10% в год от имеющегося парка в 2,2 млн. штук), но она практически не обеспечена платежеспособным спросом.

Все это порождает замкнутый порочный круг проблем машиностроения: изношенные фонды - низкое качество выпускаемой продукции - низкая конкурентоспособность - низкие объемы продаж - недостаточные обороты по финансам - нехватка денежных средств на обновление оборудования. И как следствие, отсутствие возможностей не только для инноваций, но и для сохранения темпов роста производства на достаточно высоком уровне.

К сожалению, приходится констатировать, что в нынешнем состоянии предприятия российского машиностроения могут осуществлять производство конкурентоспособной продукции только для сравнительно узких сегментов рынка. По оценкам экспертов, на мировом рынке могут конкурировать в соответствующих сегментах не более 50 российских машиностроительных компаний.

Отдельно следует взглянуть на состояние машиностроения с точки зрения его воздействия на экономическую безопасность страны.

К сожалению, приходится констатировать, что в нынешнем состоянии предприятия российского машиностроения могут осуществлять производство конкурентоспособной продукции только для сравнительно узких сегментов рынка. По оценкам экспертов, на мировом рынке могут конкурировать в соответствующих сегментах не более 50 российских машиностроительных компаний.

Отдельно следует взглянуть на состояние машиностроения с точки зрения его воздействия на экономическую безопасность страны. Индикаторами экономической безопасности в производственной сфере принято считать следующие показатели: долю в промышленном производстве обрабатывающей промышленности с пороговым значением 70% и долю в промышленном производстве машиностроения - 30%. Фактически эти

показатели в настоящее время выходят за пределы пороговых значений и равны соответственно менее 50% и 20%.

Обновление основных средств машиностроительного производства происходит постоянно, однако с разной скоростью, что обусловлено разными как внешними так внутренними фактами.

Что касается другой стороны вопроса, а в частности источников обновления основных фондов, то одним из них является инвестиции государства в основной капитал.

Изменения их величины видны из таблицы 2.

Таблица 2 – Инвестиции в основной капитал [1]

	1 992	1 995	2 000	2 002	2 003	2 004	2 005	2 006	2 007
Инвестиции в основной капитал (до 2000г. - трлн. рубл.)	2 ,7	2 67	1 165	1 762	2 186	2 865	3 611	4 730	6 627
Индекс физического объема инвестиций в основной капитал:									
в процентах к предыдущему году	6 0,3	8 9,9	1 17,4	1 02,8	1 12,5	1 14	1 10,9	1 17	1 21,1
в процентах к 1995г.	1 66	1 00	8 4,6	9 5,7	1 07,7	1 22	1 35,8	1 58	1 91,9

Потенциал развития машиностроения России состоит в том, что при реализации стратегических целей вхождения страны в постиндустриальное общество в ближайшей перспективе необходимо решать одновременно три основные задачи:

- интенсивную модернизацию машиностроения и его технического перевооружения и, в первую очередь, приоритетных подотраслей. При этом важно в перспективе уйти от технологической зависимости российского машиностроения (в первую очередь, оборонно-промышленного комплекса) от зарубежных поставщиков технологий и оборудования;
- подготовку и переподготовку кадрового потенциала с формированием нового инженерно - технического и управленческого поколения, способного обеспечить инновационное развитие машиностроения;
- создание условий для повышения инвестиционной привлекательности машиностроительных предприятий и обеспечения притока частных инвестиций в машиностроение.

Исходные позиции нельзя признать выгодными. Следует учитывать, что в развитых зарубежных странах в настоящее время используются технологии, которые относятся к четвертому и пятому технологическим укладам, но четвертый уже идет на спад, а пятый находится на пике подъема, есть примеры появления и технологий шестого уклада.

В России доминирует четвертый технологический уклад, который, по оценкам специалистов, достигнет высшей точки подъема только к 2015 году. Применительно к российскому машиностроению это означает, что необходимо преодолевать отставание от мирового уровня в полтора-два технологических поколения (одно поколение 10-15 лет), с одновременным формированием и распространением в перспективе наиболее эффективных направлений пятого и шестого технологических укладов [4].

Список использованных источников:

1. Сайт www.cir.ru Россия в цифрах. 2008:Стат. Сб./М., 2008
2. Сайт www.ereport.ru

3. Ковалев В.В. «Финансовый анализ», М., Финансы и статистика, 1998. -512с.
4. <http://www.promved.ru/articles/article.phtml?id=858&nomer=30> (Промышленные ведомости: экспертная общероссийская газета № 6, июнь 2006).

АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РИСКОВ

Козлова М.В. – студент

Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Существование общества вследствие неопределенности влияния случайных факторов различного рода во всех аспектах его деятельности подвержено рискам. Риск — это вероятность понести потери или убытки.

Инвестиционный риск характеризует вероятность возникновения непредвиденных финансовых потерь, его уровень при оценке определяется как отклонение ожидаемых доходов от инвестирования от средней или расчетной величины. Поэтому оценка инвестиционных рисков всегда связана с оценкой ожидаемых доходов и потерь.

Усиление конкуренции на отечественном и мировом инвестиционном рынках приводит к тому, что решения инвесторов во все большей степени сопровождаются риском, обусловленным нестабильными условиями реализации инвестиционных проектов. Глубокое понимание методов его оценивания, а также умение применять эти методы в инвестиционной практике, необходимы для преодоления нежелания рисковать либо для предотвращения безразличного отношения к возможным угрозам. Известен принцип: для эффективного управления риском его в первую очередь необходимо измерить. Методы оценивания риска принесут пользу при принятии конкретных инвестиционных решений, оптимальных для сложившихся условий.

Различают качественные и количественные методы анализа риска.

Качественный анализ рисков позволяет выявить и идентифицировать возможные виды рисков, свойственных проекту, также определяются и описываются причины и факторы, влияющие на уровень данного вида риска.

Отметим одну важную специфическую особенность качественного анализа инвестиционных рисков, состоящую в его количественном результате: процесс проведения качественного анализа проектных рисков должен включать не только чисто описательный, инвентаризационный аспект определения тех или иных конкретных видов рисков данного проекта, но и стоимостную оценку всех этих минимизирующих риск конкретного проекта мероприятий.

Этапы качественного анализа рисков

1. идентификация (определение) возможных рисков;
2. описание возможных последствий (ущерба) реализации обнаруженных рисков и их стоимостная оценка;
3. описание возможных мероприятий, направленных на уменьшение негативного влияния выявленных рисков, с указанием их стоимости;
4. исследования на качественном уровне возможности управления рисками инвестиционного проекта:
 - диверсификация риска; - снижение риска
 - уклонение от рисков;
 - компенсация рисков;
 - локализация рисков. - адаптация, учитывающий культурные, социальные, экономические и юридические реалии.

В мировой практике финансового менеджмента используются различные методы количественного анализа рисков инвестиционных проектов (ИП).

1. Метод корректировки нормы дисконта. Достоинства этого метода — в простоте расчетов, которые могут быть выполнены с использованием даже обыкновенного калькулятора, а также в понятности и доступности. Вместе с тем метод имеет существенные недостатки.

Метод корректировки нормы дисконта осуществляет приведение будущих потоков платежей к настоящему моменту времени (т.е. дисконтирование по более высокой норме), но не дает никакой информации о степени риска (возможных отклонениях результатов). При

этом полученные результаты существенно зависят только от величины надбавки за риск.

Он также предполагает увеличение риска во времени с постоянным коэффициентом, что вряд ли может считаться корректным, так как для многих проектов характерно наличие рисков в начальные периоды с постепенным снижением их к концу реализации. Таким образом, прибыльные проекты, не предполагающие со временем существенного увеличения риска, могут быть оценены неверно и отклонены.

Данный метод не несет никакой информации о вероятностных распределениях будущих потоков платежей и не позволяет получить их оценку.

Несмотря на отмеченные недостатки, метод корректировки нормы дисконта широко применяется на практике.

2. Метод достоверных эквивалентов. Недостатками этого метода следует признать:

– сложность расчета коэффициентов достоверности, адекватных риску на каждом этапе проекта; Рассчитывается как отношение суммы текущей прибыли и амортизации к полной стоимости кредита.

– невозможность провести анализ вероятностных распределений ключевых параметров.

3. Анализ чувствительности. Данный метод является хорошей иллюстрацией влияния отдельных исходных факторов на конечный результат проекта.

Главным недостатком данного метода является предпосылка о том, что изменение одного фактора рассматривается изолированно, тогда как на практике все экономические факторы в той или иной степени коррелированы.

По этой причине применение данного метода на практике как самостоятельного инструмента анализа риска, весьма ограничено. [2]

4. Метод сценариев. В целом метод позволяет получать достаточно наглядную картину для различных вариантов реализации проектов, а также предоставляет информацию о чувствительности и возможных отклонениях, а применение программных средств типа Excel позволяет значительно повысить эффективность подобного анализа путем практически неограниченного увеличения числа сценариев и введения дополнительных переменных.

5. Имитационное моделирование. Практическое применение данного метода продемонстрировало широкие возможности его использования в инвестиционном проектировании, особенно в условиях неопределённости и риска. Данный метод особенно удобен для практического применения тем, что удачно сочетается с другими экономико-статистическими методами, а также с теорией игр и другими методами исследования операций. Практическое применение данного метода показало, что зачастую он даёт более оптимистичные оценки, чем другие методы, например анализ сценариев, что, очевидно обусловлено перебором промежуточных вариантов.

Наиболее перспективными для практического использования являются методы сценарного анализа и имитационного моделирования, которые могут быть дополнены или интегрированы в другие методики.

Многообразие ситуаций неопределённости делает возможным применение любого из описанных методов в качестве инструмента анализа рисков. В данном случае задачей эксперта будет являться выбор наиболее оптимальных методов и их сочетаний, максимально точно удовлетворяющих культурным, экономическим, политическим условиям, сложившимся на предприятии, в стране, и в мире в целом.

Список использованной литературы:

1. Егорова Е.Е Системный подход оценки риска. // Управление риском. 2005.
2. Дмитриев М.Н., Кошечкин С.А. Методы количественного анализа риска инвестиционных проектов.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ НА РЫНКЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Козлова Ю.В. – студентка, Лукина Е.В. – доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Интеллектуальная собственность — новое понятие для российского национального законодательства и практики последних лет. Еще в научной литературе 80-х гг. XX в. о нем говорилось как об условном собирательном термине, применяемом лишь в международных соглашениях и законодательстве некоторых государств. В современных условиях развития общества с появлением новейших технологий проблема защиты авторских и связанных с ними смежных прав приобрела особую актуальность. В России 90-х гг. XX в. нормы права интеллектуальной собственности содержались в многочисленных законах, актах Президента РФ и Правительства РФ. Проблема упорядочения этих норм решалась более 10 лет. Обсуждались две основные концепции: одна — совершенствовать уже имеющееся законодательство, внося в него необходимые изменения и дополнения; вторая — создать новый единый документ. Верх взяла вторая концепция. С первого января 2008 вступила в силу 4 часть Гражданского Кодекса, при этом признаются утратившими силу более 50 законов и иных нормативных правовых актов РФ и РСФСР.

Причины, по которым государства принимают национальные законы и присоединяются в качестве подписавшихся государств к региональным или международным договорам (или к тем и другим), регулирующим права интеллектуальной собственности, обычно обосновываются стремлением:

- посредством предоставления охраны создать побудительный мотив для проявления различных созидательных усилий мышления;
- дать таким создателям официальное признание;
- вознаградить творческую деятельность;
- создать хранилища жизненно важной информации;
- содействовать росту как отечественной промышленности или культуры, так и международной торговли, посредством договоров, предоставляющих многостороннюю охрану.

Общая характеристика изобретательской активности в регионах РФ на 2008-2007г.

В 2008 г. общее количество заявок на выдачу патентов на изобретения, поступивших в Роспатент, увеличилось по сравнению с 2007 г. на 6,11 % и составило 41849 (в 2007 г. – 39439), в том числе:

• заявителями из Российской Федерации было подано 27712 заявок, что на 0,75 % меньше, чем в 2007 г. (в 2007 г. – 27505);

• иностранными заявителями в 2008 г. было подано 14137 заявки, что больше на 18,46 %, чем в 2006 г. (в 2007 г. - 11934).

На полезные модели было подано 10995 заявок, что на 9.13 % больше, чем 2007 г. (в 2007 г. – 10075).

На промышленные образцы было подано 4711 заявки, что на 2,3 % меньше, чем в 2007 г. (2007 г. – 4823).

На товарные знаки и знаки обслуживания в 2008 г. было подано 57112 заявки, (что на 0,2 % меньше, чем в 2007 г. (в 2007 г. – 57262).

В сфере интеллектуальной собственности в наиболее развитых странах зарабатываются огромные средства, а по объему рынка только область авторских и смежных прав уже давно обошла (например, в США) ряд крупных традиционных отраслей экономики. Быстрое повышение значимости сферы интеллектуальной собственности в мировых процессах развития происходит в контексте ускорения глобализации мировой экономики, связанной, в том числе, и с выходом мировых технологий на новый качественный уровень.

Развитием и защитой интеллектуальной собственности во всем мире занимается Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС), основанная при ООН в 1967 году.

ВОИС оказывает содействие подписанию новых международных соглашений и модернизации национальных законодательств, способствует административному сотрудничеству между странами, предоставляет техническую помощь развивающимся странам и удерживает службы, которые облегчают международную защиту изобретений, знаков и промышленных образцов. При ВОИС действует центр по арбитражу и посредничеству. С 1999 года ВОИС предоставляет услуги по урегулированию споров, которые возникают при регистрации и использовании наиболее распространенных типичных названий доменов в Интернете (.com, .net, .org). ВОИС осуществляет управление 21 соглашением, которые охватывают основные аспекты интеллектуальной собственности. Ключевыми соглашениями являются Парижская конвенция об охране промышленной собственности (1883), Бернская конвенция об охране литературных и художественных произведений (1886), Лиссабонское соглашение об охране наименований мест происхождения и их международной регистрации (1958), Гаагское соглашение о международном депонировании промышленных образцов (1934), Соглашение о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности ТРИПС.

Обладатели прав на самые передовые мировые технологии становятся владельцами главного ресурса научно-технического и социально-экономического прогресса, поскольку интеллектуальная составляющая уже давно является основной в структуре цен многих наиболее емких по объему рынка товаров.

Основными недостатками системы государственного регулирования рынка интеллектуальной собственности в России являются: нестабильность, бессистемность, сложность, запутанность, противоречивость и неоднозначность нормативной базы, недостаточное использование возможностей законодательства в целях стимулирования инвестиционной и инновационной деятельности, несовершенство существующих институтов и отсутствие эффективных технических средств защиты прав и законных интересов участников указанной деятельности.

Тем не менее, по мнению отдельных авторов, в настоящее время деятельность в области права приближается к мировым стандартам и существенно опережает процессы, происходящие в экономической среде, в том числе на рынке прав на результаты интеллектуальной деятельности.

Федеральным органом исполнительной власти в области организации правовой охраны объектов интеллектуальной собственности в РФ, является Роспатент, в ведении которого находится механизм закрепления прав на интеллектуальную собственность.

Научным учреждением в России, занимающимся вопросами интеллектуальной собственности, является Республиканский НИИ интеллектуальной собственности. Одним из центральных учебных заведений в этой области является Российский государственный институт интеллектуальной собственности.

Список использованных источников:

1.

Жилинский С. Э. Предпринимательское право (правовая основа предпринимательской деятельности) : учеб. для вузов / С. Э. Жилинский. — 8-е изд., пересмотр, и доп. — М.: Норма, 2007. - 944с.

2.

[h\[Веб ресурс\] http://www1.fips.ru/wps/wcm/connect/content_ru/ru/activity_lines/regions/analiz07](http://www1.fips.ru/wps/wcm/connect/content_ru/ru/activity_lines/regions/analiz07)

3.

[h\[Веб ресурс\] http://ru.wikipedia.org/wiki/Интеллектуальная_собственность](http://ru.wikipedia.org/wiki/Интеллектуальная_собственность)

4.

[h\[Веб ресурс\] http://www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)

ПРОБЛЕМЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Кочанов И.А. – студент, Лукина Е.В. – доцент

Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

В современном обществе невозможно представить какое-либо успешное предприятие, которое не основывало бы свою деятельность на применении информационно-коммуникационных технологий, образующих информационную систему.

Информационная система (ИС) — это система, реализующая информационную модель предметной области, чаще всего — какой-либо области человеческой деятельности. ИС должна обеспечивать: получение (ввод или сбор), хранение, поиск, передачу и обработку (преобразование) информации [3].

Информационной системой также называют совокупность взаимосвязанных аппаратно-программных средств для автоматизации обработки информации. В информационную систему данные поступают от источника информации. Эти данные отправляются на хранение либо претерпевают в системе некоторую обработку и затем передаются потребителю [3].

Информационная система состоит из источника информации, аппаратной части ИС, программной части ИС, потребителя информации (см. рисунок 1).

С развитием информационных технологий многие информационные системы эволюционировали в автоматизированные информационные системы.

Автоматизированная ИС – это комплекс, который включает компьютерное и коммуникационное оборудование, программное обеспечение, лингвистические средства, информационные ресурсы, а также системный персонал [3].

Информационная система КГУЗ «ДЦАК»

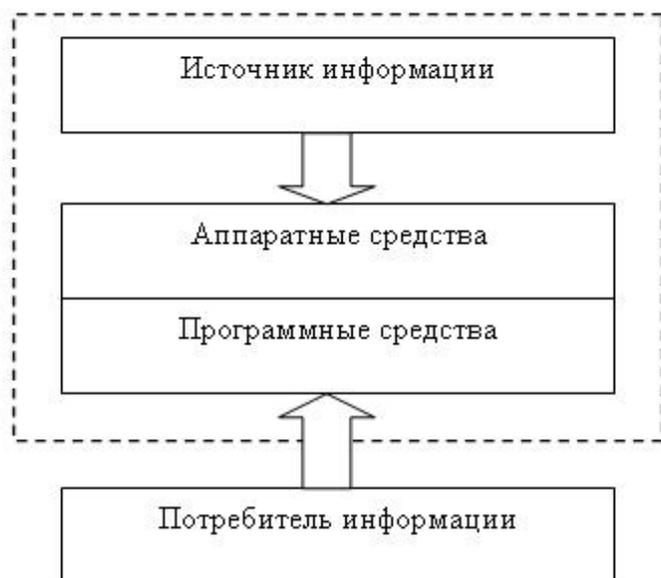


Рисунок 1 – Состав информационной системы

Для проектирования и модернизации ИС используют наиболее распространенные модели: каскадную и спиральную [1].

Каскадная модель предусматривает последовательное выполнение всех этапов проектирования в строго фиксированном порядке. Переход на следующий этап означает полное завершение работ на предыдущем этапе.

Этапы проектирования в соответствии с каскадной моделью:

1. Формирование требований
2. Проектирование

3. Реализация
4. Тестирование
5. Ввод в действие
6. Эксплуатация и сопровождение

При использовании спиральной модели ИС проектируется в несколько итераций (витков спирали) методом прототипирования, где прототип — действующий компонент ИС, реализующий отдельные функции и внешние интерфейсы. Каждая итерация соответствует созданию фрагмента или версии ИС, на ней уточняются цели и характеристики проекта, оценивается качество полученных результатов и планируются работы следующей итерации.

На каждой итерации оцениваются:

- Риск превышения сроков и стоимости проекта
- Необходимость выполнения еще одной итерации
- Степень полноты и точности понимания требований к системе
- Целесообразность прекращения проекта.

Для наглядности рассмотрим информационную систему Краевого государственного учреждения здравоохранения «Диагностический центр Алтайского края» (КГУЗ «ДЦАК»).

Диагностический центр является ведущим краевым консультативно-диагностическим учреждением, обеспечивающим население края доступной высококвалифицированной диагностической и консультативной помощью. Работа центра предполагает создание и развитие специфической информационной системы, направленной на автоматизацию всех сфер деятельности КГУЗ «ДЦАК».

В состав информационной системы Диагностического центра входят:

- источник информации - пациенты, а именно их персональные (паспортные, номер полиса обязательного медицинского страхования, место проживания) и медицинские данные (результаты обследований, электронная карта пациента);

- аппаратные средства – медицинское, сетевое, периферийное оборудование, объединенное локальной вычислительной сетью;

- программные средства – Госпитальная информационная система Диагностического центра, представляющая из себя набор программных продуктов (АРМ «Регистратура», АРМ «Прием пациентов», АРМ «Отчеты») и набор баз данных, содержащих в себе информацию о данных пациентов, их электронных медицинских карт, результатов обследований, расписании приема специалистов;

- потребитель информации – медицинский персонал Диагностического центра, а также сами пациенты, когда получают на руки распечатки результатов обследований, заключения и рекомендации врачей.

Аппаратные и программные средства информационной системы Диагностического центра претерпевают постепенное моральное и физическое устаревание, в связи с чем необходимо проводить модернизацию системы.

Проведя исследование, изучив новые требования персонала и конечных пользователей к элементам информационной системы, была выявлена необходимость применения спиральной модели для модернизации ИС базового предприятия, что позволит сохранить имеющиеся опыт, устранить недостатки и дополнить ИС новыми компонентами (базы данных, повышенная функциональность) с учетом современных тенденций информационных технологий.

Использованная литература

1. Братищенко В.В. Проектирование информационных систем. — Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2004. — 84 с.

2. Романов В. П. Интеллектуальные информационные системы в экономике: Учебное пособие / Под ред. д.э.н., проф. Н.П. Тихомирова. — М.: Издательство «Экзамен», 2003. — 496 с.

3. [Вэб-ресурс] www.wikipedia.ru

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ОБРАЗОВАНИИ

Леухина А.С. - студент, Лукина Е.В., доцент

Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Самые большие изменения в образовании в конце XX – начале XXI века происходят вследствие широкого вторжения в процессы обучения и управления образованием новой системообразующей науки «информатика» и информационные технологии. Этот процесс всколыхнул не только развитие отраслей знаний, связанных с дискретной математикой, моделированием систем и системологией, но и вызвал необходимость решения проблем социального характера и воспитания человека в новых условиях информационного общества.

«Информационное общество – историческая фаза возможного развития цивилизации, в которой главными продуктами производства становятся информация и знания. Отличительные черты:

- увеличение роли информации, знаний и информационных технологий в жизни общества;
- возрастание числа людей, занятых информационными технологиями, коммуникациями и производством информационных продуктов и услуг в валовом внутреннем продукте;
- нарастающая информатизация общества с использованием телефонии, радио, телевидения, сети Интернет, а также традиционных и электронных СМИ;
- создание глобального информационного пространства, обеспечивающего: эффективное информационное взаимодействие людей, их доступ к мировым информационным ресурсам и удовлетворение их потребностей в информационных продуктах и услугах» [2].

Согласно определению, принятому ЮНЕСКО, информационные технологии – это комплекс взаимосвязанных, научных, технологических, инженерных дисциплин, изучающих методы эффективной организации труда людей, занятых обработкой и хранением информации; вычислительную технику и методы организации и взаимодействия с людьми и производственным оборудованием, их практические приложения, а также связанные со всем этим социальные, экономические и культурные проблемы. Сами информационные технологии требуют сложной подготовки, больших первоначальных затрат и наукоемкой техники. Их введение должно начинаться с создания математического обеспечения, формирования информационных потоков в системах подготовки специалистов [2].

Использование информационных технологий позволяет при обучении создавать условия для активной деятельности обучающихся, их высокой мотивации, достигать высокой эффективности процесса обучения. Информатизация образования должна рассматриваться как процесс подготовки выпускника к полноценной жизни в условиях информационного общества.

Современные требования к профессиональной подготовке специалистов высшей квалификации предполагают такой уровень владения современными информационными средствами и технологиями, который мог бы обеспечить достаточную функциональную независимость человека в процессе обработке информационных потоков.

Всё большей необходимостью становится потребность формирования у специалиста умений воспринимать и осмысливать все новое: новое знание, новые виды и формы деятельности, новые приемы организации и управления.

Быстрый рост объемов информации и разнообразие ее видов приводит к ускорению процесса старения знаний в среднем от трех до пяти лет. Отсюда насущной потребностью становится воспитание и поощрение работника нового типа: образованного, предприимчивого, настроенного на обучение в течение всей своей жизни.

Таким образом, информационное общество предъявляет более высокие требования ко всей системе образования, включая все ее этапы: дошкольное, среднее, средне-специальное,

высшее образование. Специфика информационного общества и переход к этому обществу, обуславливают необходимость системного использования информационных технологий в двух направлениях: подготовки квалифицированных специалистов и переподготовки преподавателей высшей школы [3].

В рамках первого направления, информационные технологии должны решать следующие задачи образования [1]:

1) Развитие многомерной, разносторонней духовно богатой личности, способной к самостоятельному творчеству и высококачественной работе.

2) Воспитание личности свободной и ответственной, способной постоянно в процессе жизни совершать выбор из широкого спектра (в политике, культуре, труде, потреблении...) и нести за него ответственность.

3) Формирование личности, не только готовой к постоянным изменениям жизни (места жительства, работы, профессии, образа жизни), но и активно их иницилирующей.

4) Формирование электронной грамотности. Согласно наблюдениям ученых, дети нового поколения в состоянии прочитывать в день до 8 книг по 300 страниц каждая не только в результате освоения скорочтения, но, прежде всего, благодаря компьютерным технологиям уплотнения и графической подачи информации;

5) Развитие личности, способной к активной работе в коллективе, готовой выполнить во временной творческой группе любую функцию (от подчиненной до лидерской), открытой к продуктивному диалогу.

6) Постоянное совершенствование собственных знаний, потребность к непрерывному самообразованию.

Второе направление информационных технологий выдвигает новые требования к системе повышения квалификации профессорско-преподавательского состава высшей школы. Основная цель переподготовки преподавателей вузов заключается в поддержании высокой квалификации, создании условий для повышения уровня компетенции, свободного владения своей профессией, способности к эффективной работе по специальности на уровне мировых стандартов, социальной и профессиональной мобильности.

Совершенствование методов и организационных форм обучения обусловлено необходимостью развития интеллектуального потенциала у молодого поколения, умений самостоятельно извлекать знания в условиях активного использования современных технологий информационного взаимодействия. Возможности этих технологий позволяют включать новые аспекты профессиональной тематики, отражающие современные научные достижения, изучение сути которых до недавнего времени не представлялось возможным из-за трудностей, связанных с необходимостью обработки больших объемов информации для ее учебной интерпретации.

К технологиям информатизации образования в полной мере могут быть отнесены, например, приемы создания и оценки качества информационных ресурсов образовательного назначения, методы обучения педагогов эффективному использованию информационных и коммуникационных технологий в своей профессиональной деятельности.

В системе образования широкое распространение получают универсальные офисные прикладные программы и средства информационных и телекоммуникационных технологий: текстовые процессоры, электронные таблицы, программы подготовки презентаций, системы управления базами данных, органайзеры, графические пакеты и т.п. Что делает необходимым и обязательным приобретение как студентами, так и преподавателями навыков работы с выше перечисленными программными средствами как минимум на уровне пользователей.

Внедрение и использование информационных и телекоммуникационных технологий в науке и образовании не является самоцелью, согласно Стратегии развития информационного общества РФ (от 7 февраля 2008 г. № Пр-212), это позволит повысить качество жизни граждан и обеспечит конкурентоспособность России в целом.

Список использованных источников:

- 1) <http://school-04.berdsk-edu.ru/p35aa1.html>
- 2) <http://ru.wikipedia.org>
- 3) Янин А.А. Проблемы и перспективы информационного пространства образовательных учреждений.// Педагогическое обозрение №30, 2002, с. 16-17.
- 4) <http://www.ido.rudn.ru>

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОМПАНИЙ В СФЕРЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Е. В. Лобанов – магистрант, А. М. Марков – д.т.н., профессор
Алтайский государственный технический университет (г.Барнаул)

Сегодня трудно найти компанию, которая не использовала бы в своей повседневной работе информационные технологии (ИТ). Обслуживание и настройка техники, консультирование пользователей, установка и сопровождение бухгалтерских и кадровых программ, офисного программного обеспечения – вот стандартный перечень работ, которые выполняют ИТ - специалисты практически в каждой компании, независимо от ее размера, вида деятельности и количества сотрудников, помимо этого разрабатываются и внедряются сложные проекты по автоматизации деятельности компаний. Многие предприятия развиваются, а чтобы идти в ногу со временем, необходимо расширение спектра используемых ИТ, что нередко приводит к увеличению объема их обслуживания и сопровождения. В связи с этим, каждая организация решает для себя вопрос о создании собственной ИТ-службы или передаче ИТ-услуг на аутсорсинг. При этом служба заказчика в любом случае остается в составе компании, так как именно она понимает и трансформирует запросы бизнеса в конкретные технологические услуги, и уже эти услуги заказываются во внешней организации или внутреннем подразделении.

Деятельность любой ИТ-структуры, будь то отдельная фирма, предоставляющая ИТ услуги, либо ИТ-подразделение, состоит из двух частей:

1. Поддержка существующих ИТ-услуг. Под поддержкой понимаются именно процессы, обеспечивающие должное качество ИТ-услуг, «потребляемых» бизнесом.

2. Развитие, то есть создание новых, модернизация существующих ИТ-услуг в соответствии с запросами бизнеса или в связи с появлением новых технологий, что относится, в большей степени, к проектной деятельности. Таким образом, для обеспечения данной работы необходимо сформировать в ИТ-структуре проектный офис и создавать новые услуги в рамках проектов.

Деятельность ИТ-структуры можно определить как инновационную, т.к., с одной стороны, эта деятельность связана с освоением новых технологий и созданием новых ИТ-продуктов, а с другой - направлена на внедрение новых методов и технологий на предприятиях. Существует большое количество различных видов инноваций, и примеры любого из них можно найти в сфере ИТ услуг. В первую очередь инновации в ИТ-структурах можно выделить внешние и внутренние.

Внешние инновации относятся к разрабатываемым и внедряемым ИТ-продуктам, которые предполагают либо улучшение продукта или услуги клиента либо вносят изменения в бизнес-процессы компании или ее стратегию. Если рассматривать компанию, предоставляющую ИТ услуги, то одна из самых важных причин инноваций это клиенты компании, потому что клиенты компании настолько тесно связаны с ее бизнесом, что сами участвуют в процессе инноваций. Такая организация процесса инноваций уменьшает количество неуспешных проектов, ведь запросы и контекст инноваций были получены от самих же пользователей, а не были предложенные инициаторами нововведений. Внешние инновации в ИТ-компаниях можно условно разделить на постоянные инновации и инновации перехода.

Постоянные инновации предполагают небольшие улучшения продукта или услуги на регулярной основе. Этот тип инноваций используется в тех случаях, когда компания не намерена вносить какие либо изменения в текущую бизнес-модель и бизнес-стратегию, не нацелена на инвестиции, не хочет рисковать и не стремиться к крупномасштабным переменам

Инновации перехода приносят перемены в бизнес процессах компании или в ее стратегии. По точке приложения можно выделить следующие инновации:

– локальные - на уровне отдела компании, либо одного или нескольких взаимосвязанных процессов между отделами компании.

– глобальные – влияющие на пользователей и клиентов в целом.

Внутренние инновации касаются непосредственно изменений внутри ИТ-структуры. Внутренние инновации существуют в трех различных формах. Разделение этих трех типов инноваций — первый шаг в разработке процессов управления ресурсами, которые делают ИТ-структуру стабильной и инновационной.

Инфраструктурные инновации могут быть разделены на две категории:

– регулярная замена устаревающего оборудования и не значительное расширение возможностей;

– внедрение и освоение новых технологий и услуг.

Второй вид инноваций – инновации в обучении и технологические исследования. Чтобы не отставать от времени, ИТ-специалисты должны постоянно овладевать новыми навыками и технологиями и регулярно обновлять используемые инструменты и методы. Также нужны возможности для экспериментирования с новыми продуктами, которые могут оказаться полезными для клиентов, и на приобретение новых инструментов, которые, возможно, повысят эффективность работы фирмы. В отличие от инфраструктуры, обучение не требует амортизации капитала. Это постоянный процесс, который обычно воспринимается как периодические затраты.

Третий вид инноваций это новое применение технологий с пользой для бизнеса клиентов, при непосредственном воздействии на их стратегию, производительность и положение по отношению к конкурентам. Такие стратегические возможности требуют времени для поиска, а также готовности к риску для внедрения. Причем инициатором инноваций является не заказчик, а непосредственно ИТ-структура, которая в дальнейшем предлагает конечный ИТ- продукт потенциальным клиентам. Эти проекты, как правило, более рискованны, чем традиционные, такие как установка существующих готовых решений, и они однозначно требуют больше ресурсов.

Основными препятствиями для инноваций в сфере информационных технологий является в первую очередь нехватка финансовых и временных ресурсов, так как реализация всех вышеперечисленных видов инноваций требуют финансовых вложений и времени на их реализацию. Персонал является одним из важных аспектов ИТ-структуры и трудности могут возникнуть с этим видом ресурсов, к примеру, низкая мотивация к реализации проектов или низкая квалификация. Решение проблемы инноваций зависит от того, как ИТ-структура их определяет, а затем финансирует, используя свои процессы управления ресурсами.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА СУ-34

Лубган Л.Б. – студентка, Сухорукова О.Б.- ст.преподаватель.

Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

В настоящее время около 70% металлопроката, выпускаемого в Российской Федерации, расходуется на сварные конструкции. Это требует с одной стороны тщательной отработки сварной конструкции на технологичность, а с другой применения технологий обеспечивающих высокое качество. Авиастроение относится к числу тех производств сварных конструкций, где это проявляется особенно ярко.

ОАО «НАПО им. В.П.Чкалова» является одним из крупнейших авиастроительных заводов РФ, постоянно стремящихся улучшить технологию изготовления выпускаемой продукции. К числу продукции ОАО «НАПО им. В.П.Чкалова» относится изделие «Су-34», включающее в номенклатуру узлов кабину.

Кабина изделия «Су-34» изготавливается из листового проката (титановый сплав ВТ-20), с использованием электронно-лучевой сварки в вакууме. При этом суммарный технологический цикл изготовления кабины составляет 40,5 смен (324 часа) с количеством загрузок установки- 28.

С нашей точки зрения добиться желаемого результата можно двумя путями:

- закупка трех установок ЭЛУ-21;
- модернизация установки ЭЛУ-21 в установку ЭЛУ-21М.

В результате модернизации установки ЭЛУ-21 на установке ЭЛУ-21М можно будет:

- вести сварку по 6 управляемым координатам вместо существующих на сегодня 2-м управляемым координатам, что приведет к сокращению числа загрузок вакуумной камеры и снижению затрат на электроэнергию и труд,

- осуществлять сварку по криволинейной траектории деталей сложной конфигурации,
- определять ток проплавления для повышения качества швов и избежание повторных сварок в случае получения некачественных швов,
- вести визуальный контроль процесса сварки на мониторе,
- производить документирование результатов процесса сварки в виде отчетов, которые в дальнейшем будут использоваться для сдачи продукции БТК.
- предварительно программировать процесс сварки и вести сварку при помощи числового -программного управления сварочных механизмов

Произведем экономический расчет эффективности модернизации ЭЛУ-21:

Для обеспечения выполнения производственной программы по выпуску Су-34 до 2012 года при использовании в технологическом цикле немодернизированной установки ЭЛУ-21 потребовалась бы закупка еще 3-х установок ЭЛУ-21: в 2008 году-1 шт., в 2009 году – 1 шт., в 2010-1 шт.

Стоимость установки аналогичной ЭЛУ-21 на 01.01.08-35 млн.руб.

Инвестиции на закупку 3-х установок типа ЭЛУ-21:

Инвестиции = стоимость установки*3 шт.=35 млн.руб*3 шт=105 млн.руб.

Стоимость модернизации установки ЭЛУ-21=37,5 млн.руб.

Введение в технологический цикл модернизированной установки ЭЛУ-21М позволит снизить его продолжительность в 5,58 раза, тем самым обеспечить выполнение производственной программы при 3-х сменной работе на установке.

Экономический эффект проекта рассчитаем как разницу между затратами на приобретение установок ЭЛУ-21 и модернизацию установки:

Эффект=закупка-модернизация=105 млн.руб-37,5 млн.руб=67,5 млн.руб.

Кроме того, за счет изменения технологии изготовления бронеконины на ЭЛУ-21М на каждом изделии дополнительная экономия по электроэнергии и трудовым ресурсам.

Выводы:

1. Заводская технология изготовления кабины не обеспечивает снижение трудоемкости.
2. Положительный эффект при изготовлении кабины может быть достигнут за счет модернизации ЭЛУ-21.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Любицкий Д.В. – магистрант

Алтайский государственный технический университет (г.Барнаул)

Преимущество в технологической сфере является важнейшим фактором обеспечения национальной безопасности страны. Основными направлениями развития прогресса в сфере программного обеспечения являются:

- системы автоматического перевода;
- системы моделирования реальности (Virtual Reality Systems);
- самопополняющиеся базы данных.

Проблема доступа к мировым информационным ресурсам стала особенно актуальной в последние годы - сотрудники преуспевающих компаний сегодня обязаны просматривать, прочитывать и анализировать огромный поток информации, и основным источником этой информации для них, разумеется, служит многоязычный Интернет.

Автоматизированный перевод (АП, англ. Computer-Aided Translation) — перевод текстов на компьютере с использованием компьютерных технологий. От машинного перевода (МП) он отличается тем, что весь процесс перевода осуществляется человеком, компьютер лишь помогает ему произвести готовый текст либо за меньшее время, либо с лучшим качеством.

Системы автоматизированного, или машинного перевода, осуществляющие связный перевод с одного естественного языка на другой, позволяют быстро получить готовый текст (качество которого очень сильно зависит, во-первых, от качества исходного текста и, во-вторых, от настроек системы). Средства автоматизации перевода делятся на такие категории, как системы Translation Memory (ТМ, или накопители переводов), системы автоматизированного перевода, вспомогательные инструменты (в частности, системы автоматического извлечения терминологии, системы проверки качества и т. п.) и средства, обеспечивающие интеграцию всех этих продуктов в единый процесс перевода. Системы Translation Memory предоставляют пользователю возможность сохранять результаты его работы в специализированной базе ТМ и использовать эти результаты при последующих переводах. Благодаря простоте и удобству системы ТМ нашли широкое применение в современных технологиях перевода. Практически все крупные международные компании используют системы ТМ для локализации своей продукции. Эти системы де-факто стали основным инструментом профессиональных переводчиков. Тем не менее, следует учитывать, что наиболее эффективны они при переводах материалов, отличающихся высокой степенью повторяемости. Следующее направление развития информационных технологий – моделирование реальности. Главным отличием искусственной реальности от подлинной считают возможность управления событиями. Следовательно, главное свойство системы виртуальной реальности - это возможность изменять информационные потоки, комбинировать, а также генерировать новые. Вместе с тем, все, что происходит в системе ВР является в некоторой степени запрограммированным, поскольку ВР неразрывно связана с компьютерной информационной средой.

Моделирование - это одна из функций системы виртуальной реальности, которая не только стимулирует воображение человека, но и позволяет максимально эффективно использовать скрытые ресурсы нашего сознания. Метод моделирования является наиболее мощным приемом экспериментального исследования. Система моделирования реальности призвана выполнять следующие функции:

- интерпретация - описание ситуации по информации, поступающей от датчиков;
- диагностика - выявление причин неправильного функционирования системы по наблюдениям;
- прогноз - определение вероятных последствий заданных ситуаций;
- проектирование - построение конфигурации объектов при заданных ограничениях;
- планирование - определение последовательности действий;

- наблюдение - сравнение результатов наблюдений с ожидаемыми результатами;
- отладка - составление рецептов исправления неправильного функционирования системы;
- ремонт - выполнение последовательности предписанных исправлений;
- обучение - диагностика и исправление поведения обучаемого;
- управление - управление поведением системы как целого.

Понятие искусственной реальности было впервые введено Майроном Крюгером (Myron Kueger) в конце 1960-х. В 1989 году Джарон Ланьер ввёл более популярный ныне термин «виртуальная реальность». Первой системой виртуальной реальности стала «Кинокарта Аспена» (Aspen Movie Map), созданная в Массачусетском Технологическом Институте в 1977 году. В данный момент технологии виртуальной реальности широко применяются в различных областях человеческой деятельности: проектировании и дизайне, добыче полезных ископаемых, военных технологиях, строительстве, тренажерах и симуляторах, маркетинге и рекламе, индустрии развлечений и т. д. Существует целый класс игр-симуляторов какого-либо рода деятельности. Распространены авиасимуляторы, автосимуляторы, разного рода экономические и спортивные симуляторы, игровой мир которых моделирует важные для данного рода физические и экономические законы, создавая приближенную к реальности модель. Имитация тактильных или осязательных ощущений уже нашла свое применение в системах виртуальной реальности. В основном данные системы называются Haptics force feedback устройства. Применяются для решения задач виртуального прототипирования и эргономического проектирования, создания различных тренажеров, медицинских тренажеров, дистанционном управлении роботами, в том числе микро и нано, системах создания виртуальных скульптур.

На данный момент самыми совершенными системами виртуальной реальности являются проекционные системы, выполненные в компоновке комнаты виртуальной реальности (CAVE). Системы представляют из себя комнату, на все стены которой проецируется 3D стерео изображение. Положение пользователя, повороты его головы отслеживаются трекинговыми системами, что позволяет добиться максимального эффекта погружения. Данные системы активно используются в маркетинговых, военных, научных и др. целях.

Перспективами развития среды информационных технологий является проникновение виртуальной реальности в среду Internet (в частности, зарождение и бурное развитие концепции VRML) открывает большие возможности для развития телекоммуникаций в индуцированной виртуальной среде. В перспективе (по мере развития технических возможностей систем телеметрии, слежения, каналов связи, персональных вычислительных систем и средств отображения) любой пользователь сети Internet мог бы получить возможность "виртуального присутствия" на борту, например, международной орбитальной станции "Альфа" и в реальном времени "принимать участие" в проведении некоторых экспериментов на борту (как минимум, - наблюдать за их проведением), и даже вместе с экипажем или самостоятельно "выходить" в открытый (разумеется, виртуальный) космос или на поверхность планеты. В web-индустрии возможно тесное соседство вышеперечисленных моделей. Развитие самопополняющихся баз данных, которые производят своевременный учет новых и обновление старых данных, поддерживая, таким образом, себя в постоянно обновленном состоянии. Одновременно такая система самообучается и пополняет собственную базу данных благодаря систематизации необходимых знаний.

Появление технических устройств, способных к "самоорганизации", выводит процесс информатизации на качественно новый этап, содержание которого, по словам российского специалиста Ю. Денисова, может быть охарактеризовано как "кибернетизация" экономики и общества.

ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ МАЛОГО БИЗНЕСА

Любицкий Д.В. – магистрант

Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Инновационная деятельность на протяжении последних лет остаётся приоритетным направлением развития как государства в целом, так и отдельных отраслей и организаций. Как правило, наиболее активно развивают инновационные направления крупные организации, однако малым предприятиям также необходимо уделять большое внимание развитию инновационной деятельности.

В мировой практике к малым фирмам (предприятиям) относятся, как правило, фирмы, занимающиеся предпринимательской деятельностью. Критерии отнесения к малым фирмам в каждой стране свои. Это объясняется особенностями развития экономики, ее структурой, национальными традициями. Например, в США к малым относятся предприятия численностью до 99 человек (в том числе численностью до 24 человек относятся к наименьшим, а с 25 до 99 — к малым), со 100 до 499 — к промежуточным, с 500 до 999 — к крупным и свыше 1000 человек — к крупнейшим. В Японии к малым предприятиям в сфере услуг относятся предприятия с численностью не более 5 человек, в остальных отраслях — не более 20 человек.

В Российской Федерации согласно закону «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» от 18 июля 1995 г. № 88-ФЗ под субъектами малого предпринимательства понимаются коммерческие организации, в уставном капитале которых доля некоммерческих субъектов не превышает 25% и при их численности до:

- в промышленности, строительстве, на транспорте — 100 человек;
- в оптовой торговле — 60 человек;
- в розничной торговле и бытовом обслуживании населения — 30 человек;
- в других отраслях — 50 человек.

На современном этапе развитие малого предпринимательства объясняется следующими факторами:

1) внедрением во все сферы экономики различных видов микроэлектронной техники, не требующей больших производственных площадей и стартовых инвестиций, но позволяющей резко упростить и удешевить коммуникационные связи, процесс принятия эффективного управленческого решения (технологический аспект);

2) принятием государствами законодательных актов по налоговым и другим льготам малому предпринимательству (правовой аспект);

3) государственной и внебюджетной поддержкой финансирования рискованного венчурного бизнеса (финансовый аспект);

4) гибкостью и адаптивностью малых фирм в связи с небольшой численностью их сотрудников (чем меньше система, тем проще управление) к требованиям рынка и достижениям научно-технического прогресса (управленческий аспект);

5) повышением интеллектуального уровня научных сотрудников и их стремлением к свободе в творческой деятельности (психологический аспект);

6) более высокой (до двух раз) эффективностью конечных результатов инновационной деятельности малых фирм и более быстрой отдачей инвестиций по сравнению с крупными компаниями и корпорациями (экономический аспект).

Наряду с факторами развития малых фирм действуют также *факторы, сдерживающие рост их количества*. К ним относятся следующие:

• большой риск инвестирования в связи с малой (иногда единичной) номенклатурой выпускаемых товаров или выполняемых услуг. При провале на рынке этого товара фирма терпит банкротство. Невозможно провал одного товара компенсировать успехом другого;

• значительные трудности в налаживании производства из-за отсутствия необходимого производственного потенциала;

- слабая инфраструктура фирмы и ее защищенность.

Поэтому в настоящее время продолжается процесс укрупнения фирм, создания сверхкрупных объединений, которым не присущи перечисленные факторы сдерживания роста малых фирм.

Однако, как показывают события последних месяцев, крупная компания в условиях кризиса в большей степени подвержена влиянию внешних факторов. Это происходит из-за того, что крупная организация более глубоко интегрирована в рынок и её устойчивость зависит не только от собственных действий, но и от поведения связанных с нею организаций и лиц (поставщиков, кредитующих организаций, заказчиков).

Предприятие малого бизнеса в этом плане более самостоятельно. Особенно это характерно для предприятий сервисной направленности, т.к. чаще всего их оборотные средства формируются из выручки, и для нормального функционирования организации нет необходимости привлекать заёмные средства, а наличие средств для финансирования НИОКР является необходимым условием для функционирования инновационной организации.

Кроме этого, первостепенное значение для развития инновационного предпринимательства имеет включение расходов на НИОКР в себестоимость продукции. В соответствии с изменениями и дополнениями, вносимыми в Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции, и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли, утвержденных постановлением Правительства РФ от 1 июля 1996 г. № 661. *В себестоимость продукции(работ, услуг)включаются:*

- затраты некапитального характера, связанные с совершенствованием технологии и организации производства и улучшением качества продукции, повышением ее надежности;
- затраты по созданию новых и совершенствованию применяемых технологий;
- затраты по повышению качества продукции, связанные с проведением НИОКР;
- затраты на НИОКР по созданию новых видов материалов и сырья;
- затраты на переоснащение производства.

В условиях кризиса, всеобщей тенденцией является стремление предприятий снизить себестоимость продукции. Как правило, одними из первых «под нож» попадают как раз проекты, связанные с инновационным развитием, т.к. эти проекты не могут принести прибыль в краткосрочной перспективе. Однако, именно этого делать не стоит, т.к. инновационная деятельность является залогом долгосрочного успешного развития компании, а финансовый кризис – явление временное и по его окончании компания может столкнуться с проблемами другого уровня – снижением конкурентоспособности продукции и потерей конкурентного преимущества.

При этом малые предприятия имеют более высокие шансы успешного развития инновационной сферы, т.к. они более гибкие и могут более оперативно реагировать на изменения внешней среды.

АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Мерзликин В.С. – студент, Лукина Е.В. – доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

В настоящее время наблюдается повсеместное внедрение автоматизированных информационных систем (АИС) в сферу управления предприятием. АИС в экономике – это совокупность методов и средств информационного, технического, программно-математического и организационно-правового характера, предназначенная для информационного обеспечения решения экономических задач. В сфере автоматизации крупных предприятий эти системы получили название корпоративных информационных систем (КИС) [1].

В основе КИС лежит комплексная система автоматизации. Комплексная автоматизация управления предприятием – это система процедур, методов и средств, полностью охватывающая основные задачи и функции управления хозяйственной деятельностью предприятия, обеспечивающая принятие управленческих решений на основе информации, получаемой с помощью современных управленческих и информационных технологий. Она обеспечивает ведение оперативного, бухгалтерского и управленческого учета и строится на основе единого информационного пространства, охватывая и координируя всю совокупность управленческих процессов предприятия [2].

Существует множество классификаций КИС по применимости на различных предприятиях. Из них наиболее существенными, на наш взгляд, являются классификация по уровням управления, по роду деятельности предприятия, степени удаленности его структурных подразделений, по организационно-правовой форме (ОПФ). Подобная классификация может помочь руководителю при выборе КИС для конкретного предприятия. Проведем сравнение шести программных комплексов, получивших наибольшее распространение на предприятиях России: «1С:Предприятие», «Касатка», «Галактика», AVACCO, NS2000, «Парус».

В таблице 1 представлено сравнение программных продуктов, реализующих КИС, по уровням управления и цене.

Таблица 1

Сравнение КИС по уровням управления и цене

Программа	Стратегическое управление решениями	Текущее управление решениями	Оперативное управление решениями и задачами	Цена программного продукта
«1С:Предприятие»	-	-	+	21-360 тыс. руб.
«Касатка»	+	+	+	н.д.
«Галактика»	+	+	+	н.д.
AVACCO	-	+	+	н.д.
NS2000	-	+	+	н.д.
«Парус»	-	+	+	21 – 217 тыс. руб.

На выбор КИС для предприятия влияют такие факторы как размер предприятия, территориальная удаленность структурных подразделений, сфера деятельности и ряд других.

Классификация программных комплексов реализующих КИС по роду деятельности предприятия:

1. Предприятия сферы услуг. Для предприятий такого типа базовыми задачами являются финансово-хозяйственный учет и управление персоналом. Данный функционал реализован во всех рассматриваемых программных комплексах, но наиболее подходящим

решением является «1С:Предприятие». Другие программные комплексы обладают излишним для такого рода предприятий функционалом.

2. Производственные предприятия. Для предприятий такого типа кроме финансово-хозяйственного учета и управления персоналом требуется еще анализ конъюнктуры рынков сбыта продукции. Поэтому для них наиболее приемлемым вариантом является «Парус», AVACCO.

3. Крупные финансово-промышленные структуры (холдинги). Для автоматизации такого предприятия требуются крупные интегрированные системы, позволяющие решать комплекс задач по управлению хозяйственной деятельностью, по выбору стратегии развития предприятия. Программными комплексами, наиболее полно реализующими комплекс требуемых функций управления, являются «Галактика», «Касатка», NS2000.

Также предприятия делятся по степени удаленности структурных подразделений на:

1. Локальные (без филиалов). Из рассматриваемых программных комплексов могут использоваться «1С:Предприятие», «Парус», «Касатка». Применение остальных систем возможно, но нецелесообразно по финансовым причинам.

2. Имеющие филиалы и территориально удаленные структурные подразделения. Программными комплексами, в которых реализована поддержка удаленной работы с филиалами, являются AVACCO, NS2000, «Галактика».

По ОПФ предприятия подразделяются на:

1. Коммерческие. КИС изначально разрабатывались для автоматизации управления на данных предприятиях, поэтому все представленные программные комплексы применимы для них.

2. Некоммерческие. Из рассмотренных программных комплексов наиболее точно учитывают специфику таких предприятий AVACCO, «Касатка» и «Парус».

В каждом предприятии применяется та или иная автоматизированная информационная система. Но каждая из них обеспечивает высшее руководство – информацией для стратегического планирования, финансово-экономического прогнозирования и анализа хозяйственной деятельности; руководство среднего звена – информацией для оперативного планирования и координации подконтрольных ему функций; рядовых сотрудников – эффективными инструментами для выполнения должностных функций, регистрации фактов хозяйственной деятельности и принятия оперативных решений [3].

Также, на выбор программного комплекса, реализующего КИС конкретного предприятия, могут влиять и другие факторы. На наш взгляд наиболее существенными из них являются:

1. Безопасность. Так как из-за утраты коммерческих данных или их доступности конкурентам предприятие может понести большие убытки.

2. Число реализуемых задач.

3. Возможность доработки стандартными средствами.

4. Стоимость сопровождения.

5. Цена программного комплекса.

Список используемых источников:

1 Информационные системы и технологии в экономике: Учебник. – 2-е изд., доп. и перераб. / Т.П. Барановская, В.И. Лойко, М.И. Семенов, А.И. Трубилин; Под ред. В.И. Лойко. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 416 с.: ил.

2 Информационные системы в экономике: [учебное пособие] / Г.Н. Исаев. – М.: Омега-Л, 2006. – 462 с.: ил., табл.

3 Козырев А.А. Информационные технологии в экономике и управлении: Учебник. Издание 4-е, перераб. и доп. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2005 – 448 с.

ИНФОРМАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ КГУЗ «ДЦАК»
Михеева Ю.В. – студент, Лукина Е.В. – доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

В настоящее время невозможно представить работу предприятия без оборота информации. Это относится не только к промышленным предприятиям, но и к учреждениям сферы услуг. На каждом предприятии существует своя информационная система, структура которой и ее наполняемость зависит от вида деятельности и размеров организации. С развитием информационных технологий такие системы становятся автоматизированными.

Информационная система (ИС) – это система, которая работает с информационными потоками в целях повышения эффективности работы с этой информацией. Также информационной системой называют совокупность взаимосвязанных аппаратно-программных средств для автоматизации обработки информации [3].

Автоматизированная ИС – это комплекс, который включает компьютерное и коммуникационное оборудование, программное обеспечение, лингвистические средства, информационные ресурсы, а также системный персонал.

С целью продуктивного использования, информация требует структурирования и управления, что входит в задачи информационного менеджмента.

Менеджмент – это управление в социально-экономических системах: совокупность современных принципов, методов, средств и форм управления производством с целью повышения его эффективности и увеличения прибыли.

В частности, информационный менеджмент – технология, компонентами которой являются документная информация, персонал, технические и программные средства обеспечения информационных процессов, а также нормативно установленные процедуры формирования и использования информационных ресурсов. Таким образом, это управление деятельностью по созданию и использованию информации в интересах организации.

Для определения понимания сущности информационного менеджмента необходимо принимать во внимание ряд положений:

1. Информация – комплексная категория, то есть это и средство делового общения, и средство доведения до общества сведений об организации, и источник сведений о внешней среде, и товар.

2. Информационный менеджмент осуществляется в пределах конкретной организации;

3. Информация представляет собой самостоятельный фактор производства, который лежит в основе процесса принятия управленческого решения.

4. Информационный менеджмент имеет отношение не просто к информации, а к информационной деятельности организации.

Цель информационного менеджмента: обеспечение эффективного развития организации посредством регулирования различных видов её информационной деятельности.

Задачи информационного менеджмента [3]:

1. Формирование технологической среды информационной системы.

2. Развитие информационной системы и обеспечение её обслуживания.

3. Планирование в среде информационной системы.

4. Формирование организационной структуры в области информатизации.

5. Использование и эксплуатация информационных систем.

6. Формирование инновационной политики и осуществление инновационных программ.

7. Управление персоналом в сфере информатизации.

8. Управление капиталовложениями в сфере информатизации.

9. Формирование и обеспечение комплексной защищённости информационных ресурсов.

В соответствии с протяженностью во времени задач управления различают стратегический информационный менеджмент (СИМ) и оперативный информационный менеджмент (ОИМ) [1, с.23]. Причем между этими уровнями существуют отношения

подчиненности, т.е. цели, определяемые на стратегическом уровне, реализуются на оперативном.

В настоящее время практически на всех предприятиях имеются достаточно обширные и разветвленные структуры данных. В совокупности накопленные данные начинают представлять все большую ценность для любого предприятия, а для медицинского учреждения в особенности. Это обусловлено принятием Федерального закона от 27.07. 2006 года № 152-ФЗ «О персональных данных», выдвигающий повышенные требования к обеспечению безопасности персональных данных для организаций, являющихся их операторами. В связи с этим на предприятии необходимо организовать и постоянно повышать эффективность управления данными с определением уровней доступа.

Менеджмент данных не является обособленной локализованной функцией управления. В связи с этим важно создание в сфере обращения данных полной и сбалансированной правовой базы. Именно в этой сфере ощущаются значительные недостатки, пробелы и упущения. Ключевой проблемой менеджмента данных является обеспечение защищенности данных, которое вписывается в проблему обеспечения комплексной защищенности информационной системы [1, с.154]. Менеджмент данных можно назвать ядром или основой информационного менеджмента.

Рассмотрим проблемы информационного менеджмента в условиях реального предприятия – Краевого государственного учреждения здравоохранения «Диагностический центр Алтайского края» (КГУЗ «ДЦАК»).

Диагностический центр Алтайского края является ведущим краевым консультативно-диагностическим учреждением, обеспечивающим население края доступной высококвалифицированной диагностической и консультативной помощью. Работа центра неразрывно связана с применением новых информационных технологий, поэтому информационная система является автоматизированной.

Количество пациентов центра, диагностического оборудования и других элементов информационной системы КГУЗ «ДЦАК» велико (количество пациентов в июне 2008 года превысило один миллион за 15 лет работы, количество единиц медицинского оборудования больше тысячи, компьютерного оборудования свыше 300 единиц).

Информационная система Диагностического центра состоит из двух подсистем. Подсистема «Госпитальная информационная система» включает в себя набор программ (АРМ «Регистратура», АРМ «Прием пациентов», АРМ «Отчеты», «Лабораторная информационная система») и баз данных расписания приема врачей, электронных медицинских карточек пациентов и результатов обследований. Подсистема управления оборудованием (медицинским, периферийным, сетевым) недостаточно структурирована – вся документация, гарантийные сроки, информация о степени износа и т.д. хранится разрозненно в электронных таблицах или на бумаге. База данных не ведется.

Совместное использование данных предполагает не только то, что все файлы существующих приложений интегрированы, а также и то, что новые приложения могут быть построены на существующей базе данных. Использование БД обеспечивает:

- независимость данных и программ;
- реализацию отношений между данными;
- совместимость компонентов БД;
- простоту изменения логической и физической структур БД;
- целостность;
- восстановление и защиту БД и др.

Также значимой проблемой при организации информационного менеджмента является эксплуатация информационной системы и как следствие ее износ и старение. При плановой



Рисунок 1 - Классификация видов износа

замене вычислительных и других средств необходимо постоянно учитывать этот фактор, так как он подразумевает утрату средствами обработки информации их потребительской стоимости (см. рисунок 1).

Для Диагностического центра особенно актуальны и требуют решения (или модернизации) следующие задачи информационного менеджмента:

- планирование в среде информационной системы;
- формирование и обеспечение комплексной защищённости информационных ресурсов;
- формирование организационной структуры в области информатизации.

Использованная литература

1. Костров А.В. Основы информационного менеджмента. Москва, Финансы и статистика, 2001 – 336 с.
2. Информационные системы в экономике/ Под ред. Г.А. Титоренко. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 463 с.
3. [Вэб-ресурс] www.wikipedia.ru

ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ КЛАССИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ ПОРТФЕЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Моисеева Е.С. – студент, Межов С.И. – к.э.н., доцент

Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Мой доклад посвящен этапам формирования той части финансовой теории, которую принято называть теорией инвестиций. Речь пойдет, прежде всего, о «западной классической» теории инвестиций, т. Е. о теории, которая возникла и развивалась исходя из потребностей экономических агентов стран с развитой рыночной экономикой. За сравнительно короткий период, начиная с 50-х гг. прошлого столетия, она получила столь значительное распространение среди экономистов, что обычно говорят о ее революционном развитии.

То внимание, которое уделяется портфельным инвестициям, вполне соответствует радикальным изменениям, произошедшим во второй половине двадцатого столетия в экономике промышленно развитых стран. На месте отдельных изолированных региональных финансовых рынков возник единый международный финансовый рынок. К традиционному набору «основных» финансовых инструментов (иностранная валюта, государственные облигации, акции и облигации корпораций) добавился постоянно расширяющийся список новых «производных» инструментов, таких как депозитарные расписки, фьючерсы, опционы, варранты, индексы, свопы и т. Д. Эти инструменты позволяют реализовать более сложные и тонкие стратегии управления доходностью и риском финансовых сделок, отвечающие индивидуальным потребностям инвесторов, требованиям управляющих активами, спекулянтов и игроков на финансовом рынке.

Центральной проблемой в портфельной теории является выбор оптимального портфеля, т. Е. определение набора активов с наибольшим уровнем доходности при наименьшем или заданном уровне инвестиционного риска. Такой подход «многомерен» как по числу вовлекаемых в анализ активов, так и по учитываемым характеристикам. Существенным моментом в современной теории оказывается и учет взаимных корреляционных связей между доходностями активов, что позволяет проводить эффективную диверсификацию портфеля, существенно снижающую риск портфеля по сравнению с риском включенных в него активов. Наличие хорошо разработанных методов оптимизации и развитие вычислительной техники позволили на практике реализовать современные методы построения инвестиционных портфелей со многими десятками, а то и тысячами активов. И хотя процесс создания современной теории инвестиций еще далеко не закончен и продолжают активное обсуждение и споры по поводу ее основных принципов и результатов, влияние этой теории в современном финансовом мире постоянно растет. Тем более важно проследить этапы формирования этой важнейшей отрасли финансовой теории XX века.

Начальный этап развития теории инвестиций, относится к 20-30-м годам XX-го столетия и является периодом зарождения теории портфельных финансов как науки в целом. Этот этап представлен, прежде всего, основополагающими работами Ирвинга Фишера по теории процентной ставки и приведенной стоимости. Он доказал, что критерии оценки инвестиций никак не связаны с тем, предпочитают ли индивидуумы настоящее потребление потреблению в будущем.

При определении стоимости капитала Фишером используется прием дисконтирования будущих доходов. Фактически дисконтирование выступает как «метод перевода условий будущего в настоящее».

Для того же, чтобы оценить в настоящем доход, который будет получен в будущем в результате применения определенной единицы капитала, используется соотношение стоимости услуг и стоимости самого капитала. Оценив, таким образом, доходы, которые ожидаются в различные промежутки времени, Фишер затем прибегает к процедуре капитализации потока дохода:

$$I = \left(\frac{Y_i}{(1+r)^i} \right), i=1, 2, \dots, T$$

где I — текущая стоимость потока доходов, Y_i — доход за период i , r — норма процента используемого при капитализации дохода, T — общая продолжительность поступления доходов (число единичных периодов).

Важная особенность теоретических работ довоенного периода состоит в выработке гипотезы о полной определенности условий, в которых осуществляется процесс принятия финансовых решений. Математические средства, применяемые в анализе того времени, сводились к элементарной алгебре и началам фундаментального анализа. Совокупность этих средств, ориентированных на проведение финансовых расчетов в условиях определенности, получила название финансовой математики. Несмотря на господство «детерминированного подхода», важность факторов неопределенности и риска в финансовых проблемах сознавалась вполне четко. Однако лишь применение качественных, теоретико-вероятностных методов позволило существенно продвинуться в исследовании влияния риска на принятие инвестиционных решений. Именно работы этого направления и получили название «современная теория инвестиций». И этап развития этого направления финансовой теории, который длился с 20-30-х годов до выхода работы Гарри Марковица, поэтому можно назвать «первичным», а сам тип портфеля, который формировали финансовые менеджеры — случайным.

Начало современной теории инвестиций можно определить достаточно точно. Это 1952 г., когда появилась статья Гарри Марковица под названием «Выбор портфеля». В этой статье впервые была предложена математическая модель формирования оптимального портфеля ценных бумаг, и были приведены методы построения таких портфелей при определенных условиях. Основной заслугой Марковица явилась предложенная в этой небольшой статье теоретико-вероятностная формализация понятия доходности и риска. Это сразу позволило перевести задачу выбора оптимальной инвестиционной стратегии на строгий математический язык. Именно он первым привлек внимание к общепринятой практике диверсификации портфелей и точно показал, как инвесторы могут уменьшить стандартное отклонение доходности портфеля, выбирая акции, цены на которые меняются по-разному. С математической точки зрения получающаяся оптимизационная стратегия относится к классу задач квадратической оптимизации при линейных ограничениях. К настоящему времени вместе с задачами линейного программирования это один из наиболее изученных классов оптимизационных задач, для которых разработано большое число достаточно эффективных алгоритмов.

Рассмотрим модель Марковица на примере некоторой компании «X». Предположим, мы купили ее акции по цене 100 руб. за каждую и планируем владеть ими в течение года. Доходность R можно представить как сумму двух компонентов — дивидендной доходности и доходности в результате изменения курса акций:

$$r = r_{\text{дивид}} + r_{\text{курс}}$$

Предположим: купив акции компании «X», мы рассчитываем, что дивидендный компонент доходности составит 3%, а ценовой — 7%, следовательно — ожидаемая ставка доходности будет равна 10% ($r = 3\% + 7\% = 10\%$).

Теперь предположим, что в зависимости от состояния экономики акции компании «X» могут принести разную доходность. Если в следующем году экономика будет на подъеме, то объемы продаж и прибыль компании будут повышаться, а потому и ставка доходности инвестиций в акции «X» будет равна 30%. Если же в экономике будет спад, то ставка доходности составит 10%, то есть акционер этой компании понесет убытки. Если экономическая ситуация останется неизменной, то фактическая доходность ее акций составит 10%. Оценка вероятностей ставок доходности акций компании «X» для каждого из рассмотренных в нашем примере состояний экономики показана в таблице 1.

Таблица 1 – Распределение вероятностей ставок доходности акций компании «X»

Состояния экономики	Ставки доходности акций, %	Вероятности
Подъем	30	0,20
Неизменное состояние	10	0,60
Спад	-10	0,20

Приведенное в таблице распределение вероятностей означает: если мы вложим деньги в акции компании «X», то получим, скорее всего, 10-процентную их доходность, вероятность чего в 3 раза превышает вероятность получения двух других уровней доходности – 10% и 30%. Ожидаемая ставка доходности определяется как:

$$E(r) = P_1 r_1 + P_2 r_2 + \dots + P_n r_n = \sum P_i r_i$$

Где $E(r)$ – ожидаемая ставка доходности, P_i – вероятность наступления i -того события, r_i – ставка доходности акций при i -том событии.

Применив эту формулу для предложенного случая, мы обнаружим, что ожидаемая ставка доходности акций компании «X» равна:

$$E(r) = 0,2 \times 30\% + 0,6 \times 10\% + 0,2 \times (-10\%) = 10\%$$

Чем больше стандартное отклонение доходности, тем выше показатель изменчивости цен на акции. Стандартное отклонение доходности для безрисковых инвестиций, которые дадут 10% доходности, равно 0.

Г. Марковиц не остановился на этом, и он продолжил разработку основных принципов формирования портфеля. Эти принципы послужили основой для многих работ, описывающих связь между риском и доходностью. Однако его работы не привлекли особого внимания со стороны теоретиков-экономистов и практиков. Для 50-х гг. применение теории вероятностей к финансовой теории было само по себе весьма необычным делом. К тому же неразвитость вычислительной техники и сложность предложенных Марковицем алгоритмов, процедур и формул не позволили осуществить фактическую реализацию его идей. Не случайно заслуги Марковица были оценены гораздо позднее выхода его работ, а Нобелевская премия по экономике ему была присуждена только в 1990 году.

В первой половине 60-х годов учеником Марковица Уильямом Шарпом была предложена так называемая однофакторная модель рынка капиталов, в которой впервые появились ставшие знаменитыми впоследствии « α » и « β » характеристики акций. На основе однофакторной модели Шарп предложил упрощенный метод выбора оптимального портфеля, который сводил задачу квадратичной оптимизации к линейной. В простейших случаях, для небольших размерностей, эта задача могла быть решена практически «вручную». Уравнение модели имеет следующий вид:

$$E(r_i) = \alpha_i + \beta_i E(r_m) + \epsilon_i$$

где $E(r_i)$ – ожидаемая доходность актива; α_i – доходность актива в отсутствие воздействия на него рыночных факторов; β_i – коэффициент β актива; $E(r_m)$ – ожидаемая доходность рыночного портфеля; ϵ_i – независимая случайная (переменная) ошибка. Независимая случайная ошибка показывает специфический риск актива, который нельзя объяснить действием рыночных сил. Значение ее средней величины равно нулю. Приведенное уравнение является уравнением регрессии. Если его применить к широко диверсифицированному портфелю, то значения случайных переменных (ϵ_i) в силу того, что они изменяются как в положительном, так и отрицательном направлении, гасят друг друга, и величина случайной переменной для портфеля в целом стремится к нулю. Поэтому для широко диверсифицированного портфеля специфическим риском можно пренебречь. Тогда модель Шарпа принимает следующий вид:

$$E(r_p) = \alpha_p + \beta_p E$$

где $E(r)$ – ожидаемая доходность портфеля; $\beta_r - \beta$ портфеля; Y_r – доходность портфеля в отсутствие воздействия на него рыночных факторов.

Такое упрощение сделало методы портфельной оптимизации применимыми на практике. К 70-м гг. развитие программирования, а также совершенствование статистической техники оценивания показателей « α » и « β » отдельных ценных бумаг и индекса доходности рынка в целом привело к появлению первых пакетов программ для решения задач управления портфелем ценных бумаг.

Выводы У. Шарпа стали известны как модели оценки долгосрочных активов, основанные на предположении, что на конкурентном рынке ожидаемая премия за риск изменяется прямо пропорционально коэффициенту β (стандартный измеритель риска). Другими словами, этот экономист развил положения Марковица в плане выбора оптимальных инвестиционных портфелей.

Сегодня модель Марковица используется в основном на первом этапе формирования портфеля активов при распределении инвестируемого капитала по различным типам активов: акциям, облигациям, недвижимости и т. Д. Однофакторная модель Шарпа используется на втором этапе, когда капитал, инвестируемый в определенный сегмент рынка активов, распределяется между отдельными конкретными активами, составляющими выбранный сегмент (т. Е. по конкретным акциям, облигациям и т. Д.).

Влияние «портфельной теории» Марковица значительно усилилось после появления в конце 50-х и начале 60-х гг. работ Джеймса Тобина по аналогичным темам. Изначально q -теория, предложенная Тобином использовала (среднее) q -отношение, т.е. отношение рыночной стоимости (совокупной стоимости всех выпущенных акций фирмы) имеющегося у фирмы капитала к восстановительной стоимости этого капитала (стоимости создания нового аналогичного производства). Если отношение больше единицы, фирме выгодно увеличивать размер капитала за счет эмиссии и осуществлять инвестиции.

Здесь следует отметить некоторые различия между подходами Марковица и Тобина. Подход Марковица лежит в русле микроэкономического анализа, поскольку он акцентирует внимание на поведении отдельного инвестора, формирующего оптимальный, с его точки зрения, портфель на основе собственной оценки доходности и риска выбираемых активов. К тому же первоначально модель Марковица касалась в основном портфеля акций, т. Е. рискованных активов. Тобин также предложил включить в анализ безрисковые активы, например, государственные облигации. Его подход является, по существу, макроэкономическим, поскольку основным объектом его изучения является распределение совокупного капитала в экономике по двум его формам: наличной (денежной) и неналичной (в виде ценных бумаг). Акцент в работах Марковица делался не на экономическом анализе исходных постулатов теории, а на математическом анализе их следствий и разработке алгоритмов решений оптимизационных задач. В подходе Тобина основной темой становится анализ факторов, заставляющих инвесторов формировать портфели активов, а не держать капитал в какой-либо одной, например налично-денежной, форме. Кроме того, Тобин проанализировал адекватность количественных характеристик активов и портфелей, составляющих исходные данные в теории Марковица. Возможно, поэтому Тобин получил Нобелевскую премию на девять лет раньше (1981), чем Марковиц (1990).

С 1964 г. Появляются три работы, открывшие следующий этап в инвестиционной теории, связанный с так называемой моделью оценки капитальных активов, или CAPM (Capital Asset Price Model). Работы Уильяма Шарпа (1964), Джона Линтнера (1965), Жана Моссина (1966) были посвящены, по существу, одному и тому же вопросу: «Допустим, что все инвесторы, обладая одной и той же информацией, одинаково оценивают доходность и риск отдельных акций. Допустим также, что все они формируют свои оптимальные в смысле теории Марковица портфели акций исходя из индивидуальной склонности к риску. Как в этом случае сложатся цены на рынке акций? Таким образом, на CAPM можно смотреть как на макроэкономическое обобщение теории Марковица.

Модель оценки долгосрочных активов имеет следующий вид:

$$E(R_i) = R_f + \beta_i(E(R_m) - R_f)$$

где: $E(R_i)$ — ожидаемая ставка доходности на долгосрочный актив; R_f — безрисковая ставка доходности; β_i — коэффициент чувствительности актива к изменениям рыночной доходности R_m , выраженный как ковариация доходности актива R_i с доходностью всего рынка R_m по отношению к дисперсии доходности всего рынка $\sigma^2(R_m)$, равный $\beta_i = \frac{\text{cov}(R_i, R_m)}{\sigma^2(R_m)}$; β -коэффициент для рынка в целом всегда равен единице; $E(R_m)$ — ожидаемая рыночная ставка доходности; $E(R_m) - R_f$ — премия за риск вложения в акции, равна разнице ставок рыночной и безрисковой доходности.

Основным результатом CAPM явилось установление соотношения между доходностью и риском актива для равновесного рынка. При этом важным оказывается тот факт, что при выборе оптимального портфеля инвестор должен учитывать не «весь» риск, связанный с активом (риск по Марковицу), а только часть его, называемую систематическим, или недиверсифицируемым риском. Эта часть риска актива тесно связана с общим риском рынка в целом и количественно представляется коэффициентом « β », введенным Шарпом в его однофакторной модели. Остальная часть (так называемый несистематический, или диверсифицируемый риск) устраняется выбором соответствующего (оптимального) портфеля. Характер связи между доходностью и риском имеет вид линейной зависимости, и тем самым обычное практическое правило «большая доходность – значит, большой риск» получает точное аналитическое представление.

В 1977 г. Эта теория подверглась жесткой критике в работах Ричарда Ролла. Ролл высказал мнение, что CAPM следует отвергнуть, поскольку она в принципе не допускает эмпирической проверки. Несмотря на это, CAPM остается, пожалуй, самой значительной и влиятельной современной финансовой теорией. Практические руководства по финансовому менеджменту в части выбора стратегии долгосрочного инвестирования и по сей день основываются исключительно на CAPM.

С инвестиционной теорией и теорией финансового менеджмента связан еще один цикл исследований по так называемой теории корпоративного рынка. Эта теория посвящена проблеме «адекватности» рыночных цен финансовых активов. Вопрос состоит в том, насколько отражают рыночные цены «истинную стоимость» финансовых активов; инвестор, обнаруживший, что рынок систематически недооценивает или переоценивает тот или иной актив, был бы в состоянии извлекать доход достаточно долго и практически без риска. Гипотеза эффективности утверждает, что это невозможно. Это значит, что рыночные цены в целом отражают практически всю доступную инвесторам информацию. В таком случае колебания рыночных цен должны быть чисто случайными, никакой инвестор не в состоянии предсказывать будущие цены рынка.

Гипотеза эффективного рынка и связанная с ней модель «случайного блуждания» рыночных цен активов стимулировали применение динамических теоретико-вероятностных моделей, основанных на теории случайных процессов. В русле этих идей в 1973 г. Майроном Шоулсом и Фишером Блеком была предложена модель опционов, получившая название модели Блека-Шоулса. Эта модель основывалась на возможности осуществления безрисковой сделки с одновременным использованием акции и выписанным на нее опционом. Стоимость (цена) такой сделки должна совпадать со стоимостью безрисковых активов на рынке, а поскольку цена акции меняется со временем, то и стоимость выписанного опциона, обеспечивающего безрисковую сделку, также должна соответствующим образом изменяться. Из этих предписаний можно получить оценку (вероятностную) стоимости опциона.

Концептуально модель Блека-Шоулса – это формула, которая может быть объяснена следующим образом:

Цена опциона «кол» = [Ожидаемая будущая цена за акцию] – [ожидаемая стоимость исполнения опциона]

Блек и Шоулс добавляют следующее в это уравнение:

- поправка на вероятность разброса будущей цены акции
- поправка на чистое значение стоимости исполнения
- поправка на вероятность того, что цена исполнения может быть выше, чем цена базисного актива
- поправка на тот факт, что часть любого полученного платежа может быть получена по безрисковой ставке.

Математически формула выглядит так:

$$C = S N(d_1) - Ke^{-rt} N(d_2)$$

где C – теоретическая цена опциона «кол» (которую также называют премией); S – текущая цена акции; t – время до экспирации (конца действия) опциона (в годах); K – страйк опциона; r – безрисковая процентная ставка; e – основание натурального логарифма (2.71828); $d_1 = [\ln(S/K) + (r + \sigma^2/2) \times t] / [\sigma \times \sqrt{t}]$; $d_2 = d_1 - \sigma \times \sqrt{t}$; σ – сигма, среднее квадратичное отклонение курса акции (корень из суммы квадратов отклонений); \ln – натуральный логарифм.

Работы Блека и Шоулса, а также тесно связанные с ними работы Роберта Мертона сразу же получили широкое признание. Более того, схемы расчетов, приведенные в этих работах, были очень быстро использованы на практике. Следует заметить, что 70-е гг. – это годы чрезвычайно быстрого, «взрывного» роста рынка опционов.

Модель Блека-Шоулса до сих пор остается одной из наиболее часто используемых, хотя со временем появились более сложные модели как опционов, так и других «производных» ценных бумаг. В целом, 70-е гг. характеризуются стремительным расширением и углублением математических средств финансового анализа. Если в довоенные годы применение даже элементарной алгебры было достаточно редким делом, а портфельная теория Марковица-Тобина-Шарпа использовала лишь элементарные теоретико-вероятностные и оптимизационные методы, то работы 70-80-х гг. потребовали весьма тонких и сложных средств современной теории случайных процессов и оптимального управления.

Марковиц утверждает, что инвестор должен основывать свое решение по выбору портфеля исключительно на ожидаемой доходности и стандартном отклонении. Это означает, что инвестор должен оценить ожидаемую доходность и стандартное отклонение каждого портфеля, а затем выбрать «лучший» из них, основываясь на соотношении этих двух параметров. Интуиция при этом играет определяющую роль. Ожидаемая доходность может быть представлена как мера потенциального вознаграждения, связанная с конкретным портфелем, а стандартное отклонение – как мера риска, связанная с данным портфелем. Таким образом, после того, как каждый портфель был исследован в смысле потенциального вознаграждения и риска, инвестор должен выбрать портфель, который является для него наиболее подходящим.

Метод, который будет применен для выбора наиболее желательного портфеля, использует так называемые кривые безразличия. Эти кривые отражают отношение инвестора к риску и доходности и, таким образом, могут быть представлены как двумерный график, где по горизонтальной оси откладывается риск, мерой которого является стандартное отклонение, а по вертикальной оси – вознаграждение, мерой которого является ожидаемая доходность. Первое важное свойство кривых безразличия: все портфели, лежащие на одной заданной кривой безразличия, являются равноценными для инвестора. Второе важное свойство кривых безразличия: инвестор будет считать любой портфель, лежащий на кривой безразличия, которая находится выше и левее, более привлекательным, чем любой портфель, лежащий на кривой безразличия, которая находится ниже и правее.

Инвестор имеет бесконечное число кривых безразличия. Это просто означает, что, как бы не были расположены две кривые безразличия на графике, всегда существует возможность построить третью кривую, лежащую между ними. Также можно сказать, что каждый инвестор имеет график кривых безразличия, представляющих его собственный выбор ожидаемых доходностей и стандартных отклонений. Это означает, что инвестор

должен определить ожидаемую доходность и стандартное отклонение для каждого потенциального портфеля и нанести их на график в виде кривых безразличия.

Это отнюдь не значит, что необходимо проводить оценку всех возможных портфелей. Инвестор выберет свой оптимальный портфель из множества портфелей, каждый из которых:

1. Обеспечивает максимальную ожидаемую доходность для некоторого уровня риска.
2. Обеспечивает минимальный риск для некоторого значения ожидаемой доходности.

Набор портфелей, удовлетворяющих этим двум условиям, называется эффективным множеством. Причем особую важность имеют портфели, находящиеся на границе этого множества.

И, наконец, совмещая графики кривых безразличия и эффективного множества инвестор может приступить к выбору портфеля, расположенного на кривой, находящейся выше и левее остальных. Этот портфель будет соответствовать точке, в которой кривая безразличия касается эффективного множества. Таким образом классическая портфельная теория, по нашему мнению, прошла три этапа своего развития. Первый этап – первичный – разработка математических основ для портфельной теории. Второй этап – создание теории рыночного портфеля в работах Марковица, Тобина, Шарпа. Третий этап – формирование на основе теории рыночного портфеля теории оптимального портфеля в работах Модильяни, Миллера, Блека, Шоулса.

Основные выводы, к которым пришла сегодня классическая портфельная теория можно сформулировать следующим образом:

1. Эффективное множество содержит те портфели, которые одновременно обеспечивают и максимальную ожидаемую доходность при фиксированном уровне риска, и минимальный риск при заданном уровне ожидаемой доходности.

2. Предполагается, что инвестор выбирает оптимальный портфель из портфелей, составляющих эффективное множество.

3. Оптимальный портфель инвестора идентифицируется с точкой касания кривых безразличия инвестора с эффективным множеством.

4. Диверсификация обычно приводит к уменьшению риска, так как стандартное отклонение портфеля в общем случае будет меньше, чем средневзвешенные стандартные отклонения ценных бумаг, входящих в портфель.

5. Соотношение доходности ценной бумаги и доходности на индекс рынка известно как рыночная модель.

6. Доходность на индекс рынка не отражает доходности ценной бумаги полностью. Необъясненные элементы включаются в случайную погрешность рыночной модели.

7. В соответствии с рыночной моделью общий риск ценной бумаги состоит из рыночного риска и собственного риска.

8. Диверсификация приводит к усреднению рыночного риска.

9. Диверсификация может значительно снизить собственный риск.

Таким образом, можно сформулировать следующие основные постулаты, на которых построена классическая портфельная теория:

1. Рынок состоит из конечного числа активов, доходности которых для заданного периода считаются случайными величинами.

2. Инвестор в состоянии, например, исходя из статистических данных, получить оценку ожидаемых (средних) значений доходностей и их попарных ковариаций и степеней возможности диверсификации риска.

3. Инвестор может формировать любые допустимые (для данной модели) портфели. Доходности портфелей являются также случайными величинами.

4. Сравнение выбираемых портфелей основывается только на двух критериях – средней доходности и риске.

5. Инвестор не склонен к риску в том смысле, что из двух портфелей с одинаковой доходностью он обязательно предпочтет портфель с меньшим риском.

Ясно, что на практике строгое следование этим положениям является очень проблематичным. Однако, по нашему мнению, оценка портфельной теории должна основываться не только на степени адекватности исходных предположений, но и на успешности решения с ее помощью задач управления инвестициями. В последнее время использование портфельной теории значительно расширилось. Все большее число инвестиционных менеджеров, управляющих инвестиционных фондов применяют ее методы на практике, и хотя у нее имеется немало противников, ее влияние постоянно растет не только в академических кругах, но и на практике, включая российскую. Присуждение Нобелевских премий по экономике ее создателям и разработчикам является свидетельством этого.

Список использованной литературы:

1. Р.Брейли, С.Майерс. Принципы корпоративных финансов., М.:Олимп-бизнес, 1997.
2. Бреддик У. Менеджмент в организации. - М.: Инфра - М, 1997.
3. Майталь Ш. Экономика для менеджеров. - М.: Дело,1998.
4. Бочаров В.В. Финансовое моделирование. Учебное пособие. - СПб: Питер,2000.
5. Когут А.Е. Управление инвестиционной деятельностью предприятия. - М.: Перспектива, 1997.
6. Котова Н.Н. Инвестиционная деятельность фирмы. - М.: Перспектива, 1996.

ПРОБЛЕМЫ ИНТЕГРАЦИИ В СИСТЕМЕ "НАУКА-ПРОИЗВОДСТВО"

Морев А.Н. - магистрант

Алтайский государственный технический университет (г.Барнаул)

В России инновационная деятельность традиционно развивалась в крупных научно-исследовательских институтах, НПО. Единство инновационного цикла в дореформенной России пытались реализовать созданием на предприятиях собственных научно-исследовательских и проектно-конструкторских подразделений, объединением научно-исследовательских институтов в рамках научно-производственных и промышленных предприятий. В ходе приватизации научно-производственных объединений, входящие в их состав НИИ и промышленные предприятия стали самостоятельными акционерными обществами (типичные примеры - НИИ Тяжмаш, входивший раньше в ПО "Уралмаш", НИИ Электротяжмаш, входивший в ПО "Уралэлектротяжмаш"). При этом число научно-исследовательских подразделений на предприятиях в течение 1990-1994 гг. сократилось в 1,4 раза. Таким образом, в ходе реформы из процесса воспроизводства нововведений исчезают элементы, необходимые для обеспечения его непрерывности. [1]

В России в настоящее время разорвана естественная цепь: фундаментальная наука - прикладные исследования - промышленность. Сокращение доли расходов на НИОКР не могло не сказаться на результативности отечественного научно-технического потенциала, масштабах и интенсивности инновационного процесса: резко упала творческая и изобретательская активность, существенно снизился объем патентования изобретений в стране и за рубежом, заметно уменьшился уровень внедрения новой техники и технологий, в особенности в наукоемких отраслях. Усиливается зависимость российской индустрии от западных технологий, оборудования, материалов.

Для изменения ситуации необходимо максимально быстро развивать малое предпринимательство в науке и производстве. Зарубежный опыт показывает, что малое предпринимательство, как правило, берется реализовывать новые рискованные идеи, кроме того, оно массовое, т.е. ему нужно много разных идей. Наконец, в малом бизнесе очень часто именно производитель знания становится участником инновационного превращения своей идеи в товар, и в результате достигается кратчайший инновационный цикл. [2]

Таким образом, в нынешних условиях надо сделать ставку на ускоренное развитие малого предпринимательства, что позволит быстро сформировать спрос на знания.

Перспективным источником технологии являются мелкие фирмы, у которых недостает собственных средств для доведения технологии до рыночной стадии. В зарубежной практике все более важным источником технологий становятся небольшие компании венчурного типа, технопарки, которые привлекают к себе капитал заинтересованных фирм, фондов, корпораций. Для России привлечение капитала в новые небольшие компании и технопарки - наиболее привлекательный путь развития международного технологического обмена.

Малый инновационный бизнес может сыграть существенную роль в переходе на инновационную стадию развития экономики страны. Во-первых, развитие малого инновационного предпринимательства позволило бы сохранить квалифицированные научно-технические кадры, которые сегодня в массовом порядке покидают НИИ, КБ, НПО и пополняют ряды работников торговых, ремонтных и т.п. фирм. Во-вторых, организация малого предприятия автором научно-технической разработки ускоряет ее доведение до "товарного" вида и внедрение. В-третьих, малые предприятия - "органические" по своему характеру - создают плодотворный климат, существенно отличающийся от инновационного климата крупных НИИ и предприятий. В-четвертых, малые инновационные предприятия более гибки, инициативны, лучше приспособляются к динамично изменяющейся внешней среде. [2]

Таким образом, малые инновационные предприятия могут стать не только важным источником инноваций, но и тем необходимым звеном в процессе воспроизводства инноваций, которое обеспечивает доведение разработок до "товарного" вида и внедрение их

в производство, способствует прогрессивной структурной перестройке народнохозяйственного комплекса.

При этом алые инновационные предприятия очень неустойчивы, имеют весьма короткий жизненный цикл и поэтому пользуются во всем мире существенной поддержкой государства, включающей целевое финансирование из бюджета (гранты, льготные займы, государственные заказы и т.п.), стимулирование частного капитала к финансированию их деятельности, налоговые и амортизационные льготы и т.п. Однако одной финансовой поддержки недостаточно. Территориальными формами комплексной поддержки инновационных предприятий, интеграции науки и производства, особенно интенсивно используемыми в последние три десятилетия развитыми странами, являются технопарки и технополисы.

Технопарки - относительно небольшие территории со специально оборудованными зданиями и сооружениями, которые предоставляются инновационным и обслуживающим их фирмам для проведения и завершения исследований, доведения их до технологий и опытных образцов, реализации разработок на рынке высокотехнологичной продукции. Существуют различные разновидности технопарков: научные парки специализируются на создании интеллектуального продукта, разработке новых идей, создании научных приборов; технологические парки - на разработке и внедрении новых технологий, промышленном производстве наукоемкой продукции. В технопарках располагаются различные консультационные фирмы, и инновационные фирмы на льготных условиях получают не только помещения, доступ к связи, копировальной технике, банкам данных, но и возможность воспользоваться маркетинговыми, бухгалтерскими, финансовыми, юридическими и т.п. услугами. Кроме того, в технопарках возникают также так называемые "предпринимательские сети", которые являются необходимым условием для существенного повышения эффективности предпринимательства. Комплексная поддержка способствует тому, что "смертность" среди инновационных предприятий в технопарках в 3-4 раза ниже, чем вне них. [3]

В России технопарки получили свое развитие довольно поздно. Первый официальный технопарк в Российской Федерации - "Томский научно-технологический парк" - был создан в 1990 году. В 1991-м уже насчитывалось 8, в 1992-м - 24, в 1993-м - 43. Сейчас по количеству технопарков Россия занимает пятое место в мире, более 70 технопарков номинально действуют в 35 ее регионах, 25-30% из них - это стабильно функционирующие структуры. Более 90 процентов отечественных технопарков созданы при высших учебных заведениях. [5]

С одной стороны хорошо, что есть государственная поддержка, с другой стороны, формирование технопарков при высших учебных заведениях не учитывает особенности инновационной деятельности в России. Основная масса научно-технических разработок выполнялась в России не в университетах, а в ВПК и в Академии наук. Эту специфику России и следует в максимальной степени учесть при создании новых социально-организационных форм интеграции науки и производства, также как учитывалась национальная специфика при создании технополисов в Японии, которые представляют собой "уникальную японскую комбинацию Востока и Запада - эклектичную смесь Силиконовой долины, промышленных парков, английских городов-садов и японских городов-крепостей". [4]

Сегодня по международной статистике доля внедренных российских разработок в мировом отношении составляет всего 0,3%. Это очень мало, так, например, доля внедренных разработок в США составляет 36% от мировых. [5] Однако, финские специалисты, занимающиеся поиском в России технологий с рыночной ценностью, называют цифру в 200 тыс. неиспользованных патентов, в том числе 120 тысяч технологий для продажи.

Эти цифры свидетельствуют не только о громадном инновационном потенциале, но и о серьезнейших проблемах внедрения инноваций в России. Среди многочисленных причин

такого положения необходимо отметить также доминирование ВПК в инновационной деятельности.

Технополисы представляют собой более крупные территориально-научные комплексы чем технопарки, включающие один или несколько небольших городов, где создаются высокие стандарты для жизни, необходимая инфраструктура (транспортная, коммуникационная, научная) и другие условия для генерирования, разработки и реализации инноваций. Технополисы обычно имеют в своем составе технопарки.

Технополисы и технопарки становятся эффективным инструментом региональной политики, структурной перестройки региональных хозяйственных комплексов. Так, технополисы способствуют повышению темпов возникновения высокотехнологичных предприятий, росту производительности труда, добавленной стоимости, объема продаж, сглаживанию региональных различий в экономическом развитии.

Технопарки и особенно технополисы - не просто организационные, а социально-организационные формы соединения науки и производства, поэтому они способствуют генерированию не только технико-технологических, но и организационных, экономических, социальных инноваций. Такой подход отличается от традиционного отечественного подхода, относящего к инновационной деятельности только процесс создания нового технического продукта, а к инновациям - техническую конкурентоспособную продукцию. В результате за рамками инновационной деятельности могут оказаться, например, инновации в образовательной сфере, в подготовке кадров, в реструктурировании предприятий и т.п. Более того, сам процесс создания инфраструктуры для инновационного предпринимательства представляет собой социально-инновационный предпринимательский процесс.

Список источников

1. Международный рынок технологий, <http://www.polki.boom.ru>
2. Эволюция инновационного процесса в мире и в России, Газета "Поиск" № 26 (424), 21 - 27 июня 1997 г.
3. Положение об университетском технопарке, разработано Ассоциацией "Технопарк" по поручению Минобразования России, 1999 г.
4. Технопарк на российской почве, BUSINESS ONLINE, <http://www.bizon.ru>
5. Каталог университетских научно-технологических парков России, Тверь, 1/1998 г
6. Производство и товарные рынки, <http://www.best.rbc.ru>

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКИМ БАНКОМ

Е.С. Московец – магистрант, Л.А. Мочалова - д.э.н., профессор
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Успешное развитие и эффективное функционирование коммерческого банка невозможно без детально проработанной и экономически обоснованной депозитной политики.

Депозитная политика - политика в области привлечения коммерческим банком временно свободных денежных средств юридических и физических лиц во вклады, либо на определенный срок, либо до востребования.

Формирование депозитной политики включает в себя четыре этапа:



Этап «Организации и контроля в процессе осуществления депозитных операций» является наиболее значимым, так как именно на этом этапе банк проводит оценку проводимой им депозитной политики.

В экономической литературе оценка эффективности депозитной политики и общепринятая система критериев ее оценки относятся к числу мало изученных вопросов, что приобретает особую актуальность исследования в данном направлении. В связи с этим целью написания данной статьи является систематизация основных критериев оценки эффективности использования привлеченных ресурсов.

Оценка депозитной политики осуществляется поэтапно.

На первом этапе – «Оценка организационных аспектов депозитной политики коммерческого банка» - устанавливается наличие в банке: документа о депозитной политике, содержащего ее цели и задачи; наличие процедур и регламентов, сопровождающих процесс привлечения денежных средств (положения о депозитах физических и юридических лиц, инструкции о порядке совершения депозитных операций и т.д.); подразделений и органов управления, принимающих участие в анализе депозитного портфеля и управления депозитными ресурсами.

Второй этап – «Анализ депозитного портфеля коммерческого банка» предполагает анализ по следующим направлениям: анализ депозитного портфеля банка по характеру операций (с клиентами, банками-контрагентами, ценными бумагами); анализ депозитного портфеля банка по срокам привлечения; анализ стабильности депозитного портфеля банка; анализ депозитного портфеля банка по категориям вкладчиков, разрезе валют, стоимости, и т.д. В рамках каждого направления обозначаются различные аспекты анализа, разрабатываются показатели оценки депозитного портфеля с позиции диверсифицированности, стабильности, стоимости.

На третьем этапе – «Оценка достаточности депозитных ресурсов, привлеченных коммерческим банком» - оценивается фактический объем привлеченных депозитов и проводится контроль за исполнением плановых показателей по депозитным операциям. Исходным моментом при определении достаточности депозитных ресурсов на предстоящий период (год, полугодие, месяц) является спрос на кредиты и иные банковские продукты. Чем больше спрос на кредитные ресурсы, тем активнее банк наращивает свою ресурсную базу.

Расчет эффективности использования депозитных ресурсов рассчитывается на четвертом этапе. Условием ее достижения являются поддержание ликвидности на приемлемом для банка уровне, использование всей совокупности депозитных ресурсов и достижение высокого уровня рентабельности (прибыль на вложенные депозитные ресурсы) [2].

На наш взгляд, оценка использования депозитных ресурсов может производиться с применением ряда критериев, характеризующих эффективность депозитной политики банка в целом.

1) % маржа;

Показатель чистой процентной маржи рассчитывается по следующей формуле:

$$\% \text{ маржа} = (\text{Пд} - \text{Пр}) / \text{СА} * 100\%, \text{ где}$$

Пд – процент по ссудам, полученный банком при размещении средств;

Пр – процент, выплаченный владельцам средств на депозитных счетах;

СА – средняя величина доходных активов.

Показатель процентной маржи показывает разницу между полученными и уплаченными процентами оказывает непосредственное влияние на рентабельность КБ. Величина, анализ изменения данного показателя важны для принятия адекватных управленческих решений [1].

2) Чистый СПРЭД;

$$\text{СПРЭД} = (\text{Пд} / \text{К}) * 100\% - (\text{Пр} / \text{Д}) * 100\%, \text{ где}$$

Пд – процент по ссудам, полученный банком при размещении средств;

Пр – процент, выплаченный владельцам средств на депозитных счетах;

К – сумма размещенных кредитов за период;

Д – сумма привлеченных депозитов за период.

Показатель чистого СПРЭДа и показатель процентной маржи являются одними из нескольких важнейших показателей оценки доходности коммерческого банка [1].

Как видно из формул, в расчет показателей входит депозитный процент, играющий немаловажное значение при формировании депозитной политики. Анализу банковских процентов уделяется особое внимание, поскольку проценты – основной источник операционных доходов банка (проценты полученные) и основной источник операционных расходов банка (проценты уплаченные).

3) уровень оседания вкладного рубля;

Уровень оседания средств, поступивших во вклады, предлагается определять по формуле:

$$\text{Уо} = (\text{Ок} - \text{Он}) / \text{П} * 100\%, \text{ где}$$

Уо - уровень оседания средств во вкладах в процентах;

Ок – остаток вклада на конец года;

Он – остаток вклада на начало года;

П – поступления во вклады.

Чем больше уровень оседания вклада, тем лучше для банка. Рост числового значения данного показателя свидетельствует о превышении притока вкладов над их оттоком, а нулевое значение – о неизменности вкладов [3].

4) средний срок хранения средств;

Расчет среднего срока хранения денежных средств можно проводить по следующей формуле:

$$\text{Сд} = \text{Оср} / \text{В} * \text{Д}, \text{ где}$$

Сд – средний срок хранения в днях;

Оср – средний остаток вкладов;

В – оборот по выдаче вкладов;

Д – количество дней в периоде.

Данный показатель позволяет оценить возможность использования имеющихся средств в качестве ресурса кредитования соответствующего срока [3].

5) средняя стоимость привлекаемых ресурсов;

$$\text{Спр} = \text{Зсов}/\text{Рпр}, \text{ где}$$

Спр – коэффициент средней стоимости привлеченных ресурсов;

Зсов – совокупные затраты на привлечение ресурсов;

Рпр – средний размер привлеченных ресурсов за период.

Коэффициент позволяет оценить средние затраты на привлечение ресурсов. Наиболее дорогими по стоимости привлечения являются кредиты ЦБ РФ и межбанковские кредитные ресурсы (13-15% годовых), а наименее дешевыми являются вклады до востребования, по которым в среднем выплачивается 1%.

б) эффективность использования привлеченных ресурсов [5];

$$\text{Эпр} = \text{Зпр}/\% \text{ маржа}, \text{ где}$$

Эпр – коэффициент эффективности использования привлеченных ресурсов;

Зпр – затраты на привлечение ресурсов.

Коэффициент показывает сколько доходов приносит единица произведенных затрат.

Окончательный вывод об эффективности использования депозитных ресурсов и получения исчерпывающего представления об эффективности депозитной политики можно сделав расчет данных показателей на несколько отчетных дат или сопоставив полученные значения с аналогичными показателями других коммерческих банков.

Приведенные критерии оценки эффективности депозитной политики являются универсальными, но каждый банк вправе самостоятельно выделять для себя наиболее приемлемые критерии в зависимости от сферы его деятельности, размера, себестоимости операций и услуг, что им выполняются.

Список используемой литературы:

1. Алавердов, А.Р. Финансовый менеджмент в банке. Учеб. пособие/А.Р. Алавердов. - М.: МЭСИ, 1999. – 100 с.
2. Жилан, О.Д. Методические подходы к оценке депозитной политики коммерческого банка/О.Д. Жилан// Известия ИГЭА. – 2006. - №4, с. 7-10.
3. Лаврушин, О.И. Банковское дело/ О.И. Лаврушин. – М.: Кнорус, 2007. - 768 с.
4. Петров А.Ю. Комплексный анализ финансовой деятельности банка/А.Ю. Петров, В.И. Петрова. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 560 с.
5. Хашиева, Л. Методы управления привлеченными ресурсами коммерческого банка: классификация, характеристика и основные тенденции развития/Л. Хашиева// Банковское дело. – 2005. - №28. с. 28-37.

ПРОБЛЕМА УПРАВЛЕНИЯ ПРИВЛЕЧЕННЫМИ РЕСУРСАМИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Московец Е.С. - магистрант, Мочалова Л.А. – д.э.н., профессор
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Специфической особенностью функционирования кредитной организации как финансового института является необходимость непрерывного привлечения денежных средств из различных источников. В связи с этим одной из наиболее важных задач для коммерческого банка – это задача управления привлеченными ресурсами.

К привлеченным средствам относят совокупность финансовых ресурсов, а так же иных ценностей, переданных банку на различных, не противоречащих закону основаниях и, используемые в процессе его финансово-хозяйственной деятельности. Кредитные организации имеют право привлекать временно свободные финансовые ресурсы государства, юридических и физических лиц, которые не дополняют, а многократно увеличивают его собственный капитал, следовательно, и суммарную финансовую мощь банка. Таким образом, конкурентные позиции кредитной организации прямо зависят от ее способности привлечь максимально возможные денежные средства на соответствующих сегментах рынка.

В общем виде структура привлеченных средств может быть представлена следующим образом:

а) Задолженность кредитным организациям:

- Центральному банку;
- Коммерческим банкам;
- Международным финансовым организациям
- Иным финансовым институтам (страховым компаниям и т.д.).

б) Средства клиентов и партнеров банка:

- Сберегательные депозиты до востребования;
- Сберегательные срочные депозиты физических лиц;
- Расчетные счета юридических лиц;
- Срочные депозиты юридических лиц;
- Счета банков корреспондентов.

в) Средства, привлеченные в процессе эмиссии долговых ценных бумаг:

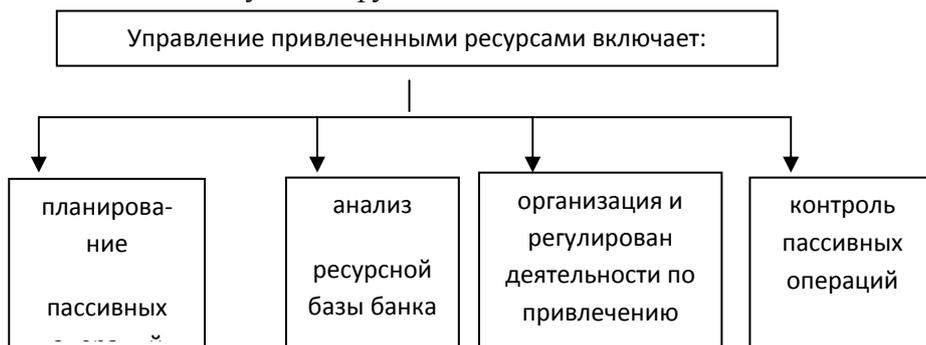
- облигационные займы;
- вексельные займы.

г) Кредиторская задолженность банка:

- текущая;
- просроченная. [1]

Управления привлеченными ресурсами – деятельность по формированию и оптимизации структуры ресурсов коммерческого банка за счет привлечения денежных средств физических и юридических лиц, в т.ч. других банков, направленную на поддержание ликвидности как отдельных банков, так и банковской системы в целом.

Как любое управление организация управления привлеченными ресурсами состоит из выполнения следующих функций.



Функция планирования включает разработку депозитной политики банка и других внутрибанковских документов, регламентирующих пассивные операции.

Функция анализ направлена на оценку деятельности банка в целом по отдельным подразделениям и направлениям.

Организацией и регулированием объемов привлеченных средств в банке занимается как правило отдел вкладов или отдел ресурсов. Внутрибанковское регулирование пассивных операций осуществляется набором методов, круг которых определяет сам коммерческий банк, но при этом необходимо обеспечивать соблюдение требований и нормативов, установленных органами государственного надзора, а так же адекватность пассивных операций коммерческого банка проводимой ЦБРФ денежно-кредитной политике.

Контроль деятельности по привлечению ресурсов подразделяется на внешний и внутренний. Внешний контроль осуществляет Центральный банк России с использованием различных инструментов. Важную роль внутреннего контроля над объемом привлеченных средств принадлежит самим банкам. При этом им необходимо выполнять требования ЦБРФ о соблюдении коммерческими банками установленных обязательных экономических нормативов.

Особое внимание необходимо уделить методам управления привлеченными ресурсами, вследствие усилившейся конкуренции между современными банками за свободные средства клиентов.

Методы управления привлеченными ресурсами банка можно охарактеризовать как методы воздействия на привлеченные ресурсы и отношения по поводу их формирования для реализации стратегических и тактических целей. Систематизировав практику использования различных методов управления привлеченными ресурсами на современном этапе развития банковского дела, можно, построив их классификацию. Рассмотрим более подробно методы воздействия на привлеченные ресурсы со стороны самого коммерческого банка.

Таблица 1 - Классификация методов управления привлеченными ресурсами банка:

Функции	Методы управления
планирование	- диверсификация привлеченных ресурсов; - стратегия привлеченных ресурсов; - бюджетирование; - бизнес-планирование.
анализ	- метод группировок; - метод структурного анализа; - метод коэффициентного анализа; - метод факторного анализа.
регулирование	- тарификация; - лимитирование; - дифференциация процентных ставок.
контроль	- внешний (надзор): а) контактный метод б) дистанционный метод - внутренний

Диверсификация депозитов предполагает расширение модификаций депозитных услуг, а иначе – увеличение разнообразия предлагаемых банком видов депозитов. Сегодня коммерческие банки предполагают разнообразные виды депозитов, учитывая особенности разных категорий вкладчиков и различных социальных групп. Банк предлагает различные виды депозитов исходя из приоритетности для клиента доходности или возможности снятия в любой момент, накопления или удобства в производстве расчетов (банковские карты).

Вклады, предлагаемые современными российскими банками населению, можно объединить в три группы:

- Вклады до востребования;
- Срочные непополняемые депозиты;

- Срочные пополняемые депозиты.

Стратегия в сфере привлечения средств включает: доступность к кредитным ресурсам Центрального банка, выпуск депозитных и сберегательных сертификатов и возможность эмитировать акции и выпускать долговые обязательства [2].

Под процессом бюджетирования (бюджетного планирования) понимается метод распределения ресурсов, выраженных в количественной форме, для достижения, охарактеризованных также количественно. Процесс разработки бюджета подразумевает соответствующее распределение ресурсов. Бюджеты составляются как для банка в целом (основной бюджет), так и по отдельным подразделениям и по направлениям деятельности.

Бизнес-планирование является основным инструментом управления банковской деятельностью. Он содержит политику банка в целом и по основным направлениям деятельности, в частности, в области кредитной, инвестиционной и депозитной и т.д. Бизнес-план имеет сугубо индивидуальный характер. Его приспосабливают к конкретным особенностям и потребностям данного банка в зависимости от складывающейся на момент разработки плана политической и экономической обстановке в стране, состояния законодательства и особенностей межбанковской конкуренции. В плане также учитываются результаты деятельности банка за истекший год.

Наиболее весомое влияние на процесс управления привлеченными средствами оказывает финансовый инструмент – депозитный процент, играющий немаловажное значение при формировании депозитной политики. Депозитный процент входит в расчет двух из нескольких важнейших показателей оценки доходности банка – это показатель чистого СПРЭДа и показатель процентной маржи.

$СПРЭД = (Пд/К) * 100\% - (Пр/Д) * 100\%$, где

Пд – процент по ссудам, полученный банком при размещении средств;

Пр – процент, выплаченный владельцам средств на депозитных счетах;

К – сумма размещенных кредитов за период;

Д – сумма привлеченных депозитов за период.

Показатель чистой процентной маржи:

$\% \text{ маржа} = (Пд - Пр) / СА * 100\%$, где

СА – средняя величина суммарных активов. [1]

Анализу банковских процентов уделяется особое внимание, поскольку проценты – основной источник операционных доходов банка (проценты полученные) и основной источник операционных расходов банка (проценты уплаченные). С одной стороны, банк заинтересован в том, чтобы платить более низкий процент, с другой – он должен устанавливать «конкурентоспособный» процент, чтобы привлечь клиентов, для которых основной критерий – доходность вклада.

Метод группировок используется для формирования расчетных относительных показателей на основе объединения абсолютных показателей по определенному связующему признаку. Для более глубокого анализа и в интересах получения более четкого представления о характере привлеченных ресурсов целесообразно использовать более детализированные группировки: создать группировки пассивных счетов по следующим признакам – срочность, типы клиентов банка (физические и юридические лица).

Применение метода структурного анализа позволяет сопоставить, сравнить и оценить абсолютные и относительные значения отдельных видов привлеченных ресурсов за определенный период времени, проследить тенденции их изменения и на основе результатов строить прогнозы на будущее. Для банков структура привлеченных средств является отражением его возможностей. Структурный анализ проводится по нескольким направлениям анализа: по критерию срочности, по типу клиентов и по характеру операций. Анализ привлеченных ресурсов по критерию срочности позволит банку прогнозировать, когда ожидать отток ресурсов и принять необходимые действия в готовности ответить по обязательствам в момент наступления срока погашения. Анализ привлеченных ресурсов по типу клиентов даст представление о доли того или иного типа банковских клиентов,

представление о том, кто основные клиенты банка, от кого банк получает большую часть ресурсов. Анализ по характеру операций делится на 3 группы: операции с клиентами, межбанковские операции, операции с ценными бумагами.

Метод коэффициентного анализа заключается в расчете группы финансовых коэффициентов, позволяющих судить о качестве привлеченных ресурсов. Каждый банк разрабатывает свою систему коэффициентов.

Факторный анализ применяют для выявления причин изменения состояния привлеченных ресурсов, а так же степени влияния различных причин на состав и структуру привлеченных ресурсов.

Тарификация как метод управления привлеченными ресурсами связана с установлением и изменением тарифов на те или иные банковские услуги. Тарифную основу имеют банковские комиссии и плата за обслуживание (ведение счета и т.д.).

Лимитирование как метод управления привлеченными ресурсами представляет собой установление банком различных ограничений (лимитов). Целью лимитирования является обеспечение на счетах определенного остатка средств. К ограничениям, позволяющим банку управлять привлеченными ресурсами, относят: ограничения на первоначальный взнос, ограничения на срок размещения, ограничения на остаток средств на счете и т.д.

Особенностью современной практики управления привлеченными ресурсами является стремление банков максимально дифференцировать процентные ставки по депозитам, чтобы максимально удовлетворять потребности клиентов, обеспечивая себе оптимальную прибыльность.

Внешний контроль (надзор) за состоянием кредитной организации, в лице Центрального банка, подразделяется на дистанционный и контактный надзор. Дистанционный надзор за работой банков заключается в периодическом представлении банками своей отчетности в органы надзора и контроля. В системе дистанционного надзора банков отчетность используется для оценки их финансового состояния. Контактный надзор выражается в проведении инспекционных проверок на местах, позволяющий получать непосредственную картину, характеризующую состояние банка. Эффективный банковский надзор достигается при оптимальном сочетании обоих методов.

Внутрибанковский контроль в банке выражается в создании так называемой службы внутреннего контроля, одной из важнейших функций которой является оценка состояния активов и пассивов. Но в настоящее время система внутреннего контроля в банка России только формируется [3].

Проблема привлечения временно свободных денежных средств населения является наиболее актуальной в условиях нынешнего финансового кризиса. В настоящее время наблюдается отток денежных средств из коммерческих банков, существенно превышающих приток. Резко пошатнулась стабильность рынка банковских услуг. Скачкообразное и частое изменение ставки рефинансирования повлияло на стоимость привлекаемых ресурсов.

Таблица 2 - Динамика ставки рефинансирования

на 04.02.08	на 29.04.08	на 10. 06.08	на 14.07.08	на 12.11.08	на 01.12.08
10, 25%	10, 5%	10, 75%	11 %	12 %	13 %

Исходя из сложившейся ситуации выход видится в следующем: проблему не решить отдельно взятыми банками, необходимо системное взаимодействие государства и банковской сферы на уровне макроэкономики.

Необходимо принять комплекс мер, регулирующих последствия кризиса, для того, чтобы как можно быстрее повысить устойчивость и надежность кредитных организаций и вернуть утраченное доверие к банковскому сектору.

Комплекс мер, на наш взгляд должен включать:

1) политико-экономические решения со стороны государства. Отслеживание тенденции пика оттока капитала из банковского сектора и принятие мер антикризисной поддержки банков.

2) регулирование ЦБРФ деятельности коммерческих банков. Установление ЦБ РФ требований к объему собственных средств и рейтингам кредитных организаций, контроль за соблюдением обязательных экономических нормативов.

3) повышение эффективных мер со стороны самих коммерческих банков. Российские банки сокращают штаты, стремясь снизить издержки на фоне кризиса, повысится качество менеджмента, т. к. в штате сотрудников банка останутся наиболее перспективные работники.

Список используемой литературы:

1. Алавердов А.Р. Финансовый менеджмент в банке: Учебно-практическое пособие/Московский государственный университет экономики, статистики и информатики. – М.: МЭСИ, 1999. – 100 с.

2. Ольхова Р.Г., Ларионова И.В. Инструментарий банковского менеджмента: Учебно-методическое пособие. – М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, Институт делового администрирования и бизнеса, 2004. – 100 с.

2. Петров А.Ю. Комплексный анализ финансовой деятельности банка/А.Ю. Петров, В.И. Петрова. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 560 с.: ил.

АНАЛИЗ СПОСОБОВ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОВАРОВ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Нестеренко Е.С. – магистрант

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

Проблема конкурентоспособности сегодня актуальна как для национальной экономики в целом, так и для предприятий и организаций в отдельности. В рыночной экономике успех любого предприятия, в том числе и инновационного, во многом зависит от того, конкурентоспособна ли его продукция, которую оно выпускает, как на внутреннем, так и на внешнем рынке, и какие меры и способы оно принимает для поддержания конкурентоспособности.

Существует множество определений конкурентоспособности товара. Например, в работе к.э.н. А. Трубилина конкурентоспособность товара трактуется как комплекс его потребительских и стоимостных характеристик, определяющих успех на рынке [3, с. 39-46].

В работе проф. Гарбацевича С.Л. конкурентоспособность продукции определяется ее конкурентным преимуществом на внутреннем и внешнем рынках, что достигается на основе сочетания эффективного использования всех ресурсов с обеспечением относительно низких цен и высокого качества товара, который имеет спрос, удовлетворяет конкретные потребности покупателя и обеспечивает стабильность получаемой прибыли и повышение эффективности товаропроизводителя [1, с. 5].

Однако в данном определении неучтено то, что конкурентные преимущества могут предполагать и более высокие цены продукции, которые оправдываются предоставлением больших выгод.

На наш взгляд, наиболее удачным определением конкурентоспособности продукции является определение А.В. Плясункова, согласно которому конкурентоспособность продукции – комплексная многоаспектная характеристика, отражающая способность продукции в течение периода ее производства соответствовать по качеству требованиям конкретного рынка (рынков), адаптироваться по соотношению качества и цены к предпочтениям потребителей, обеспечивать выгоду производителю при ее реализации [2, с. 41].

Всякий товар обладает комплексом свойств, определяющих степень его пригодности к использованию в конкретных условиях. Чтобы объективно оценить конкурентоспособность товара, производитель должен при анализе использовать те же критерии, которыми оперирует потребитель. Только в этом случае можно ожидать, что оценка, данная своему товару предприятием, совпадает с мнением покупателя. Следовательно, вначале необходимо разобраться с совокупностью критериев, существенных с точки зрения потребителя. Такими критериями являются: технические критерии, нормативные критерии и экономические критерии.

Для сопоставления величины различных показателей, характеризующих конкурентоспособность товара на разных стадиях его жизненного цикла, они делятся на две большие группы: стоимостные (себестоимость, выручка и др.) и качественные (послепродажное обслуживание товара, уровень известности, реклама и др.). При этом по совокупности критериев самый высокий уровень конкурентоспособности товар имеет на этапе роста и зрелости.

Качество товара зависит от набора потребительских параметров, т.е. признаков, характеризующих важнейшие потребительские функции товара и его свойства, удовлетворяющие какие-либо потребности потенциальных покупателей (надежность, долговечность, экологичность), а если он еще и сможет способствовать удовлетворению скрытых (подсознательных) потребностей – статусных, возрастных, психологических, духовных – успех ему на рынке обеспечен.

Следовательно, совокупность качественных и стоимостных характеристик товара, способствует созданию превосходства данного товара перед товарами-конкурентами в удовлетворении конкретной потребности покупателя.

При выборе путей повышения конкурентоспособности товара нередко бывает очень своевременным решение не о запуске нового товара, не о снятии с производства морально устаревшего, а о его модификации. Решение о модификации товара принимается в целях удовлетворения особых требований покупателей для получения большей прибыли.

Беспорным является и развитие такого направления повышения конкурентоспособности товара, как своевременное оказание комплекса услуг, связанных со сбытом и использованием машин, оборудования и другой промышленной продукции и обеспечивающих их постоянную готовность к высокоэффективной эксплуатации, то есть сервисное или послепродажное обслуживание.

В решении задач повышения конкурентоспособности продукции с каждым годом все возрастающее значение приобретает проблема выбора и освоения новых рынков сбыта. В связи с этим на любом предприятии очень важны аналитико-поисковые усилия в этой области. Новые рынки сбыта решающим образом могут изменить конкурентоспособность товара, т.е. внедряя товар на новый рынок, можно продлить жизненный цикл товара. Сезонные колебания в спросе могут способствовать успешной реализации одного и того же товара в различных точках планеты. А увеличение объема продаж на новых рынках позволит снизить издержки производства на единицу продукции, прежде всего за счет использования дешевой рабочей силы, достаточно низких уровней налогов, таможенных пошлин и ряда других факторов. В связи с этим очень важно для дальнейшего развития конкурентоспособности товара попытаться выйти с ним на новый рынок сбыта, если на внутреннем его конкурентоспособность упала.

В конечном результате необходимо нацелить предприятия, во-первых, на постоянное внедрение в производство новых, более совершенных изделий; во-вторых, на неуклонное сокращение всех видов затрат на производство продукции; в-третьих, на повышение качественных и потребительских характеристик при снижении цен на выпускаемые изделия, что и должно в итоге создать условия для победы в конкурентной борьбе.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гарбацевич С.Л. Организационно-экономический механизм обеспечения конкурентоспособности предприятий Республики Беларусь: Автореферат диссертации / С.Л. Гарбацевич. Мн. Акад. Упр. При Президенте., 2002. – 20 с.
2. Плясунков А.В. Экономические методы управления конкурентоспособностью продукции: Автореферат диссертации / А.В. Плясунков. Мн. БГПА, 2002. – 21 с.
3. Трубилин А. Конкурентоспособность – главный фактор эффективного производства. // АПК: экономика, управление. – 2002. – №12. – С.39-46.

МИРОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС И АНТИКРИЗИСНЫЕ ПРОГРАММЫ

Павлюченко А.В. – студент, Сухорукова О.Б.- ст.преподаватель.
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Нынешний мировой экономический кризис, начавшийся в США и перекинувшийся на страны ЕС, постепенно распространяется на развивающиеся экономики.

США. Кризисы сопутствуют развитию американской экономики на протяжении последних полутора веков. Поэтому опыт, приобретенный в борьбе с экономическими катаклизмами, социально-экономические результаты, которых достигла эта страна, заставляют внимательно изучать антикризисные меры американского правительства.

Сегодня наиболее известна «Программа по освобождению от проблемных активов» (TARP) объемом в \$700 млрд., разработанная под руководством министра финансов Генри Полсона. В первоначальном варианте программа предусматривала немедленное выделение \$250 млрд. из федерального бюджета для выкупа наиболее важных активов, затем, с разрешения президента, предоставление Минфину США еще \$100 млрд. и, наконец, использование с одобрения Конгресса оставшихся \$350 млрд.

Первый транш в \$350 млрд. уже выделен, работа со вторым предполагается в следующем году. Как известно, \$250 млрд. сейчас вкладываются в капитал банков, еще \$87 млрд. выделено крупнейшему американскому страховщику AIG.

Предоставление финансовой помощи финансовому сектору осуществляется на условиях передачи в собственность государства привилегированных акций финансовых институтов. Причем, относительно приемлемые условия государственной финансовой помощи сохраняются лишь в течение первых пяти лет использования бюджетных средств. Начиная с шестого года дивиденды по акциям возрастут с 5% до 9% годовых.

В настоящее время Минфин США рассматривает возможность финансирования мелких и средних банков, банков, имеющих контролирующего акционера, а также более широкого кредитования небанковских институтов, тех же страховщиков или компаний, предоставляющих специализированные финансовые услуги.

Промышленность будет поддерживаться за счет специального фонда финансирования инноваций, удвоения расходов федерального бюджета на НИОКР и частичного финансирования создания новых 5 млн. рабочих мест в высокотехнологичных отраслях.

КИТАЙ. Китайский план антикризисных мероприятий принят лишь в первых числах ноября 2008 года. Китай пошел по пути развития инфраструктуры и повышения уровня жизни населения посредством стимулирования потребительского спроса. Общая сумма, выделяемая для этого китайским руководством, составляет \$585 млрд. (18,0% ВВП страны за 2007 год). Причем, из бюджета выделяют лишь \$145 млрд., остальные средства будут предоставлены крупнейшими госкомпаниями, китайскими государственными инвестиционными фондами, а также местными властями. Китай проявляет истинно восточную предусмотрительность, так как видимых причин для разработки программы стимулирования экономики страны пока нет — профицит государственного бюджета за первое полугодие этого года составил \$170 млрд., а золотовалютные резервы КНР превышают \$1,8 трлн.

Китай намерен субсидировать жилищное строительство, увеличивать государственные закупки продовольствия у фермеров, поддерживать ряд обрабатывающих отраслей, в первую очередь, текстильную и металлургическую. В налоговой сфере китайский план действий предусматривает незначительное снижение НДС, ставка которого в настоящий момент составляет 17% на промышленные и 10% - на сельскохозяйственные товары.

Китайские банки в масштабных внешних заимствованиях не замечены, поэтому правительство пока не собирается отдельно поддерживать банковскую систему.

РОССИЯ. В России реализуется два антикризисных плана, но в настоящее время известен объем только первого, направленного на поддержку финансовой сферы — это 5,6 трлн. рублей (17,0% ВВП за 2007 год).

1. Ликвидность в банковском секторе уменьшилась: на 1 октября этого года суммарные остатки средств банков на корсчетах в Банке России составляли 702,9 млрд. рублей, на 14 ноября — 531,3 миллиарда.

Незначительная часть этих денег была направлена на удовлетворение возросшего спроса на наличную валюту, более существенная — на аккумуляцию средств на валютных счетах банков и корпораций в преддверии погашения внешних займов и девальвации рубля, а основная — на приобретение зарубежных активов. При этом средства банкам выдаются в виде рублевых кредитов сроком до 10 лет под фиксированную процентную ставку и никакого дополнительного обеспечения не предполагают.

2. Наряду с мерами, направленными на улучшение ситуации в финансовой сфере и реальном секторе экономики, в нем намечены такие, как приобретение готового жилья эконом-класса, «в том числе с высокой степенью строительной готовности», инвестирование средств пенсионных накоплений на фондовом рынке, рефинансирование Внешэкономбанком портфелей изначально высокорисковых кредитов малого и среднего бизнеса, поддержка инвестиционных программ естественных монополий и госкорпораций.

Отток рублевых денежных средств со счетов физических лиц в октябре этого года в выборке из 32 российских банков составил 9,2%, причем, данная тенденция была отмечена даже в Сбербанке, где в октябре было изъято приблизительно 80 млрд. рублей частных вкладов.

ГЕРМАНИЯ. Немецкая экономика остается одной из самых стабильных в Европе, даже несмотря на мировой финансовый кризис. Ей это удастся благодаря своевременным действиям правительства Германии

Ведущие немецкие экономические институты — DIW, Ifo и IW — понизили в октябре свой прогноз роста немецкого ВВП на 2009 год до 0,2%. Прогноз объема немецкого экспорта, в прошлом году принесшего экономике ФРГ свыше 1 трлн евро, снижен на ближайший год на 6% — в основном из-за резкого падения мировой конъюнктуры. Немецкие автомобильные концерны, одна из главных отраслей национальной экономики, объявляют о массовых сокращениях производства. Концерн Daimler закрывает два завода в США, приостанавливает выпуск легковых автомобилей в Германии, свое производство приостанавливают также концерны BMW и Volkswagen. Немецкий индекс DAX упал с начала года на 40%, скатившись до уровня осени 2005 года. Списания крупнейших немецких банков хотя и не сравнимы с американскими или британскими, все равно достигают миллиардных сумм.

Тем не менее немецкая экономика остается стабильной и находит в себе силы мобилизоваться для будущего роста. О рецессии говорить рано — скорее стоит сказать, что экономика ФРГ становится локомотивом стабилизации европейских экономик.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИИ ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИЙ.

Петухов С. – студент гр. САПР-52, Лукина Е.В. – доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Проблематика, связанная с исследованием роли и места Интернет-технологий в современном экономическом пространстве, наиболее активно разрабатывается только с девяностых годов прошлого столетия на стыке таких научных дисциплин, как политэкономия, социология, психология и информатика. Интерес, проявляемый исследователями к данной проблеме, не является случайным. Он обуславливается как общим процессом развития научных дисциплин, так и трансформацией экономических институтов, а также представлений о функционировании глобальной рыночной экономики.

Интернет - это единственное средство массовой информации, которое не имеет территориальных, культурных и временных ограничений.

Интернет-технологии - это инструменты, позволяющие воздействовать на потребителя, получать от него обратную связь и практически мгновенно отслеживать эффективность проведенных рекламных кампаний [1].

Интернет-технологии - это техническое понятие, включающее средства создания сайтов и веб-страниц: скрипты, флеш, и прочее [2].

Сайт - набор гипертекстов, размещенных на сервере под общим именем [3].

Выделяют следующие направления развития Интернет-технологий:

- в веб-технологиях: архитектурные подходы, программное обеспечение, специальная аппаратура, серверы и т.д. Описание (декларативный подход) веб-сайтов против их программирования (объектно-ориентированный подход), как сделать из сайта - рекламного буклета нормальный веб-сайт с внешней Интернет -, партнерской экстранет - и внутренней интранет - частью;

- в экономике сайтостроительства: анализ рынков (кто, где и сколько платит за WEB development) и связанный с анализом рынков обзор инвестиционных перспектив отрасли;

- в маркетинге веб-дизайна и веб-программинга: какие аргументы и бизнес-модели используют лидеры отрасли, чтобы организовать поток заказов; - контент (содержание) - происхождение и потребление;

- специалисты отрасли: откуда в отрасль приходят специалисты, куда они из отрасли уходят (если уходят), какие еще в отрасли есть профессии, кроме веб-мастер, и кто учит профессионалов, и сколько времени нужно учиться, сколько платят в отрасли разным специалистам и т.д.;

- социальных аспектах: от проблем приватности до проблем соблюдения смежных прав (копирайта) на визуальный дизайн.

Ежегодно число пользователей интернет-ресурсами растет, причем темпы прироста обеспечиваются в основном пользователями развивающихся стран. Так например, число пользователей Интернета в Швеции составляет 62% жителей, которые регулярно обращаются в Интернет. Структура пользователей Интернет-ресурсами представлена на рис.1.

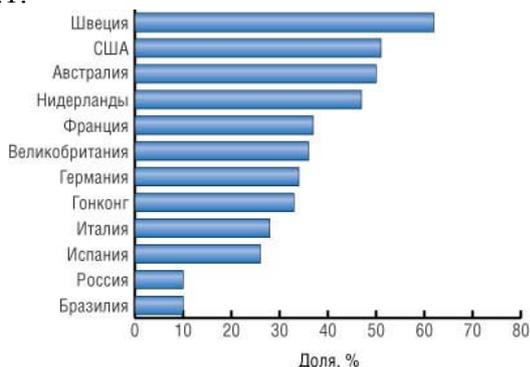


Рис. 1. Доля пользователей Интернета в разных странах 2005 год

Аналитическая компания comScore провела исследование развития европейской интернет-аудитории. По итогам исследования выяснилось, что самая быстрорастущая аудитория - в России (таблица 1). Общее количество пользователей интернета в Европе выросло за 2008 год на 8%, в июне этот показатель составлял 241,8 миллиона человек. В России рост составил целых 27%, число пользователей выросло до 17,5 миллионов. На втором месте по скорости развития этого рынка - Франция. Здесь количество пользователей интернета увеличилось на 21% и составило 31,5 миллиона.

Таблица 1 – Темпы роста интернет-аудитории

Страна	Июнь 2007	Июнь 2008	% соотношение
Европа	223,922	241,847	8
Россия	13,791	17,490	27
Франция	26,106	31,463	21
Испания	14,074	16,245	15
Ирландия	1,400	1,606	15
Швейцария	3,743	4,183	12
Дания	3,109	3,437	11
Англия	31,669	34,860	10
Бельгия	4,807	5,237	9
Италия	17,905	19,455	9
Швеция	5,351	5,766	8
Австрия	3,767	4,056	8
Норвегия	2,654	2,835	7
Германия	32,857	34,986	6
Финляндия	2,848	3,015	6
Нидерланды	11,287	11,227	-1
Португалия	н.д.	3,618	н.д.

Также аналитики оценили уровень проникновения интернета в европейских странах. Самый высокий он в Нидерландах - 82% жителей страны старше 15 лет пользовались интернетом в июне 2008 года. Затем следуют Дания (77%), Швеция (76%), Норвегия (76%) и Финляндия (69%). В среднем по Европе показатель составляет 39%. Что касается России, то здесь уровень проникновения интернета один из самых низких - всего 14% (таблица 2).

Таблица 2 – Процентное соотношение количества населения онлайн в возрасте от 15 лет

Страна	% соотношение количества населения онлайн, возраст 15+	Страна	% соотношение количества населения онлайн, возраст 15+
Европа	39	Франция	61
Нидерланды	82	Бельгия	60
Дания	77	Австрия	58

Швеция	76	Ирландия	49
Норвегия	76	Германия	49
Финляндия	69	Испания	47
Швейцария	66	Португалия	41
Англия	65	Италия	39
		Россия	14

В развитых странах интернет стал одним из главных источников информации, опередив телевидение и радио. Для многих общение в Сети эффективно заменяет телефон и почту. Об этом говорят данные исследования, проведенного в рамках проекта "Центр цифрового будущего" профессором Университета Южной Калифорнии Джеффом Коуэлом. В результате выяснилось, что большая часть опрошенных "никуда, кроме Интернета, за информацией не обращается". По мнению ученых, одной из основных причин такого явления стало стремительное развитие технологий, обеспечившее быстрый доступ к сети, а, кроме того - высокое качество поисковых систем.

Популяризация интернет-ресурсов корректирует содержание направлений развития интернет-технологий.

Рассмотрим содержание двух направлений развития интернет-технологий: технологическую составляющую и экономическую.

Технологии. Создание сайта занимает не мало времени, а потому существует множество программ для их написания, различные решения и шаблоны. Так называемое "шаблоны веб-страниц" это готовый сайт на продажу, создание шаблонов сайтов - это такое поточное производство. Шаблоны web-сайтов - это удобный и недорогой способ купить сайт, поскольку шаблоны web-страниц, - это уже готовый дизайн вашего сайта, в котором необходимо только поменять названия разделов и вставить логотип (эмблему компании). Шаблоны веб-сайтов универсальны: создание сайтов на основе шаблона может быть использовано практически для любого проекта. Среди различных видов программ, используемых при создании сайтов можно выделить несколько категорий: непосредственно программы для создания сайта, системы управления сайтом, конструкторы сайтов. Эти виды программ ориентированы на решение разных задач и на специалистов разного уровня. Различие программ используемых при создании сайтов по функциональным возможностям:

Программы для создания сайтов (например Dreamweaver или Frontpage) позволяют спроектировать структуру сайта и создать статичные HTML страницы на основе имеющегося графического макета. Основное их преимущество заключается в наличии визуального редактора дизайна, позволяющего "нарезать" макет страницы на отдельные изображения и собрать страницы без знания глубокого HTML. Недостатком является отсутствие более сложного функционала (каталоги товаров и новостные ленты, форумы и т.п.) в таких сайтах и возможность обновления сайта только с того компьютера, на котором установлена программа для создания сайта. Программы для создания сайта обычно ориентированы на начинающих пользователей или дизайнеров-графиков, не имеющих значительной подготовки в HTML или программировании.

Системы управления сайтом (например Bitrix или Umi-CMS) являются развитыми инструментами для создания на сайте интерактивных сервисов, таких как каталоги товаров, новостные ленты, форумы, опросы, голосования и т.д. Такие системы ориентированы на опытных разработчиков и не содержат визуальных инструментов работы с дизайном сайта. Административное управление сайтами созданными на CMS осуществляется непосредственно в Интернет через веб-интерфейс (нет привязки к одному компьютеру).

Конструкторы сайтов (например site-manager.ru или saitodrom.ru) ориентированы на самую неопытную аудиторию. В основном, можно считать, что это владельцы малого бизнеса, самостоятельно создающие свои сайты. С помощью конструктора сайта можно создать сайт очень быстро. Однако, это достигается за счет очень большого числа ограничений накладываемых на такие сайты:

- дизайн выбирается из набора (большого) неизменяемых предсозданных шаблонов;
- функционал жестко ограничен возможностями конструктора сайтов;
- система управления таким сайтом, обычно жестко привязана к конкретному хостингу, и невозможно сменить провайдера забрав сайт с собой.

Почти все профессиональные программисты и веб-мастера пользуются такими программами создания сайтов (таблица 3). В наше время, встретить человека создающего сайты в potepad, это все равно, что встретить человека, копающего яму руками, а не лопатой.

Таблица 3 – Программы, используемые при разработке, тестировании и раскрутки сайтов

PHP- программы для создания сайтов	HTML - программы для создания сайтов	Программы для создания элементов дизайна	Программа создания сайтов в процессе тестирования	Программы для раскрутки сайтов
- PHP Expert Editor - Notepad ++ - Php eclipse - PsPad - DZSoft Perl Editor	- Macromedia HomeSite - Macromedia Dreamwaver	- Adobe Photoshop - Adobe ImageReady - Macromedia FireFox	- WitchFire WebQa	- Axandra Internet Business Promoter - Net Promoter - Web сервисы - Page Promoter - SEmonitor

Экономика. С одной стороны, программное обеспечение для создания веб-сайтов и аппаратура для их поддержки дешевеет. С другой стороны, каждый веб-сайт становится дешевле, но число сайтов увеличивается стремительно. И уже сегодня сайтостроительством занимаются не только студии веб-дизайна, все больше в этот процесс втягиваются просто сотрудники фирмы. Кроме того, следует отметить, что стоимость годового сопровождения веб-сайта и стоимость его начальной разработки примерно равны.

Стоимость каждого проекта зависит от требований Заказчика и конечных целей (для чего создается web-проект: распространение информации о предприятии, брэндинг, прямая продажа товаров через Internet и т.д.). Критериями для определения стоимости разработки web-сайта являются сложность дизайна, объем информации, сложность программирования. Так например, веб – студия ООО «Мультиум» (г. Барнаул) разрабатывает сайты различные, как по объему информации, так и по дизайну, говоря шаблонным языком: «мы рады предложить Вам сайты под ключ любой сложности» и ценности. Сайт-Визитка разрабатывается 1-2 недели и стоит от 8 000 рублей. Верхняя граница цены веб-сайта зависит от использования анимации или более подробной информации о товаре и прочего, что требует дополнительно затрачиваемого времени. Минимальная стоимость сайта при заказе в студии ООО "Сибириск" (г. Барнаул) составляет 7000 руб. В этом случае Вы получите сайт-визитку с оригинальным дизайном и общей информацией о фирме. Если же говорить в общем, средняя стоимость разработки корпоративного сайта составит около 20 тыс. руб. При этом сайт будет иметь дизайн на основе фирменного стиля компании, и включать следующие разделы: каталог продукции с ее описаниями и фотографиями; информацию о фирме; контактную информацию; подборку тематических статей; информацию о послепродажном и

сервисном обслуживании; ответы на вопросы клиентов; отзывы клиентов; прайс-лист; форму заказа; карту сайта.

Каждое предприятие самостоятельно принимает решение о создании сайта своими силами, либо с помощью привлечения специалистов: студий веб-дизайна и других организаций, занимающихся предоставлением подобных услуг. На это решение оказывают влияние следующие факторы:

- наличие компетентных сотрудников;
- цели создания и использования веб-ресурса;
- финансовые возможности.

Список использованных источников:

- 1) [Веб-ресурс] <http://www.vitalforce.com.ua/>
- 2) [Веб-ресурс] <http://ru.wikipedia.org/wiki/Интернет-технологии>
- 3) [Веб-ресурс] <http://ru.wikipedia.org/wiki/Сайт>

ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВОМ

Плотников М.К - студент, Доц М.В - к.т.н. старший преподаватель
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

В современных условиях повышения эффективности производства можно достичь преимущественно за счет развития инновационных процессов, получающих конечное выражение в новых технологиях, новых видах конкурентоспособной продукции. Поиск и использование инноваций непосредственно на предприятиях является актуальной проблемой. Развитие новых технических и организационно-технологических решений, совершенствование основных принципов управления применительно к специфике отечественного рынка создают условия для обновления процессов воспроизводства на предприятиях и дают дополнительный импульс для экономического роста. По своей природе инновации включают в себя не только технические или технологические разработки, но и любые изменения в лучшую сторону во всех сферах научно-производственной деятельности. Постоянное обновление техники и технологий делает инновационный процесс основным условием производства конкурентоспособной продукции, завоевания и сохранения позиций предприятий на рынке и повышения производительности, а также эффективности предприятия.

Австрийский экономист Й. Шумпетер является основоположником теории инноваций. Он рассматривал инновацию (техническую) как средство предпринимателя для получения прибыли и обосновал, что "динамичный предприниматель" является источником конъюнктурных колебаний. Анализируя причины этих колебаний, Й. Шумпетер, впервые в экономической науке, выделил пять типичных изменений и дал характеристику "новых комбинаций изменений в развитии":

- изготовление продукции с новыми свойствами;
- внедрение нового метода (способа) производства;
- освоение новых рынков сбыта;
- использование нового источника сырья;
- проведение соответствующей реорганизации производства.

В 30-х годах И. Шумпетер подразумевал под понятием "инновация" любое возможное изменение, происходящее вследствие использования новых или усовершенствованных решений технического, технологического, организационного характера в процессах производства, снабжения, сбыта продукции и т.п.

П.Ф. Дракер инновацию определяет как особый инструмент предпринимателей, средство, с помощью которого они используют изменения как шанс осуществить новый вид бизнеса или услуг.

Определение П.Ф. Дракера, на наш взгляд, более полно отражает суть классического определения Й. Шумпетера, одновременно подчеркивая необходимость практической реализации нового товара и значение предпринимательского фактора в качестве условия эффективности развития производства.

В соответствии с международными стандартами инновация определяется как конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности.

Традиционно все инновации делятся на две основные категории: технологические и нетехнологические.

Большинство исследователей уделяют наибольшее внимание технологическим инновациям, являющимся прямой характеристикой интенсивности развития производства. К ним относят все изменения, затрагивающие средства, методы, технологии производства, определяющие научно-технический прогресс.

Соответственно, инновации организационного, управленческого, правового, социального, экологического характера относят к нетехнологическим инновациям.

Классификация нововведений по критерию значимости в развитии производительных сил общества предполагает их деление на следующие группы:

Во-первых, базовые нововведения – это такие нововведения, которые реализуют крупнейшие изобретения и становятся основой революционных переворотов в технике, формирования новых ее направлений, качественных изменений технологической системы, создания новых отраслей. Такие инновации требуют длительного периода времени и крупных затрат для освоения, но при этом обеспечивают значительный по уровню и масштабу народнохозяйственный эффект.

Во-вторых, крупные и принципиальные нововведения – инновации, возникшие на базе аналогичного ранга изобретений, научных и технических рекомендаций, в результате которых происходит смена поколений техники в рамках данного направления или появление новой технологии при сохранении исходного фундаментального научного принципа.

Созданная в результате преимущественно прикладных исследований и разработок новая техника и технология обладает более высокими технико-экономическими показателями, позволяющими удовлетворить новые потребности. Реализация данных инноваций происходит в более короткий срок и с меньшими затратами, но и скачок в техническом уровне и эффективности гораздо меньше.

В-третьих, средние и комбинаторные нововведения представляют собой использование различных сочетаний конструктивного соединения элементов. Реализуя среднего уровня изобретения и ноу-хау, данные инновации позволяют создать базу для освоения новых моделей и модификации данного поколения техники, усовершенствовать существующую технологию, улучшить основные технико-экономические показатели выпускаемой продукции.

В-четвертых, мелкие и комбинаторные нововведения – нововведения, возникающие на основе мелких изобретений, рационализаторских предложений, производственного опыта. Они необходимы для поддержания технико-экономического уровня основных или улучшения второстепенных технико-экономических параметров техники и технологии, улучшения параметров выпускаемой продукции, что способствует более эффективному производству этой продукции, либо повышению эффективности ее использования.

В целях повышения эффективности функционирования предприятия инновационная управленческая деятельность должна обеспечивать:

- наиболее полное и своевременное удовлетворение потребностей;
- конкурентоспособность предприятия по показателям качества продукции и эффективности производства, достижение баланса между стабильностью (управление традиционной технологией) и усилиями по внедрению новой технологии. Сохраняя традиционную продуктивную технологию, необходимо часть ресурсов одновременно направлять на внедрение новой технологии, диверсифицируя тем самым набор технических средств;
- эффективность в широком спектре радикальности нововведений и гибко приспосабливаться как к эволюционным, постоянно реализуемым нововведениям, так и радикальным, периодически осуществляемым нововведениям. При этом следует обеспечивать сочетание непрерывного управления эволюционными технологическими нововведениями и программным управлением радикальными нововведениями;
- организацию взаимодействия внутренних и внешних элементов системы развития, главными факторами которого являются система информации о рынке нововведений, отбор проектов из числа альтернатив и взаимная заинтересованность.

В настоящее время в стратегиях многих промышленных предприятий происходит определенная переориентация, т. е. переход от всемерного использования экономического эффекта крупномасштабного производства к более целенаправленной инновационной стратегии. Таким образом, нововведения представляют собой важнейшие средства обеспечения стабильности хозяйственного функционирования, эффективности функционирования и конкурентоспособности производственных предприятий. Существует

строгая зависимость между конкурентными позициями, эффективностью предприятия и его инновационным потенциалом. Эффективность функционирования предприятия можно достигнуть за счет повышения качества продукции, реализации политики ресурсосбережения, выпуска новых, конкурентоспособных проектов, освоения рентабельных бизнес-проектов.

Научный интерес представляет высказывание известного теоретика инноватики Б. Твисса, который подчеркивает, что "проблема не только в самих нововведениях как таковых, но скорее в эффективном, ориентированном на прибыль управлении научно-техническими нововведениями". В этой связи, на наш взгляд, говоря о сущности "инновации" необходимо рассматривать это понятие на уровне предприятия и отражать ее нацеленность на повышение эффективности деятельности предприятия в целом.

Безусловно, инновация опирается на удовлетворение определенных общественных потребностей, но вместе с тем повышение эффективности использования отдельных ресурсов или повышение эффективности отдельных производственных подразделений, либо повышение эффективности предприятия в целом в результате внедрения новшества и получения нововведения происходит далеко не всегда. На конечный успех инновации, выражающийся в получении экономического эффекта или повышении эффективности функционирования предприятия, влияет совокупность разных факторов (экономических, юридических, технических, рыночных и др.), воздействие которых чрезвычайно сложно спрогнозировать.

Таким образом, можно утверждать, что инновационное управление производством формируется за счет внедрения в деятельность предприятия новшеств, и имеет своей целью повышение его эффективности на основе лучшего удовлетворения определенной общественной потребности. При этом следует отметить, что под эффективностью следует понимать определенный экономический, производственный, социальный, экологический и иной результат, ожидаемый от внедрения новшества.

АВТОМАТИЗАЦИЯ КОНСТРУКТОРСКОЙ ПОДГОТОВКИ ПРОИЗВОДСТВА

Постникова Е.В. – студент, Лукина Е.В. – доцент

Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Не только на крупных предприятиях производственной сферы существуют отделы главных конструкторов, занимающихся разработкой новых конструкций. Конструкторская подготовка производства осуществляется также в такой сфере деятельности, как реклама. В сложившейся рыночной ситуации для рекламного агентства важно привлечь заказчиков, число которых значительно сократилось за последнее время. Поэтому, говоря о завоевании рынка по комплексному оформлению фасадов зданий, рекламной компании необходимо уделять большое внимание таким показателям как время и качество выполнения заказа.

Конструкторская подготовка производства заключается в проектировании и освоении новой продукции и совершенствовании выпускаемой. Она осуществляется в соответствии с Единой системой конструкторской документации, предусматривающей этапы, приведенные в таблице 1 [3].

Таблица 1- Этапы конструкторской подготовки производства

Наименование этапа	Характеристика
Техническое задание	Определяет назначение изделия, его технические характеристики, показатели качества, технологические, организационные и экономические условия производства. Техническое задание составляет заказчик для организации-разработчика проекта.
Техническое предложение	Содержит технико-экономическое обоснование целесообразности разработки изделия на основании анализа технического задания заказчика и встречных вариантов проектно-технологических решений по изделию, всесторонней оценки всех возможных решений с учетом современного состояния проблемы. После согласования предложения с заказчиком и утверждении его в установленном порядке оно является основанием для разработки эскизного проекта.
Эскизный проект	Состоит из графической части, представляющей собой совокупность конструкторских документов (чертежей), раскрывающих конструкторские решения с указанием параметров, габаритных размеров, дающих общее представление о новом изделии, и пояснительной записки с расчетами основных параметров изделия, описанием принципов его работы, эксплуатационных особенностей.
Технический проект	Так же, как и эскизный, состоит из графической части и пояснительной записки, содержащих окончательные технические решения, дающие полное представление об устройстве разрабатываемого изделия и его отдельных узлов и исходных данных для разработки рабочей документации.
Рабочий проект	В нем содержатся рабочие чертежи на каждую деталь изделия с указанием марки материала, массы детали и других конструктивных данных; сопровождается спецификацией, определяющей состав сборочной единицы, узла или комплекта и необходимой для комплектования конструкторских документов и планирования запуска в производство указанных изделий.

В рекламных агентствах эскизный проект чаще называют макетом. Чтобы заинтересовать заказчика, необходимо предоставить ему фотографию его офиса с новым фасадом. Автоматизация такой услуги возможна с использованием программного пакета 3ds Max [1]. Пример макета, разработанного с использованием 3ds Max, приведен на рисунке 1.



Рисунок 1 – Фотография фасада

Данный пакет трехмерного моделирования позволяет создать реалистичное изображение фасада здания за короткие сроки (3-4 дня), предоставить один или несколько проектов заказчику. После согласования макета с заказчиком наступает стадия технического проектирования. Для автоматизации данного этапа при оформлении фасадов зданий возможно применение AutoCAD и MS Excel, которые позволяют определить размеры всех элементов макета.

В каждом рекламном агентстве технология конструкторской подготовки производства может отличаться от стандартной. Но в целях ускорения всей подготовки производства по оформлению фасадов удобно использовать комплекс программ: 3ds Max, AutoCAD, MS Excel. Примерная стоимость лицензионных версий программного комплекса составляет 400 тыс. руб.

В целом программный комплекс накладывает следующие требования к аппаратному обеспечению компьютера: оперативная память – не менее 1 Гбайт, свободное дисковое пространство – 5 Гбайт, монитор – не менее 17 дюймов по диагонали.

Можно выделить особенности использования каждого программного продукта. 3ds Max позволяет создавать реалистичное изображение еще не существующего объекта. Наличие встроенной функции в AutoCAD «Извлечение данных» позволяет экспортировать данные о размерах из среды проектирования в MS Excel, в котором возможно осуществление необходимых расчетов для определения величины закупок расходных материалов [3].

Рекламные агентства, применяющие комплекс перечисленных программ, имеют возможность значительно ускорить весь процесс проектирования фасадов – от выполнения макета до получения раскройного плана. Также повышается качество проектных работ, невелируется человеческий фактор: ошибки при вводе исходных данных и в расчетах.

Литература

- 1 Верстак В.А. 3ds Max 8. Секреты мастерства (+CD). – СПб.: Питер, 2006.
- 2 Организация, планирование и управление предприятием машиностроения: Учебник / И.М. Разумов, Л.А. Глаголева, М.И. Ипатов, В.П. Ермилов. – М.: Машиностроение, 1982. – 544 с.
- 3 Элизабет Бунин. Excel Visual Basic для приложений: Пер. с англ. – М.: Восточная Книжная Компания, 1996. – 352 с.: ил.

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА

Пропп С.В.- магистрант, Мочалова Л.А. – д.э.н. профессор
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

В настоящее время большинство российских предприятий сталкивается с проблемой обновления основных фондов. При этом зачастую из-за нехватки оборотных средств они вынуждены брать кредиты под залог ценных бумаг, партий товара, недвижимости. Существует путь, пока еще не получивший широкого распространения, но способный разрешить эти проблемы. Речь в данном случае идет о лизинге.

В процессе труда на основе отношений людей к природе складываются определенные отношения людей друг к другу.

Экономические отношения - материально-опосредованные отношения, складывающиеся в процессе производства, обмена, распределения и потребления.

В целом в обществе и в отдельных фирмах бюджет, кредит, доходы, продукты и услуги, издержки и прибыль являются элементами экономических отношений. К данной, категории как элемент экономических отношений, можно отнести лизинговые отношения.

По поводу экономического содержания лизинга в отечественной литературе нет единого мнения. Мы будем пользоваться тем понятием, что указано в Федеральном законе «О финансовой аренде (лизинге)» 1998 г. Под лизингом официально понимается совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в т.ч. приобретением предмета лизинга.

Основные критерии развития лизинга: формы организации сделок, срок заключения договора, объемов обязанностей сторон, особенностей объектов лизинга и условий их амортизации, типов лизинговых платежей, сектора рынка.

До сих пор принято считать, что все экономико-правовые отношения, связанные с лизингом, относятся к новому или новейшему периоду истории хозяйственных взаимосвязей. Однако это не так. Документы свидетельствуют, что аренда (лизинг) известна человеку с незапамятных времён.

В работах экономистов зачастую можно встретить ссылки на то, что еще Аристотель в "Риторике" отмечал, что богатство составляет не владение имуществом на основе права собственности, а его (имущества) использование", как на несомненное доказательство того, что уже тогда лизинг (как аренда) был известен. В одной из книг, посвященных лизингу, встретилось и такое утверждение: «...первое упоминание (документальное) о лизинговой сделке относится к 1066 году, когда Вильгельм Завоеватель арендовал у нормандских судовладельцев корабли для вторжения на Британские острова.

В XX веке лизинг получил распространение уже в новом качестве - как институт, призванный регулировать особую форму инвестирования финансовых ресурсов в экономику, связанную с использованием такого способа, как приобретение финансовыми организациями по просьбе промышленных фирм машин и оборудования с последующей передачей их последним в аренду.

Общие особенности развития лизинга в разных странах

Совершенно очевидно, что развитие лизинговой индустрии в каждой отдельной стране во многом зависит от национальных особенностей правовой и экономической культуры и в каждом случае уникально. Однако существует достаточно интересная особенность, которая состоит в том, что лизинговый бизнес на каждом рынке проходит относительно четкие этапы развития

- Основываясь на общемировом опыте развития лизинговых отношений, обобщившем наблюдения за этим процессом во многих странах, можно выделить шесть основных этапов: аренда, простой финансовый лизинг, гибкий / креативный финансовый лизинг, оперативный лизинг, инновационный лизинг, насыщенный лизинговый рынок.

Особенности этапов развития рынка лизинговых услуг

Аренда. Арендные отношения предшествовали лизинговым инструментам на протяжении веков, и даже сейчас аренда является жизнеспособным и конкурентным инструментом практически во всех странах мира. При всем терминологическом разнообразии для аренды характерен короткий срок (как правило, менее 12 месяцев) и полное сервисное обслуживание предмета аренды. В подавляющем большинстве случаев в конце срока аренды оборудование возвращается арендодателю.

Простой финансовый лизинг. Лизинговые отношения как таковые возникли приблизительно в прошлом веке в США и Великобритании именно в форме сделок простого финансового лизинга. Благодаря возникновению данного продукта происходит выделение лизингового инструмента из сферы арендных отношений. Основной целью Лизингополучателя является, в конечном счете, покупка оборудования в форме лизингового соглашения. Сам лизинг выступает лишь в качестве финансового механизма, при котором Лизингополучатель полностью расплачивается за оборудование в форме арендных платежей, а затем выкупает его по символической стоимости.

Гибкий / креативный финансовый лизинг. Для третьего этапа развития лизинга характерна растущая конкуренция на данном рынке. Хотя базовым продуктом по-прежнему остается финансовый лизинг, конкуренция вынуждает Лизингодателей дифференцировать свой продукт. Одним из способов дифференциации является структурирование лизинговых платежей под денежный поток заемщика. Лизинговые контракты предусматривают разнообразные варианты фиксируемой остаточной стоимости оборудования по окончании сделки. Лизингополучатели могут либо возобновить лизинг, либо выкупить оборудование по фиксированной цене. Управление остаточной стоимостью в целях оптимизации расходов Лизингополучателя приводит к еще большему отдалению лизинга от традиционного кредита.

Оперативный лизинг. Этап оперативного лизинга является результатом относительно продолжительного периода, который должна пройти лизинговая отрасль в любой стране, а также результатом конкуренции и давления со стороны внешнего рынка, что приводит, помимо прочего, к передаче технологий из стран с более развитой лизинговой системой

На стадии оперативного лизинга Лизингодатели начинают брать на себя реальный риск остаточной стоимости актива. Следовательно, выход на эту стадию предполагает существование достаточно развитого вторичного рынка оборудования, и Лизингодатели должны уметь управлять рисками, вытекающими из права собственности по истечении срока лизингового соглашения.

Инновационный лизинг. Дальнейший рост конкуренции и трансформация финансовых технологий стимулируют переход рынка на новую стадию (инновационный лизинг), на которой существует целый комплекс опций по окончании срока лизинга, возможности досрочного расторжения лизинговой сделки, а также замены и модернизации оборудования.

Насыщенный лизинговый рынок. При дальнейшем развитии рынка лизинговых услуг наблюдается снижение роста объемов лизинговых сделок вследствие насыщения данного сегмента. Основным конкурентным фактором становится стоимость лизинговых услуг. Прибыльность лизинговых сделок вследствие вышеуказанного является критическим фактором, и лизинговые компании концентрируют свои усилия на повышении эффективности и максимальном снижении операционных расходов.

Развитие лизинга в России. Периодом формирования российского рынка лизинга в современном виде можно считать 1998 -1999 гг., хотя первые лизинговые компании были созданы в самом начале 90-х годов. Некоторые из них успешно работают и по сей день: «Балтийский лизинг», «Московская лизинговая компания».

Осуществление первых лизинговых операций было связано с возвратным лизингом на дорогостоящие персональные компьютеры и другую электронную технику.

До кризиса 1998 г. лизинг оставался преимущественно малораспространенным инструментом. Кризис 1998 г. стал мощным стимулом к превращению лизинга в массовый инструмент финансирования реального сектора экономики.

По данным ассоциации «Рослизинг», более двух третей российских лизинговых компаний, действующих в настоящее время, зарегистрированы после кризиса 1998 года..

Внедрение лизинга было связано с определенными трудностями. Прежде всего, это не разработанность вопросов правового режима лизинга, накладывавшая отпечаток на методику учета лизинговых операций. Кроме того, сказывалось отсутствие квалифицированных кадров. Специалисты, занимающиеся лизинговыми операциями, должны обладать глубокими знаниями в области коммерции и организации кредитования, определения спроса и предложения нового и подержанного оборудования, технологии производства и техобслуживания оборудования, бухгалтерского учета, инспектирования, знания законодательства, страхования имущества.

С 2002 г. начался новый этап развития российского рынка лизинга. Стимулы для развития российской экономики и лизинга, обусловленные дефолтом 1998 г., исчерпали себя к концу 2002 г. Однако за прошедший после кризиса период лизинг сумел прочно занять свою нишу на финансовом рынке в качестве одного из наиболее эффективных инструментов долгосрочного финансирования.

Каждый год лизинговые компании развивают все более активное сотрудничество с региональными клиентами и партнерами. Происходит расширение сетей филиалов и представительств лизинговых компаний, растет доля региональных клиентов в суммарном портфеле. Если на более раннем этапе (до 2003 - 2004 гг.) региональную экспансию осуществляли в основном банковские лизинговые компании, опираясь на региональную сеть материнских банков, то теперь и небанковские лизинговые компании развивают собственные региональные сети.

С осени 2008 года при сохранении спроса на лизинговые услуги стало значительно меньше возможностей для их предоставления. Были нарушены механизмы рефинансирования лизингового портфеля. Номинированный в рублях капитал лизинговых компаний постепенно обесценивался. Многие банки стали досрочно отзываться кредиты. Рынок облигационных займов также не позволял привлекать дополнительные ресурсы. Все эти факторы обусловили остановку рынка — новых продаж лизинговых продуктов очень мало.

Те компании, которые имели доступ к зарубежным кредитам, получали кредиты в валюте в российских банках или финансировались через экспортные кредитные агентства западных стран, в результате курсовой разницы покажут низкий финансовый результат. Рост резервов из-за ухудшения качества портфеля также отразится на отчетности по РСБУ.

В настоящий момент важнее не прибыль, а устойчивость. Доходность в 2009 году будет меньше, чем в предшествующие годы. Ведь после кризиса на рынке останутся лишь сильнейшие, экспансия западных компаний сократится. Поэтому сейчас самое главное — пережить кризис, справиться с текущими проблемами. Потому что победителю достанется все.

Таким образом, успешное выполнение поставленных задач позволит, еще более укрепить позиции лизинга и обеспечить его динамичный рост.

Литература.

1. Журнал «Деньги и Кредит». 2008г. №3
2. Философова, Т.Г. Лизинг. учеб. пособие для вузов по специальностям экономики и упр. (060000)]. - М.: ЮНИТИ, 2006. -191 с.
3. Адамов, Н. А. Лизинг: правовая сущность, экон. основы, учет и налогообложение.- СПб.: Питер, 2006. -159 с.

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЛИЗИНГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ
Пропп С.В. – магистрант, Мочалова Л.А. – д.э.н., профессор
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Сегодня в мире лизинг прочно занял позиции в сфере финансовых услуг, он - неотъемлемая часть рыночных отношений. В России первые шаги лизинг начал делать практически сразу же с момента реформирования экономики. Тем самым молодой рынок России потребовал от экономики появления этой услуги. Предпринимательская инициатива самостоятельно высказала необходимость упорядочения отношения сторон в сделках и послужила толчком в зарождении законодательного обеспечения лизинга.

По поводу экономического содержания лизинга в отечественной литературе нет единого мнения.

Мы будем пользоваться понятием, что указано в Федеральном законе «О финансовой аренде (лизинге)» 1998 г. Под лизингом официально понимается совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в т.ч, приобретением предмета лизинга.

Существует множество классификаций видов лизинга, в целом отражающих многообразие хозяйственных отношений, образующих реальный рынок лизинговых услуг. В уже цитированном Федеральном законе «О финансовой аренде (лизинге)» различаются только формы лизинга.

К основным видам лизинга традиционно относятся оперативный, финансовый и возвратный лизинг.

Оперативный лизинг — это арендные отношения, при которых расходы лизингодателя, связанные с приобретением и содержанием сдаваемых в аренду предметов, не покрываются арендными платежами в течение одного лизингового контракта.

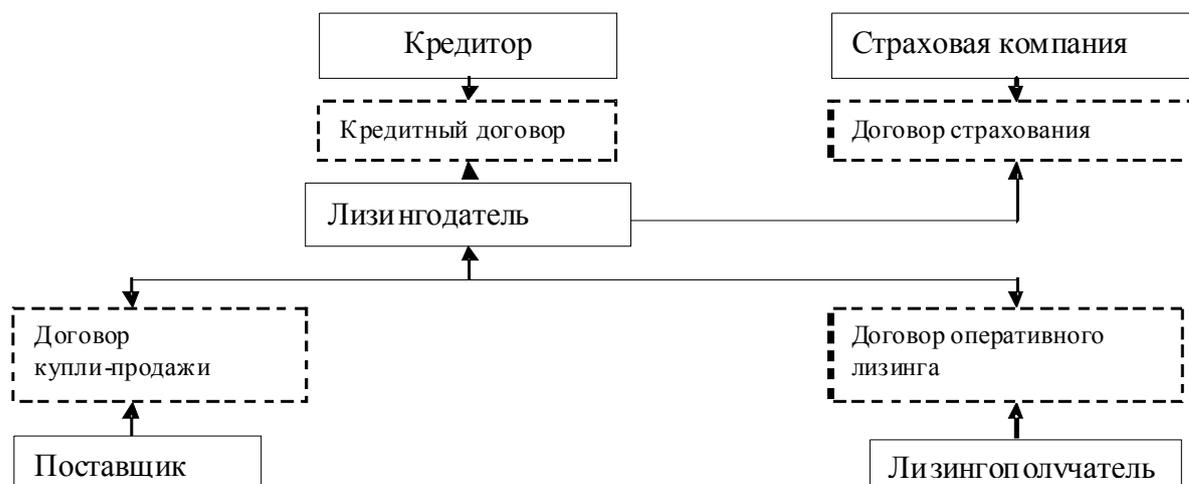


Рис. 1. Схема оперативного лизинга

Для оперативного лизинга характерны следующие основные признаки:

- лизингодатель не рассчитывает возместить все свои затраты за счет поступления лизинговых платежей от одного лизингополучателя;
- лизинговый договор заключается, как правило, на срок от двух до пяти лет, что значительно меньше сроков;
- физического износа оборудования, и может быть расторгнут лизингополучателем в любое время;
- риск порчи или утери объекта сделки лежит в основном на лизингодателе. В лизинговом договоре может предусматриваться определенная ответственность лизингополучателя за порчу переданного ему имущества, но ее размер значительно меньше первоначальной цены имущества;

При оперативном лизинге лизинговая компания приобретает оборудование заранее, не зная конкретного арендатора. Поэтому компании, занимающиеся оперативным лизингом, должны хорошо знать конъюнктуру рынка инвестиционных товаров как новых, так и бывших в потреблении. Лизинговые компании при этом виде лизинга сами страхуют имущество, сдаваемое в аренду, и обеспечивают его техническое обслуживание и ремонт.

По окончании срока лизингового договора лизингополучатель имеет следующие возможности его завершения:

- продлить срок договора на более выгодных условиях;
- вернуть оборудование лизингодателю;
- купить оборудование у лизингодателя при наличии соглашения на покупку по справедливой рыночной стоимости.

Финансовый лизинг — это соглашение, предусматривающее в течение периода его действия выплату лизинговых платежей, покрывающих полную стоимость амортизации оборудования или большую ее часть, дополнительные издержки и прибыль лизингодателя.



Рис. 2. Схема финансового лизинга

Финансовый лизинг характеризуется следующими основными чертами:

- участием третьей стороны (производителя или поставщика объекта сделки);
- невозможностью расторжения договора в течение так называемого основного срока аренды, т.е. срока, необходимого для возмещения расходов арендодателя. Однако на практике это иногда происходит, что оговаривается в соглашении о лизинге, но в этом случае стоимость операции значительно возрастает;
- более продолжительным периодом лизингового соглашения (обычно близким к сроку службы объекта сделки);
- объекты сделок при финансовом лизинге обычно отличаются высокой стоимостью.

Поскольку финансовый лизинг по экономическим признакам сходен с долгосрочным банковским кредитованием капитальных вложений, особое место на рынке финансового лизинга занимают банки, финансовые компании и специализированные лизинговые компании, тесно связанные с банками.

Возвратный лизинг. Его схема следующая: предприятие продает часть своего имущества лизинговой компании, облегчая тем самым собственный баланс, и одновременно берет у последней это имущество в лизинг (фактическая рассрочка платежей). При этом договор составляется так, чтобы после окончания срока его действия предприятие имело право обратно выкупить это имущество и тем самым снова сделать его своей собственностью. Таким образом, первоначальный собственник получает от лизинговой компании полную стоимость предмета лизинга, сохраняя за собой право владения, и лишь периодически платит за пользование им. В такой операции только два участника: лизингополучатель (бывший владелец имущества) и лизинговая компания (новый владелец имущества).

В настоящее время в России существуют все три вида лизинга. Постановление Президиума Высшего арбитражного суда РФ от 16 января 2007 г. № 9010/06 сделал вывод: возвратный лизинг — это законная сделка с разумными хозяйственными мотивами для обеих сторон, не ведущая к необоснованной налоговой выгоде.

Участие Коммерческих банков в лизинговых отношениях. До 2000 г. в России лизинговые отношения сводились к схеме:

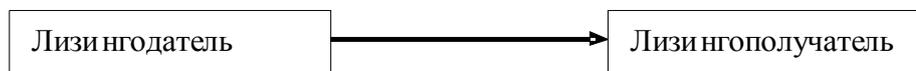


Рис. 3. Схема лизинговых отношений

Лизингополучатель с целью получения необходимого оборудования от лизинговой компании представляет последнюю заявку на аренду, в которой указывает наименование оборудования, поставщика (предприятие-изготовителя), тип, марку, цену оборудования или другого имущества, приобретаемого для арендатора, и срок пользования им. В заявке также содержатся данные, характеризующие производственную и финансовую деятельность арендатора.

После тщательного анализа представленных сведений лизинговая компания принимает окончательное решение и доводит его до сведения лизингополучателя.

В настоящее время в лизинговом процессе участвуют банки. Внедрение банков на рынок лизинговых услуг объясняется по меньшей мере двумя обстоятельствами.

Во-первых, лизинг является капиталоемким видом бизнеса, а банки — основные держатели денежных ресурсов, которые они должны эффективно размещать.

Во-вторых, лизинговые услуги по своей экономической природе тесно связаны с банковским кредитованием и служат своеобразной альтернативой последнему. Конкуренция на финансовом рынке подталкивает банки к активному расширению этих операций.

Существует три механизма лизинговых отношений в которых участвует банк:

1. Механизм косвенного участия.

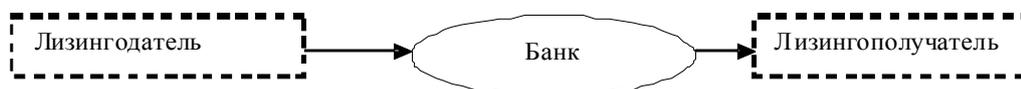


Рис. 4. Механизм косвенного участия

Кредитование сделок лизинговых компаний, включая их факторинговое обслуживание. Данные компании работают, как правило, используя привлеченные средства, среди которых основную роль играют банковские кредиты;

- выдача гарантий под лизинговые операции;
- создание собственной дочерней лизинговой компании;
- создание вместе с другими банками, небанковскими кредитными организациями, иными субъектами хозяйствования совместных лизинговых компаний.

2. Механизм прямого участия в качестве лизингодателя.



Рис. 5. Механизм прямого участия в качестве лизингодателя

В роли лизингодателя банк использует лизинг как инвестицию ради достижения собственных инвестиционных интересов. Лизинг выступает элементом в системе банковских инвестиций и в системе инвестиционных услуг банков, перед управлением которыми банк может ставить разные цели.

3. Механизм прямого участия в качестве лизингополучателя

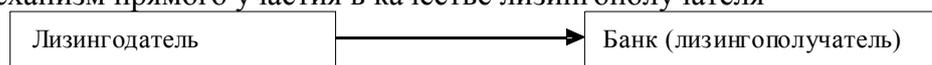


Рис. 6. Механизм прямого участия в качестве лизингополучателя

Проблемы. Лизинговые операции являются рисковыми, как и другие банковские операции. В зависимости от вида лизинговые риски можно классифицировать следующим образом.

Маркетинговые риски - риск не найти арендатора на все имеющееся оборудование. Он присущ в основном оперативному лизингу. Способом страхования является увеличение рискованной премии в лизинговом платеже; использование для сделок наиболее популярных видов оборудования и другой техники; продажа объекта сделки по окончании лизингового договора с учетом конъюнктуры рынка.

Риск ускоренного морального старения объекта сделки. Поскольку объектами лизинговых сделок как правило выступает продукция наукоемких отраслей, то они часто “подвержены влиянию научно-технического прогресса”. Основным способом минимизации этого риска является установление безотзывного периода, т.е. периода, в течение которого договор не может быть расторгнут.

Ценовой риск - риск потенциальной потери прибыли, связанный с изменением цены объекта лизинговой сделки в течение срока действия лизингового договора. Лизингодатель теряет потенциальную прибыль в случае повышения цен на объекты лизинговых сделок, заключенных по старым ценам. Лизингополучатель терпит убытки при падении цен на арендованное по старым ценам оборудование. Взаимная минимизация этого риска осуществляется путем установления фиксированной суммы каждого лизингового платежа на протяжении всего периода лизинга.

Риск несбалансированной ликвидности - возможность финансовых потерь, возникающих в случае, когда лизингодатель не в состоянии рефинансировать свои активные операции, сроки платежей по которым не наступили, за счет привлечения средств на рынке ссудных капиталов. Минимизация достигается путем увязки потоков денежных средств во времени и по объемам; создания резервного фонда; диверсификации пассивных операций.

Риск не платежа - риск неуплаты лизингополучателем лизинговых платежей. Минимизация основана на анализе финансового положения лизингополучателя; лимитировании суммы одного лизингового договора; получении гарантий от третьих лиц; страховании риска неплатежа.

Процентный риск - опасность потерь, возникающих в результате превышения процентных ставок, выплаченных лизинговой компанией по банковским кредитам, над ставками, предусмотренными лизинговым договором. Снижение осуществляется путем купли-продажи финансовых фьючерсов или заключения сделки “процентный своп”

Валютный риск - возможность потерь в результате колебания валютных курсов. Минимизируются подобно процентному риску.

Политические и юридические риски тесно связаны между собой. Наиболее ярко проявляются при осуществлении международных лизинговых операций.

Политический риск - опасность финансовых потерь, связанных с изменением политической ситуации в стране, забастовками, изменением государственной экономической политики и т.п.

Юридический риск связан с потерями, возникающими в результате изменения законодательных актов.

Литература:

1. Адамов, Н. А. Лизинг: правовая сущность, экон. основы, учет и налогообложение.- СПб.: Питер, 2006. -159 с
2. Банковское дело. Учебник. Под ред. проф. О.И. Лаврушина. - 5-е изд.- М.:Кнорус,2007

3. Лизинговые операции. под ред. В. В. Семенихина. - М.: Эксмо, 2005 (Н.Новгород). - 380

с

ПРОБЛЕМА ЛЬГОТНОГО КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Сбитнева Н.А. – аспирант, Мочалова Л.А. – д.э.н., профессор
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

С середины 2008 года Россия живет в условиях финансово-экономического кризиса, который затрагивает все сферы реальной экономики. Но, несмотря на сложившиеся условия и предпринимаемые антикризисные меры государственная политика остается по-максимуму социально ориентированной. Одним из приоритетных направлений финансовой политики является поддержка малого бизнеса. Не является исключением в этом отношении и Алтайский край. Для Алтайского предпринимательства одной из важнейших составляющих развития является бюджетная помощь.

С целью изучения актуальных проблем малого предпринимательства 19 мая 2004 года в городе Барнауле на 8 съезде предпринимателей Алтайского края было проведено обследование субъектов малого предпринимательства, на котором был составлен рейтинг проблем. Проблема получения льготных кредитов заняла 4 место в рейтинге. Первая программа государственной поддержки малого предпринимательства была рассчитана на сроки с 2005 по 2007 годы.

Администрацией Алтайского края с 2005 года предпринимается ряд мер по решению данной проблемы. В алтайском крае в 2006 году выделялось 26 млн. рублей, из них 15 млн. рублей – на субсидирование банковской процентной ставки по привлеченным предпринимателями кредитам. Объем средств, направленных из краевого бюджета через администрации городов и районов в 2006 году, составил 10 млн. рублей, что в 2 раза больше, чем в 2005 (было 5 млн. рублей). Такая схема признана наиболее приемлемой, так как руководство муниципальных образований на местах лучше знает, какой вид предпринимательской деятельности необходимо поддерживать в первоочередном порядке. Компаниям, осуществляющим деятельность в реальном секторе экономики, через краевую инвестиционную комиссию выделялось 1,5 млн. рублей. Столько же (1,5 млн. рублей) - на развитие личных подсобных хозяйств.

Также в 2006 году был подписан договор с Минэкономразвития России на совместную реализацию проекта "Субсидирование части банковской процентной ставки по кредитам, полученным субъектами малого предпринимательства". В рамках данного договора из федерального бюджета поступило 31 млн. рублей.

Край выделил 13,3 млн. рублей. Причем только около половины этой суммы изначально предусматривалась для финансирования малого бизнеса. Другая половина поступила по статьям распределения бюджетных средств на укрепление реального сектора экономики в целом - через краевую инвестиционную комиссию.

Несмотря на то, что на протяжении ряда лет такая практика субсидирования в крае применяется успешно, федеральные ресурсы на эти цели были привлечены впервые. Через реализацию данного проекта по предварительным расчетам в сферу малого бизнеса было привлечено до 480 млн. рублей кредитных ресурсов.

В 2006 году у субъектов малого предпринимательства, получивших субсидирование через муниципальные образования, в среднем произошло увеличение рабочих мест на 23 процента, заработная плата выросла на 52 процента, налоговые поступления на 47 процентов. Сумма привлеченных кредитов составила 245 млн. рублей.

В соответствии с законом Алтайского края от 27.12.2006 N 141-ЗС "О краевом бюджете на 2007 год" на государственную поддержку малого предпринимательства выделено 21035 тыс. рублей, в том числе: на реализацию краевой программы "О государственной поддержке и развитии малого предпринимательства в Алтайском крае на 2005 - 2007 годы" - 6035 тыс. рублей.

7 ноября 2007 года была принята новая ведомственная целевая программа о государственной поддержке и развитии малого и среднего предпринимательства на 2008 –

2010 годы. Общий объем финансирования данной программы составляет 174105 тыс. рублей, в том числе за счет средств краевого бюджета 174105 тыс. рублей. Основные направления финансово-кредитной поддержки малого предпринимательства это субсидирование части банковской процентной ставки по кредитам, техническое перевооружение, развитие системы кредитования при помощи гарантийного фонда. Общий объем выделенных средств составил 81000 тыс. рублей, равными долями на протяжении всех 3 лет. Но в ноябре 2008 года в связи с новыми поступлениями из федерального бюджета Постановлением Администрации края были внесены изменения в данную программу. В результате чего сумма средств направленных на финансово-кредитную поддержку была увеличена почти вдвое, при сохранении прежней структуры и задач. Для оценки эффективности реализации программы предусматриваются следующие показатели:

- 1) увеличение количества СМСП в Алтайском крае;
- 2) увеличение численности занятых в сфере малого и среднего предпринимательства;
- 3) увеличение доли занятых в сфере малого и среднего предпринимательства в общей численности экономически активного населения края;
- 4) прирост объема налоговых поступлений;
- 5) увеличение суммарного объема привлекаемых СМСП кредитов в кредитных организациях.

Однако в программе не нашли отражения критерии, на основании которых малое предприятие может получить это льготное кредитование – основания для выдачи или отказа в получении остаются неясными. Благоприятная кредитная история в данном случае не может являться основанием для выдачи кредита, поскольку в свете последних событий многие предприятия снова начали уводить в тень часть своих доходов. Следовательно, необходимо:

- 1) разработать систему критериев для малого предпринимательства для целей получения льготного кредитования;
- 2) обратить особое внимание на, консультативную помощь предприятию в получении кредита.
- 3) контролировать процесс расходования данных средств и обязать предприятия предоставлять ежегодный отчет о целевом распределении средств, на основании которого впоследствии оценивать возможность получения повторного льготного кредита данным предприятием.

На наш взгляд в качестве одного из критериев выбора малого предприятия для льготного кредитования может быть использовано отклонение средней заработной платы работников малого предприятия от средней заработной платы в отрасли в целом, что будет свидетельствовать о возможном наличии теневой заработной платы, и, следовательно, получение льготного кредита подобным предприятием будет поставлено под сомнение.

Список литературы:

1. Постановление Администрации Алтайского края от 07.11.2007 № 507. Ведомственная целевая программа «О государственной поддержке и развитии малого и среднего предпринимательства в Алтайском крае на 2008 -2010 годы».
2. Постановление Администрации Алтайского края от 27.11.2008 № 491 « О внесении изменений в постановление Администрации края от 07.11.2007 № 507 «Об утверждении ведомственной целевой программы «О государственной поддержке и развитии малого и среднего предпринимательства в Алтайском крае на 2008 – 2010 годы».
3. Современные тенденции развития малого бизнеса в Алтайском крае: Аналит. записка/Территориальный орган Росстата по Алтайскому краю. – Барнаул, 2005 г.
4. Современные тенденции развития малого бизнеса в Алтайском крае: Аналит. записка/Территориальный орган Росстата по Алтайскому краю. – Барнаул, 2006 г.
5. Малый бизнес – экономическая основа развития Алтайского края: Аналит. записка/Территориальный орган Росстата по Алтайскому краю. – Барнаул, 2007 г.

6. www.altaregion22.ru

ГОСУДАРСТВЕННА ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА
Сидоров Д.С. – аспирант, Бессонова Н.Б. – к.т.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г.Барнаул)

«Малый бизнес» - это предпринимательская деятельность, осуществляемая субъектами рыночной экономики при определенных установленных законами, государственными органами или другими представительными организациями критериях.

Управление развитием малого бизнеса сегодня свелось к созданию максимально благоприятных условий для экспортеров в ущерб всей остальной части населения. Реальных рычагов управления развитием в российской экономике не существует – в этом причина резкого замедления темпов экономического роста. Видимо, в своем развитии Россия должна активно использовать богатейший опыт экономически развитых стран, нередко начинавших свой подъем из схожих ситуаций. Одним из направлений обеспечения устойчивости экономического роста, многократно подтвержденным мировой практикой, является развитие малого бизнеса – наиболее мобильного, рискованного и конкурентоспособного сегмента экономики любой страны.

Почти треть населения России, так или иначе, связана с малым бизнесом. Это несколько миллионов реальных собственников, менеджеров, финансистов, организаторов производства. За все годы реформ фактически именно малый бизнес был единственным растущим сектором экономики.

Но в то же время, в экономике России малый бизнес пока продолжает играть достаточно незначительную роль, оставаясь "в тени". Между тем, только достаточные масштабы продукции и услуг, производимые на предприятиях малого бизнеса способны, во-первых, насытить рынок конкурентоспособной продукцией, во-вторых, создать новые рабочие места, в-третьих, приступить к формированию основы общества в любой цивилизованной стране – среднего класса.

Таким образом, дальнейшее развитие ситуации без активного и позитивного вмешательства государства может привести к свертыванию этого сектора экономики с соответствующим обострением экономических проблем и усилением социальной напряженности. Продолжение курса реформ требует, чтобы поддержка частной инициативы граждан и развитие малого предпринимательства в нашей стране стали важнейшей частью общегосударственной доктрины проводимых социально-экономических преобразований.

Президентом РФ Путиным В.В. был подписан новый Федеральный закон N 209-ФЗ от 24 июля 2007 года «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». С выходом этого закона с 1 января 2008 года утратил силу Федеральный закон от 14 июня 1995 года N 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации».

Закон устанавливает два критерия отнесения предприятий к субъектам малого и среднего предпринимательства. Первым критерием является средняя численность работников. В соответствии с данным критерием выделяется три вида субъектов малого и среднего предпринимательства:

- 1 средние предприятия с численностью от 101 до 250 человек;
- 2 малые предприятия - до 100 человек;
- 3 в рамках малых предприятий создаются микропредприятия с численностью занятых до 15 человек.

Вторым критерием является выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета НДС или балансовая стоимость активов за предшествующий календарный год, которая не должна превышать предельные значения, установленные правительством РФ для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства.

Федеральный закон предусматривает создание реестров субъектов малого и среднего предпринимательства – получателей поддержки, определяются цели и порядок создания государственными органами и органами местного самоуправления координационных и

совещательных органов в области развития субъектов малого и среднего предпринимательства.

Закон устанавливает особенности правового регулирования субъектов малого и среднего предпринимательства:

- специальные налоговые режимы, упрощенные правила ведения налогового учета, налоговые декларации по упрощенной форме по отдельным налогам и сборам;
- упрощенные способы ведения бухгалтерского учета и составления отчетности;
- упрощенный порядок составления статистической отчетности;
- льготный порядок расчетов за приватизированное государственное и муниципальное имущество;
- формы участия в процедурах размещения заказов на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд;
- меры по обеспечению прав и законных интересов при осуществлении государственного контроля (надзора);
- меры финансовой поддержки;
- меры для развития инфраструктуры поддержки;
- иные меры, обеспечивающие реализацию заявленных законопроектом целей.

Как мы видим, в законе указано, что для представителей малого и среднего бизнеса предусмотрен ряд льгот. В том числе – применение специальных налоговых режимов. В связи с этим, возможно, будет расширен круг тех, кто может применять упрощенку. И, в частности, этот спецрежим смогут применять компании, где работает до 250 сотрудников, а не до 100, как было ранее.

С 1 июля 2009 года вступит в силу новый Федеральный закон "О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля", которым закреплен принцип уведомительного начала предпринимательской деятельности для 13 видов бизнеса, подавляющее число предприятий в которых - это субъекты малого и среднего предпринимательства. В этих же сферах будет легче всего начать собственное дело тем, кто останется без работы. Проверки малых компаний будут осуществляться не чаще, чем один раз в три года, а внеплановая проверка - только с санкции прокурора.

Также будет сокращен перечень товаров, работ, услуг, подлежащих обязательной сертификации. Расширится сфера декларирования соответствия, что серьезно сократит издержки бизнеса на осуществление процедур обязательного подтверждения соответствия товаров (работ, услуг) требованиям безопасности;

В 2009 году будут установлены льготные тарифы на технологическое присоединение к электрическим сетям. При этом для потребителей с мощностью до 15 кВт стоимость присоединения не будет превышать 5 МРОТ (550 рублей), а от 15 до 100 кВт - можно внести только авансовый платеж в размере 5 % от стоимости платы с правом беспроцентной рассрочки на 3 года.

В 2009 году требование об обязательной квоте (не менее 20 %) для малого предпринимательства при госзакупках распространено не только на государственных, но и на муниципальных заказчиков. Это позволит увеличить спрос на продукцию малых компаний еще на 25 млрд.руб. Также будут установлены льготные арендные ставки при аренде малыми и средними компаниями федерального имущества. При этом передача помещений иным хозяйствующим субъектам будет возможна только в том случае, если не будет заявок на аренду от малых и средних компаний.

В 2009 году расходы федерального бюджета на государственную поддержку субъектов малого предпринимательства будут увеличены до 10,5 млрд. руб., т.е. в дополнение к ранее запланированным средствам будет выделено 6,2 млрд. руб.

Будет разработан механизм рефинансирования портфелей кредитов предприятий малого и среднего бизнеса, сформированных российскими кредитными организациями, а также обеспечено развитие системы небанковских микрофинансовых институтов, для оказания

финансовой поддержки микро предприятиям и начинающим предпринимателям, за счет средств Внешэкономбанка.

До 30 млрд.руб. будет расширена программа финансовой поддержки малого и среднего бизнеса, реализуемой Внешнеэкономбанком, в том числе на цели микрокредитования будет направлено до 1 млрд. руб.

Распределение субсидий федерального бюджета на развитие малого и среднего предпринимательства будет осуществляться пропорционально доле малых и средних компаний, действующих на территории региона. При определении уровня софинансирования будет учитываться расчетная бюджетная обеспеченность субъекта Российской Федерации. Это означает, что для 78 субъектов Российской Федерации за счет федерального бюджета будет финансироваться ориентировочно до 80 % расходов на поддержку малого и среднего предпринимательства.

В 2009 году впервые предоставляется возможность авансового перечисления регионам субсидий из федерального бюджета на развитие малого и среднего бизнеса - до 60 % в течение первого - третьего квартала текущего года.

В 2009 году будут также приняты дополнительные меры по поддержке развития малого и среднего бизнеса:

1 формирование законодательной основы микрофинансовой деятельности, совершенствование законодательства о кредитной кооперации как составной части финансовой системы Российской Федерации;

2 организация мониторинга создания новых рабочих мест в субъектах Российской Федерации;

3 развитие альтернативных форм организации торговой деятельности, включая ярмарки выходного дня, в целях обеспечения населения доступными товарами повседневного спроса;

4 совершенствование системы сертификации сельскохозяйственной продукции, обеспечивающее максимально быструю поставку скоропортящейся продукции в торговые объекты;

5 совершенствование законодательства о преимущественном праве выкупа субъектами малого и среднего предпринимательства государственных и муниципальных объектов недвижимого имущества в части установления принципа добросовестности арендатора;

6 введение административной ответственности государственных и муниципальных заказчиков за невыполнение требований федерального закона об обязательной квоте (не менее 20 %) для малого предпринимательства.

В целях дальнейшего развития предпринимательской деятельности и совершенствования его государственной поддержки на территории Алтайского края, разработана и принята программа поддержки малого и среднего бизнеса, призванная поднять производство товаров и услуг, увеличить занятость и в конечном итоге повысить уровень жизни населения края, в условиях мирового финансового экономического кризиса.

Программные мероприятия:

— строительство объектов второй очереди Алтайского бизнес-инкубатора и Центра поддержки предпринимательства;

— развитие дистанционной формы оказания услуг Субъектам Малого и Среднего Предпринимательства (далее СМСП) путем создания информационно-консультационных центров в муниципальных образованиях Алтайского края;

— создание бизнес-инкубаторов в Алтайском крае;

— субсидирование части банковской процентной ставки по кредитам, привлекаемым СМСП;

— субсидирование части затрат СМСП, производящих товары, работы, услуги, предназначенные для экспорта;

— субсидирование части затрат на техническое перевооружение крестьянских (фермерских) хозяйств Алтайского края;

- создание гарантийного фонда для развития системы кредитования СМСП в Алтайском крае;
- проведение съездов предпринимателей Алтайского края;
- участие СМСП в выставках, ярмарках, презентациях;
- проведение краевого конкурса среди СМСП Алтайского края на звание "Лучший предприниматель года" по различным номинациям;
- организация и проведение обучения для СМСП по вопросам налогообложения, ведения бухгалтерского учета, трудовых отношений, охраны труда, сертификации и правовой защиты;
- разработка мероприятий по поддержке и развитию малого и среднего предпринимательства, в том числе для участия Алтайского края в федеральных конкурсах для их софинансирования из федерального бюджета.

Сроки реализации программы: 2008-2010 годы.

Объемы и источники - общий объем финансирования за счет средств краевого финансирования программы бюджета составляет 174 105 тыс. руб., в том числе: в 2008 году - 60 035 тыс. руб., в 2009 году - 57 035 тыс. руб., в 2010 году - 57 035 тыс. руб.

Ожидаемые результаты реализации программы:

- 1 ежегодное увеличение количества СМСП не менее чем на 3 000 единиц;
- 2 ежегодное увеличение численности занятых в сфере малого и среднего предпринимательства Алтайского края не менее чем на 15 000 человек;
- 3 ежегодное увеличение объема налоговых поступлений от СМСП в консолидированный -бюджет края не менее чем на 10 процентных пунктов;
- 4 увеличение суммарного объема привлекаемых СМСП кредитных ресурсов ежегодно не менее чем на 100 млн. руб.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ПРОИЗВОДСТВА

Сухоробров А.В.- студент, Осин А.А. – студент, Никитина О.Л. – доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

В разные эпохи развития человеческого общества и производственных отношений доля использования разного рода энергоисточников была разной. На заре человечества преобладало применение мышечной энергии человеческого тела, позднее - животных, затем стала широко использоваться энергия ветра и воды, потом энергия пара и, наконец, электричество стало играть ведущую роль во всех видах производственного процесса.

Необходимо отметить, что на современном этапе человечество готовится перейти к качественно новому уровню использования энергоресурсов. Стратегически необходимо вернуться к возобновляемым источникам энергии, но использовать их более эффективно и осторожно; в ближайшем будущем переоценить своё отношение к безответственному использованию невозобновляемых источников энергии, запасы которых ограничены и вот-вот подойдут к критической черте полного исчерпания. Озабоченность проблемами энергетики будущего вполне естественна, поскольку энергия обеспечивает “существенно важные услуги” для жизни человека - тепло для обогрева, приготовления пищи и производства, а также энергию для транспорта и работы машин. В настоящее время для получения энергии, обеспечивающей эти услуги, необходимо топливо - нефть, газ, уголь, ядерная энергия, дрова и другие первичные источники (солнечная, ветряная и энергия текущего водного потока). Причем все эти виды энергии бесполезны до тех пор, пока они не преобразуются в необходимые энергетические услуги для конечного потребителя посредством машин или другого оборудования. Во многих странах гигантское количество первичной энергии пропадает впустую из-за несовершенства применяемых технологий производства и трансформации энергии.

Россия была, есть и будет одной из ведущих энергетических держав мира. И это не только потому, что в недрах страны находится 12% мировых запасов угля, 13% нефти и 36% мировых запасов природного газа, которых достаточно для полного обеспечения собственных потребностей и для экспорта в сопредельные государства. Россия вошла в число ведущих мировых энергетических держав, прежде всего, благодаря созданию уникального производственного, научно-технического и кадрового потенциала топливно-энергетического комплекса (ТЭК).

Электроэнергетика является важнейшей составной частью ТЭК страны, обладая рядом специфических черт, делающих её непохожей ни на одну отрасль промышленности. По существу, она должна быть признана отраслью национального хозяйства, так как пронизывает все его сферы.

Современная экономика России энергозастойчива. Энергоемкость валового внутреннего продукта (при расчете его по паритету покупательной способности валют) превышает среднемировой показатель в 2,3 раза, а по странам Европейского союза - в 3,1 раза. В последнее двадцатилетие в развитых странах наблюдался энергоэффективный экономический рост (на 1 процент прироста валового внутреннего продукта приходилось в среднем лишь 0,4 процента прироста потребления энергоносителей). В результате энергоемкость валового внутреннего продукта в среднем по миру уменьшилась за этот период на 19 процентов, а в развитых странах - на 21 - 27 процентов. В России же из-за глубокого экономического кризиса энергоемкость валового внутреннего продукта не снижалась, а увеличилась (в 1990 - 1998 годах - на 18 процентов). Лишь в последние годы по мере восстановления экономики она начала снижаться на 2 - 3 процента ежегодно. Существующий потенциал энергосбережения составляет 360 - 430 млн. т у.т., или 39 - 47 процентов текущего потребления энергии. Почти третья часть его сосредоточена в топливно-энергетических отраслях (в том числе четверть - в электроэнергетике и теплоснабжении), еще 35 - 37 процентов в промышленности и 25 - 27 процентов в жилищно-коммунальном хозяйстве.

Примерно 20 процентов потенциала энергосбережения можно реализовать при затратах до 20 долларов США за т у.т., то есть уже при действующих в стране ценах на топливо. Наиболее дорогие мероприятия (стоимостью свыше 50 долларов США за т у.т.) составляют около 15 процентов потенциала энергосбережения. Мероприятия стоимостью от 20 до 50 долларов США за т у.т., обеспечивающие оставшиеся две трети потенциала энергосбережения, требуют значительных суммарных инвестиций. Реализация всего потенциала энергосбережения займет до 15 лет.

Оптимистический вариант развития энергетического комплекса характеризуется ростом валового внутреннего продукта к 2020 году в 3,3 раза к уровню 2000 года,

увеличением объема инвестиций в основной капитал за рассматриваемый период в 7 раз, высокими мировыми ценами на нефть марки Юралс (до 30 долларов США за баррель в 2020 году) и газ (138 долларов США за 1000 куб. м в 2020 году). При этом среднедушевой объем валового внутреннего продукта к 2020 году в ценах 2000 года достигнет уровня 179,2 тыс. руб./чел., а доля ТЭК в промышленности России составит 19,8 процента против 29,5 процента в 2000 году. Этот вариант характерен благоприятным развитием торгово-экономического и политического сотрудничества с зарубежными партнерами, включая процессы интеграции и вступления во Всемирную торговую организацию при благоприятных для России условиях, решение транзитно-транспортных проблем. Важной составляющей внешних условий развития России является решение проблемы формирования единой энергетической и энерготранспортной инфраструктуры в сопредельных регионах Европы и Азии, развитие международных энерготранспортных систем, недискриминационный транзит энергоносителей.

ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД ПРИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ ВУЗА

Сухорукова О.Б.-ст. преподаватель

Алтайский государственный технический университет (г.Барнаул)

Крупный классический университет имеет большой потенциал для развития междисциплинарных научных исследований и образовательных программ. Мешают этому организационные барьеры, созданные дисциплинарной департаментализацией университета. Именно предлагаемый процессно-ориентированный подход дает ключ к решению этой проблемы за счет развития горизонтальных связей между подразделениями университета.

В американских вузах административные университетские подразделения, создающие вертикаль организационной структуры (факультеты, институты, департаменты), несут ответственность за учебные планы, в то время как научные кафедры ответственны за исследования. В интерпретации некоторых авторов [1] такая модель университета имеет название «точечно-матричной» и является преемницей вертикального университета.

В российских вузах элементы матричной структуры проявляются в создании команд процессов образовательной деятельности на базе факультетов, которые несут ответственность за подготовку студентов по определенному направлению (специальности) (рисунок 1).

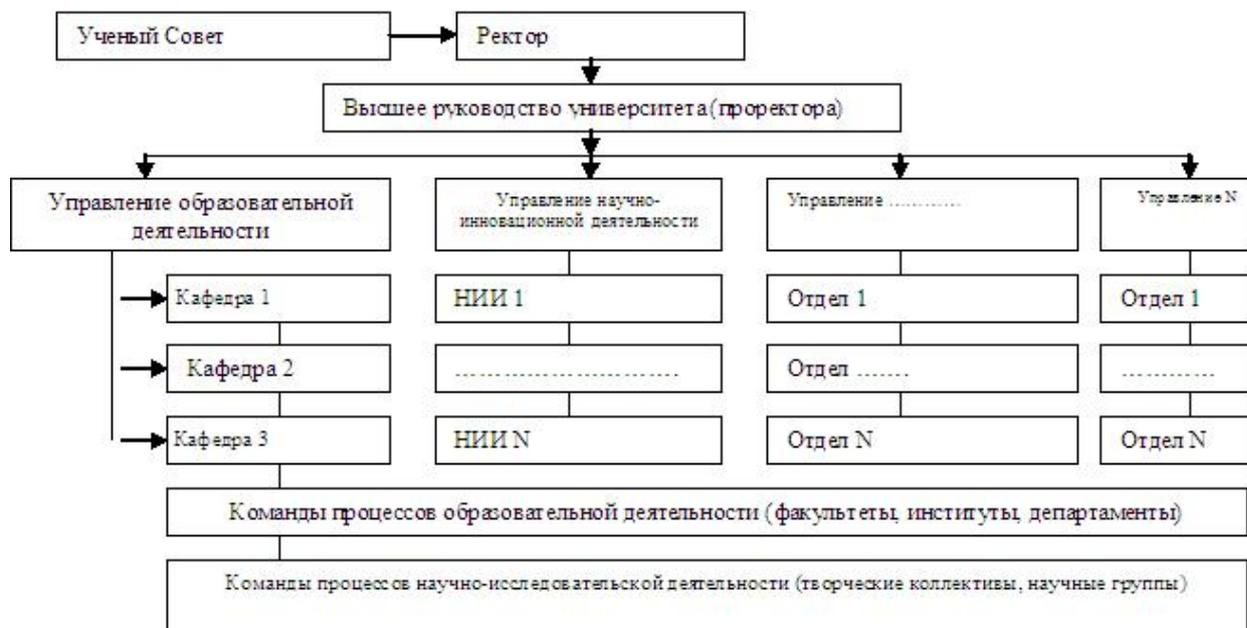


Рис.1 Матричная организационная структура вуза

На первоначальном этапе команда процесса подчиняется декану соответствующего факультета. Но в последствии предполагается двойное подчинение: декану факультета и менеджеру команды процесса. В задачи деканов факультетов входит осуществление учета и контроля возглавляемого ими подразделения, а также согласования условий его взаимодействия с другими подразделениями вуза. Представительство декана факультета в Ученом Совете обеспечивает интересы факультета по ключевым вопросам функционирования. В число таких вопросов входит утверждение бюджета и номенклатуры предоставляемых образовательных услуг, а также определение состава и стоимости используемых ресурсов вуза.

В отличие от декана факультета (руководителя института), менеджер команды процесса непосредственно координирует работу команды процесса (преподавателей выпускающих и сервисных кафедр, участвующих в подготовке студентов по конкретной специальности

(направлению)) и несёт полную ответственность за качество предоставляемой образовательной услуги. В структуре описываемой модели образовательного процесса он является уполномоченным по качеству на факультете и непосредственно или через своих представителей осуществляет корректировку образовательной программы по результатам требований клиентов (личностей, работодателей). В случае, если процесс является многоуровневым и сложным (таковым и является образовательный процесс), то техническая координация работы команды процесса возлагается на наиболее квалифицированных её преподавателей, которые в свою очередь подчиняются менеджеру команды процесса. Если декан факультета согласует образовательный процесс с общей стратегией вуза, то менеджер команды процесса согласует процесс с требованиями личностей и работодателей. Оба участника команды процесса являются соединительными звеньями различных сегментов внешней среды заданного образовательного процесса.

На основании процессного подхода к управлению каждый процесс должен иметь начало, середину и конец, и эти части должны быть выявлены у каждого процесса. Все процессы должны быть измеряемы и управляемы. Следует отметить, что измерение, контроль и управление при процессном подходе включаются в соответствующие процессы, а не выделяются отдельно (например, «управление персоналом»). Полезно различать основные и вспомогательные процессы. Основными процессами организации будут те виды деятельности, которые непосредственно производят основные «выходы», получаемые внешними клиентами. Вспомогательными считаются те процессы, где главный выход получается другими подразделениями в организации.

С учетом данных положений, производящими основные «выходы» для вуза будут являться образовательные и научно-исследовательские процессы. Образовательный бизнес-процесс – это деятельность по предоставлению образовательных услуг по определенной образовательной программе, горизонтальную координацию деятельности которой осуществляет команда образовательного процесса, включающая преподавателей выпускающих и сервисных кафедр. Научно-исследовательский бизнес-процесс – это деятельность по предоставлению научно-исследовательских услуг по определенной тематике, осуществляемая временным или постоянным коллективом научных работников.

Эти процессы на входе получают ресурсы потребления, предоставляемые выходами вспомогательных процессов, а на выходе имеют «готовый продукт» - образовательную программу или результаты научно-исследовательских работ (рисунок 2).

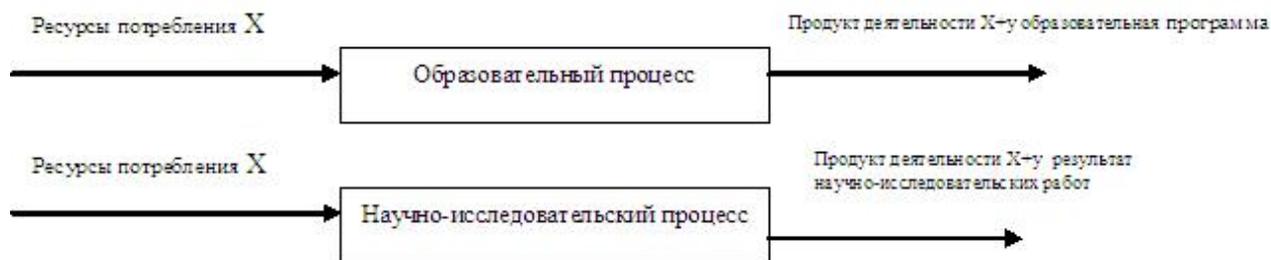


Рис. 2 Модель организации образовательного и научно-исследовательского процессов

Сущность методологии управления процессами заключается в том, что ответственность за реализацию процесса и достижение результатов процесса лежит на определенном лице – менеджере команды процесса или ограниченной группе лиц.

Для эффективного управления процесс должен быть хорошо структурирован. Суть структуризации сводится к:

- разбиению процесса на этапы, подпроцессы, функции (работы),
- распределение ответственности по каждому этапу, работе процесса.

Можно выделить следующие особенности функций управления образовательной деятельностью вуза при применении процессного подхода:

- развитие горизонтальных связей путем формирования команд процессов, делегирования прав и ответственности участникам команд процессов, построение соответствующей системы оценки и контроля за деятельностью членов команд процессов;

- внедрение системы финансового планирования ресурсов в разрезе дополнительных функций команд процессов и системы материального стимулирования в зависимости от результатов деятельности команды процесса.

- создание организационной культуры подобной индивидуализированной организации, вовлекающей сотрудников, входящих в команду процесса в образовательный процесс и принятие дополнительных обязанностей, полученных после перераспределения прав и ответственности внутри вуза.

Сегодня в российских вузах наблюдается недостаток механизмов координации процессов обучения и научных исследований как на среднем и нижнем уровнях управления (институты, факультеты, кафедры), так и на высшем уровне. Поэтому участие сотрудников вуза в разработке академических программ, вхождение их в состав команд процессов образовательной деятельности и прочие неформальные контакты будут способствовать выстраиванию горизонтальных линий коммуникаций и повышению сплоченности в коллективах структурных подразделений и вуза в целом.

Литература:

1. Грудзинский А.О. Проектно-ориентированный университет. Профессиональная предпринимательская организация вуза. - Нижний Новгород: Изд-во ННГУ, 2004.-275с.

СТРАХОВАНИЕ БАНКОВСКИХ ВКЛАДОВ В РФ

М. А. Сыпко – магистрант, Л. П. Сбитнева - к. э. н., доцент

Алтайский Государственный Технический Университет им. И. И. Ползунова (г. Барнаул)

В современном мире роль систем страхования вкладов усиливается, они действуют уже в 95 странах. В течение последних 30 лет системы страхования вкладов были введены в большинстве развитых стран, в том числе в качестве реакции на банковские кризисы [3, с. 3-9].

Банковская система сильно подвержена кризисным явлениям, которые могут затрагивать не только финансово-устойчивые банки, но и их клиентов.

Существенный урон стабильному функционированию кредитных организаций может нанести изъятие вкладов физическими лицами, причем этот процесс может приобрести стихийный характер и охватить большое число банков, вызвать остановку проведения ими расчетных операций, привести к спаду экономической активности.

Поэтому правительства многих стран были вынуждены создать условия и выработать способы борьбы, связанные с массовым изъятием вкладов и кризисных ситуаций в банковской системе и экономике.

В России такой подход реализован в Федеральном законе «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации», принятом в конце 2003 года [1]. При его подготовке был использован опыт других стран, а также учтена специфика российских условий. Основные существующие модели системы страхования вкладов (далее ССВ) представлены в таблице 1 [4, с.78].

Таблица 1 – Модели страхования (гарантирования) вкладов в различных странах

Страна	Год создания	Форма собственности	Взносы банков	Взносы государства	Максимальные выплаты
Германия	1976	государственная и частная	0,03% в год от суммы вкладов: возможен дополнительный взнос в таком же объеме	нет	Вклады в госбанках - 100%, обязательное страхование - 90%, но не более 20 000 Евро, дополнительное гарантирование - до 30% собственного капитала банка
Россия	2003	государственная	0,15% от объема депозитов ежеквартально	3 млрд. рублей	100% суммы вкладов, но не более 700 000 рублей.
США	1933	государственная	0,08% в год от средней суммы вкладов за год	нет, но возможен кредит до \$3 млрд.	100%, но не более \$ 100000
Франция	1980	частная	Особая шкала в зависимости от фактических страховых выплат	нет	100%, но не более 70 000 Евро
Япония	1971	смешанная	1/3 оплаченного капитала плюс 0,008% в год	2/3 оплаченного капитала	100%, но не более 10 млн. йен, по текущим счетам - 100%

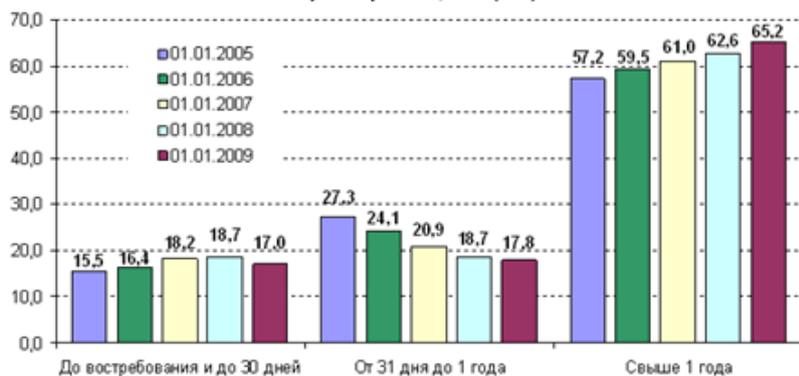
Введение системы страхования вкладов имеет очень важное значение для России по следующим причинам.

1. ССВ способствует оздоровлению банковской системы за счет реализации более строгого контроля за банковской деятельностью и проведения отбора банков в страховую

систему. Из функционирующих на сегодняшний день 1579 банков, в ССВ включено – 937 [5].

2. Российские вкладчики на сегодня не имеют много альтернатив для сохранения своих сбережений. Еще недостаточно широко используется рынок ценных бумаг, а инвестиционные фонды, иногда приносящие высокие доходы, не могут обеспечить сохранение вложенных средств. ССВ повышает уверенность клиентов банков в сохранности своих средств. Повышение доверия к банкам обеспечило дополнительный приток свободных денежных средств частных вкладчиков.

Рис.1 Структура вкладов физических лиц в зависимости от сроков размещения (в %)



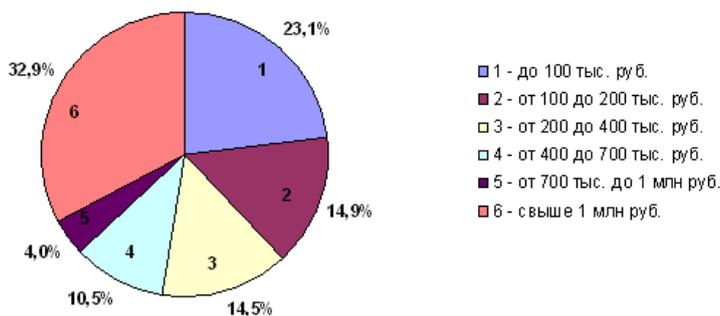
Выше сказанное доказывается тем, что на протяжении нескольких лет наибольший рост демонстрируют именно долгосрочные (свыше 1 года) депозиты обеспечивая тем самым основную долю в приросте ресурсной базы банков за счет вкладов населения (рис. 1).

А также не мало важно то, что наибольший процент приходится на вклады свыше

1 млн. руб. Структура депозитов в зависимости от размера вклада представлена на рис. 2.

На 1 января 2009 г. вклады до 100 тыс. руб. составили 1 361,4 млрд. руб. или 23,1% суммы застрахованных вкладов. Сумма вкладов в интервале от 100 до 400 тыс. руб. – 1729,2 млрд. руб. (29,4%). Сумма депозитов от 400 до 700 тыс. руб. – 620 млрд. руб. (10,5%). Сумма вкладов свыше 700 тыс. руб. – 2 174,6 млрд. руб. (36,9%) [5].

Рис 2 Структура депозитов в зависимости от размера вкладов



3. Через систему страхования депозитов можно решать и другие проблемы регулирования и стимулирования развития банковского дела.

Анализ деятельности систем страхования показывает, что в настоящее время не существует единой универсальной схемы их построения и функционирования. Особенности организации систем страхования депозитов в стране во многом зависят от структуры ее банковской системы, организации надзора, особенностей национального законодательства и степени государственного регулирования деятельности кредитных организаций. Вместе с тем во всех странах страхование депозитов рассматривается в качестве необходимого элемента поддержания стабильности банковского сектора и платежной системы, как инструмент социальных гарантий при возникновении непредвиденных экономических эксцессов.

Принципы построения российской системы обязательного страхования вкладов свидетельствуют о заимствовании передовой международной практики, а ее функционирование должно способствовать качественному реформированию банковского сектора и его дальнейшему развитию. При этом внедрение международных подходов не исключает возможности повышения эффективности системы страхования. В ходе исследования нами были определены ряд норм, заимствование которых позволит

усовершенствовать существующую отечественную систему страхования вкладов и снизить риски ведения банковского бизнеса. Возможное использование международных норм страховой защиты депозитов в российских условиях представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Возможное использование международных норм страховой защиты депозитов в российских условиях

Заемствуемая норма	Страна	Достижимый эффект
Расширение объектов страховой защиты за счет включения депозитов частных предпринимателей	Страны Восточной Европы Прибалтийские страны США	Включение в систему страхования новых участников, стимулирование к повышению сберегательной активности. Одна из форм государственной поддержки субъектов малого предпринимательства
Возможность определения очередности выплаты возмещения по вкладам, внесенных вкладчиком различных валют	Казахстан	Такой порядок получения страховой гарантии можно назвать клиентоориентированным, поскольку позволяет в рамках действующих договоров выбирать депозит с большей доходностью, ориентируясь на изменения валютных курсов. В условиях сильной волатильности мирового валютного рынка это служит для вкладчиков дополнительным страховым рычагом своих сбережений
Расширение полномочий Агентства по страхованию вкладов в своих возможностях обеспечивать функционирование системы страхования за счет большего набора финансовых инструментов	Развитые страны, имеющие эффективные системы страховой защиты (например, США, Япония)	Страховщик депозитов имеет возможность использовать различные (наиболее эффективные) методы урегулирования несостоятельности коммерческих банков, получать доступ к информации, позволяющей оценить финансовое состояние всей банковской отрасли и, в целом, характеризуются большим наличием вариантов для защиты интересов частных вкладчиков

Исследование организационных основ механизма страхования банковских вкладов позволило выявить уровни и области взаимодействия участников ССВ, что отражено на рисунке 3 [2, с.178].

Одним из способов улучшения эффективности взаимодействия между участниками ССВ считаем включении в данный механизм таких институтов как финансовые посредники и



Рис. 3 Механизм реализации страхования банковских вкладов на примере взаимосвязей между участниками системы

аудиторские организации. Предложенное мероприятие позволит: 1) повысить прозрачность системы страхования, что обеспечит более быстрое получение страховых возмещений вкладчиками коммерческих банков, и, как следствие, усилит доверие к возможности защиты частных сбережений; 2) упростит понимание финансовой отчетности государственной корпорации «Агентство по страхованию вкладов» пользователей; 3) обеспечит более быстрое получение страховых возмещений вкладчиками коммерческих банков.

В России сумма отчислений в фонд страхования фиксирована и составляет в настоящее время 0.15%.

Такая единая ставка может подталкивать некоторые банки к увеличению степени риска своих портфелей, не неся дополнительных затрат по их страхованию, в таком случае, банки, ведущие умеренно рискованную политику, фактически платят за риски, которые накладывают на систему банки, проводящие более рискованную политику.

В этой связи представляется необходимым внедрение механизма, который позволит дифференцировать уровень взносов в систему страхования вкладов в зависимости от проводимой рискованной политики.

Определение размера страховых взносов и соответствующее распределение кредитных организаций могут быть организованы за счет кластеризации банковского сектора по группам риска в соответствии с Указанием ЦБ РФ №766-у от 31.03.2000г.

Таким образом, есть основания полагать, что сформулированные выводы и рекомендации могут в определенной степени способствовать совершенствованию существующей системы страхования в России.

Литература:

1. Федеральный закон от 23.12.2003 №177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» (в редакции Федеральных законов от 20.08.2004 №106-ФЗ, от 29.12.2004 №197-ФЗ, от 20.10.2005 №132-ФЗ).

2. Аникин, А.В. Защита банковских вкладчиков. Российские проблемы в свете мирового опыта: учебное пособие / А. В. Аникин. - М.: Дело, 2007.-263с.

3. Парамонова Т.В. Проблемы развития банковской системы России // Деньги и кредит. - 2006.- №11.- с.3-9.

4. Тихонова О.А. Системы страхования вкладов: перспективы совершенствования в Российской Федерации: учебное пособие / О. А. Тихонова.- М.: Дело, 2005.- 218 с.

5. www.asv.org.ru - Официальный сайт Агентства по страхованию вкладов.

РИСК ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ, ЕГО СУЩНОСТЬ И МЕСТО В СИСТЕМЕ БАНКОВСКИХ РИСКОВ

Сыпко М.А. – магистрант, Сбитнева Л.П. – к.э.н., доцент

Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Сегодня потребительское кредитование является распространенной и востребованной формой кредитования.

В экономической литературе существует разнообразная трактовка понятия – «потребительский кредит». Мы будем придерживаться определения данного О. И. Лаврушиным: потребительский кредит - кредит, предоставляемый населению для покупки потребительских товаров или оплаты бытовых услуг.

Потребительскому кредитованию присущи следующие черты:

- договорной режим отношений между кредитором и заемщиком;
- платность;
- срочность;
- целевой характер.

И особенности:

1. Способствует повышению платежеспособного спроса населения и ускорение процессов производства, обмена и потребления в экономике.

2. Отражает позитивные ожидания населения в отношении роста собственного благосостояния в будущем.

3. Более высокие риски кредитования населения обуславливают более высокую доходность операций потребительского кредитования

Современный вид потребительское кредитование приобрело в 50-х годах в США, распространившись позже в Европу и Японию. В России потребительское кредитование было институционально закреплено в 1993 г. принятием федерального закона «О банках и банковской деятельности».

Бурное развитие данный вид кредитования получил в последнее десятилетие, как видно из графика представленного на рис. 1.

Рост был вызван объемом общего благосостояния населения, активным продвижением на рынок банками своих кредитных продуктов, заинтересованностью розничных продавцов в увеличении продаж за счет привлечения заемных ресурсов.

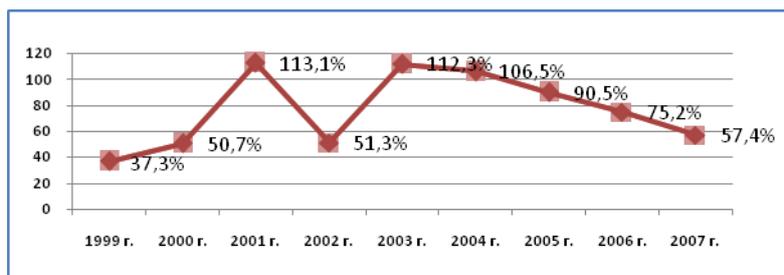


Рис. 1. - Прирост объема рынка потребительского кредитования в 1999-2007 гг., в % к предыдущему году (по данным ЦБ РФ)

Однако в последнее время тенденция к росту объемов потребительского кредитования заметно снизилась, это вызвано:

1. Насыщением рынка.
2. В результате влияния кризисных явлений и последовавшим за ним повышением стоимости ресурсной базы потребительские кредиты стали дороже для заемщика.
3. Отсутствием реальной информации о доходах, что не позволяет принять адекватное решение по потребительскому кредиту.
4. Недобросовестностью некоторых банков при выдаче потребительского кредита.
5. Недостаточной капитализацией.

Потребительское кредитование является высокомаржинальным бизнесом со сравнительно короткими сроками отвлечения ресурсов, однако такие операции являются высоко рискованные. В связи с этим актуальным является вопрос минимизации рисков при осуществлении потребительского кредитования, особенно сейчас, когда существует финансовый кризис, повлекший за собой еще большее количество не возврата кредитов.

Для того чтобы полностью раскрыть сущность исследуемого понятия – потребительский риск, рассмотрим существующие в науке подходы к трактовке термина риск как такового, а затем дадим понятие риска потребительского.

Все подходы можно систематизировать и отобразить в следующей схеме (рис. 2).

Так как понятие риска очень обширно, разработаны десятки классификаций как риска в целом, так и банковского и кредитного риска.

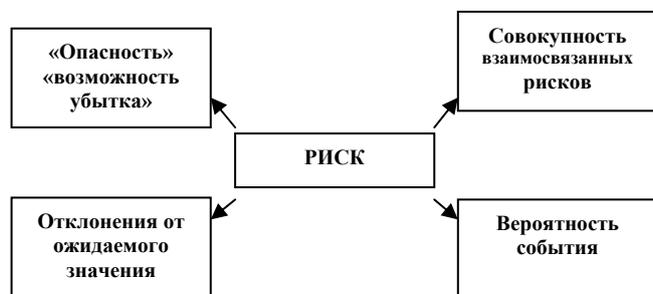


Рис. 2- Различные основания определения понятия риск.

Подход к разработке классификации, на наш взгляд, должен определяться целями и задачами классификации.

Вопрос построения классификации кредитных и банковских рисков, можно разрешить, лишь определившись с понятиями данных видов рисков.

Наиболее удачным является следующее определение: "Под финансовыми рисками понимается вероятность возникновения непредвиденных финансовых потерь (снижения прибыли, доходов, потерн капитала и т.п.) в ситуации неопределенности условий финансовой деятельности". Т.е. банк осуществляет финансовую деятельность, возникновение нежелательных событий в которой ведет к финансовым потерям. Соответственно, банковский финансовый риск можно определить как совокупность рисков осуществления банковских финансовых операций.

Таким образом, банковские риски необходимо определить как риски финансовые и далее рассматривать классификации, характеризующие иные параметры банковских рисков в рамках данного определения.

Достаточно полная, на наш взгляд, схема финансовых рисков, разработана И.А. Бланк (рис. 3).

В проблеме рискованности банковской деятельности, главное место уделяется кредитному риску [2].

В современной экономической литературе не достаточно уделяется внимание специфике потребительского кредита с позиций рискованности кредитования, следовательно, не существует определения риска предоставления потребительского кредита, не достаточно выделены факторы указанного риска и инструменты защиты от риска, учитывающие его

особенности. Формулировка понятия кредитного риска применительно к потребительскому кредитованию должна строиться на понимании кредитного риска в целом.

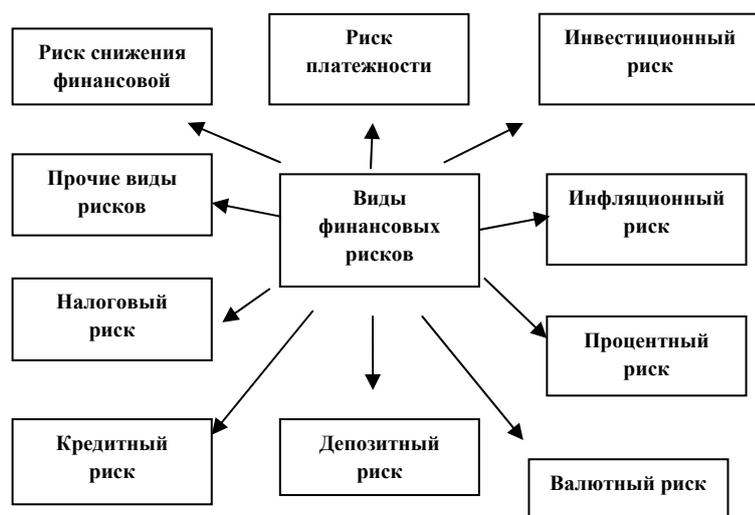


Рис. 3 Виды финансовых рисков

Кредитный риск - это риск невыполнения кредитных обязательств перед кредитной организацией третьей стороны [4].

Риск потребительского кредитования – кредитный риск, определяемый вероятностью снижения размера платежей в погашение кредита, относительно условий предусмотренных договором потребительского кредитования.

Факторы, влияющие на уровень риска, характеризуют особенности конкретного вида деятельности и специфические черты неопределенности, в условиях которой эта деятельность осуществляется. Такие факторы в литературе называются рискообразующими.

Применительно к потребительскому кредитованию наличие и перечень рискообразующих факторов обуславливается спецификой потребительского кредитования. Факторы можно выделить внутренние и внешние.

К внешним факторам кредитного риска относятся: изменения в политической, макроэкономической, социальной, инфляционной, отраслевой и региональной ситуации, риск законодательных изменений.

Внутренние факторы связаны как с деятельностью банка – кредитора, так и с деятельностью заемщика [1].

И перед банковской и перед ученой средой стоит проблема определения наиболее полной структуры и методики анализа рискообразующих факторов. Так как на основе анализа рискообразующих факторов строится оценка кредитоспособности заемщика, что является решающим условием при выдаче потребительского кредита и прогноза полноты возврата потребительского кредита.

Для уменьшения риска потребительского кредитования необходимо, во-первых, создание прочной методологической основы потребительского кредитования, построенной на следующих принципах: 1) паритет прав и обязанностей сторон по договорам потребительского кредита; 2) сбалансированный механизм защиты интересов, как потребителей финансовых услуг, так и организаций; 3) прозрачность и простота в исполнении своих обязательств заемщиками.

Во вторых важной задачей своей дальнейшей работы считаю, разработку авторской системы оценки кредитоспособности которая могла бы быть применена к каждому конкретному региону, с учетом различий социально-экономической ситуации. Если данная работа будет продуктивной, то на основе данной теории можно будет разрабатывать и совершенствовать методы управления рисками потребительского кредитования.

Список используемых источников:

1. Банковские риски: учебное пособие / под ред. д-ра экон. наук, проф. О. И. Лаврушин и д-ра экон. наук, проф. Н. Н. Валенцевой.- М.: КНОРУС, 2007.-232 с.
2. Бланк, И. А. Стратегия и тактика управления финансами: учебник / И. А. Бланк.- М.: МИРОС, 2005.-294 с.
3. Черкасов, В.Е. Финансовый анализ в коммерческом банке: учебное пособие / В. Е. Черкасов. - М.: Инфра - М, 2003.-33 с.
4. Экономическая энциклопедия / Абалкина Л. И. и др. – М.: Инженерно-консалтинговая компания «Дека», 2000. - 54с.

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА РАННИХ СТАДИЯХ ПРОЕКТИРОВАНИЯ

Титова О.Е. – аспирант, Доц М.В. – к.т.н., старший преподаватель
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

В современном машиностроении широко используются детали, имеющие пространственно-сложные поверхности (ПСП). При этом постоянно возрастают требования к повышению точности и производительности их изготовления, а также снижению себестоимости. Поэтому синтез и оценка стоимости реализации технологических решений изготовления ПСП являются актуальными задачами. Для выполнения данных задач необходимо синтезировать оптимальное технологическое решение (ТР), т.е. выявить такой набор элементов технологической системы, который будет обеспечивать достижение заданной точности ПСП при минимальных материальных и временных затратах.

Методика синтеза ТР реализуется при выполнении ряда процедур [1]:

1. Определение параметра точности детали, который необходимо обеспечить (формулирование технического задания).
2. Выявление элементов технологической системы (управляющих факторов), оказывающих влияние на выбранный параметр, т.е. определение структуры ТР.
3. Построение И-ИЛИ-графа ТР. Первый этап данной процедуры будет связан с построением И-дерева, вершинами которого будут являться управляющие факторы, на втором этапе для выбранных элементов технологической системы определяются И-вершины и ИЛИ-вершины, в которых будут размещаться альтернативные способы решения.
4. Синтез технологических решений из множества полученных вариантов.
5. Выбор оптимального ТР.

Для выбора оптимального ТР из множества синтезированных ТР необходимо определить критерии их оценки, по каждому из критериев произвести оценку ТР и сравнить альтернативные варианты. Одним из главных критериев оценки является стоимость реализации синтезированных ТР.

При оценке экономической эффективности полученных ТР затраты можно разделить на постоянные, не зависящие от выбранного ТР (например, затраты на приобретение заготовки) и затраты, на которые оказывает влияние ТР (основная и дополнительная заработная плата, единый социальный налог, затраты на электроэнергию, инструмент, на амортизацию оборудования, приспособлений, орг. техники, нематериальных активов и т.д.).

Однако, следует помнить, что на этапе определения структуры будущего технологического решения из-за недостатка информации очень сложно определить реальные затраты на требуемые материальные носители оцениваемых вариантов. Поэтому при расчете себестоимости необходимо использовать метод экспертных оценок.

Сущность метода экспертных оценок заключается в проведении экспертами интуитивно-логического анализа исследуемой проблемы с оценкой их суждений и формализацией полученных результатов. Получаемое в результате обработки обобщенное мнение экспертов принимается как решение проблемы [2].

Для повышения достоверности экспертных оценок при сравнении вариантов и систематизации процедуры экспертизы предлагается использовать метод расстановки приоритетов [3].

На первом этапе решения эксперты составляют матрицу парных сравнений технологических решений A_i ($i=1 \dots n$), где n - количество ТР.

Матрица парных сравнений

Р	1	2	n
			
1	11	12		1n

абсолютных приоритетов каждому объекту засчитываются не только собственные «очки», но и те, причем удвоенные, которые набрали проигравшие ему сравнения. Поэтому очень важно, в сравнении с какими «противниками» (сильными или слабыми) были заработаны «очки». Эти рассуждения хорошо иллюстрируют следующие расчеты:

$$P_2^{abc} = 0 \cdot 9 + 1 \cdot 5 + 2 \cdot 6 + 0 \cdot 5 + 2 \cdot 4 + 0 \cdot 7 = 25$$

$$P_4^{abc} = 2 \cdot 9 + 2 \cdot 5 + 0 \cdot 6 + 1 \cdot 5 + 0 \cdot 4 + 0 \cdot 7 = 33$$

Расчет относительных приоритетов производится по формуле: $P_i^{отн} = P_i^{abc} / \sum_{i=1}^n P_i^{abc}$

Для определения суммарных оценок на основе оценок отдельных экспертов можно воспользоваться следующим правилом: групповая оценка ТР зависит от оценок экспертами этого решения и степени компетентности k_j экспертов. Поэтому

$$P_i = \frac{1}{m} \sum_{j=1}^m k_j P_i^{отн}, \text{ где } m - \text{ количество экспертов.}$$

По результатам выше изложенного можно сделать вывод, что использование данной методики позволит определить ТР для реализации которого потребуются минимальные материальные затраты.

Список литературы:

1. Марков А.М., Ситников А.А., Татаркин Е.Ю. Проектирование технических систем управления точностью механической обработки. Монография. Барнаул: Издательство АлтГТУ, 1996
2. Орлов А.И. Теория принятия решений: Учебное пособие. – М.: Изд-во «Март», 2004
3. Тинякова В.И. Математические методы обработки экспертной информации: Учебное пособие. - Воронеж: Издательство ВГУ, 2006

ИННОВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В НАУКОЕМКИХ ОТРАСЛЯХ.

Тодошев В.В. - студент, Доц М.В. - к.т.н., старший преподаватель.

Алтайский Государственный Технический Университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Проблемы разработки и распространения наукоемких технологий актуальны в силу их особой значимости для поступательного развития экономики и общества, поскольку они способствуют и обеспечивают повышение жизненного уровня за счет интенсивных факторов: роста производительности труда, снижения относительного уровня потребления и повышения эффективности использования невозполнимых природных ресурсов.

Радикальные преобразования в экономике России объективно влекут за собой необходимость развития методологии и инструментария планирования и управления технико-экономическими системами и крупномасштабными научно-техническими программами и проектами в новых условиях хозяйствования. Приоритетное развитие современных наукоемких отраслей, являющихся базой экономического роста, выдвигает жесткие требования к качеству долгосрочных прогнозов и управленческих решений, последствия которых могут иметь стратегическое значение как для отдельных предприятий, так и для экономики страны в целом.

В нашей стране проблемы создания высоких технологий и использования накопленного научно-технического, производственного, интеллектуального и кадрового потенциала длительное время решались не самым эффективным образом, результатом чего стало технологическое отставание по ряду определяющих направлений развития науки и техники (электроника, биотехнологии и др.). Таким образом, эти проблемы, будучи актуальными всегда, приобрели особую значимость в настоящее время, когда Россия стоит перед историческим выбором стратегии своего развития на многие десятилетия вперед.

Ядром новой научно-промышленной политики должна стать система мер, обеспечивающих прогрессивные структурно-технологические сдвиги в продвижении самого передового технологического уклада. Вытеснение старых укладов новым стимулирует экономический рост, а их сохранение неизбежно приводит к замедлению технологических сдвигов и темпов роста экономики, снижению конкурентоспособности товаров на внутреннем и мировом рынках.

Главными специфическими особенностями в организации, управлении, условиях хозяйствования наукоемких производств являются следующие:

- их комплексный характер, позволяющий решать все проблемы создания техники от научных исследований и опытно-конструкторских работ до серийного производства и эксплуатации;
- сочетание целевой направленности исследований, разработок и производства на конкретный результат с перспективными направлениями работ общесистемного, фундаментального назначения;
- высокий научно-технический уровень продукции, не имеющей зарубежных аналогов или не уступающей им;
- большой объем НИОКР, выполняемых НИИ, КБ и заводами, в результате чего значительные производственные мощности загружаются выполнением экспериментальных образцов продукции, их доводкой в течение всего времени производства из-за конструктивных изменений и модификаций. Такой характер производства требует установления прочных связей между всеми участниками жизненного цикла техники, органического соединения их в единый научно-производственный комплекс;
- доминирование процесса изменения технологии над стационарным производством и связанная с этим необходимость регулярного обновления основных производственных фондов, развития опытно-экспериментальной базы;
- значительная продолжительность полного жизненного цикла техники, достигающая для некоторых ее видов 20 и более лет, что усложняет управление

производством из-за запаздывания во времени эффекта управляющих воздействий и повышает ответственность за выбор стратегии развития;

- высокая степень неопределенности в управлении самыми современными разработками, по которым при принятии решений используются прогнозируемые оценки технологий будущего.

Создание качественно новой продукции, как правило, осуществляется параллельно с разработкой основных компонентов (схемных и конструкторских решений, физических принципов, технологий и т.п.). Достижение заданных технических и экономических параметров этой продукции характеризуется в общем случае высокой степенью научно-технического риска. Риск в создании новых компонентов системы диктует стратегию, основанную на поисковых исследованиях в фундаментальных и прикладных областях науки и техники, на разработках альтернативных вариантов компонентов. Однако эта стратегия может привести к значительному увеличению затрат ресурсов, целесообразность которых не всегда оправдана.

Объем промышленного производства в РФ за годы реформирования экономики сократился вдвое. При этом самое значительное сокращение произошло в секторе тяжелого машиностроения. Это объясняется, в первую очередь, тем, что они, в основном, были ориентированы на оборонную продукцию, качественные характеристики которой находились на высоком научно-техническом уровне. И поскольку за период с 1989 по 1997 гг. эти расходы в РФ (до 1991 г. - в СССР) в сопоставимых ценах сократились примерно в 8 раз, то наибольшим сокращениям (более чем в 10 раз) подверглись расходы на НИОКР и закупку оборонной продукции. Соответственно, сократились ее разработки и опытное производство.

Возникла необходимость в определении технологических ниш, образовавшихся в результате спада производства, с целью количественной и качественной оценки жизнедеятельности и состояния экономической безопасности в каждой конкретной отрасли.

Являясь составной частью индустриального комплекса России, наукоемкие производства переживают общие трудности в силу того, что резко сократившиеся государственные инвестиции перестали быть определяющим фактором их развития, а отечественный финансовый капитал пока проявляет слабую заинтересованность в реализации долгосрочных инвестиционных проектов, направленных на выпуск сложной продукции с длительным полным жизненным циклом.

Россия имеет в этой сфере серьезный потенциал: 12% ученых мира и накопленная интеллектуальная собственность, которую оценивают примерно в 400 млрд. долл. Однако научно-технологический менеджмент является нашим слабым звеном. Поэтому инвестиционная и инновационная активность в реальном секторе не может быть реализована в должной мере по причине слишком малого количества специалистов, способных оценить коммерческий потенциал наукоемких производственно-технологических проектов, грамотно управлять ими.

Главная задача правительственных органов – это создание благоприятных условий для работы предприятиям всех форм собственности. Здесь речь идет, прежде всего, о макроэкономических условиях таких, как низкая и предсказуемая инфляция, надежный и устойчивый рубль, доступный процент за кредит и т.п.

Востребованность рынком высокотехнологичной продукции обусловлена следующими обстоятельствами:

- постоянно возрастает значение наукоемких технологий в решении государственных оборонных, народнохозяйственных и научных задач;
- все большую роль в обеспечении потребностей государства и общества играет гражданское, коммерческое использование технологий двойного применения;
- имеются реальные возможности использования научно-технического и технологического потенциала наукоемких отраслей промышленности для технического перевооружения и модернизации производственной базы других отраслей промышленности.

Главной проблемой наукоемких отраслей промышленности в сложившейся в стране экономической ситуации является поиск и эффективное размещение ресурсов, главным образом - инвестиций в их широком понимании (финансовые средства, ценные бумаги, технологии, машины, оборудование, лицензии, имущество или имущественные права, интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской и других видов деятельности в целях получения прибыли (дохода) и достижения положительного социального эффекта).

Ресурсное обеспечение наукоемких отраслей может осуществляться за счет привлечения как бюджетных, так и внебюджетных средств, включая:

- выделение бюджетных средств государственным заказчикам наукоемкой продукции с полным правом распоряжения выделяемыми средствами в пределах соответствующих статей бюджета;
- привлечение и использование органами государственного управления централизованных внебюджетных фондов, образуемых за счет поступлений от предприятий при учете централизованных отчислений в себестоимости соответствующей продукции, других внебюджетных источников;
- привлечение собственных средств предприятия, полученных, в том числе, за счет амортизационных отчислений и льготного налогообложения или освобождения от налога при целевом их использовании на техническое развитие, создание новых рабочих мест и т.п.;
- привлечение авансовых средств иностранных заказчиков продукции предприятий;
- привлечение коммерческих (в том числе зарубежных) инвестиций и кредитов, в том числе и на основе государственных гарантий инвесторам;
- привлечение средств российских индивидуальных предпринимателей;
- привлечение иных, установленных законодательством РФ, заемных средств.

В заключение следует отметить, что формирование и выполнение научно-технической программы развития наукоемких производств является многокритериальной задачей управления, для которой область допустимых решений определяется рядом традиционно используемых критериев значимости факторов реализуемости. На практике решение такой многокритериальной задачи затруднительно. Поэтому, необходимо поэтапное решение задачи путем последовательной оптимизации по иерархической системе критериев.

Расширенное воспроизводство наукоемких технологий нуждается в создании такой экономической среды, в которой эффект от их применения проявляется и оказывает стимулирующее воздействие на всех технологических переделах производства конечной продукции. Достижения таких результатов возможно с помощью системных методов управления и стимулирования перехода к новым технологиям, основывающиеся на рыночном регулировании внутренних издержек производства и внешних цен на продукцию.

Список литературы:

1. www.cir.ru
2. www.dis.ru
3. inform@komstat.alt.ru

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ И РОЛЬ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ПРОМЫШЛЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

Траудт С.А.- студент, Доц. М.В.- к.т.н., ст. преподаватель
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Инновационная деятельность (НИОКР и внедрение их результатов в производство) является одной из основных сфер деятельности любого предприятия. Сфера НИОКР непосредственно связана с маркетингом фирмы, причем эта связь двухсторонняя. Подразделения НИОКР должны опираться в своей деятельности на маркетинговые исследования запросов и состояния рынка, и, следовательно, можно сказать, что они должны работать по заданию служб маркетинга. С другой стороны, отслеживание тенденций научно-технического процесса, прогнозирование и собственно разработка новых изделий требуют со стороны подразделений сферы научной деятельности постановки задач маркетинговым службам по проведению соответствующей оценки рыночного потенциала новых изделий.

Задачей НИОКР является создание новых изделий (или услуг), которые будут являться основой производственной деятельности предприятия в будущем. При проведении НИОКР, естественно, должны учитываться производственные культура, традиции, организация, инфраструктура, технологический уровень, кадровый потенциал и т.д. Но, пожалуй, самым важным обстоятельством является то, что НИОКР, как деятельность, обращенная в будущее, тесно связаны и взаимно определяют стратегический менеджмент фирмы. Стратегия превращается в реальность только в результате разработки конкретного продукта или процесса. Затраты на НИОКР - это вложения в будущее фирмы, но в то же время они связаны с высокими неопределенностью и риском.

Все изложенное дает основание заключить, что в большинстве случаев управление НИОКР (прогнозирование, планирование, оценка проектов, организация и комплексное управление, контроль за ходом НИОКР) - стратегически более важная задача, чем собственно исполнение НИОКР (важнее определить правильное направление движения, чем сосредоточиться на конкретных шагах в этом направлении).

Таким образом, НИОКР и управление ими (инновационный менеджмент) тесно связаны с теорией и практикой общего менеджмента предприятия, маркетингом, производственным менеджментом, логистикой, стратегическим менеджментом, финансовым менеджментом предприятия.

Сфера научной деятельности при всех многих и разносторонних связях с другими сферами деятельности фирмы, как правило, относительно обособлена в организации. Это связано с неопределенностью процесса НИОКР, спецификой деятельности в сфере НИОКР, потребностью в новых идеях. НИОКР определяют будущее развитие корпорации, предполагают изменения, подчас значительные, в производстве, маркетинге, управлении фирмы, и это, естественно, вызывает определенную консервативную оппозицию внутри фирмы.

Существует определенный "управленческий разрыв" в понимании позиции, мотивации руководителей НИОКР и других руководителей фирмы. Поэтому для менеджеров всех уровней важно понимание роли и методов НИОКР, особенностей управления этой сферой деятельности.

В частности, это проблемы:

- маркетингового подхода к НИОКР;
- стратегии НИОКР как части общей стратегии фирмы;
- отбора и оценки проектов;
- финансового управления НИОКР;
- планирования и управления программами НИОКР;
- организации и выполнения НИОКР;
- научно-технической подготовки производства новых изделий;
- роли НИОКР в обеспечении качества и надежности изделий.

При разработке продукта, предназначенного для рынка, занятого уже освоенным продуктом, выпускаемым конкурентом, успех будет зависеть или от разработки более дешевого или более качественного продукта. Однако неясно, что предпочтет потребитель. Поэтому необходимы дополнительные затраты на маркетинговые исследования, поскольку правильное решение имеет ключевое значение для успеха продукта. Следует отметить, что повышение технического уровня, как правило, сопровождается возрастанием издержек производства.

Таким образом, экономический анализ стоимости инноваций может рассматриваться как непрерывный процесс в рамках НИОКР.

Как правило, выполнение проектов инновационной деятельности и техническая подготовка производства растягиваются на значительные сроки. Это вызывает необходимость сопоставления денежных вложений, произведенных в разное время, то есть дисконтирования. С учетом этого обстоятельства номинально одинаковые по сумме издержек проекты могут иметь разную экономическую значимость. Проект, требующий больших издержек в начальный период своего осуществления, будет по этому фактору менее привлекательным, чем проект, инвестиции в который равномерно распределены во времени или даже сдвинуты в основном на более поздние сроки.

Для НИОКР типичным временем приведения при дисконтировании является время начала проекта, а для проекта, включающего производство, обычно все затраты и доходы приводятся к моменту начала серийного производства.

Для оценки эффективности инвестиций могут применяться статические и динамические критерии прибыльности. Статические критерии не учитывают дисконтирования. Они просты в использовании и могут применяться для краткосрочных проектов и грубых оценок. В этом случае критериями эффективности будут прибыль от проекта за весь срок производства разработанного продукта и статический период окупаемости средств, затраченных на НИОКР и подготовку производства.

Динамические критерии учитывают временное изменение стоимости денег путем дисконтирования. Критериями принятия решения при этом будут:

- прибыль, отнесенная к настоящему моменту;
- динамический срок окупаемости;
- внутренняя норма окупаемости.

Фактор времени также играет очень существенную роль в экономической деятельности предприятия. Сокращение срока НИОКР и технической подготовки производства не только увеличивает объем прибыли за счет коммерческой реализации дополнительной продукции, но и высвобождает средства для новых прибыльных проектов, увеличивая общую прибыль предприятия.

Любое экономическое решение предполагает риск. Это особенно характерно для решений в инновационном менеджменте, где степень будущей неопределенности принципиально высока. Всегда существует вероятность того, что проект окажется неоправданным с технической точки зрения или технически успешный проект потерпит неудачу на рынке.

В случае крупных проектов, отвлекающих существенную часть ресурсов компании, основной риск заключается в превышении реальными издержками на НИОКР финансовых возможностей компании. Это очень распространенная причина неудач в сфере бизнеса, связанного с крупными проектами НИОКР.

Таким образом, любой ввод нового товара на рынок - рискованное мероприятие. Отмечено, что инновации достигают успеха в 65% случаев (по опросам 700 английских компаний), хотя только 10% из них были по-настоящему новыми, а 20% - лишь новыми версиями товаров. Таким образом, введение нового товара на рынок - род статистической игры. Большое число промежуточных этапов перед выводом товара на рынок призвано снизить риск, однако на все это требуется время.

Инновационный процесс - сложное комплексное организационное мероприятие с информационно насыщенными этапами принятия самых разнородных решений. Концептуальная организация такого процесса, позволяет снизить риск ошибочных решений и издержки в процессе выполнения НИОКР и организации серийного производства нового товара.

Изучение финансовых прогнозов, сделанных при отборе НИОКР, показывает, что они неизбежно содержат достаточно серьезные ошибки. Следовательно, ценность таких прогнозов носит ограниченный характер. Тем не менее, эффективность инвестиций в НИОКР зависит от финансовой результативности проектов, что делает финансовый анализ просто необходимым.

Улучшения оценок можно добиться только при серьезном факторном подходе к финансовым критериям. Прежде всего, следует оценить факторы, по которым проект особенно "чувствителен", и направить ресурсы на уменьшение соответствующей неопределенности. Наиболее важно превратить оценку в непрерывный процесс в течение всего времени выполнения проекта, особенно в его "контрольных точках".

Еще один фактор, который требует обязательного и тщательного учета - риск. Основные направления учета риска: неопределенности отдельного проекта, неопределенности в реализации всего портфеля проектов, потенциальный риск в экономическом положении фирмы.

Для долговременных проектов НИОКР обязательно использование динамических оценок экономических параметров с применением дисконтирования.

Каждая фирма должна проводить специальную программу работ по повышению точности экономических прогнозов с помощью ретроспективного анализа причин ошибок, изучения поведенческих аспектов менеджмента, разработки более эффективных методов прогноза. Все это позволит создать удовлетворительный базис для расширения сферы применения количественных методов оценок, более качественной финансовой оценки проектов и, следовательно, роста эффективности затрат на НИОКР.

Список использованной литературы

1. Гольдштейн Г.Я. Инновационный менеджмент/ Г.Я.Гольдштейн.– М.:Таганрог,1993. – 132 с.
2. Ландик В.И. Инновационная стратегия предприятия: проблемы и опыт их решения/ В.И Ландик. – К.: Наук. Думка, 2003. – 364 с.
- 3.Гейер Г.В. Управление в условиях инновационной конференции/ Г.В. Гейер - Донецк.: Норд-пресс, Дон ГУЭТ,2006.-326 с.

ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА КРЕДИТНЫХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КООПЕРАТИВОВ

Устинова И.В.-магистрант, Мочалова Л.А.-д.э.н., профессор
Алтайский государственный технический университет (г.Барнаул)

Актуальность данной темы диктуется тем, что на протяжении многих лет существует кредитная кооперация и пользуется большим спросом у малого бизнеса не смотря на то, что существуют многие другие кредитные институты.

Целью данной статьи является выявление критерий развития кредитной кооперации (законодательной базы и финансовых инструментов), а по критериям выделить этапы.

Финансовый механизм - это совокупность видов, форм организаций финансовых отношений специфических методов формирования и использования финансовых ресурсов и способов их количественного определения. Структура финансового механизма представлена на рис. 1

Финансовые инструменты и рычаги –это элементы финансового механизма.



рис. 1-Структура финансового механизма

На протяжении многих лет происходило становление кредитной кооперации

В становлении кредитной кооперации можно выделить 6 этапов

1.Этап Зарождения 1872-1895гг.

2.Этап Развития с 1895-1904г.

3.Этап Развития 1904-1917гг.

4.Этап Прекращения существования 1917-1990гг

5.Этап Возрождения1990-2008гг

6.Этап Адаптирование кооперативов в нестабильной финансовой ситуации в стране 2008-2009гг

Первый этап 1872-1895гг развития законодательства о кредитной кооперации начался с утверждения Типового устава 1872 г. Следует отметить, что данный правовой акт фактически лишил возможности участвовать в ссудо-сберегательных товариществах

большинство сельских жителей, поскольку размер паевого взноса в товариществе был установлен в 500 рублей. Заем предоставлялся в сумме до 1000 руб. сроком от 1 до 5 лет под 5%-7% годовых члену кооператива при условии внесения пая полностью. Финансовые отношения складывались с кустарями, предпринимателями и местной администрации.

Второго этапа 1895-1904гг характеризуется принятием Кабинетом Министров Российской Империи 1 июня 1895 г. специального нормативного правового акта — Положения об учреждениях мелкого кредита (при этом мелким признавался кредит на сумму не более 300 рублей). Положением 1895 г. предусматривалось создание нового вида учреждения мелкого кредита — кредитного товарищества. Главным отличием кредитных товариществ от ссудо-сберегательных являлось отсутствие паевых взносов. Имущество кредитного товарищества образовывалось за счет займов Государственного банка. Что в значительной части расширило финансовые отношения с Крестьянами, Предпринимателя, Кустарями. Государственный банк выдавал ссуды товариществам под высокий процент 7% годовых (хотя обычный процент составлял 3-5% кредитное общество было вынуждено поднимать его намного выше до 10%-12% годовых, чтобы со временем вернуть ссуду государству. Кредит переставал быть дешевым для членов товарищества. Но товарищества пользовались спросом, т.к предприниматели и кустари нуждались в закупе продукции, а банки того времени выдавали ссуды исключительно на покупку земли, а Дворянский банк (ипотечный) предоставлял ссуды только дворянам.

Третий этап 1904-1917гг развития законодательства о кредитной кооперации начался с принятием 7 июня 1904 г. нового Положения об учреждениях мелкого кредита. Положение 1904 г. существенно отличалось от ранее действовавших законодательных актов, регламентировавших деятельность кредитной кооперации.

Например, в Положении 1904 г. более определенно была сформулирована целевая направленность деятельности учреждений мелкого кредита. Так, учреждения мелкого кредита имеют целью облегчать сельским хозяевам, ремесленникам и промышленникам, равно как образуемым ими артелям, товариществам и обществам, производство хозяйственных оборотов и улучшений, а также приобретение инвентаря, — снабжение их необходимыми для того денежными средствами на банковых основаниях и принятием на себя посредничества по их оборотам. Это привело к снижению % ставки до 4%-5%, т.к основной капитал уже не зависел от Государственного банка, а формировался на паевой основе. Пай составлял от 10 до 100 рублей, что делало его доступным для крестьян и предпринимателей. Сумма кредита равнялась от 300 руб. До 1000 руб.

Принятие Положения 1904 г. привело к стремительному росту товариществ мелкого кредита, К концу 1914 года кооперативные товарищества мелкого кредита насчитывали свыше 14,5 тыс. учреждений, объединявших более 9,5 млн. самостоятельных домохозяев. Их балансовые средства составляли 709 млн. рублей. По темпам роста кредитной кооперации и по абсолютной численности ее членов Россия вышла на одно из первых мест в мире.

Четвертый этап 1917-1990гг характеризуется изменениями, произошедшими в России после Октябрьской революции, которые не могли не отразиться на кредитной кооперации. Хотя официального запрета на создание кредитных кооперативов не существовало, фактически государственная политика была направлена на их искоренение.(В 1917 году происходит национализация банковских институтов.)

Национализация-решение государства об изъятии или выкупе частных предприятий, организаций или имущества с последующей передачей в собственность государству. В 1917-1919 годах в связи с отменой частной собственности на землю были ликвидированы банки и товарищества.) Переосмысление роли кредитной кооперации произошло при переходе к Новой экономической политике. Создание новых кредитных кооперативов стало возможным после принятия Декрета СНК РСФСР от 24 января 1922 г. «О кредитной кооперации».

Однако с 1928 года в связи со свертыванием Новой экономической политики деятельность государства была направлена на ликвидацию системы кредитной кооперации. Окончательно в СССР кредитные кооперативы прекратили свое существование при

проведении кредитной реформы 1930 года, в результате которой был произведен переход от коммерческого кредитования к прямому банковскому кредитованию.

Период характеризуется отсутствием кредитных операций

Пятый этап 1990-2008гг Возрождение кредитной кооперации в России началось в 90-х годах XX века. Однако Закон о кредитных кооперативах был принят только в 2001 году, хотя работа над законопроектом началась еще в 1995 году. В настоящее время сформировалась система правовых актов, регулирующих деятельность кредитных потребительских кооперативов граждан. Если до принятия закона 1990 го-Закон РСФСР от 2 декабря 1990 г № 395-1 « О банках и банковской деятельности в РСФСР» Кооперативы входили в классификацию банков, как частные, то после принятия этого закона кооперация стала самостоятельной и была выведена из сферы регулирования ЦБ

Правовое регулирование:

- - Закон РСФСР от 2 декабря 1990 г. N 395-1 "О банках и банковской деятельности в РСФСР" (с изм. и доп. от 12 декабря 1991 г., 24 июня, 13 декабря 1992 г.)

- - Федеральный закон от 2 декабря 1990 г. N 394-1 "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" (с изменениями от 27 декабря, 26 апреля 1995 г., 20 июня 1996 г., 27 февраля, 28 апреля 1997 г., 4 марта, 31 июля 1998 г., 8 июля 1999 г., 19 июня, 6 августа 2001 г., 21 марта 2002 г.)

- 7 августа 2001 года Президент Российской Федерации подписал Федеральный закон "О кредитных потребительских кооперативах граждан" № 117-ФЗ.

Экономической основой деятельности кредитного кооператива является фонд финансовой взаимопомощи, который формируется из **личных сбережений** пайщиков и является источником займов, предоставляемых его членам. Пайщики-сберегатели получают за использование своих денег процентную компенсацию, которая обычно выше, чем в банке - до 28-35% годовых, что позволяет защитить их вклады от инфляции. Пайщики-заемщики пользуются деньгами фонда на возмездной основе за определенную плату, которая состоит из компенсации пайщикам-сберегателям и членских взносов на содержание кооператива. Займы в кооперативе выдаются только своим, чаще под обеспечение (поручительство, залог), обычно сроком до одного года с ежемесячным гашением.[6]

Этот этап отличается от предыдущих разнообразными финансовыми отношениями, складывающимися по поводу формирования и использования денежных фондов различного назначения: Пенсионный фонд, фонд защиты сбережений, фонд оплаты труда, фонд социального страхования, фонд страхования рисков по не возврату займа, а также финансовые отношения в органами государственной власти по поводу уплате налогов и с физическими лицами. Размер пая остался равен 100 руб. как это было в период Развития кооперации 1904-1917гг, сумма выдачи займа увеличилась с предыдущими этапами до 200000 рублей. Процентная ставка, конечно претерпела изменения, но в отличии от банков всегда оставалась выше[7] (таблица 1), что не стало препятствием заинтересованности людей в кооперативах.

Таблица 1-Динамика изменения ставки ЦБ и КПКГ

год	1993-1994гг	1998г	1999	2000	2001	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ЦБ	15	6	5	3	2	1	1	1	1	1	1
Б	0-210%	0%	5%	3%	5%	4%	3%	1,5%	0,5%	2%	3%
КПК		60-80%			6	20-36%					2
					0%-45%						0-34%

В качестве причин необращения за кредитными ресурсами в банк мелкими

предпринимателями чаще всего указываются:

- Завышенные требования к залогу
- Высокий минимальный размер кредита
- Сложные процедуры оформления кредита
- Отсутствие «точек продаж» банков, осуществляющих кредитование малого и микробизнеса в зоне деятельности субъекта бизнеса.

Все эти ограничения с достаточно большой степенью успеха преодолеваются кредитными потребительскими кооперативами. Например кредитные потребительские кооперативы могут кредитовать те группы потенциальных заемщиков. С которыми не работают банки (стартовой бизнес, безработные и т.п.) В категорию безработных входят люди временно оформляющиеся на пенсию, офицеры запаса период оформления который составляет 3 и более месяца.

Шестой этап 2008-2009гг Адаптирование Этап характеризуется нестабильной финансовой ситуацией в стране.

В Данной ситуации, когда платежеспособность пайщиков снизилась и у населения не хватает свободных денежных средств, а кооператив т.к. не государственная организация компенсирует риск не возврата повышением % ставки, что не приемлемо в данной ситуации вынужден переходить на более дешевые ресурсы и другую схему финансирования.

АКСА (Ассоциация кредитных союзов Алтая) (объединяет 37 кооперативов; в них 33 165 пайщика и 714 993 000 рублей активов.) будучи членом Алтайского союза предпринимателей и Алтайский банк Сбербанка России 18 сентября 2008 г подписали соглашение о сотрудничестве. Целью Соглашения является поддержка малого и среднего бизнеса. Стороны обязуются участвовать в разработке законодательных инициатив в части обеспечения доступности банковских услуг и развития экономики представителям малого и среднего предпринимательства в Алтайском крае. Кроме того, участники соглашения ставят перед собой такие задачи, как оказание консультационной помощи и информационной поддержки субъектам малого и среднего бизнеса, проведение организационно-методической работы по поддержке предпринимательства[4].

Хочется отметить, что это может привести к тому, что фонд финансовой взаимопомощи который формируется из **личных сбережений** пайщиков и является источником займов, предоставляемых его членам будет формироваться за счет банковского кредита, как это было отмечено в ссудо - сберегательных товариществах ранее. Это приведет в свою очередь к развитию микрофинансирования целью которой является выдача банком денежных средств кооперативу, а кооператив в свою очередь сможет выдать кредиты микробизнесу на своем уровне.[5]

Список используемой литературы:

1. Гражданский Кодекс РФ. М., Юрист. 2004. с.3 – 500
2. ФЗ от 12.01.1996 №7-ФЗ «О некоммерческих организациях»
3. ФЗ "О кредитных потребительских кооперативах граждан" № 117-ФЗ.
4. Ассоциация кредитных союзов Алтая/наши партнеры/Алтайский союз предпринимателей.[Электронный ресурс].2009-Режим доступа:
5. <http://www.asp.aip.ru/index.php?op=news&npatt=full&nid=n122179355148d3170f8ad6c>(соглашение)
6. 5.Лига кредитных союзов Алтая.[Электронный ресурс].2009-Режим доступа:
7. [http://www.orema.ru/259/\(система мониторинга\)](http://www.orema.ru/259/(система мониторинга))
8. 6.Ассоциация кредитный союзов Алтая.[Электронный ресурс].2009-Режим доступа:
<http://aks-altai.ru/ru/partners/>
9. 7.Сбербанк России.[Электронный ресурс].2009-Режим доступа
http://www.cbr.ru/print.asp?file=/statistics/credit_statistics/refinancing_rates.htm

СОЦИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВ КРЕДИТНЫХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КООПЕРАТИВОВ

Устинова И.В. – магистрант, Мочалова Л.А.- д.э.н., профессор
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Прежде чем дать определение понятию «кооператив», обратим внимание на происхождение слова «кооперация». Семантический анализ показывает, что слово «кооперация» прямой потомок латинского «cooperation»- сотрудничество, совместное ведение дел.

Российское законодательство дает следующее определение кооперативу:

КПКГ- Является некоммерческой организацией, добровольным объединением граждан, созданным с целью удовлетворения материальных и иных потребностей пайщиков, осуществляемое путем объединения ими имущественных паевых взносов и действует на основании закона РФ от 7 августа 2001 года № 117-ФЗ.[4]

« О кредитных потребительских кооперативов граждан»

В России все кооперативы делятся на два вида, принципиально отличающихся друг от друга: производственные и потребительские кооперативы (рис.1).

- Типы кооперативов
Производственные кооперативы
Потребительские кооперативы, в том числе:
- кредитные кооперативы
 - снабженческие, сбытовые
 - жилищно-строительные
 - гаражные, садовые, и т.п.

Рисунок 1.-Типы кооперативов

Разделение кооперативов по типам основанных на разнице в социально-экономических целях их деятельности и в зависимости от того, являются ли эти кооперативы коммерческими или некоммерческими организациями.[2]

Потребительскому кооперативу, который является некоммерческой организацией, свойственны признаки, характерные для кооперативов любых видов и отличающие кооператив от других юридических лиц. К таким признакам относятся: членство, являющееся организационной основой формирования кооператива, демократические принципы управления кооперативами (в частности, один участник - один голос); внесение членами кооператива имущественных паевых взносов; удовлетворение материальных и иных потребностей членов кооператива как основная цель объединения граждан и юридических лиц в кооператив. Движение денежных средств в КПКГ представлено на рис.2

Рис.2-
Движение денежных средств в КПК



Для обеспечения деятельности кооператива формируются следующие фонды:

Паевой фонд формируется за счет паевых взносов его членов, сумма паевых взносов членов должна составлять не менее 1% от суммы личных сбережения

Резервный фонд формируется за счет членских взносов и должен составлять не менее 3% величины фонда финансовой взаимопомощи

Фонд финансовой взаимопомощи формируется за счет личных сбережений, который является источником займов.

Деятельность КПКГ по предоставлению займов своим членам и привлечению личных сбережений не является предпринимательской и не подлежит лицензированию и регулированию Центральным банком РФ[2]

Кооперативы как организационные формы юридических лиц действуют практически во всех странах мира и представляют собой массовое и жизнеспособное социально-экономическое движение. В настоящее время в разных отраслях и сферах деятельности кооперативы по всему миру объединяют более 800 миллионов человек. Кооперативы сформировали муниципальные, региональные, межрегиональные, национальные и международные объединения, институты поддержки кооперативного движения, позволяющие укрепить их конкурентоспособность.

Движение кредитной кооперации в России возродилось в 1992 году. На Алтае – в 1995 году с созданием Бийского кредитного кооператива.

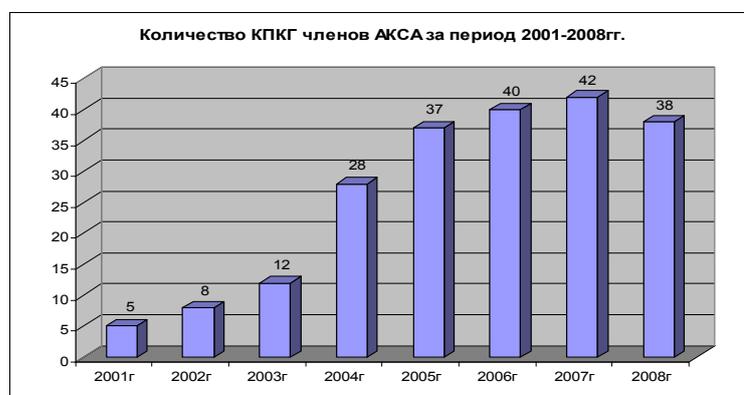
Началом интенсивного развития кредитной кооперации в регионе можно с уверенностью назвать дату-4 апреля 2000 года, когда была создана Ассоциация кредитных союзов Алтая. В настоящее время в нее входят 38 кредитных потребительских кооператива.

Ассоциация кредитных союзов Алтая существует уже 8 лет и представляет собой некоммерческое партнерство, которое объединяет кредитные потребительские кооперативы граждан (КПКГ).

Ассоциация кредитных союзов Алтая создана для того, чтобы регулировать движение кредитной кооперации, защищать интересы потребительских кооперативов, а также укреплять экономический и социальный статус потребительских союзов для повышения доступности финансовых услуг населению. Благодаря организации АКСА, за сравнительно недолгое время, кредитная кооперация Алтая перешла на качественно иной уровень развития.[3]

Деятельность которой заключается в разработке и реализации положений, нормативов и стандартов функционирования кредитных потребительских союзов и проведению мероприятий по развитию сети КПКГ (кредитных потребительских кооперативов граждан) в Алтайском крае. Ассоциация кредитных союзов Алтая динамично развивается рис.3

Рис.3-Количество КПКГ членов АКСА за период 2001-2008гг.



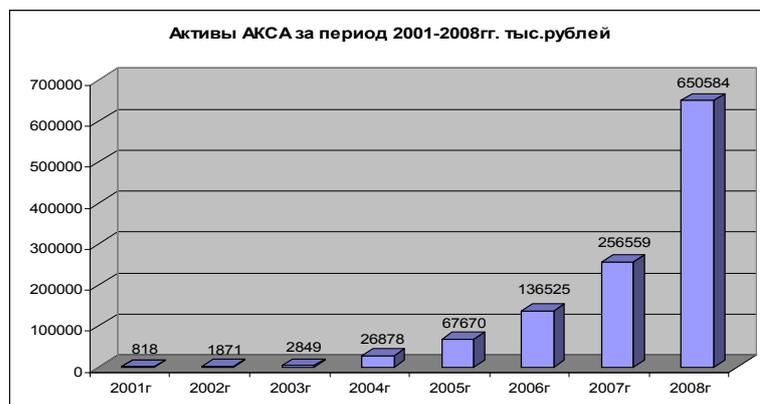
На диаграмме мы видим, что в 2008г численность вступивших кооперативов сократилось с 42 до 38. Это объясняется усилением контроля со стороны Ассоциации,

поэтому пайщикам следует обращать внимание на членство кооператива в Ассоциации это 1-й признак благонадежности кооператива.

Кооперативы не входящие в Ассоциацию ни кем не контролируются и не регулируются, что может привести к плачевным последствиям для пайщиков вложивших свои сбережения.[3]

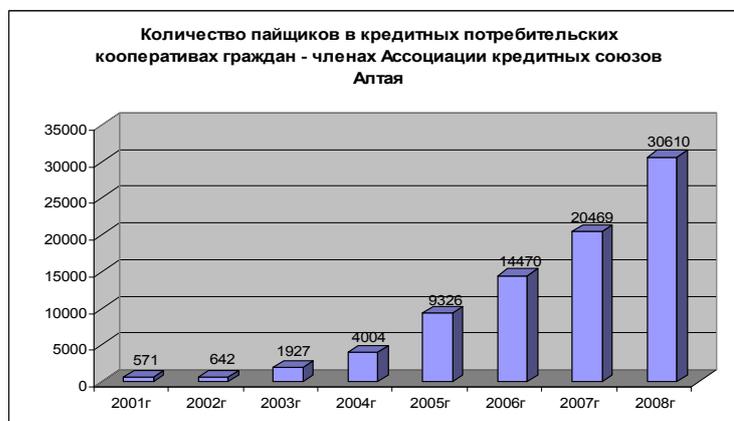
Суммарные активы Ассоциации кредитных союзов Алтая за период с 2001-2008гг представлены на .рис.4

Рис 4- Активы АКСА за период 2001-2008гг.



Здесь четко просматривается динамика роста Активов Ассоциации в 2008году составили 650млн.584тысячи рублей.[3]

Количество вступивших пайщиков в кредитные потребительские кооперативы рис 5



На 2008 год их количество составило 30610 человек

В нашей стране только 15-20% субъектов малого предпринимательства имеют доступ к финансово-кредитным ресурсам. 45% населения России не имеют доступа к банковским услугам. Поскольку в удаленных труднодоступных населенных пунктах традиционные банковские услуги требуют больших затрат и в силу этого неэффективны.

В последние годы микрофинансирование развивается в России высокими темпами: все большее число банков уделяет внимание разработке специальных программ кредитования малого предпринимательства, множится число специализированных микрофинансовых организаций. Однако, несмотря на эти положительные тенденции, ситуация не может рассматриваться как удовлетворительная: слишком велики диспропорции в развитии микрофинансирования в различных регионах России. Есть ряд фундаментальных проблем

правового регулирования и кадрового обеспечения этой деятельности, развития финансовой грамотности населения и другие.

Доступ к микрофинансовым услугам в современном обществе не просто благо, а потребность каждого, более того – потребность фундаментальная. Общество оказалось разделено на две большие группы – на тех, у кого есть доступ к финансовым услугам и, соответственно, возможность развиваться, и на тех, кто этой возможности не имеет.

Банки делают все возможное, чтобы ликвидировать эту разницу, но этих усилий недостаточно, поскольку причина сложившегося дисбаланса – экономическая: создание филиалов сопряжено с большими затратами, в результате чего мы видим даже снижение числа ранее действовавших филиалов, в том числе таких крупных банков, как сберегательный.

Выход есть – создание финансово-кредитных институтов более доступных, чем банки, развитие небанковской системы микрофинансовых услуг. Это путь более простой и дешевый, чем открытие филиалов банков: для кредитного потребительского кооператива необходима воля 15 человек. Для муниципального или регионального фонда поддержки малого предпринимательства – добрая воля администрации и минимальная финансовая поддержка.

Отличие кредитных кооперативов от банков рис.6

Рис 6-Отличия между кредитно-потребительским кооперативом (КПК) и банком.

Описание	КПК	БАНК
Организация	Создается гражданами по месту жительства или работы на основе объединения их личных сбережений без целей извлечения прибыли и является некоммерческой организацией для удовлетворения специфических нужд финансового характера только своих пайщиков путем оказания друг другу финансовой взаимопомощи	Создается бизнесменами – ограниченной группой лиц, объединивших крупные капиталы в целях извлечения прибыли, является коммерческой организацией для предоставления широкого спектра финансово-кредитных и других услуг неограниченному контингенту клиентов.
Собственность	Пайщики КПК являются его собственниками и одновременно клиентами пай в общем капитале имеет определенную величину и не может быть продан на рынке ценных бумаг	Клиенты Банка не являются его собственниками, не будучи его акционерами, они лишь внешние клиенты акции имеют нарицательную стоимость и могут быть проданы на рынке ценных бумаг
Принятие решений	Члены КПК имеют по одному голосу. Равные права. Независимо от размеров вложенной или взятой в КПК суммы КПК проводит общее собрание пайщиков. Имеет собственное правление, ревизионную комиссию и кредитный комитет, избранными из числа пайщиков	Акционеры имеют число голосов, пропорционально числу акций Банка и их Филиалы возглавляется Директорами и Управляющими, политика Банка формируется советом директоров и не зависит от мнения клиентов
Полномочия-контроль за принятием решений	Пайщики в полной и равноправной степени осуществляют контроль за работой всех управляющих органов КПК в соответствии с Уставом	Выборные органы из акционеров, вложивших наибольшие суммы денег и потому подвержены наибольшему риску, осуществляют и основной контроль

Результат	По итогам работы за период, согласно Уставу КПК, доходы распределяются в различные фонды, обеспечивающие устойчивость и безопасность деятельности КПК, оставшиеся средства распределяются между пайщиками	Прибыль распределяется между акционерами по решению собрания акционеров пропорционально вложенным суммам
ВЫВОД	Методы контроля и способ распределения ресурсов КПК обеспечивают прочную финансовую базу и действительное равноправие среди пайщиков	Независимая от мнения большинства акционеров политика, проводимая руководством банка и выдача дивидендов может привести к существенному финансовому риску.

Из таблицы мы видим, что кредитные кооперативы отличаются высоким уровнем доверия, доступностью, пайщики являются собственниками, имеют равные права.

Сегодня уже никто не сомневается, что кредитная кооперация стала реальной формой включения широких масс граждан в экономическую деятельность.

Роль кредитной кооперации в социально-экономическом развитии территории [1]

Кредитные кооперативы:

- Способствуют созданию дополнительной активной системы социальной поддержки населения через предоставление доступных займов и сбережению средств населения
- Привлекают свободные денежные средства населения, которые никуда не уходят, а используются на своей территории, развивая ее экономику
- Участвуют в решении таких проблем, как обеспечение занятости, создание дополнительных рабочих мест, в том числе для наименее защищенных слоев населения: женщин, молодежи, пенсионеров и инвалидов
- Создают условия для развития малого бизнеса и сельскохозяйственного производства
- Способствуют увеличению объема жилищного строительства, развитию системы ипотечного кредитования населения
- Участвуют в решении городских программ. Оказывают благотворительную помощь незащищенным слоям населения, бюджетным организациям, организациям инвалидов и т.д., выступают спонсорами городских мероприятий и т.д.
- Способствуют наполнению бюджетов территорий через увеличение налоговых поступлений.

Сейчас в условиях финансового кризиса очень трудно взять кредит, а кредитные кооперативы не перестают выдавать потребительские займы остаются эффективным механизмом предоставления доступных займов своим членам. Кооперативы также продолжают принимать личные сбережения, предоставляя возможность своим членам сберечь денежные средства от инфляции. [3]

Обстановка в кредитных кооперативах в целом остаётся стабильной. Более того, кредитные кооперативы находятся в более выгодном положении по отношению к другим субъектам финансового рынка. В сегодняшней ситуации, как, впрочем и во времена дефолта 98-го года, проявляется истинная суть кредитных кооперативов – их деятельность находится в области «спокойных финансов». Это связано, прежде всего, с тем, что деятельность кредитных кооперативов ограничена законом - кооперативы привлекают сбережения своих членов исключительно для предоставления займов только своим же членам. Вся деятельность осуществляется под совместным управлением и контролем членов кооператива. Спокойствие кооперативных финансов обеспечивается тем, что кооператив не вкладывает денежные средства в рискованные проекты, не покупает ценных бумаг, все деньги работают внутри кооператива и только.

В период кризиса заметно увеличился приток денег, но также имеются случаи, когда члены кооперативов, поддавшись общей панике досрочно забирают сбережения. При этом они забывают о том, что преимущество кредитных кооперативов в том, что деньги кооперативов «работают» в малорисковых займах – находятся постоянно у членов кооператива на руках в виде займов под соответствующее обеспечение. Основным кризисом в кооперативах может быть только кризис доверия.

В сложившейся ситуации, дабы не допустить волнений и недоверия со стороны пайщиков, следует изменить стратегию работы с пайщиками: найти адекватный подход к пайщикам, не допускать их выхода из кооператива, усилить индивидуальную работу с каждым членом кооператива. Объяснить, почему их деньги в кредитном кооперативе надежно защищены в отличие от других субъектов финансового рынка.

Нужно разработать рекомендации для пайщиков, как вести себя в условиях финансового кризиса. Для пайщиков организовать и проводить круглые столы, праздники, лотереи и др.[3]

Организовывать общее собрание, носящее информационно –профилактический характер, на котором планируется рассказать о всех возможных ситуациях на финансовом рынке. Разъяснить суть деятельности кооператива.

Подводя итог Кредитные потребительские кооперативы граждан способствуют развитию малого предпринимательства, предоставляют доступные займы, создают дополнительные рабочие места, создают условия для малого бизнеса, оказывают благотворительную помощь, способствуют наполнению бюджетов территорий через увеличение налоговых поступлений.

В современных условиях развитие кредитных кооперативов является одним из направлений совершенствования кредитной системы РФ.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Научно-практический журнал Национального союза некоммерческих организаций финансовой взаимопомощи №3(21) 2007г ФГУП «Типография «Военный вестник СКВО»- Ростов-на-Дону.,2007.-с.9.
2. Общество международного развития Дежардэн/Модуль1/ Сущность и отличительные особенности кредитных потребительских кооперативов /Ростов-на –Дону.,2006.-с.100.
3. Ассоциация кредитных союзов Алтая. (Электронный ресурс)//aks-altai.ru
4. Электронная версия: правовая система «Гарант».

РАЗРАБОТКА ИННОВАЦИОННЫХ ПРОГРАММ
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ
Утешева Ю.А – магистрант
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

В условиях рыночной экономики функционирование и развитие промышленных предприятий во многом обусловлены эффективной работой их инновационного механизма, а также эффективностью реализуемых ими нововведений. Анализ хозяйственной практики свидетельствует о том, что значение инновационной деятельности для промышленных предприятий в современных условиях постоянно возрастает. Между тем, статистические данные последних лет подтверждают тот факт, что промышленные предприятия испытывают недостаток в инновационной сфере [2].

В начале 2008 г. общий уровень износа основных фондов коммерческих организациях, по данным Росстата, достигал почти 44%. При этом на крупных предприятиях этот средний показатель был значительно превышен. Так, на предприятиях по добыче полезных ископаемых износ основных фондов приближался к отметке 50%, в производстве транспортных средств и оборудования превышал 52%, а в обрабатывающей промышленности в целом составил 47,5 %.

Среди активной части основных фондов — машин и оборудования — износ был заметно выше: его средний уровень превысил 51%, в том числе в добыче полезных ископаемых он достигал 55%. Полностью изношенные машины и оборудование составляли свыше одной пятой всех машин. В добыче полезных ископаемых и химическом производстве такой техники насчитывалось почти одна четверть, в производстве транспортных средств доля полностью изношенной техники превысила средний уровень почти в два раза. Выбытие основных фондов не превышает 1,5—2% в год.

Накопление устаревшей техники на предприятиях, по сути дела, становится серьезным препятствием для подлинного перевооружения производства на базе новой техники и технологии. По данным Росстата, именно физическая изношенность почти в 75% случаев была причиной ликвидации оборудования.

В этих условиях вместо установки нового технически более передового и производительного оборудования, способного обеспечить качество выпускаемого оборудования и рост производительности труда, предприятие занимается ремонтом подобной техники, отвлекая на эти цели значительные средства, как материальные, так и людские.

По данным исследования Всемирного банка при финансовой поддержке Министерства экономического развития РФ, физический износ оборудования в группе предприятий-лидеров достиг угрожающего уровня. Только у четверти из них парк машин и оборудования можно считать приемлемым (менее 20% оборудования за пределами нормативных сроков эксплуатации). А у половины оборудование совершенно изношено. Большинство предприятий не имеют долгосрочной стратегии развития.

По данным опроса, проведенного в сентябре — октябре 2008 г. газетой «Экономика и жизнь», почти 60 предприятий промышленности имели затраты на ремонт оборудования, в 1,4 раза превышающие инвестиции в новое оборудование. Для машиностроительных предприятий этот показатель был еще выше — он достигал 1,53 раза. Совершенно естественно, что такие затраты на ремонт препятствуют подлинному техническому перевооружению производства и соответствующему росту производительности труда. Выборочное исследование инвестиционной активности по состоянию на 10 октября 2008 г., по данным службы госстатистики РФ, показало, что основной целью инвестирования в основной капитал в 2008 г., как и в предыдущие годы, являлась замена изношенной техники и оборудования. На это указали 70% респондентов (в 2007-м — 73%, в 2000-м — 56%). [5].

Под инновационной программой использования основного капитала будем понимать - комплекс инновационных процессов и мероприятий: согласованных по ресурсам, исполнителям и срокам их осуществления; и обеспечивающих эффективное использования основного капитала предприятия с целью освоения и производства конкурентоспособной продукции.

К критериям оценки эффективности использования основных фондов относят следующие показатели: рентабельности, фондоотдачи, фондоёмкости, удельных капитальных вложений на один рубль прироста продукции и другие [1].

Можно выделить три направления повышения эффективности использования основного капитала предприятия:

– организация производства (составляющие: технологическая подготовка производства);

– обслуживание основных производственных фондов (составляющие: организация и своевременное и качественное проведение планово-предупредительных и капитальных ремонтов, повышения уровня квалификации обслуживающего персонала);

– воспроизводство основных фондов (составляющие: своевременное обновление, особенно активной части, основных фондов с целью недопущения чрезмерного морального и физического износа; замещение имеющихся технологий малоотходными, безотходными, энерго- и топливосберегающими).

Мероприятия по повышению эффективности использования ОФ в рамках выше представленных направлений зависят от конкретных условий, сложившихся на предприятии. [3].

Состояние, характер воспроизводства и уровень использования основных фондов являются важнейшим аспектом аналитической работы, так как основной капитал является материальным выражением научно-технического процесса – главного фактора повышения эффективности производства.

Повышение эффективности использования основных фондов в настоящее время, когда в стране наблюдается повсеместный и глобальный спад производства, имеет огромное значение. Предприятия, располагающие основными фондами, должны не только стремиться их модернизировать, но и максимально эффективно их использовать, особенно в существующих условиях дефицита финансов и производственных инвестиций.

Список используемой литературы

1. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент. - Спб.: ИД «Питер», 2002
2. Ильенкова С.Д., Гохберг Л.М. Инновационный менеджмент. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003
3. Семенов В.М. Экономика предприятия: Учебник для вузов. 4-е изд.: Питер, 2007
4. Сергеев И. В., Веретенникова И. И. Экономика организаций (предприятий): учеб. / под ред. И. В. Сергеева.- 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007
5. «Экономика и жизнь». Приложение к №09 Экономика бизнеса за 13.03.2009г

ВЛИЯНИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ НА РЕШЕНИЕ ГЛОБАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ СОВРЕМЕННОСТИ

Фёдорова Я.А. – студент, Рубанова О.Н. – студент, Мохаммад Н.Д. – студент,
Никитина О.Л. – доцент

Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Среди проблем, обсуждаемых учеными и философами, — кризис города-мегаполиса и проблемы села, изменения в области культуры, биологическое вырождение людей, изменение ценностей, потребностей современного человека. В общем, складывается картина кризиса техногенной цивилизации в целом.

Например, по убеждению А.С. Панарина, угроза разрушения природной, социальной и духовной среды вызвана тем, что техническая среда «теснит, деформирует и, наконец, грозит полным уничтожением тех сфер, которые относятся либо к уникальным дарам природы, либо к уникальным дарам культуры»¹.

Болевые точки социоприродных и социокультурных взаимодействий, характеризующие состояние нашей эпохи, получили название глобальных проблем современности. Как правило, в исследованиях современных процессов приводятся различные классификации глобальных проблем. Среди них можно выделить три основные: экологическую, социальную и культурно-антропологическую.²

Сущность экологической глобальной проблемы, или нарушенного взаимодействия общества и природы, составляет неконтролируемый рост техносферы и его отрицательное воздействие на биосферу. Её компонентами являются: исчерпание возможностей среды обитания по поглощению отходов антропогенной деятельности; насыщение биосферы техногенными элементами (особенно химическими и радиационными составляющими).

Сущность антропологической глобальной проблемы, или нарушения межчеловеческих связей и культурных процессов, составляет усиливающаяся дисгармония между развитием природных и социальных качеств человека. Её компонентами являются отрыв человека от биосферной жизни и переход в техносферные условия жизнедеятельности.

Сущность социальной глобальной проблемы, или нарушения социальных и политических взаимосвязей, составляет неприспособленность механизмов социальной регуляции к изменившейся реальности. Её компонентами являются растущая дифференциация стран и регионов мира по уровню потребления природных ресурсов и уровню экономического развития, сохранение, несмотря на техногенное развитие, большой численности людей, живущих в условиях недоедания и нищеты.

Существуют и другие точки зрения на комплекс глобальных проблем современности. Например, иногда первопричиной экологических трудностей называют демографический взрыв: якобы именно резкое увеличение населения Земли в XX в. вызвало рост техногенного развития и антропогенной нагрузки на биосферу, обострило социальные противоречия.

Рассмотрим роль одной из форм деятельности человечества — технологической — в генезисе глобальных проблем.

На планете Земля к настоящему времени сложились и сосуществуют две системы, созданные эволюцией живого вещества: биосфера и техносфера.

Человечество в ходе технологической деятельности изменяет структуру земной поверхности, концентрирует или перегруппировывает химические элементы, истребляет или создает биологические виды. Если трансформация техносферы в результате этого взаимодействия является целью производственного процесса и контролируется человеком, то изменение физических и химических характеристик биосферы — побочный эффект.

Техногенное воздействие на биосферу протекает по трем направлениям: существует прямое техносферное модифицирование биосферных процессов и систем в целях их хозяйственного использования; фиксируется трансформация естественной среды посредством техногенного изменения климата, радиационного фона, химической среды и т.п.; наконец, воздействие на живые существа происходит через изменение биосферных

циклов и закономерностей, вызванных уменьшением биоразнообразия. Социоприродные исследования показывают: технобиосферные взаимодействия зависят от уровня техногенного развития, биосфера лишь реагирует на его изменения. Так, промышленная революция привела к резкому росту антропогенной нагрузки. В результате глобального использования биосферных ресурсов даже участки Земли, не занятые в хозяйственном обороте, испытывают техногенные влияния.

Напряженные взаимоотношения между техносферой и биосферой, выраженные несоответствием между техногенной нагрузкой и ресурсными возможностями биосферы, достигли ступени экологического кризиса: началась замена экосистем на менее продуктивные. Перерождение природы из-за становления искусственного мира сопровождается катастрофами и вызывает тревогу международного сообщества. Техносфера является искусственным миром, сформированным человеческой историей. События XX в. доказали существование обратной связи между человечеством и техносферой.

Современный человек в результате технологизации своей жизни вынужден подчиняться техносфере, вписываться в ее закономерности и вырабатывать в себе качества, нужные для ее деятельности. Общество, культура и биосфера, испытывая техногенные воздействия, либо приспособляются к ним, либо разрушаются.

По ходу техногенного развития подвергаются существенной техногенной трансформации человеческие свойства. Изменяется биосфера не только вне людей, но и внутри их. В сам организм человека вторгается искусственная среда: практикуется употребление искусственной или генетически измененной пищи, искусственное оплодотворение, трансплантация и т.д. С каждым поколением усиливается деградация внутренних органов и систем человеческого организма, все чаще требуются техногенное вмешательство в их функционирование или прямая их замена.

Биологическая трансформация современного человека вследствие техногенного развития очевидна. Ранее материалом для искусственной перделки выступала внешняя среда, сейчас материалом становится сам человек.

Не технологическое развитие является причиной негативных социокультурных изменений, а инструментально-потребительское отношение к миру — причина и того, и другого. Это дисбаланс естественного и искусственного, неспособность человека предвидеть результаты своей активности.

Таким образом, источник антропологического кризиса — объективный процесс перделки человечеством своей внешней и внутренней среды. Человек оказался не только творцом искусственного мира, но в значительной мере и его творением.

Глобальные проблемы техногенной цивилизации — не результаты отдельных ошибок, а следствие конкретного способа бытия человека в его стремлении выжить и реализовать себя. Антропологический кризис является самой глубинной проблемой современности.

Несомненно, вектор техногенного развития ведет новые поколения все дальше от собственно биосферного существования.

Ограничение техногенного развития невозможно, а полный отказ от техники не только невозможен, но и вреден, он привел бы к восстановлению биосферы ценой вымирания человечества. Сам человек всегда был, есть и будет биосферным существом. Хотя и усиливается техногенное отчуждение, но по-прежнему природа — это наше тело и наши инстинкты, и от них не скрыться ни в каком искусственном мире. Человечество не может жить без биосферы, и человечество не может не изменять биосферу.

В этом и состоит главная проблема современной цивилизации: как, оставаясь человеком, продолжать реализацию своей активной, деятельностной природы? Видимо, единственно верный выбор, по словам Э. Пестеля, «не слепое противодействие прогрессу, но противодействие слепому прогрессу».

Литература

1. Панарин А.С. Испытание глобализмом. М., 2002 с.280-281

2. Попкова Н.В. Глобальные проблемы современности и технологическое развитие. Вестн. Моск. ун-та. сер. 7. философия.2005. №1

ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ И ЭТАПЫ ИННОВАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА ОРГАНИЗАЦИЙ

Чуланов А.В. - студент, Доц М.В. - к.т.н, старший преподаватель
Алтайский государственный технический университет, (г. Барнаул)

Инновационный менеджмент в целом представляет собой совокупность принципов, методов, инструментов управления процессами создания и распространения инноваций. Другими словами, объектом этой области функционального менеджмента являются инновационные процессы во всем их разнообразии.

В ходе развития инновационного менеджмента постепенно выделились две относительно самостоятельные его составляющие. В основе этого выделения лежат два основных типа инноваций - производственные и управленческие.

Совокупность принципов, методов, инструментов управления процессами создания и распространения производственных инноваций, т.е. инноваций, которые реализуются в первичной производственной деятельности, получила название инновационно-технологического менеджмента.

При этом все больше специалистов высказывают мнение, что именно производственные инновации определяют предметную область инновационного менеджмента, поскольку управленческие инновации являются также предметом многих других областей теории и практики управления (например, управленческие инновации в области найма персонала исследуются в рамках такой дисциплины как управление персоналом, новые подходы и инструменты управления финансовыми ресурсами рассматриваются в рамках финансового менеджмента и т.п.).

Действительно, трудно не согласиться, что внимание специалистов в области инновационного менеджмента все в большей степени уделяется производственным инновациям, которые воплощаются в новых продуктах, услугах или технологиях производственного процесса. Другими словами, инновационно-технологический менеджмент становится все более весомой составляющей инновационного менеджмента. Однако выводить управленческие инновации за рамки инновационного менеджмента, оставляя их исследование другим управленческим дисциплинам, представляется необоснованным сужением предметной области инновационного менеджмента, поскольку между производственными и управленческими инновациями существует органическая связь.

Таким образом, инновационно-технологический менеджмент организаций – это совокупность принципов, методов и форм управления на уровне организации процессом осуществления и распространения производственных инноваций. Производственные инновации относятся к продуктам, услугам и технологиям производственного процесса, т.е. они могут представлять собой реализацию идеи нового продукта или услуги или введение нового элемента производственного процесса.

В настоящее время большинство преуспевающих компаний во всем мире - в Европе, Азии, Америке - отдают наивысший приоритет производственным инновациям. Согласно оценкам специалистов, от 30 до 40% товарооборота наиболее успешно функционирующих компаний мира приходится на продукцию, которая была запущена в производство в течение последних 5 лет. Развитие путем осуществления производственных инноваций все в большей степени становится ключевым фактором успеха.

Спектр задач, которые встают перед менеджерами организации в ходе разработки и осуществления производственных инноваций, чрезвычайно широк и разнообразен. Несмотря на то, что особенности и специфика этих задач, последовательность их решения в определенной мере задаются характером конкретной инновации, можно описать и систематизировать наиболее общие этапы и задачи инновационно-технологического менеджмента организации, проанализировать управленческий инструментарий, применяемый для их решения.

1. Осознание возможности и необходимости осуществления производственных инноваций.
2. Идентификация и оценивание новой технологии.
3. Получение результатов НИОКР, необходимых для осуществления производственной инновации различными элементами инновационной инфраструктуры.
4. Разработка финансового и других разделов бизнес-плана инновационного проекта.
5. Оценка эффективности инновационного проекта.
6. Защита производственных инноваций.
7. Обучение, в том числе:
 - обучение технологии;
 - бизнес-тренинг;
 - организация обучения в вузах, центрах, бизнес школах и т.п.
8. Выход на рынок
9. Начало выпуска продукта или предоставления услуги.
10. Мониторинг и контроль осуществления инновационного проекта.

Чтобы иметь наилучшие шансы на успешное осуществление производственных инноваций, управленческая команда должна рассматривать все возможности, открывающиеся при этом. Понимание задач инновационного процесса помогает выработать эффективный инструментарий, т.е. набор управленческих инструментов для разработки и осуществления производственных инноваций.

Инновационный процесс может быть достаточно долгим и достаточно сложным, а отдельные составляющие его этапы на практике не обязательно следуют друг за другом в хронологическом или логическом порядке. Тем не менее, можно выделить три основные области управления процессом осуществления производственных инноваций.

Первая область, фаза инновационного процесса может быть выражена фразой «К чему мы стремимся?». Эта область управленческих задач определяется преимущественно внешними факторами организации. Решение задач этого этапа позволяет выработать цели и приоритеты технологической стратегии организации. Основными задачами на первом этапе управления процессом осуществления производственных инноваций в организации являются осознание возможности и необходимости осуществления инноваций, идентификация и оценивание соответствующей технологии, а также приобретение результатов научных исследований и опытно-конструкторских разработок, необходимых для осуществления данного инновационного процесса.

Вторая область задач инновационно-технологического управления в организации определяется преимущественно ее внутренними факторами. На этом этапе на первый план выдвигается осуществимость производственных инноваций в данной организации, рассмотрение возможных альтернатив и выбор наиболее эффективного способа осуществления инновационного процесса. Другими словами, вторая фаза инновационного процесса может быть выражена фразой «Можем ли мы этого достичь и как?». Основными задачами этого этапа управления инновационными процессами в организации являются разработка бизнес-плана, решение проблемы финансирования инновационного проекта, привлечение инвесторов, защита результатов инновационной деятельности.

Третья область задач инновационно-технологического управления связана с выходом на рынок с результатами инновационной деятельности организации. На этом заключительном этапе инновационного процесса решающее значение имеют технологическое и бизнес обучение, начало выпуска инновационной продукции и мониторинг результатов осуществления инновационного процесса.

Необходимо отметить закономерность того, что в приведенном перечне этапов и задач инновационно-технологического менеджмента организаций содержатся принципы управления инновациями, относящиеся к решению как производственных, так и административных проблем, что приводит к необходимости более глубоких организационно-управленческих изменений на промышленных предприятиях.

Список использованной литературы:

1. Гапоненко Н. Инновации и инновационная политика на этапе перехода к новому технологическому порядку / Вопросы экономики, 1997, №9.
2. Гусаков М.А., Максимов В.В., Румянцев А.А. Методология исследования проблем научной и инновационной деятельности в регионе. - СПб., 1996, 112 с.
3. Дудченко В.С. Основы инновационной методологии - М: На Воробьевых, 2003

ПРОДУКТОВЫЙ ПОРТФЕЛЬ МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ: ОСОБЕННОСТИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Шадрина А.Ю. – аспирант

Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Продуктовый портфель предприятия влияет на репутацию компании и узнаваемость основного брэнда. Каждый продукт в ассортименте отнимает ресурсы предприятия, и поэтому он должен быть максимально выгодным для производителя. Однако продукты теряют актуальность, устаревают, поэтому работа по анализу ассортимента должна проводиться регулярно и на основе новейших методик оценки роли продукта и его перспективности на рынке.

В связи с обострением ситуации в экономике реального сектора проблема управления ассортиментным портфелем предприятия стала еще более актуальной: очевидно, что оптимально подобранный ассортиментный портфель организации прямо воздействует на сбытовую деятельность, что позволяет управлять долей маржинального дохода и, следовательно, долей чистой прибыли в выручке компании. Вышеобозначенные положения обусловили актуальность темы исследования.

Мясоперерабатывающее предприятие ООО «РИКИ», выбранное в качестве объекта для проведения маркетингового исследования, на протяжении 10 лет являлось одним из крупнейших алтайских производителей. Фактическая производственная мощность предприятия доходила до 30 тонн мясных и колбасных изделий в сутки. Однако в 2008 году комбинат снизил объемы производства, более чем на 65% по отношению к показателям 2007 года. Причиной спада производства послужили такие факторы, как сокращение кредитного финансирования предприятия, рост цен на сырьё и комплектующие, обусловленный нестабильностью валютного курса, а также аннулирование сделки по интеграции с крупнейшим аграрным холдингом Сибири и вызванные этим многочисленные проблемы менеджмента.

В связи со сложившейся ситуацией была поставлена задача – провести анализ ассортиментного портфеля предприятия и разработать рекомендации по оптимизации ассортиментной политики ООО «РИКИ». Проведя такую диагностику, необходимо было определить перспективы развития ассортимента на ближайший период, найти средства повышения его прибыльности, а также выработать различные стратегии поддержания либо восстановления баланса продуктового портфеля.

Под ассортиментной политикой обычно понимается выстраивание ассортимента продукции в зависимости от потребностей рынка, финансового состояния предприятия и его стратегических целей [1, с. 328]. При анализе и изучении ассортиментной политики традиционно применяют различный спектр методов.

Для проведения анализа ассортимента ООО «РИКИ» были совмещены несколько известных и универсальных методов. Результаты анализа продуктового портфеля, полученные по различным методам, сравнивались между собой и на основании полученной информации были сформированы предложения по оптимизации ассортимента.

1 этап. ABC-анализ. Идея метода ABC анализа строится на основании принципа Парето: «за большинство возможных результатов отвечает относительно небольшое число причин», в настоящий момент более известного как «правило - 20 на 80» [2, с. 195]. Данный метод анализа получил большое развитие, благодаря своей универсальности и эффективности. С помощью этого анализа ассортимент разбивается на группы по степени влияния на общий результат. Причем принципом группировки может быть величина выручки, получаемая от конкретной группы продуктов, объем продаж или какие-либо другие параметры. При проведении ABC-анализа ассортиментного портфеля ООО «РИКИ» в качестве критерия группировки был выбран показатель маржинального дохода продукта.

Таким образом, изучив продажи ООО «РИКИ» за 2007-2008 год, мы выделили 3 группы: А, В и С. Анализ проводился по каждой позиции ассортиментного ряда. Обобщенные результаты анализа представлены в таблице 1.

Таблица 1

Результаты АВС-анализа

Показатели	А	В	С	Итого
Количество позиций	67	22	72	161
Доля в ассортименте	41,61%	13,66%	44,72%	100,00%
Доля в объеме продаж (в кг)	67,37%	6,30%	26,33%	100,00%
Доля в сумме реализации (в руб.)	67,13%	7,39%	25,48%	100,00%
Доля в маргинальном доходе	79,76%	9,78%	10,47%	100,00%

2 этап. Анализ по адаптированной матрице BCG.

Матрица бостонской консалтинговой группы является классическим универсальным инструментом для анализа ассортиментного портфеля организации. Часто бывает невозможно построить классическую матрицу BCG, по причине отсутствия необходимых данных и возникновения сложностей в определении доли рынка конкурентов и т.д. Адаптированная матрица строится на основании внутренней информации компании и позволяет сделать полноценный анализ и выводы [2, с. 68].

Адаптированная матрица BCG строится по принципам:

- Ось X: доля в объеме продаж компании (рассчитывается как отношение объема продаж продукта к объему продаж всей компании за соответствующий период);
- Ось Y: темпы роста продаж продукта по отношению к предыдущему периоду (отношение объема продаж данного продукта за текущий период к объему продаж этого же продукта за предыдущий период).
- Точка раздела товаров по темпам роста можно определить как средний темп роста всех продуктов компании за оцениваемый период. Точка раздела товаров по величине доли в объеме продаж определяется путем экспертной оценки, после нанесения на матрицу всех товаров компании.
- Размер точки, обозначающей товар, отражает маргинальный доход на объем от продаж данного товара.

Поскольку проведение такого анализа по всему ассортиментному ряду ООО «РИКИ» оказалось затруднительно в силу многочисленности товаров (161 позиция) и сложности графического воплощения результатов такого исследования, анализ по адаптированной матрице BCG проводился по продуктовым группам. Всего было выделено 7 продуктовых групп: вареные колбасы; варено-копченые колбасы; полукопченые колбасы; сосиски и сардельки; полуфабрикаты, деликатесы, мясные снеки. Пример проведения такого анализа в одной из товарных групп представлен в диаграмме «Анализ группы полукопченных колбас по матрице BCG» (данная группа выбрана в качестве примера, поскольку именно она демонстрирует максимальные объемы продаж в ассортиментном портфеле ООО «РИКИ»).



Аналогичные диаграммы были построены для каждой из 7 товарных групп. По результатам построения матриц BCG на основании данных за 2007-2008 год весь ассортимент ООО «РИКИ» был разбит на четыре категории (в соответствии с попаданием конкретного товара в соответствующий квадрант): «звезды», «дойные коровы», «дикие кошки», «собаки».

Для каждой из этих групп существует приоритетная стратегия. Так, например, товары с низким темпом роста и большой долей рынка - **«дойные коровы»**, в соответствии с названием, требуют мало инвестиций, а приносят много денег. Поэтому они становятся источником средств для развития фирмы. Оптимальная стратегия по отношению к ним – «сбор урожая», т.е. минимальные вложения при максимальной отдаче. **«Звезды»** имеют высокий темп роста и приносят много прибыли. Это лидеры рынка, но для поддержания их позиции на рынке требуются значительные инвестиции. **«Собаки»** или **«хромые утки»** имеют малую долю рынка и низкие темпы роста. И, наконец, **«дикие кошки»** темпы роста имеют высокие, но доля рынка маленькая. Это самая неопределенная позиция. Эти товары могут увеличить свою рыночную долю, однако это требует значительных инвестиций.

Результаты исследования во многом объяснили, почему компания в течение последних нескольких месяцев терпит убытки: более 50% ассортимента предприятия попали в квадрант «собаки», в квадранте «дойные коровы» оказалось только 15% ассортимента, в «звезды» и «кошки» попали 10 % и 16% товаров соответственно. Данную ситуацию можно оценить, как крайне неблагоприятную, поскольку в период кризиса, в условиях дефицита сырьевых и финансовых ресурсов, компания инвестирует средства в товары, большая часть которых не приносит ей дохода, но отнимает ресурсы. Доходная же часть ассортимента, имеющая стабильную долю рынка и относительно высокие темпы роста («дойные коровы» и «звезды») составляет в общей сложности всего 25% в продуктовом портфеле ООО «РИКИ».

Обобщив результаты исследования по двум методикам (ABC и BCG), мы разработали следующие рекомендации по управлению ассортиментным портфелем ООО «РИКИ».

1. Товары, попавшие в группу А по результатам ABC-анализа и при этом оказавшиеся в квадрантах «дойные коровы» или «звезды» (40 наименований) являются источником средств для развития предприятия. Поскольку эти товары в виду их лидерства приносят значительную прибыль, ее можно инвестировать в поддержание их рыночной позиции.

2. Товары, попавшие в группу С, а также квадрант «собаки» (66 наименований) имеют малую долю рынка, низкие темпы роста и практически не приносят компании прибыли, а в ряде случаев – убытки, поскольку себестоимость их производства относительно высока. В отношении данных товаров рекомендуется осуществить вывод из ассортиментного портфеля предприятия.

3. Оставшиеся товары (55 наименований), как правило, имеют низкую долю в портфеле, маржинальный доход равный нулю, но демонстрируют рост на фоне общего падения продаж, либо, напротив, приносят компании некоторый доход даже при отсутствии роста и незначительных продажах. Такие товары имеют шанс в случае увеличения доли рынка стать стабильным источником дохода для компании, или же напротив, постепенно превратиться в ненужный балласт. Поскольку на сегодняшний день компания не имеет возможности

инвестировать средства в продвижение данной группы, то оптимальным будет решение о продолжении выпуска данных товаров, но в случае прекращения динамики роста или превращения данных товаров в убыточные – вывод из ассортимента.

Ожидаемые результаты по итогам оптимизации ассортимента: повышение производительности ООО «РИКИ», снижение издержек, снижение точки безубыточности.

Литература:

1. Беляев В.И. Маркетинг: основы теории и практики. – М.: Кнорус, 2005. – 672 с.
2. Зотов В. Ассортиментная политика фирмы. – М.: Эксмо, 2006. – 240 с.

УПРАВЛЕНИЕ ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНЫМ (ОПЫТНЫМ) ПРОИЗВОДСТВОМ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Ширяев В.А.—студент, Ширяев И.А.—студент, Доц М.В.—к.т.н., ст.преподаватель.

Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Инновационный финансовый менеджмент - это комплексная система обеспечения устойчивости, надежности и эффективности управления финансами и инвестициями, вкладываемыми собственниками в развитие всех видов инноваций. Она включает формирование и планирование финансовых показателей с соблюдением научных подходов и принципов менеджмента, баланса доходов и расходов, показателей эффективности использования ресурсов, рентабельности работы и товаров, а также построение организационных структур, выбор направлений инноваций, оптимизацию инвестиций, разные аспекты управления персоналом.

Основная задача управление экспериментальным производством - изготовление опытных образцов перспективных изделий для испытаний и доводки. Именно здесь задумки дизайнеров и конструкторов воплощаются в самых первых прототипах будущих изделий. Кроме того, управление экспериментальным производством является важным этапом модернизации серийных моделей.

Применение высокоточной координатно-измерительной аппаратуры позволяет проводить оценку геометрии изделий. Методики быстрого прототипирования дают возможность в короткие сроки создавать оригинальные детали в соответствии с математическими моделями.

Управление процессом технической подготовки производства (ТПП) новой техники носит комплексный характер. Этот процесс можно наглядно представить на схеме (рис. 1).

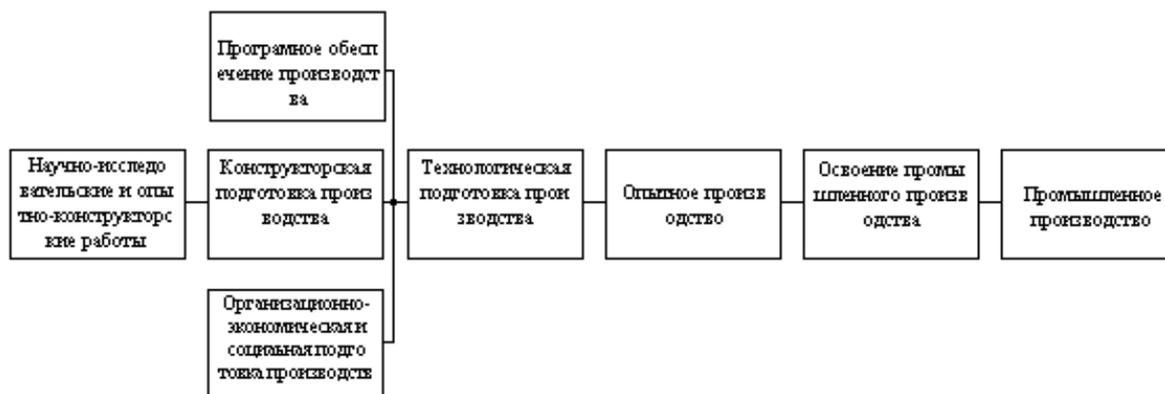


Рисунок 1 - Подготовка производства новой продукции

Из схемы видно, что опытное производство является неотъемлемой частью и играет важную роль в производственном процессе получения готовой технологии изготовления продукта.

Управление технической подготовкой производства входит в обязанности функциональных менеджеров. Она делится на внутреннюю и внешнюю. Внешнюю подготовку осуществляют проектные и научно-исследовательские институты, конструкторских бюро и другие организации. Внутренняя подготовка проводится непосредственно на предприятии.

Создание новых конструкций изделий базируется на результатах анализа спроса на новую технику, в которых сформулированы требования потребителей к техническим параметрам и экономичности.

Каждая стадия технической подготовки состоит из следующих работ: научно-исследовательские (теоретические и экспериментальные); расчетные, проектные, экономические. Перечисленные работы могут выполняться как на конкретных стадиях, так и повторяться на нескольких стадиях, отличаясь содержанием. Так, экономические расчеты

необходимы на всех стадиях, они выполняются с различной степенью детализации и уточняются.

Порядок разработки и утверждения технических заданий, испытаний опытных образцов, проведения приемочных испытаний серийной и массовой продукции; функции заказчиков, разработчиков, изготовителей и потребителей новой техники регламентируются соответствующими стандартами и методическими материалами.

На крупных машиностроительных предприятиях с массовым и крупносерийным производством подготовка производства новых изделий ведется централизованно под руководством главного инженера. Обработка создаваемых конструкций происходит в экспериментальном цехе или опытном производстве. Технологическая подготовка осуществляется в цехах согласно комплекту технологической документации.

На предприятиях с единичным и мелкосерийным производством применяется децентрализованная или смешанная система подготовки производства. Одни подразделения занимаются конструированием изделий, другие - технологической подготовкой.

Как правило, на небольших предприятиях конструкторская и технологическая подготовка сосредоточена в техническом отделе, который подчиняется главному инженеру.

Отметим, что план подготовки производства составляется на основе объемных и трудовых нормативов и включает перечень объектов подготовки, объемы работ, сроки их выполнения по стадиям и этапам, конечные и важнейшие промежуточные результаты, длительность подготовки, смету затрат.

Содержание и объем работ конструкторской подготовки производства зависят от вида разрабатываемых изделий, их новизны и сложности. Конструкторская подготовка производства включает процессы формирования комплекса инженерно-технических решений по объектам производства, обеспечивающих готовность производства к оперативному освоению и стабильному выпуску новых изделий.

Конструкторская подготовка производства состоит из: инженерного прогнозирования; параметрической оптимизации объектов производства; опытно-конструкторских работ с использованием функционально-стоимостного анализа; обеспечения производственной, эксплуатационной технологичности конструкции изделия.

Инженерное прогнозирование осуществляется в контакте с инновационным менеджером и преследует цель выявить, какие новшества могут появиться в течение прогнозируемого периода. На этой стадии определяются сроки и порядок промышленного освоения новых изделий; темпы обновления и масштабы распространения новых технических решений, материалов, технологий. Устанавливаются возможные ограничения развития объектов (ресурсные, технические, социальные, экономические, экологические).

Параметрическая оптимизация связана с обеспечением оптимальных параметров и типоразмеров, объема выпускаемой продукции.

В процессе опытно-конструкторских работ материализуются идеи конструктора в опытных образцах, которые будут доведены до промышленного производства.

Обеспечение технологичности конструкции необходимо для достижения требуемого качества производимой продукции.

Отработка конструкции на технологичность осуществляется разработчиками конструкторской и технологической документации, предприятием-изготовителем и заказчиком.

Для оценки технологичности конструкции применяются следующие показатели:

- трудоемкость изготовления изделия, которая измеряется в норма-часах;
- удельная материалоемкость изделия, определяемая как отношение расхода материала на одно изделие к величине полезного эффекта.

Эти показатели сравниваются с установленными стандартами.

Организация разработки и контроль качества нового изделия производится по следующей логической схеме (рис.2).

ЗНАЧЕНИЕ НОРМИРОВАНИЯ ЗАТРАТ В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССОМ СТРОИТЕЛЬСТВА

Яковлев А.В. – аспирант

Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Высокий уровень изношенности основных производственных фондов, необходимость реконструкции городского хозяйства, все возрастающая потребность в жилье и социальных объектах требуют изменения в организационно-экономических формах и методах функционирования службы заказчика-застройщика в капитальном строительстве, в организации инвестиционно-строительного процесса и распределения функций участников инвестиционно-строительной деятельности. Главное – переход от пассивной роли по контролю и надзору к активной роли по обеспечению необходимого уровня эффективности деятельности участников инвестиционно-строительного процесса.

Обратимся к сути вопроса.

Экономический эффект от реализации инвестиционного проекта можно представить в виде формулы:

$$\mathcal{E} = D - Z,$$

где D – доходы, Z – затраты, связанные с реализацией проекта.

Совершенно очевидно, что необходимым условием функционирования службы заказчика-застройщика является следующее: $\mathcal{E}_0 > \mathcal{E}$,

где \mathcal{E}_0 – экономический эффект для оптимальной ситуации,

\mathcal{E} – экономический эффект для ситуации отличной от оптимальной.

Доходы и расходы от реализации проекта, в частном случае (продажи всей построенной площади) можно описать следующими формулами:

$$D = N * C,$$

$$Z = N * C_0,$$

где N – площадь возводимого здания,

C – цена за единицу площади,

C_0 – себестоимость единицы площади.

Исходя из вышеприведенных формул, можно записать неравенство, выполнение которого дает возможность и целесообразность для существования службы заказчика-застройщика:

$$N_0 * C_0 - N_0 * C_0 > N * C - N * C_0$$

Совершенно очевидно, что площадь возводимого объекта не зависит от качества управления процессом строительства. Если же еще принять утверждение о том, что цена за единицу площади задается рынком и повлиять на нее мы не в состоянии, то неравенство будет иметь следующий вид:

$$(C - C_0) * N > (C - C_0) * N$$

Проведя элементарные математические преобразования, получим:

$$C_0 < C$$

Следовательно, важнейшей задачей управления процессом строительства является обеспечение выработки эффективных управленческих и хозяйственных решений, которые позволят постоянно снижать затраты на строительство.

Себестоимость единицы площади при оптимальном управлении можно расписать на две составляющих: собственно себестоимость площади (стоимость сырья, материалов, эксплуатации машин и механизмов, расходы на оплату труда и др.) и расходы, связанные с управлением процессом строительства. Полученный вывод подтверждает существование тезиса о нецелесообразности беспредельного увеличения мощности управляющей системы (заказчика-застройщика), или другими словами, она должна быть сбалансирована с объемами строительства. Поэтому важным моментом в деятельности становится установление лимитов затрат, которые, с одной стороны, будут обеспечивать нормальное его функционирование, а с другой – помогут снизить расходы на строительство объекта в

целом. В связи с этим, необходимо провести анализ норм и нормативов затрат на службу заказчика-застройщика. Обратимся к истории вопроса.

Формирование института заказчика-застройщика началось в период первых лет индустриализации народного хозяйства России. В это время появились первые постановления правительства, регламентирующие роль и место заказчика-застройщика в строительном процессе, а также его численность и основные функции. Появились управления капитального строительства, отделы в составе органов территориального управления, министерств и предприятий.

Следующий этап развития службы заказчика-застройщика связан с послевоенным периодом, что было продиктовано необходимостью восстановления и развития промышленности и городского хозяйства.

В 60-70 годы XX столетия сформировалась система, включающая в себя: инвестора-государство; подрядчиков – строительные министерства; заказчиков-застройщиков – ОКСов или УКСов; предприятий и местных органов власти. В связи с тем, что все указанные организационные структуры использовали в своей деятельности, в основном, государственные капитальные вложения, регламентация их деятельности в процессе «освоения средств» осуществлялась с помощью лимитов и положений, включая лимит численности заказчика-застройщика и расходов на его содержание.

Несмотря на наличие регламентирующих директивных документов в инвестиционно-строительной сфере, к 1989-1991 гг. резко снизилась эффективность деятельности ее участников.

В 1991 г. была введена в действие еще одна СНБ, которая не заменила собой СНБ 1984 г., так как существенных изменений в развитии правовых документов регламентирующих строительную деятельность не произошло.

В 2001 г. выходит в свет очередная СНБ, которая, казалось бы, должна решить все существующие проблемы в области регулирования инвестиционно-строительной деятельности, как для отдельных хозяйствующих субъектов, так и для отрасли в целом. Однако, отличительная черта всех нормативов ценообразования – их усредненность, поскольку они не учитывают индивидуальные особенности работы отдельных организаций. Это естественно, ведь их назначение – отражать общественно-необходимые среднеотраслевые затраты, а не затраты отдельных фирм. Следовательно, по своей экономической сути нормативы ценообразования прямо не могут использоваться для планирования, так как не отражают и не могут отражать конкретные организационно-технологические особенности данной строительной организации. Так же хотелось отметить тот факт, что с момента проведения наблюдений до момента выхода норматива проходит некоторый момент времени (по мнению эксперта 2-3 года). Поэтому их «реальность» как один из ключевых принципов может быть поставлена под сомнение. В связи с этим, экономические нормативы должны быть адаптированы к изменяющимся условиям.

В общем виде их адаптация может проходить по следующей схеме:

1. Мониторинг внешней и внутренней среды строительного процесса с целью обнаружения факторов, оказывающих влияние на изменение затрат;
2. Анализ выявленных факторов, определение их основных параметров и глубины влияния на изменение затрат;
3. При обнаружении негативно влияющих факторов разработка организационно-управленческих мероприятий, позволяющих устранить или смягчить влияние обнаруженных факторов;
4. Реализация разработанных организационно-управленческих мероприятий;
5. Корректировка норматива под специфику деятельности конкретной организации, после чего цикл замыкается.

Создав подобную математическую модель и адаптировав ее под условия деятельности конкретной организации, мы сможем не только отслеживать рациональность расходования средств, но и своевременно вносить коррективы в случае отклонений.

Список литературы

1 Магомедов М.Ю. Основные принципы построения информационной системы управления строительного предприятия // Экономика строительства. 2005. №4. С.13-22.

2 Резниченко В.С., Ленинцев Н.Н. Системные подходы к определению цен и управление стоимостью в строительстве. Справочное пособие с методиками и примерами расчетов. 2-е издание, М.: 2005. – 516 с.

3 Серов А.В. Определение договорной цены на строительный подряд // Экономика строительства. 2005. №5. С.28-35.

4 Методическое пособие по организации деятельности государственного заказчика на строительство и заказчика-застройщика. МДС 11-15.2001 / Госстрой России. – М.- ГУП ЦПП, 2001.

5 Положение о заказчике-застройщике (едином заказчике, дирекции строящегося предприятия) и техническом надзоре. МДС 12-3.2000 / Госстрой СССР (Постановление №16 от 02.02.1988).

6 Положение о заказчике при строительстве объектов для государственных нужд на территории Российской Федерации. МДС 12-9.2001 / Госстрой России (Постановление №58 от 08.06.2001).

7 Положение по бухгалтерскому учету «Учет договоров (контрактов) на капитальное строительство» (ПБУ 2/94). Утв. приказом Минфина России от 20.12.94 г. №167.

ЭНЕРГЕТИКА И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ РОССИИ

Ян А.В. – студент, Бакулин П.В. – студент, Чистяков С.Ю. – студент, Никитина О.Л. –
доцент

Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Энергетика является одной из основных отраслей народного хозяйства любой страны, по уровню ее развития и потенциальным возможностям можно судить об экономической мощи страны. Энергетическую ситуацию в мире можно назвать относительно благополучной благодаря большим запасам ископаемого топлива, стабильности цен, неуклонному прогрессу в области сохранения и рационального использования энергии, совершенствованию энергетических технологий, более эффективному применению рыночных регуляторов. Но высокого уровня потребления энергии достигли лишь промышленно развитые страны.

Топливо-энергетический комплекс сегодня и в обозримой перспективе останется базовым системообразующим комплексом в России, поскольку нефть, газ и электроэнергия имеют в целом общеэкономическое значение. При этом ТЭК в значительной степени является сферой деятельности общероссийских и локальных инфраструктурных организаций, которые мы называем естественными монополиями. Тарифы и цены на услуги и продукцию, производимую этими организациями, в настоящее время регулируются государством, как на федеральном уровне, так и на уровнях субъектов РФ.

Объективно наша страна занимает одну из ключевых позиций в мировой энергетике. Этому способствуют крупнейшие в мире запасы газа, нефти, соответственно – первое и второе место в мире по экспорту этих ресурсов, развитая транспортная инфраструктура. Наряду с этим следует назвать современные технологии, мощный научный и производственный потенциал, огромный опыт имеется и в ядерной энергетике.

Промышленная энергетика структурно подразделяется на взаимосвязанные направления – промышленную теплоэнергетику, промышленную электроэнергетику, энергетику теплотехнологий. Перед этими структурными направлениями стоят следующие задачи: эффективное снабжение энергоносителями промышленных технологических систем и систем жизнеобеспечения предприятий; обеспечение технологически и энергоэкономически безупречного способа конечного использования энергии как средства реализации строго регламентированных технологий конкретных материальных производств или услуг при резком снижении энергоемкости технологической продукции. Эффективное решение этих задач в значительной мере влияет на ускорение развития промышленности – основы экономического развития страны.

В современных условиях природно-ресурсный потенциал используется с низкой эффективностью, например, энергетические затраты на единицу продукции в среднем превышают показатели многих развитых стран в 2,5-3 раза. Основными причинами создавшейся ситуации являются:

- несбалансированная макроэкономическая и инвестиционная политика в области природопользования, приводящая к экстенсивному использованию естественных богатств;
- несовершенное законодательство, порождающее противоречия в сфере природопользования;
- неразвитость рыночных механизмов и государственного регулирования в новых условиях в сфере природопользования;
- недооценка ассимиляционного потенциала природной среды как экономической ценности при определении альтернатив развития страны и регионов;
- отсутствие достаточного финансирования для внедрения НИОКР, и т.д.

Таким образом, самые скромные оценки возможностей экономии энергии в результате структурной перестройки народного хозяйства составляют 25-30%. Это означает, что при

современном уровне добычи нефти, угля, газа, производстве электроэнергии при рациональных и нормальных экономических структурах можно было бы увеличить эффективное энергопотребление почти на треть. Такого количества дополнительной энергии хватило бы на многие годы самого бурного социально-экономического развития.

Одна из наиболее болезненных проблем электроэнергетики – это потери в электрических сетях.

Учитывая важность проблемы эффективного использования ТЭР для экономики страны, необходимо создать в техническом университете МЭИ Институт промышленной энергетики и экономики на базе ПТЭФ и других структур, задействованных в тесно взаимосвязанных III и IV ПТК – основных в решении проблемы крупномасштабного энергосбережения. Подготовку соответствующих специалистов более широкого профиля следует осуществлять на основе перспективного учебного направления «Энергетика предприятий», уже проработанного специалистами.

Прогноз развития мировой экономики показывает, что XXI век будет характеризоваться интенсивным развитием стран Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР).

Наконец чрезвычайно важным и актуальным по ряду экологических, экономических, транспортных и гуманитарных аспектов является разработка и использование в ряде регионов земного шара автономных источников электроэнергии и тепла малой и средней мощности, работающих на локально доступном топливе, таком как природный газ, уголь, отходы сельхозпроизводства и муниципальный мусор.

Эффективное использование природных ресурсов при условии неистощительного и экологически грамотного потребления в ближайшие годы будет одним из ведущих факторов, который способен обеспечить рост экономики страны. Этот мощный экономический рычаг должен быть эффективно использован в целях накопления стартового капитала для крупномасштабных инвестиций, создания финансовой и технической базы подъема наукоемких отраслей народного хозяйства, значительного сокращения импорта высокотехнологичной продукции и товаров широкого потребления при одновременном развитии аналогичных производств в России, создание новых рабочих мест. Уникальный природно-ресурсный потенциал России при его эффективном использовании может явиться одной из важнейших предпосылок устойчивого вхождения страны в мировую экономику.