

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Национальный исследовательский технологический университет «МИСиС»
СТАРООСКОЛЬСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ ИМ. А.А. УГАРОВА
(филиал) федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего
профессионального образования
«Национальный исследовательский технологический университет «МИСиС»

**ДЕВЯТАЯ ВСЕРОССИЙСКАЯ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
СТУДЕНТОВ И АСПИРАНТОВ**

14-16 мая 2013 г.

Сборник научных и научно-практических докладов

ТОМ III

Старый Оскол, 2013

УДК 62+698
ББК 65304.15+32.97

Печатается по решению
Оргкомитета конференции

Редакционная коллегия: Н.И. Репников, В.П. Соловьев, В.И. Авдеев, Ю.И. Еременко, Э.Э. Меркер, Э.А. Карпов, А.Ф. Виноходова, Н.И. Ляхова, Ю.Г. Лосев, В.П. Архипов, З.З. Мухина, А.В. Казьмин, И.Е. Подгорный, Л.Н. Крахт, Е.В. Ильичева.

"Девятая всероссийская научно-практическая конференция студентов и аспирантов" (сборник научных и научно-практических докладов всероссийской научно-практической конференции студентов и аспирантов). Старый Оскол: СТИ НИТУ «МИСиС», 2013. – Т.3. – 259с.

"Девятая всероссийская научно-практическая конференция студентов и аспирантов" (сборник научных и научно-практических докладов составлен на основе материалов трудов девятой всероссийской научно-практической конференции студентов и аспирантов).

Тексты статей сборника публикуются в авторской редакции.

УДК 62+698
ББК 65304.15+32.97

© Старооскольский технологический институт, 2013
© Авторы, 2013

СЕКЦИЯ 5
ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ

**ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ В УСЛОВИЯХ
ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ**

Акинина Л.В., студентка 4 курса,
научный руководитель: Ченцова Е.П., доц., к.э.н.
СТИ НИТУ «МИСиС»

У России с ее огромными пространствами и природными ресурсами есть совершенно очевидные приоритетные технологические направления гражданского назначения, которые действительно востребованы ее экономикой, и достижения в которых могут быть быстро и эффективно восприняты в стране. Это в первую очередь энергетика, нефтяная и газовая промышленность, нефтехимия, транспорт и связь. Именно на этих отраслях и должны быть сосредоточены отечественные усилия в области инновационного развития. Тем более что в этих областях сейчас происходит смена базовых технологий, и страна, опередившая на этой стадии другие страны, имеет шанс вырваться в лидеры, не повторяя всех этапов технологического развития прежних лидеров. Кроме того, именно эти отрасли, особенно энергетика и нефтегазовая промышленность, не только остро нуждаются в инновациях для собственного развития, но и, в отличие от многих других отраслей отечественной промышленности, имеют реальные финансовые ресурсы для этого. То есть инновационное развитие страны не только должно, но и реально может начинаться именно с этих отраслей.

Безусловно, одним из главных отечественных инновационных приоритетов должно стать энергосбережение, т.е. рациональное использование энергии и энергоресурсов.

Оценка потенциала энергосбережения в России показывает, что он составляет 370-390 млн туг/год. Потенциал снижения потребления только природного газа равен 172-177 млрд м³/год или около 40% от его потребления. Это в три-четыре раза больше имеющегося ресурса наращивания добычи газа до 2020 г. В стране до сих пор эксплуатируются около 50 ТЭЦ с кпд 25%. Средний кпд отечественных котельных равен 67% при 92-95% в странах Западной Европы. А за счет вполне умеренных расходов на утепление зданий можно обеспечить экономию энергии в этом секторе в размере 35-60% от нынешнего уровня ее потребления. Серьезной ловушкой для России может стать подписанный ею Киотский протокол. За неимением современных отечественных энергосберегающих технологий для выполнения условий протокола мы вынуждены будем либо искусственно ограничивать свое экономическое развитие, либо закупать это дорогостоящее оборудование за рубежом.

Таким образом, повышение эффективности использования энергии и снижение энергоемкости отечественной промышленности, которая до сих пор остается на уровне 1990 г., инновации в области энергосбережения – магистральный путь решения наших энергетических (и экологических!) проблем. Это тот путь, которым давно идут ведущие страны мира, существенно снизившие за последние годы свое удельное энергопотребление, что позволяло им даже в условиях мирового дефицита энергоресурсов продолжать уверенно наращивать свой ВВП, лишь незначительно увеличивая при этом потребление энергии. [1]

В настоящее время проводится большое количество конференций, посвященных проблемам инновационного развития России и всего мирового сообщества. На одной из таких конференций в Санкт-Петербурге в мае 2012 года представителями 12 стран обсуждались перспективы российских инноваций. Доля предприятий промышленного производства, осуществляющих технологические инновации должна вырасти с 9,3% в 2010 г. до 40-50%. При этом в качестве одной из важнейших задач Стратегии 2020 отмечается формирование у граждан компетенций «Инновационного человека». [2]

Ежегодно компанией General Electric (GE) проводится глобальное исследование в сфере инноваций «Глобальный инновационный барометр 2012» (Global Innovation Barometer 2012). Согласно результатам исследования, 87% опрошенных топ-менеджеров российских компаний считают, что за последние пять лет качество инновационной среды в России улучшилось, несмотря на сложную экономическую ситуацию.

Для более успешного развития инновационным компаниям в России требуется больше поддержки со стороны государства и частных инвесторов, а также — наличие подготовленных кадров. В сводном рейтинге удовлетворенности качеством инновационной среды индекс России составляет 48 пунктов из 100, что позволяет отнести ее к группе стран с наименее благоприятным инновационным климатом, наряду с Японией, Польшей и Францией. Для сравнения, средний уровень по 22-м странам составляет 59 пунктов из 100, самый низкий результат показала Япония (43 пункта), а в тройке лидеров — Израиль (78), ОАЭ (73) и Швеция (72) [3].

В России разработан проект инновационного развития страны на период до 2020 года – «Инновационная Россия – 2020». Стратегия разработана на основе положений Концепции долгосрочного развития Российской Федерации на период до 2020 года в соответствии с поручением Председателя Правительства Российской Федерации по итогам заседания Правительственной комиссии по высоким технологиям и инновациям, состоявшегося 3 марта 2010 года. Стратегия инновационного развития призвана ответить на стоящие перед Россией вызовы и угрозы в сфере инновационного развития за счет выстраивания четкой системы целей, приоритетов и инструментов государственной инновационной политики. Стратегия задает долгосрочные ориентиры развития субъектам инновационной деятельности, включая органы государственной власти всех уровней, науку и предпринимательский сектор, а также ориентиры финансирования сектора фундаментальной и прикладной науки, поддержки коммерциализации разработок. Стратегия опирается на результаты всесторонней оценки инновационного потенциала, Долгосрочного научно-технологического прогноза и должна стать ориентиром для разработки концепций и программ социально-экономического развития России, отдельных секторов и регионов.

Цель данной стратегии – перевод к 2020 году экономики России на инновационный путь развития.

Общий экономический рост и темпы инновационного развития при этом будут все более взаимосвязаны. С одной стороны, инновационное развитие превратится в основной источник экономического роста через повышение производительности всех факторов производства во всех секторах экономики, расширение рынков и повышение конкурентоспособности продукции, через создание новых отраслей, наращивание инвестиционной активности, роста доходов населения и объемов потребления и т.д. По оценкам, инновационное развитие обеспечит дополнительные 0,8 процентных пункта ежегодного экономического роста сверх «инерционного» сценария развития, начиная с 2015 года. С другой стороны, экономический рост расширит возможности для появления новых продуктов и технологий, позволит государству увеличить инвестиции в человеческий капитал (прежде всего, в образование и фундаментальную науку), в поддержку инноваций, что окажет мультиплицирующее воздействие на темпы инновационного развития [4].

Список используемой литературы:

1. <http://www.businesspartner.ru/vip-blogi/perspektivy-innovatsionnogo-razvitiya-rossii.html> - Перспективы инновационного развития России В.С.Арутюнов
2. http://www.neweurasia.ru/library/detail.php?ELEMENT_ID=2520 – Перспективы российских инноваций
3. <http://gtmarket.ru/news/2012/03/06/4088> - Государственные стратегии («Глобальный инновационный барометр 2012»)
4. <http://innovus.biz/media/uploads/resources/Innovative-Russia-2020.pdf> - Инновационная Россия - 2020

АНАЛИЗ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Аверьянова А.А., студентка 3 курса
СТИ НИТУ «МИСиС»

Трудовые ресурсы - часть населения страны, обладающая необходимым физическим развитием, знаниями и практическим опытом для работы в народном хозяйстве. В трудовые ресурсы включают как занятых, так и потенциальных работников.

Неоспоримо, что значительное большинство граждан оценивает свое положение в обществе через свою работу, через свое умение быть полезным обществу. Проводя на работе большую часть своей активной жизни, трудящиеся, несомненно, хотели бы, чтобы это время было наполнено интересным содержанием, чтобы оно приносило, как отмечал известный учёный и политик XX века А.Д. Сахаров, «радость взаимопомощи и доброго общения с людьми и природой, радость познания и искусства» [1].

Под «интересным содержанием» в свою очередь понимается мотивация труда работника. Мотивация - совокупность внутренних и внешних движущих сил, побуждающих человека к деятельности, направленной на достижение определенных целей.

Для мотивации труда необходимо определить набор благ, который будет положен в основу мотивирования работников. Этот набор должен показывать все основные потребности и интересы человека. Все блага записывают в форме льгот, преимуществ, видов поощрения и закрепляют в других локальных нормативных правовых актах. Нужно конкретизировать виды трудовой деятельности, которые необходимы учреждению и которые целесообразно мотивировать. Непременно стоит увязать виды деятельности с набором благ, льгот и преимуществ; организация труда должна быть такой, чтобы убедить работника в возможности удовлетворить свои интересы с доступными для него издержками: физических и моральных сил, времени, возможностью восстановить трудоспособность. При приеме на работу нужно выяснить, насколько работник подвержен мотивированию, выяснить систему его ценностей.

Мотивация труда включает в себя такой процесс как стимулирование. Стимулирование - побуждение работников фирмы к заинтересованности в результатах своего труда. Оно несет в себе нематериальную нагрузку, позволяющую работнику реализовать себя как личность и работника одновременно [2].

Различают мотивацию материальную и нематериальную. Материальная мотивация - это очень эффективный способ поощрения сотрудников к тому, чтобы они стремились к выполнению своих заданий качественно и быстро. Именно материальная мотивация персонала считается наиболее эффективной у нас в стране. Нематериальная мотивация - является мощным стимулом к эффективной работе, одной из ключевых составляющих корпоративной культуры.

В России больше встречается материальная мотивация труда, но так же присутствует и нематериальная мотивация, которая проявляется в социальных программах предприятий.

Примером нематериальной мотивации могут служить социальные программы, реализуемые на Стойленском горно-обогатительном комбинате (СГОК) - одного из ведущих предприятий России по объему производства сырья для черной металлургии.

Как Стойленский ГОК мотивирует своих работников предприятия [3]:

Все работники Стойленского ГОКа получили полисы Добровольного медицинского страхования (ДМС). Таким образом, на комбинате решена еще одна серьезная задача, связанная с социальной защищенностью трудящихся. Так же работники Стойленского ГОКа могут получать бесплатную квалифицированную помощь в МСЧ Стойленского ГОКа.

Ежегодно комбинат выделяет значительные средства на санаторно-курортное лечение сотрудников предприятия. Большое внимание уделяется организации детского отдыха. Летом дети работников компании имеют возможность отдохнуть в детском оздоровительном

центре «Прометей» Новолипецкого металлургического комбината и в санаториях Черноморского побережья.

Оказывается материальная помощь малоимущим семьям, участникам Великой Отечественной Войны (ВОВ), пенсионерам, постоянная шефская помощь детскому дому и школе № 27. Ежемесячно на эти цели выделяется более 700 тысяч рублей. Кроме этого, в течение года комбинат оказывает материальную помощь одиноким матерям и многодетным семьям, инвалидам, организует праздничные обеды для ветеранов Великой Отечественной Войны (ВОВ).

Социальная политика Стойленского ГОКа была удостоена высокой оценки. Комбинат был победителем V-го Всероссийского конкурса «Российская организация высокой социальной эффективности» в отраслевой номинации «Горнодобывающая промышленность».

Но, к сожалению, при всем многообразии форм нематериального поощрения, руководителями российских компаний в основном используются банальные формы стимулирования: заработная плата; дополнительные выплаты; медицинское и стоматологическое обслуживание; оплачиваемые невыходы; дополнительные выходные дни и т.д.

Наиболее значительные успехи в управлении мотивацией труда достигнуты в Японии, где мотивация направлена на совершенствование личностных качеств и внутреннюю удовлетворенность, которой придается намного большее значение, чем денежному вознаграждению, то есть они придерживаются нематериальной мотивации.

Специфику Японии длительное время составляла принятая в крупных корпорациях по отношению к мужской составляющей персонала система пожизненного найма, которая удовлетворяет во многом потребности в безопасности и стабильности.

Принятие коллективных решений, участие в конференциях и заседаниях компании приводят к единению целей и мотивов для совместного сотрудничества. Часто на этих собраниях и заседаниях используется противопоставление «мы и они», где под «мы» подразумевается сама компания и все ее работники, а под «они» — компании - конкуренты.

Все это дает возможность японскому бизнесу гибко маневрировать рабочей силой и интенсифицировать трудовой процесс, не вызывая чрезмерных протестов со стороны работников.

Список используемой литературы:

1. Малашенко В.П. Организация, нормирование и оплата труда: Учебник. – г. Старый Оскол, Издательство, 2007.
2. Кибанов А.Я., Баткаева И.А., Митрофанова Е.А., Ловчева М.В. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: Учебник. – М.: Инфра-М, 2010.
3. Интернет ресурс <http://www.sgok.ru/>

РОЛЬ АНДЕРРАЙТИНГА В СТРАХОВОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ

Аксаненко Е.А., студент гр. ЭМ-10-2д,
научный руководитель: к.э.н., доцент **Заякина И.А.**
СТИ НИТУ «МИСиС»

Актуальность темы обусловлена ростом потребности страховых компаний в эффективном андеррайтинге по имущественным и другим видам страхования в связи с развитием страхового рынка и недостаточным методическим обеспечением процессов принятия риска на страхование. Основные тенденции развития страхования связаны с необходимостью создания надежного инструмента защиты интересов человека, общества, государства, субъектов экономической деятельности от рисков. В этом контексте

андеррайтинг является ключевым звеном управления оперативной деятельностью страховой компании, а андеррайтерский результат в значительной мере определяет операционный результат страховой компании.

Цель менеджмента андеррайтинга – оптимальное использование всех видов ресурсов, которыми располагает страховщик; задачи – расширение ассортимента, повышение качества страховой продукции, оптимизация расходов, повышение производительности труда в центрах финансовой ответственности.

Понятие андеррайтинга на современном этапе развития страхового рынка кардинальным образом меняется и, соответственно, меняется его роль в страховом предпринимательстве [1]. Андеррайтинг - процесс анализа рисков; принятие рисков на страхование (перестрахование) или отклонение, включающий: их оценку; классификацию на страховые или нестраховые; определение сроков, условий и размеров покрытия; расчет размеров премии. В личном страховании андеррайтинг подразделяется на медицинский и финансовый.

Процесс андеррайтинга основывается на знании нормативно-правовой базы в области страхового дела, правил (существенных условий) страхования, основ построения тарифной политики. Принципы андеррайтинга: объективность, креативность, преемственность, нацеленность на конечный финансовый результат.

Риск – величина непостоянная. Страховые организации постоянно следят за развитием риска, ведут статистический учет, анализ и обработку собранной информации [1]. Основными рисками, с которыми сталкивается страховщик, являются: технический риск, риск баланса, риск ликвидности и концентрации портфеля, избыточный технический риск [4].

Система андеррайтинга включает два уровня: первичный и специализированный. Первичный андеррайтинг (иными словами, типовой, стандартный) осуществляется силами самих продавцов. В его рамках происходит оценка стандартного риска по типовым процедурам и правилам. Специализированный (индивидуальный) андеррайтинг осуществляется штатными андеррайтерами по нестандартным, индивидуальным рискам, исходя главным образом из финансовых результатов по страховому портфелю (см. рис. 1).

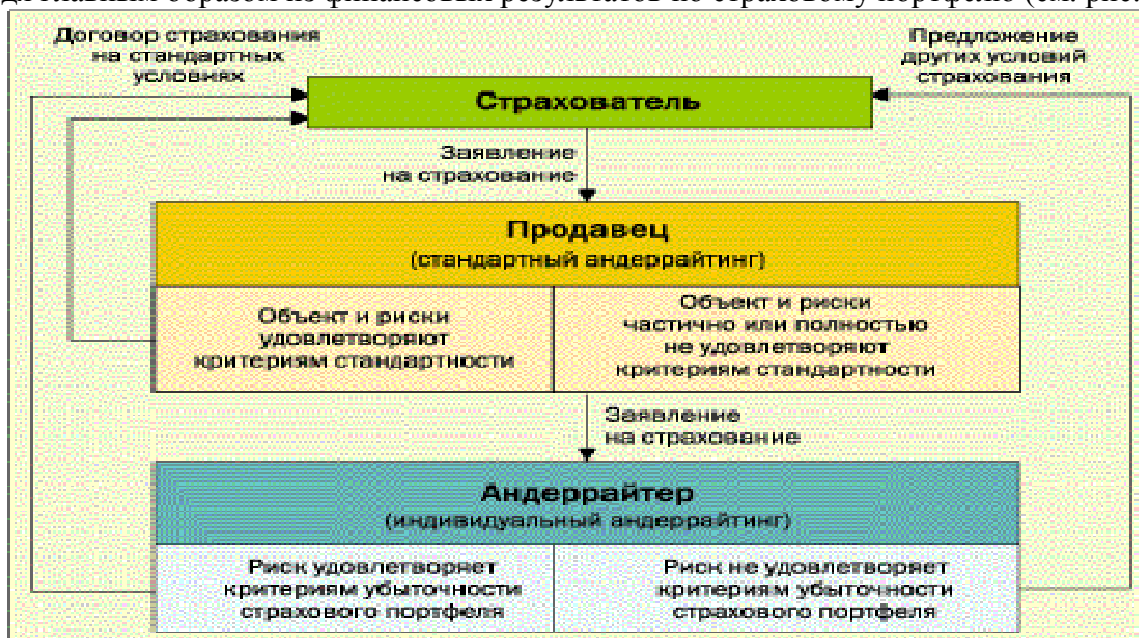


Рисунок 1 - Модель процесса двухуровневого андеррайтинга в страховом предпринимательстве

Первичная информация об объекте и рисках берется из заявления на страхование и приложений к нему (анкеты, сведения о страхователе) и акта эксперта (сюрвейера), а также, при необходимости, непосредственного изучения объекта андеррайтером [3].

В ходе анализа рисков, заявленных на страхование, андеррайтер устанавливает всю совокупность рисков, действующих на объект страхования, классифицирует их на страховые и не страховые, оценивает страховые риски по вероятности и ожидаемому убытку и выделяет из этой совокупности те риски, которые могут быть приняты на страхование с учетом действующих правил (условий) страхования и тарифных руководств.

После анализа рисков в процессе андеррайтинга наступает ключевой момент. Андеррайтер принимает решение о том, страховать ли конкретный риск или вероятные убытки слишком велики и в финансовых интересах страховщика следует отказаться от этого риска.

Важнейшим этапом андеррайтинга является формулировка конкретных условий договора, размеров тарифных ставок и франшиз, рекомендаций страхователю по снижению риска. Андеррайтер определяет технические параметры готовящегося договора и формулирует те обязательства, которые возьмет на себя страховщик, а также оценивает будущие объемы поступления страховой премии.

В заключении, следует отметить, что андеррайтинг в страховании играет важную роль, как ключевой индикатор предварительной и последующей экономической целесообразности процесса страхования, адекватности системы управления операционной деятельностью страховщика, маркетинговой политике, тарифной политике, перестрахованию.

Список используемой литературы:

1. Н.Н.Никулина, В.Н.Яснев «Адеррайтинг в страховом предпринимательстве»//«Экономический анализ: теория и практика». - 2012.- №22. – С.23-30
2. <http://www.klubok.net/article1948.html>
3. <http://www.ininfo.ru/mag/2006/2006-06/2006-06-014.html>
4. <http://referat.yabotanik.ru/strahovanie/anderrajting-v-strahovanii/52893/51375/page1.html>
5. http://knowledge.allbest.ru/bank/3c0a65635b3bd68a4d43a89421206d37_0.html

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Ананьева Ю.А., студентка 4 курса,
научный куратор: Самарина В.П., д.э.н., проф.
СТИ НИТУ «МИСУС»

Машиностроительный комплекс - это один из важнейших секторов экономики Белгородской области. Машиностроение выступает основой развития технологического ядра промышленности, являясь крупным потребителем продукции металлургии, химической промышленности, энергетики, транспорта и связи, содействует развитию этих и других смежных с ним отраслей. От уровня развития машиностроения зависят важнейшие удельные показатели валового регионального продукта, производительность труда, уровень экологической безопасности промышленного производства Белгородской области и обороноспособность государства.

В структуре промышленного производства Белгородской области удельный вес машиностроительного комплекса составляет 7,4 процента, что в пять раз ниже уровня в экономически развитых странах, где он достигает 35-50 процентов. В структуре обрабатывающих производств доля машиностроительного комплекса составляет 9,7

процента, что меньше доли производства пищевых продуктов (51,3 процента) и металлургического производства (25,1 процента). В организациях комплекса занято 26,6 тысяч человек (27,2 процента от общей численности работающих в обрабатывающих отраслях и 5,6 процента от численности занятых в промышленном производстве Белгородской области).

Среди основных направлений развития машиностроительного комплекса в современных условиях можно выделить:

- приоритетное развитие наукоемких отраслей, машиностроительного оборудования, автомобилестроения;

- демонополизация (на сегодняшний день доля монопольного производства в России составляет 80%);

- наращивание на территории России многих машиностроительных производств (точных станков, нефтяного оборудования, микроавтобусов);

- налаживание новых технологических связей со странами ближнего и дальнего зарубежья;

- оживление инвестиционной активности, государственная поддержка предприятий, ориентированная на производство продукции высоких технологий [1].

В целях обеспечения устойчивого развития машиностроительного комплекса Белгородской области за счет модернизации и технологического развития организаций машиностроительного комплекса области, повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции и эффективности производства, создания новых высокоэффективных производств и организаций в 2012 г. была разработана Программа «Модернизация и развитие машиностроительного комплекса Белгородской области на 2012 - 2016 годы»

Программа призвана решить следующие задачи:

- обеспечение условий для модернизации действующих производств за счет внедрения новейших технологий и оборудования, создания новых высокоэффективных производств и организаций на основе проектного управления в соответствии с постановлением правительства области от 31 мая 2010 года N 202-пп "Об утверждении Положения об управлении проектами в органах исполнительной власти и государственных органах Белгородской области";

- организация научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в формате инжиниринговых центров;

- обеспечение квалифицированными кадрами рабочих ведущих профессий за счет участия организаций машиностроительного комплекса в укреплении материально-технической базы учреждений профессионального образования и формировании их образовательных программ.

Источниками финансирования Программы являются средства организаций машиностроительного комплекса Белгородской области, изъявивших желание участвовать в реализации мероприятий Программы, и привлеченные кредитные ресурсы = 4751,2 млн. рублей. Распределение этих средств по годам представлено на рисунке 1.

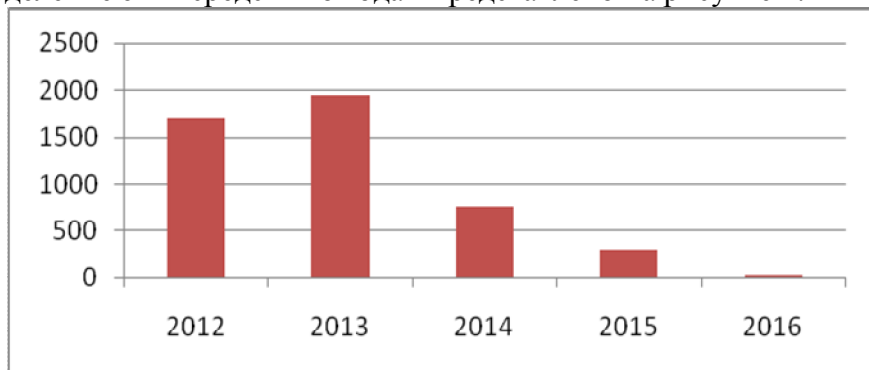


Рисунок 1 - Внебюджетные средства, направленные на развитие машиностроения

Программа призвана помочь машиностроительным организациям провести модернизацию производства и обеспечить технологическое развитие. Разработанная программа закладывает основы комплексного программно-целевого подхода развития машиностроительного комплекса Белгородской области за счёт реализации инвестиционных проектов с оказанием государственной поддержки [2].

Список используемой литературы:

1. Постановление Правительства Белгородской области от 27 августа 2012 г. N 351-пп "Об утверждении долгосрочной целевой программы "Модернизация и развитие машиностроительного комплекса Белгородской области на 2012 - 2016 годы"
2. Сайт «Энциклопедия экономиста», режим доступа <http://www.grandars.ru>

ВЛИЯНИЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА РОССИЙСКИЙ ФОНДОВЫЙ РЫНОК И ОТДЕЛЬНЫЕ РОССИЙСКИЕ КОМПАНИИ.

Андреев В.Е., аспирант
СТИ НИТУ «МИСиС»

То, что многие макроэкономические факторы влияют на фондовые рынки всего мира ни для кого не секрет. В данной статье будет рассмотрено влияние одного из таких факторов на Российский фондовый рынок в целом и на рыночную капитализацию (т.е. стоимость) отдельных Российских компаний в частности. В качестве макроэкономического фактора рассмотрим только что случившейся кризис банковской системы Кипра. Также сравним масштабы влияния данного фактора на Российский и ведущие зарубежные фондовые рынки.

Рассмотрим более подробно проблему банковского кризиса Кипра и возможные пути её решения.

С кризисом 2008 года банковская система Кипра справилась относительно беспрепятственно. В 2010 году банкротство Греции вызвало бегство денег из этой страны, часть денежного потока устремилась именно на Кипр, который, традиционно тесно связанный с Грецией. После того, как ситуация вокруг Греции стала налаживаться — греческие депозиты стали возвращаться обратно на родину. При этом финансовая система Кипра оказалась не готова вернуть эти деньги.

Государство Кипр — это финансовая империя. Объем банковских активов в 7 раз превышает ВВП страны. К примеру, в России активы банковского сектора составляют всего лишь 80% ВВП. Доля ВВП Кипра всего 0,2% от ВВП Европейского Союза (ЕС). Рост депозитов в 2010 году на 11 млрд. евро означал приход в экономику страны почти годового ВВП, вот только отдавать годовой ВВП обратно оказалось большой проблемой. [2]

В итоге банковская система Кипра оказалась должна вкладчикам порядка 16 млрд. евро. В рамках ЕС это не очень большие деньги, учитывая, сколько ЕС и подконтрольные ей организации выделяли денег для «спасения» других «проблемных» стран, однако у ситуации с Кипром есть несколько отличительных особенностей.

Среди чисто технических можно выделить следующие:

— дать кредит Кипру на требуемые 16 млрд. евро невозможно, т.к. слишком мал ВВП страны, долговая нагрузка превзойдет все разумные пределы (долг возрастет почти втрое и зашкалит за показатели Греции);

— списать часть суверенного долга невозможно, т. к. проблема не в бюджете, а в банках. Кроме того, значительная часть кипрского долга вовсе не в облигациях, и не у частных владельцев, а в межгосударственных кредитах. Специализированные фонды ЕС их выкупить не могут;

— выдать кредит под залог суверенных бумаг кипрским банкам невозможно, т.к. у кипрских банков нет залога, из-за того, что их основной бизнес был связан с привлечением депозитов.

Помимо этого есть и политические особенности, такие как:

1. Кипр — это офшорная зона. На Кипре самый низкий налог на прибыль в ЕС и полное отсутствие налогообложения операций с ценными бумагами, что на фоне введения налогообложения финансовых операций в ЕС выглядит вызывающе. Почему бы не воспользоваться этими обстоятельствами и не заставить Кипр изменить свою налоговую систему?

2. Кипр очень тесно связан с Россией. Практически Кипр - это внутренний российский офшор. По мнению ЕС, в частности Германии, спасти Кипр — это зачем-то помогать России. При этом ЕС или МВФ не могут обратиться напрямую к России с предложением спасти члена ЕС. Пусть сам Кипр обращается, раз уж у него особые отношения с Россией.

На самом деле, связь Кипра с Российской экономикой довольно тесная. Можно отметить, что именно Кипр занимает первое место по прямым инвестициям с Россией, тем самым подтверждается, использование Кипра в качестве основной офшорной зоны для России. Большинство крупных депозитов в Кипрских банках принадлежит именно российским вкладчикам напрямую или через подконтрольные организации.

Итак, какой же механизм «спасения» банковской системы предложил ЕС?

16 марта 2013 года (в субботу, когда все мировые биржи не работали) ЕС через тройку кредиторов (Международный валютный фонд (МВФ), Еврокомиссия и Европейский Центральный Банк (ЕЦБ)) предложил выделить Кипру 10 млрд. евро. При этом остальные 5,8 млрд. евро Кипр должен был обеспечить сам, путём списания 9,9% с депозитов в кипрских банках размером свыше 100 тыс. евро и 6,75% со вкладов менее 100 тыс. евро. Кроме того, предстояло повышение корпоративного налога до 12,5%. До этого момента он составлял 10% [4].

Стоит отметить, что для Российских инвесторов это был наименее «болезненный» из возможных сценариев, предложенных в дальнейшем. После этого заявления большинство мировых фондовых индексов снизилось (в основном в пределах 1%), а российские фондовые индексы ММВБ и РТС буквально «обвалились» в первый день торгов (18 марта 2013г.) на 2,16% и 3,09% соответственно.

В мировом масштабе эта новость негативна не столько самой проблемой Кипра, сколько возможным повторением данного сценария для других «проблемных» стран, которых в самом ЕС ещё достаточно. Однако, источник близкий к Еврокомиссии, это опровергает: «Ситуация на Кипре уникальна, списаний с банковских депозитов нигде больше не предполагается» [1].

В понедельник вечером (18 марта) Кипрские парламентарии большинством голосов отклонили введение налога на банковские депозиты. Уже во вторник правительство внесло в парламент свою версию законопроекта о налоге на вклады, согласованные с европейской тройкой кредиторов. Согласно этому законопроекту предполагалось изъятие 3% с депозитов до 100 тыс. евро, с сумм от 100 тыс. до 500 тыс. евро — 10%, а с сумм более 500 тыс. евро — 15,6%. Затем глава ЦБ Кипра Паникос Димитриадис предложил правительству исключить из налогообложения все вклады до 100 тысяч евро.

Разумеется, для простых жителей Кипра – это отличный вариант, при котором большинство их личных сбережений не пострадает, а вот крупным вкладчикам, большинство из которых наши соотечественники, эта новость явно не понравилась. Понимают это и во всём мире, поэтому большое количество нерезидентов и иностранных инвестиционных фондов стали продавать акции российских компаний и уходить с нашего рынка на менее рискованные. В итоге всего лишь за одну неделю российские фондовые индексы потеряли порядка 4%, а 2 крупнейших государственных банка России «Сбербанк» и «ВТБ» по 4,86% и 7,57% соответственно. Стремительный обвал котировок «ВТБ» также объясняется тем, что «ВТБ» принадлежит третий по величине банк Кипра – «Русский Коммерческий Банк» (РКБ).

При этом руководство банка «ВТБ» сообщает, что в общем объеме прибыли группы «ВТБ» кипрский дочерний банк занимает около 3%, а суммарный объем клиентских депозитов «РКБ» насчитывает менее 2 млрд. евро, что составляет менее 2% от общего портфеля депозитов всей Группы. Поэтому для бизнеса «ВТБ» проблемы «РКБ», если они и появятся, сильной угрозы представлять не будут [6]. Тем не менее, снижение котировок банка на 7,57% соответствует 1,1 млрд. евро!

25 марта стало известно, что Кипр избежит дефолта и всё-таки получит от «тройки» кредиторов ЕС 10 млрд. евро на восстановление экономики. Это результат многочасовых переговоров между президентом Кипра Никосом Анастасиадисом, главой МВФ Кристин Лагард и президентом ЕЦБ Марио Драги, которые всё-таки смогли выработать план реанимации банковского сектора Кипра [5].

Кипр получит необходимые деньги, но обязуется провести реструктуризацию второго по величине банка Laiki и провести масштабные списания по незастрахованным депозитам в Bank of Cyprus. Еврогруппа уже не требует от Кипра собрать 5,8 млрд евро собственных средств.

Laiki будет реструктуризован и разделен на «хороший» и «плохой» банки, последний со временем будет ликвидирован. Еврогруппа рассчитывает, что реструктуризация даст Кипру 4,2 млрд евро — эти деньги учтены в 10 млрд евро, обещанных стране.

Согласованное решение предполагает списание с депозитов свыше 100 тыс. евро в Банке Кипра, которое может достигать 40%, сообщили два европейских чиновника агентству Bloomberg. Другие источники говорят о списании минимум 60%. Помимо незастрахованных депозитов, заморожены будут и средства держателей облигаций банка. «Это решение в интересах граждан Кипра и Евросоюза», — резюмировал президент Кипра. Безусловно, президент Кипра абсолютно прав, правда он «забыл» указать, что в результате именно Россия понесёт максимальные убытки из-за сложившейся ситуации. И это будут не только отдельные вкладчики, но и вся банковская система России и весь фондовый рынок в целом.

Результаты найденного решения сначала вдохновили мировые фондовые рынки, в том числе и наш. Рынки открылись существенным повышением, однако во второй половине понедельника 25 марта весь рост сошёл «на нет» и многие рынки «развернулись» вниз. Наши индексы завершили день снижением порядка 1%.

Вплоть до окончания торгов в среду 27 марта российские индексы и котировки акций большинства российских компаний постоянно снижались. В результате Индекс ММВБ снизился на 4,69%, а индекс РТС снизился на 6,19% всего за 10 дней! Падение остановилось только в четверг и за 2 последних дня марта индексы смогли прибавить порядка 1%, тем самым немного «сгладив» своё стремительное падение. По данным «Рос Бизнес Консалтинг» объём фондового рынка на 1 марта составлял 803 млрд долл. или порядка 617 млрд евро [3]. Нетрудно подсчитать, что даже по самым грубым подсчётам всего за 10 дней снижение нашего фондового рынка составило порядка 30 млрд. евро! Напомним, что вся проблема банковского кризиса Кипра заключалась в 16 млрд. евро, а самому Кипру необходимо было найти всего 5,8 млрд. евро для получения помощи в 10 млрд. евро от ЕС.

А что же другие фондовые рынки? Для сравнения возьмём фондовые индексы России (ММВБ и РТС), Германии (DAX 30*), США (S&P 500*), Японии (Nikkei 225) и Испании (IBEX 35*), а также валютную пару EUR/USD. Все графики предоставим на рисунке 1. Для сопоставимости данных сведём все индексы к значениям 15 марта 2013 года и примем их за 100%. Значения для построения графиков использованы по данным информационного агентства «МФД-ИнфоЦентр» [7].

* 29 марта 2013 года торги на Европейских и американских биржах не проводились в связи с празднованием католической пасхи.

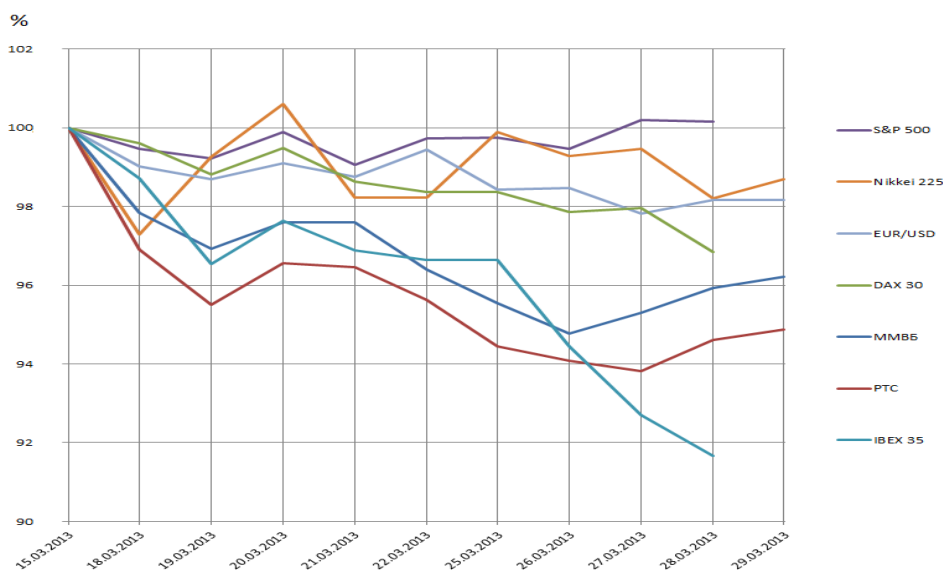


Рисунок 1 - Относительная динамика мировых фондовых индексов во второй половине марта 2013 года.

Первую половину марта все индексы демонстрировали боковую либо повышательную динамику. В понедельник 18 марта все биржи закрылись существенным снижением, которое продолжилось и на следующий день. Далее на основных биржах ситуация стабилизировалась и падение ограничилось 2%. Наибольшее снижение продемонстрировали наши индексы, а также испанский индекс IBEX 35, падение которого ускорилось 26 марта. Это связано с тем, что инвесторы испугались, повторения ситуации с Кипром в других «проблемных» странах ЕС, в число которых входит и Испания. В итоге практически все мировые биржи (за исключением американского S&P 500, который обновил свой исторический максимум) завершили вторую половину марта снижением на 1,5 – 8%, что в пересчёте на денежный эквивалент составляет сумму, на порядок большую, чем необходимые 16 млрд. евро, требующиеся банковской системе Кипра. Понимали это и в ЕС, поэтому не сложно предположить, по каким причинам они выставили ультиматум Кипру (по экономическим или политическим).

Напоследок хотелось бы привести график изменения капитализации двух крупнейших банков России за этот же период, который изображён на рисунке 2.

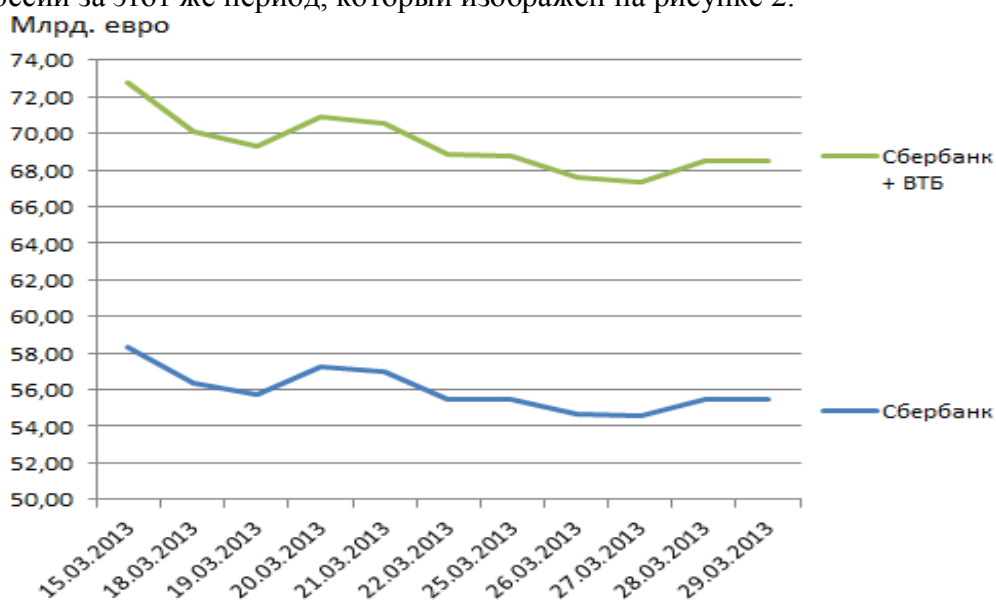


Рисунок 2 - Изменение капитализации двух крупнейших банков России во второй половине марта 2013 года.

Всего за 2 недели рыночная стоимость Банка «ВТБ» и «Сбербанка России» снизилась на 4,3 млрд. евро, а максимальное снижение достигало 5,4 млрд. евро! Это всего на 0,4 млрд. евро меньше, чем необходимо было самостоятельно найти Кипру для выделения помощи от ЕС в размере 10 млрд. евро. При этом списания части депозитов можно было бы избежать, как и снижения большинства мировых фондовых индексов. Позицию ЕС можно было бы понять, если бы они указали на возможное повторение данного решения банковских проблем в других странах, однако они заявляют обратное и твердят об уникальности сложившейся ситуации на Кипре. Похоже, внутри ЕС проходит деление на «своих» и «чужих», а больше всех при этом проигрывает Россия. В прочем, очень много экспертов сходятся на мнении, что в скором времени в ЕС произойдут глобальные перемены, вполне возможен выход некоторых стран из ЕС или введение государственных валют, которые были до введения общего «Евро».

Нашему же фондовому рынку не хватает самостоятельности, большинство сильных движений на рынке связано с приходом или оттоком денег нерезидентов, которые в последнее время всё чаще предпочитают менее рискованные активы и при первых негативных новостях покидают наш рынок.

Список используемой литературы:

1. Канаев П. Кипр списал с России [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gazeta.ru/business/2013/03/18/5105793.shtml>
2. Михайлов А. Все убегут. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://m.gazeta.ru/comments/2013/03/26_a_5116785.shtml
3. Яковлев А. Февраль лишил российский рынок акций почти всей январской прибыли. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://v1.quote.rbc.ru/rbc100/2013/02/index.shtml>
4. ЕС согласился выделить Кипру 10 млрд. евро. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://top.rbc.ru/economics/16/03/2013/849460.shtml>
5. Кипр стал яблоком раздора среди кредиторов. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.newsru.com/finance/25mar2013/cyprus_lost.html
6. Позиция ВТБ о ситуации на Кипре. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.vtb.ru/group/press/news/releases/237545/>
7. Сайт информационного агентства «МФД-ИнфоЦентр» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://mfd.ru>

УРОВЕНЬ ЖИЗНИ В РОССИИ

Анч В.Э., студентка 3 курса,
научный руководитель: Сапрыкина А.Н., ассистент
СТИ НИТУ «МИСиС»

На сегодняшний день перед развитием экономики России возникает такая проблема как низкий уровень жизни населения. От решения этой проблемы зависит направленность и темпы дальнейших преобразований в стране, политическая и экономическая стабильность в обществе. Для решения этой проблемы требуется определенная политика, выработанная государством, в которой бы человек был в центре внимания, благосостояние человека, а также его физическое и социальное состояние.

Еженедельная газета «Мир Новостей» (от 17.08.2011г.) сообщает о том, что «до 109 млн. (на 21%) к 2050 году сократится население России».

По данным Высшей школы экономики за 20 лет (2012 года) до реформ самые богатые россияне стали вдвое богаче, самые бедные — в 1,5 раза беднее. [1]

Рынок в среднем, по сравнению с прошлым годом, вырос на 20-30%.

В течение данного периода дорожали услуги: в пересчёте на стоимость жилищно-коммунальных услуг средний доход упал втрое; доступность кино, театров и санаториев — вдвое. Госзатраты на детские сады выросли с 16 до 22% среднегодовой зарплаты, а с учётом личных средств — до 27%, на высшее образование — с 53 до 64 и 65% соответственно. Семьи готовы тратить на образование детей всё больше, но воспринимают эти расходы как инвестиции: премия (рост дохода благодаря высшему образованию) выросла втрое. Бюджетные расходы на образование и медицину в 2009 г. были на 7% ниже, чем 20 лет назад.[2]

Обеспеченность жильём россиян выросла на 40%. Улучшилось качество жилья. Доля коммуналок уменьшилась почти в 4 раза. Лишь для 20% населения жильё стало более доступным.

Становление рыночной экономики в России сопровождалось гигантским ростом неравенства(в 8 раз быстрее, чем в Венгрии, в 5 раз — чем в Чехии): оно выше, чем в странах ЕС и ОЭСР.

Фактически Россия — это две страны, замечает научный руководитель ВШЭ Евгений Ясин: в одной люди ездят за границу, знают, что такое потребительский выбор, в другой — живут хуже, чем 20 лет назад.

Но иным стало качество жизни, говорит директор НИСП Татьяна Малева. В СССР не было безработицы и высокой инфляции, зато был дефицит товаров при их невысоком качестве, а сектор услуг почти отсутствовал. «Люди, может, и хотели в 5 раз больше одежды, но нечего было купить, кто достал путевку в санаторий — тот счастливчик», — вспоминает она. Это две разные экономики с разным типом потребления и спроса, говорит Малева: «Раньше был неудовлетворенный спрос на товары из-за недостатка предложения, теперь — неудовлетворенный спрос на деньги». [2]

12 декабря 2012 года Владимир Владимирович Путин огласил ежегодное Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию. В нем он изложил следующий план действий для повышения уровня жизни в стране. «Сейчас наша задача — создать богатую и благополучную Россию. При этом хочу, чтобы все мы отчётливо понимали: ближайшие годы будут решающими, может быть, даже переломными, и не только для нас, а практически для всего мира, который вступает в эпоху кардинальных перемен, а может быть, даже и потрясений».[3]

Чтобы Россия была суверенной и сильной, нас должно быть больше, и мы должны быть лучше в нравственности, в компетенциях, в работе, в творчестве. На сегодняшний день доля молодого, активного, трудоспособного населения России от 20 до 40 лет — одна из самых высоких в развитых странах мира. Но уже через 20 лет численность такой возрастной категории может сократиться в полтора раза, если ничего не делать, такая тенденция продолжится.

Необходимо больше уделять внимания развитию здравоохранения и сбережению здоровья. Необходимо поддержать идею создания ассоциаций студенческих спортивных клубов. Правительство должно внедрять программы замещения мест с вредными условиями труда. В 2013–2014 годах запланировано полное выполнение обязательств по предоставлению жилья военнослужащим и ветеранам.

Начиная с 2013 года начались выплаты дополнительных пособий при рождении третьего и последующего детей в тех регионах страны, где демографическая ситуация хуже, чем в среднем по стране.[4]

Председатель Правительства России В.В. Путин подписал Концепцию долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года в которой были выделены следующие цели: первая задача — обеспечение инновационного характера базового образования; вторая задача — модернизация институтов системы образования как инструментов социального развития; третья задача — создание современной системы непрерывного образования, подготовки и переподготовки

профессиональных кадров; четвертая задача — формирование механизмов оценки качества и востребованности образовательных услуг с участием потребителей.[4]

Для улучшения уровня жизни нашей страны, конечно же необходимо еще очень многое сделать, но в первую очередь необходимо заняться такими вопросами как строительство доступного жилья, поскольку следствие этой проблемы становится камень преткновения для молодых семей, а так же вопросом коррупции. Из-за высокой коррупции в стране большая часть денег, которая была направлена на ту или иную программу поддержания и улучшения уровня жизни, как правило, разворовывается, причем на не малые 70%. [2]

Проблемы с коррупцией, возможно, решить с помощью ввода необходимых, на мой взгляд, законов, которые предусматривали бы вычисление взяточников. А так же внести суровое наказание за дачу и принятия взяток, т.к. именно из-за коррупции, постоянная нехватка бюджета. На мой взгляд, это самые закоренелые проблемы, которые необходимо решать в первую очередь.

Список используемой литературы:

1. «Всероссийская политическая партия курсом правды и слияния». <http://www.kpe.ru/sobytiya-i-mneniya/spravochnye-materialy/2672-statistics-of-living-standards-in-russia>
2. Экономика. «Россия 2013-последний год спокойной жизни». <http://www.km.ru/economics/2012/12/15/dolgovoi-krizis-v-evrope/699743-rossiya-2013-poslednii-god-spokoinoi-zhizni->
3. Послание Президента Федеральному Собранию. <http://президент.рф> -
4. Концепция развития РФ до 2020 г. <http://www.omcso.ru/>

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Бакланова В.А., студент 4 курса,
научный куратор: Самарина В.П.
СТИ НИТУ «МИСиС»

Малый бизнес - это фундамент большой экономики, развитие которого особенно актуально в нынешней ситуации, поскольку направлено на сокращение дисбаланса рынка труда и оказание содействия самозанятости граждан.

В едином государственном реестре по Белгородскому району зарегистрировано 5076 предприятий малого бизнеса, осуществляющих свою деятельность, как на территории района, так и за ее пределами. Из них 923 предприятия с правом юридического лица и 4153 индивидуальных предпринимателей.

Из общего количества субъектов малого бизнеса в сфере торговли и общественного питания занято 62 процента, в сфере услуг - 20,6 процента, в сельском хозяйстве - 9,4 процента, в производственной сфере - 4,3 процента, прочими видами деятельности - 4 процента.

В сфере малого предпринимательства муниципального образования «Белгородский район» занято более 11 тысяч человек или 20,8 процентов от общей численности трудовых ресурсов. Оборот малых предприятий по оценке в 2012 году составил 5,6 миллиардов рублей или 28,7 процентов от общего объема валовой продукции произведенной предприятиями района.

Развитие малого предпринимательства в муниципальном районе осуществляется в соответствии с областной долгосрочной целевой программой «Развитие и государственная поддержка малого и среднего предпринимательства Белгородской области на 2011-2015

годы», а также с постановлением Правительства Белгородской области от 20 октября 2008 года № 250-пп, регулирующим вопросы финансовой поддержки малого и среднего бизнеса, которые предусматривают перечень приоритетных видов предпринимательской деятельности для оказания финансовой поддержки из областного и федерального бюджетов. Это производственная, инновационная, природоохранная, транспортная деятельность, строительство, сельское хозяйство, а также развитие оптово-розничной торговли, сферы бытовых услуг населению и других направлений предпринимательской деятельности в сельских поселениях.

Финансовые ресурсы, предназначенные для оказания всех форм господдержки, будут сконцентрированы в текущем году для стимулирования развития производственного сектора малого и среднего бизнеса. Приоритеты отданы проектам по созданию новых и модернизации действующих производств, развитию инноваций, поддержке и развитию бизнеса в сельских поселениях. На селе в первоочередном порядке будут стимулироваться приобретение КРС и развитие молочного животноводства, пчеловодства, создание тепличных хозяйств, развитие перерабатывающих производств, транспорта, общественного питания и других сервисных услуг.

Предприятия малого бизнеса вносят существенный вклад в экономику района, как важнейший фактор перспективного развития, где создаются условия для самореализации экономически активных слоев населения, формирования «среднего класса» и повышения уровня жизни населения района.

Реализация основных направлений муниципальной программы по поддержке и развитию малого и среднего предпринимательства осуществляется в тесном взаимодействии с Белгородским областным фондом поддержки малого предпринимательства. В целом за период с 2003 года по настоящее время администрацией муниципального района было рассмотрено и предложено к финансированию 518 инвестиционных проектов, по которым получено целевых заёмных средств на сумму 132 млн. рублей и создано 605 рабочих мест.

В целях поддержки малого и среднего предпринимательства администрация района предоставляет земельные участки под строительство производственных помещений, сдает в аренду объекты муниципальной собственности для организации производственной деятельности. В соответствии с Федеральным законом от 22 июля 2008 года №159-ФЗ «Об особенностях отчуждения недвижимого имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности и арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства» в 2012 году продано 8 объектов недвижимости в рассрочку на 4 года, площадью - 483 кв.м., заключено 70 договоров аренды на объекты недвижимости, общей площадью арендуемых помещений 4 752 кв.м.

Стимулирование развития предпринимательства на селе обеспечивает создание условий для социально-экономического развития сельских территорий. Для этого на территории района реализуется программа «Семейные фермы Белогорья», где занято около 823 человека. Данный проект предусматривает развитие производства товарной сельскохозяйственной продукции в формате личных подворий и фермерских хозяйств. В 2012 году объем произведенной товарной продукции составил 690 миллионов рублей.

Предпринимателям района, желающим повысить свои знания в ведении бизнеса, при областном фонде поддержки малого предпринимательства проводятся обучающие семинары «Начни и совершенствуй свой бизнес», «Управление персоналом малого предприятия», «Основы бухгалтерского и кадрового учета». Многие предприниматели района воспользовались этой услугой фонда.

Список используемой литературы:

1. Сайт.- режим доступа: <http://mirbelogorya.ru>
2. Сайт.- режим доступа: <http://www.belregion.ru>
3. Лапуста М.Г. «Малое предпринимательство»

УЧЕТ МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ ПО РОССИЙСКИМ И МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ

Баркалова М.Н., студентка 5 курса,
научный руководитель: Марченкова И.Н., к.э.н., доц.
СТИ НИТУ «МИСиС»

Одним из направлений совершенствования организации бухгалтерского учета в рыночной экономике является ориентация его на Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО). В России выбран один из наиболее рациональных способов их применения – адаптация. Она предполагает постепенное совершенствование российских правил учета и отчетности, направленное на формирование финансовой информации высокого качества. Это соответствует подходу к проблеме большинства европейских стран и приближает экономическую интеграцию, гармонизацию систем учета и отчетности.

Многие положения российских стандартов уже привнесены в методологию отечественного учета из международной практики [1].

Изменения в области бухгалтерского учета, направленные на приведение действующих в России принципов и правил бухгалтерского учета в соответствие с мировыми стандартами, затронули и учет материальных ценностей [2].

Материально-производственные запасы (МПЗ) представляют собой один из важнейших факторов обеспечения непрерывности деятельности организации. Достоверная информация о состоянии МПЗ позволяет более надежно оценивать эффективность функционирования организации заинтересованными пользователями финансовой отчетности. Поскольку интересы заинтересованных пользователей значительно различаются, а финансовая отчетность не может удовлетворить все и информационные потребности этих пользователей в полном объеме, возникает проблема наиболее приемлемого способа отражения МПЗ в учете [3].

Основными нормативными актами, регламентирующими учет материально-производственных запасов (МПЗ), являются МСФО 2 «Запасы», МСФО 21 «Влияние изменений валютных курсов», МСФО 23 «Затраты по займам» и ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов», хотя сам предмет стандартизации в этих документах несколько различается [1].

Так же, как МСФО 2 «Запасы», ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» дает определение запасов, устанавливает правила оценки материально-производственных запасов при приемке и порядок их списания на расходы отчетного периода, предъявляет требования к раскрытию информации в бухгалтерской отчетности.

Однако МСФО 2 «Запасы» регламентирует учет запасов в целом, а ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» – только МПЗ [1].

МСФО 2 «Запасы» определяет запасы как активы:

- предназначенные для продажи в ходе нормальной деятельности;
- в процессе производства для такой продажи;
- в форме сырья или материалов, предназначенных для использования в производственном процессе или при предоставлении услуг.

Следует отметить существующее противоречие в определении МПЗ в отечественной практике учета: ПБУ 5/01 исключает из состава МПЗ активы, характеризующиеся как незавершенное производство. МСФО 2 трактует категорию запасов шире, чем ПБУ 5/01 включая в нее активы, находящиеся в процессе производства для последующей продажи [3].

Финансовая отчетность в РФ должна постепенно приближаться к МСФО. Однако она может быть признана соответствующей международным стандартам, если будет отвечать всем требованиям МСФО и интерпретациям. ПБУ 5/01 предписывает оценивать материально-производственные запасы по фактической себестоимости. Материально-производственные запасы, которые морально устарели, полностью или частично потеряли

свое первоначальное качество или их текущая рыночная стоимость, стоимость продажи снизилась, отражаются в бухгалтерском балансе на конец отчетного года за вычетом резерва под снижение стоимости материальных ценностей.[2] По российскому стандарту бухгалтерского учета материально-производственные запасы могут оцениваться по:

- 1) средней себестоимости;
- 2) себестоимости каждой единицы;
- 3) себестоимости первых по времени приобретения материально-производственных запасов (ФИФО).

Что касается международной практики, то там предусмотрено только два метода:

- 1) ФИФО (основной порядок учета);
- 2) Средневзвешенной себестоимости (основной порядок учета).

В течение отчетного года по каждой группе (виду) материально-производственных запасов в качестве учетной политики может применяться один из перечисленных выше методов оценки.

Метод ФИФО (первое поступление – первый отпуск). В общепринятом понимании применение его предпочтительно в ситуации, когда цены к концу отчетного периода падают и для потребителя более целесообразным является включение в себестоимости продукции материалов по первой цене, более высокой. Следовательно, изначальные, более высокие издержки по их изготовлению перекладываются на потребителя, а в балансе запасы учитываются в оценке на дату его составления, чем подтверждающих принципов рыночной экономики – принцип реальности оценки отдельных видов имущества. Метод ФИФО применим на предприятиях любой организационно-правовой формы собственности, так как в основе его лежит учет движения стоимостей материально-производственных запасов, а не физическое их движение в натуральных показателях по срокам поступления.

При использовании метода оценки по средней (средневзвешенной) себестоимости каждая единица (вид, группа) материально-производственных запасов, списанная на производство или оставшаяся в остатке, оценивается по стоимости, полученной путем деления суммы остатка и прихода на их количество [2].

В МСФО 2 отсутствуют конкретные критерии признания запасов в финансовой отчетности, но на них распространяются общие критерии признания активов, которые раскрыты в Принципах подготовки и составления финансовой отчетности. Актив признается таковым при выполнении следующих двух условий:

1. Существует вероятность притока будущих экономических выгод в организацию.
2. Существует возможность надежной оценки актива.

Противоречия возникают с определением критериев признания активов в качестве МПЗ в отечественном учете. В ПБУ 5/01 четких критериев нет.

Противоречивость ситуации с признанием МПЗ усугубляется тем, что в соответствии со ст. 220 Гражданского кодекса РФ, если стоимость переработки существенно превышает стоимость материалов, право собственности на новую вещь приобретает лицо, которое, действуя добросовестно, осуществило переработку для себя. В данном случае усиливается роль договора на переработку, от условий которого в конечном итоге будет зависеть момент и порядок признания в учете поступивших от заказчика МПЗ в каждом конкретном случае [3].

Порядок определения фактической себестоимости в РСБУ отличается от порядка, установленного МСФО, тем, что методы отнесения производственных накладных расходов на стоимость запасов описаны в соответствующих отраслевых положениях или инструкциях. Во многих случаях накладные расходы включаются в стоимость запасов, даже если они не могут быть прямо отнесены к производственному процессу. Например, все затраты по содержанию заготовительно-складских подразделений организации включаются в стоимость запасов;

И, наконец, в РСБУ отсутствуют указания относительно того, следует ли создавать резерв под снижение стоимости (обесценение) незавершенного производства. Согласно МСФО данный резерв должен создаваться [2].

Таким образом можно систематизировать сходства и различия учета запасов по российским и международным стандартам. Представим в таблице 1.

Таблица 1. – Сходства и различия учета запасов по российским и международным стандартам.

Сходства	Различия
Как в МСФО 2, так и в ПБУ 5/01 отсутствуют конкретные критерии признания запасов в финансовой отчетности	МСФО 2 «Запасы» регламентирует учет запасов в целом; ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» – только МПЗ
	ПБУ 5/01 исключает из состава МПЗ активы, характеризующиеся как незавершенное производство. МСФО 2 трактует категорию запасов шире, включая в нее активы, находящиеся в процессе производства для последующей продажи
По российскому стандарту бухгалтерского учета материально-производственные запасы могут оцениваться по: 1) средней себестоимости; 2) себестоимости каждой единицы; 3) ФИФО. Что касается международной практики, то там предусмотрено только два метода: 1) ФИФО; 2) Средневзвешенной себестоимости.	Порядок определения фактической себестоимости в РСБУ отличается от порядка, установленного МСФО, тем, что методы отнесения производственных накладных расходов на стоимость запасов описаны в соответствующих отраслевых положениях или инструкциях
	В РСБУ отсутствуют указания, следует ли создавать резерв под снижение стоимости (обесценение) незавершенного производства. Согласно МСФО данный резерв должен создаваться

Процесс реформирования бухгалтерского учета длительный и сложный. Многие положения, регулирующие бухгалтерский учет активов, в настоящее время недостаточно раскрывают сложившуюся ситуацию и требуют конкретизации. В частности, ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» было утверждено в 2001 г., а за пятилетний период в экономике страны произошли значительные изменения.

Дальнейшее совершенствование бухгалтерского учета должно быть направлено на активизацию использования Международных стандартов финансовой отчетности путем построения эффективного учетного процесса в организациях.[1]

Из изложенного выше можно сделать следующий вывод: в целом принципы учета материально-производственных запасов в российских и Международных стандартах бухгалтерского учета весьма близки, а существующие различия объясняются особенностями нормативной и законодательной базы в РФ.

Список используемой литературы:

1. Анциферова, В.А. Различия бухгалтерского учета материально-производственных запасов по российским и международным стандартам // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – 2006. – Т. 4. №12-1.
2. Нор-Аревян, Г.Г. Особенности организации учета материально-производственных запасов на современном этапе // Учет и статистика. – 2009. – №14.

3. Кручанова, Ю.А. Определение, признание и оценка материально-производственных запасов: российский и международный подход // Учет и статистика. – 2010. – №17.

ОЦЕНКА И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ

Брыткова Н.К., студентка 4 курса,
научный куратор: Самарина В.П., д.э.н., проф.
СТИ НИТУ «МИСиС»

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.

Машиностроение – одна из центральных отраслей экономики любого государства. От уровня развития машиностроения зависит уровень ВВП, его материалоемкость и энергоемкость. Кроме того, развитие машиностроения влияет на повышение производительности труда и эффективность работы практически всей экономики. Поэтому вполне понятно, что состояние машиностроительного комплекса должно быть постоянным предметом заботы руководства страны [1].

**Индекс производства машин и оборудования
в России, % от уровня 1991 года**

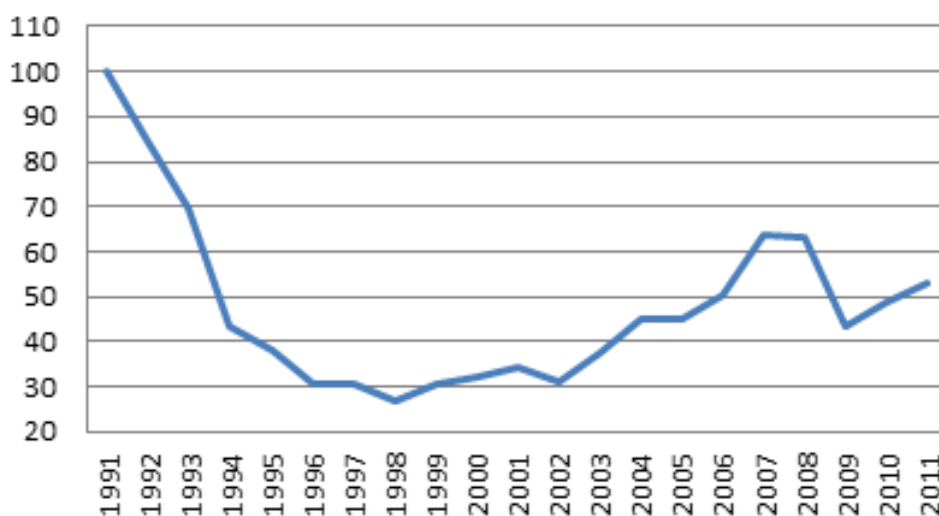


Рисунок 1 - Динамика индекса производства машин и оборудования в России в 1991-2011 годах, в процентах от значения индекса в 1991 году [4].

Трансформация российской экономики в свое время привела к значительному росту доли добывающих отраслей (нефтяной, газовой, лесной), но сильно ударила по обрабатывающему производству. И в первую очередь под удар попало машиностроение. Руководители множества заводов не могли найти рынки сбыта своей продукции, в результате чего предприятия начали банкротиться и закрываться. В определенный момент этот процесс все же удалось остановить, и сегодня в России продолжают действовать более двух тысяч предприятий, на которых работает около 4 миллионов человек, но для такой страны, как наша, это достаточно мало. В настоящее время в общем объеме производства нашей страны доля машиностроения не превышает 20%, тогда как в других развитых

странах этот показатель выше 40%. Более того, только энергетическое оборудование, произведенное в России, занимает сколь-нибудь заметное место на мировом рынке (2,5%). Остальная машиностроительная продукция не выходит за десятые доли процента, то есть практически отсутствует [2].

Данные государственной статистики утверждают, что износ оборудования в зависимости от отрасли достигает 70%. Подобная ситуация фиксируется в радиоэлектронике, вертолетостроении и судостроении. Средний возраст оборудования составляет примерно 20 лет. Таким образом, становится понятным, что ни о каком внедрении новых технологий и речи быть пока что не может. В большинстве отраслей необходима кардинальная модернизация всех технологических линий и полная замена основных производственных фондов. Сегодня лишь отдельные предприятия российского машиностроительного комплекса могут выпускать продукцию, которая может быть конкурентоспособной на международном рынке [1].

Ситуация осложняется тем, что крупные зарубежные корпорации проникают на российский рынок, повышая уровень конкуренции. Одновременно на международном рынке конкуренция также повышается, что заставляет производителей снижать рентабельность производства.

Еще одной важной проблемой является дефицит кадров. В области производства станков наблюдается длительный спад. По оценкам экспертов, более 90% основных производственных фондов – российского производства, что значительно затрудняет обновление оборудования за счет использования импортных комплектующих. Для исправления ситуации необходимо инвестировать, как минимум, 14 миллиардов долларов ежегодно в течение 10 лет [4].

Учитывая, что машиностроительный комплекс - одна из главных отраслей экономики страны, которая нужна в качестве двигательной силы для развития других отраслей, необходима срочная модернизация имеющихся производств и создание новых предприятий, отвечающих современным стандартам [3].

Последние годы объем государственной поддержки высокотехнологичного производства постоянно растет. Инвестируются значительные средства в авиастроение, транспортное и энергетическое машиностроение, судостроение, а также в развитие инфраструктуры для промышленных предприятий.

Запланированные меры по развитию машиностроения к 2015 году должны привести к достижению следующих целей:

- внутренний рынок должен вырасти до 127-130 миллиардов рублей в год;
- производство механообрабатывающего оборудования должно увеличиться до 90 миллиардов рублей;
- резко должны вырасти инвестиции (в основном, за счет привлечения заемных средств, в том числе, иностранных) в развитие рынка кредитования и лизинга;

Планируется, что к 2015 году уровень экспорта продукции машиностроения должен вырасти в два раза и еще в пять раз к 2020 году: с 17,5 миллиардов долларов в 2006 году до 92 миллиардов в 2020 году. К этому времени доля машиностроения в экспорте должна возрасти до 18% [5].

Реализация Программы должна обеспечить:

- преодоление технологического отставания российского машиностроения от ведущих стран мира на основе инновационного обновления отрасли и диверсификации производства;
- удовлетворение запросов российских потребителей в современной машинотехнической продукции, отвечающей перспективным мировым требованиям по экономической эффективности, экологическим характеристикам и ресурсосбережению;
- увеличение экспорта машинотехнической продукции;
- превращение машиностроения России в конкурентоспособную отрасль в условиях усиления глобальной конкуренции [1].

Список используемой литературы:

1. Концепции развития машиностроительного комплекса России [http://www.soyuzmash.ru]
2. Машиностроение – основа развития российской экономики // «Энергетика и промышленность России». Санкт-Петербург, 2001-2013.- №2.-с. 25-31. [http://mediatron.ru]
3. Инновационный путь развития машиностроения // Николай Сорокин, начальник Департамента промышленной и инновационной политики в машиностроении Минпромнауки РФ, к. э. н.
4. Проблемы и перспективы Российского Машиностроительного Комплекса // Общественно-политическая интернет-платформа "Русь" [http://www.rusarticles.com]
5. ФОРМИРОВАНИЕ КОНЦЕПЦИИ РАЗВИТИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ [http://do.gendocs.ru]

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПРИМЕНЕНИЯ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РОССИИ И В МИРЕ

Бушуева М.А., студент,

научный руководитель: Ермушко Ж.А., доц., к.э.н.

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Взаимодействие государства и частных компаний для решения общественно значимых задач имеет давнюю историю. Особенно интенсивное развитие государственно-частных партнерств (ГЧП) в мире, в том числе, и в ЕС, получило в последние два десятилетия, и важность данного вида партнерства растет с каждым годом.

По количеству соглашений ГЧП бесспорным лидером является Великобритания, на экономику которой по итогам 2010 года приходится 44 сделки из 112 проектов в ГЧП в целом по ЕС. С 1990 по 2009 годы доля Великобритании в общеевропейском количестве проектов в ГЧП составила 67.1%, а по их стоимости – 52.5%. Следующие результаты по численности и стоимости соглашений ГЧП в общем объеме ЕС за аналогичный период продемонстрировала Испания - 10.1% и 11.4%, соответственно. На третьей позиции Франция - 5.4% и 5.3%. Если же говорить о показателях 2010 года, то во Франции было реализовано 19 проектов в рамках ГЧП [1].

Отдельно стоит отметить перераспределение отраслевых приоритетов в европейских проектах ГЧП за последнее время. По итогам 2010 года лидером по количеству соглашений ГЧП в ЕС является сфера образования (34 %), ощутимо опережающая традиционную для ГЧП транспортную сферу (21%). Значительные позиции в общем объеме сделок ГЧП занимает и здравоохранение (17%). Важно и то, что по объему сделок в 2010 году «нетранспортные» сегменты в целом впервые заняли более половины суммарной стоимости проектов ГЧП. А совокупная доля образования и здравоохранения возросла до 35% по стоимости и до 51% по количеству сделок [1].

Так как выплаты частному инвестору при реализации проектов гчп лишь растянуты во времени на 25–30 лет, ошибочно понимать ГЧП проекты как «дешевые».

На сегодняшний день основным преимуществом ГЧП принято считать не низкую стоимость проектов, а более высокое качество.

Оно создается благодаря возможности сбалансированного распределения рисков между государством и частной компанией-инвестором.

У проектов ГЧП есть еще одно важное преимущество – публичность, открытость и прозрачность сделок.

Минимизация рисков, связанных с коррупцией и неэффективным использованием бюджетных средств, — это то самое преимущество, которое получает государство от партнерства с частным бизнесом в формате ГЧП [2].

Теперь хочется рассказать об российском опыте использования данного механизма. Россия пошла по традиционному для Европы пути – у нас активно развивается ГЧП в транспорте, а также в сфере ЖКХ, в строительстве, но пока практически нет проектов в образовательной сфере или здравоохранении. Это – именно те направления, которые в России следует развивать.

В настоящее время в России реализуется более 300 проектов ГЧП, предметом которых являются не только объекты транспортной инфраструктуры. ГЧП также затрагивает сферы ЖКХ (в виде концессий), здравоохранения и образования, физкультуры и спорта, переработки мусора, а также индустриальные парки [3].

Самыми масштабными по объемам капитальных вложений являются проекты ГЧП в области транспортной инфраструктуры. В основном они реализуются при строительстве автомобильных дорог. Тем не менее, есть редкие примеры сотрудничества государства и бизнеса в сфере железнодорожного строительства. Уникальным проектом ГЧП стала станция метро «Мякинино», построенная по инициативе ЗАО «Крокус», вложившего в проект 600 млн рублей. Это оказалось выгодно всем сторонам сделки: и Московскому метрополитену, и инвестору, обеспечившему приток клиентов в торговый центр, расположенный рядом с метро [3].

Стоит отдельно сказать о перспективах ГЧП в сфере авиаперевозок. Успешно реализованный проект реконструкции аэропорта «Пулково» в Санкт-Петербурге стал пилотным в данной сфере. Учитывая, что износ основных фондов большинства аэропортов составляет от 40% до 80%, в ближайшие годы можно ожидать новых проектов ГЧП по их реконструкции. Этот вывод подтверждается и готовностью государства софинансировать эти проекты: в 2013-2015 гг. на реконструкцию аэропортов планируется потратить 172,5 млрд руб [3].

Один из интересных проектов уже в сфере социального обеспечения — строительство сети частных домов престарелых, развиваемой Senior Group. К 2015 году планируется довести количество заведений с 5 до 25, часть из них будут открыты по программе государственно-частного партнерства. Главными регионами реализации проекта станут Московская область и Бурятия. Инвестиции в строительство домов престарелых в Московской области оцениваются в 1 млрд руб., а сроки сдачи первого объекта, обустроенного в рамках ГЧП, намечены на 2014 год [3].

Но нельзя грубо копировать опыт зарубежных стран, необходимо учитывать национальную специфику.

В России совсем недавно активизировался процесс создания нормативно-правовой базы, регулирующей взаимоотношения государства и бизнеса в рамках модели ГЧП. На настоящий момент уже в 34 субъектах РФ действуют законы о ГЧП а более чем в 20 идет работа по их принятию.

Сейчас на рассмотрении в правительстве РФ находится проект федерального закона «Об основах государственно-частного партнерства». Он учитывает имеющийся законодательный опыт, а также дополняет его необходимыми понятиями, расширяя область применения ГЧП. Новый закон сможет выстроить понятную, прозрачную и непротиворечивую законодательную систему, расширить практику сотрудничества государства и бизнеса, а это скажется на российском инвестиционном климате позитивно. С момента вступления в силу федерального закона (предположительно 1 января 2014 года) все региональные акты в течение 360 дней должны быть приведены в соответствие с новым законом [3].

В современной России именно инструменты государственно-частного партнерства становятся главным, а иногда и единственным источником реализации крупных экономически и социально важных проектов, а также повышения инвестиционной привлекательности многих сложных проектов в различных отраслях.

Список использованной литературы:

1. Развитие государственно-частного партнерства в странах ЕС и России [Электронный ресурс]: Инициативы XXI века // Интернет-журнал.– URL: <http://www.ini21.ru/> (дата обращения: 11.11.2012).
2. Бицоти Б.Б. Государственно-частное партнерство: перспектива и ретроспектива [Электронный ресурс]: Бюджет / Б.Б.Бицоти // Интернет-журнал.– URL: <http://bujet.ru/> (дата обращения: 03.11.2012).
3. Гагарин П. Масштабные проекты можно осилить только при ГЧП [Электронный ресурс]: Где это офис? / П. Гагарин // Интернет-журнал.– URL: <http://www.gdeetotoffice.ru/> (дата обращения: 27.03.2013)

ПРОГНОЗНЫЕ ОЦЕНКИ ЦЕН НА РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Вайчук М.С., студент,

научный руководитель: Борисова Н.М., ст. преп.

*Юргинский технологический институт (филиал) федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования
«Национальный исследовательский Томский политехнический университет»*

Последние 12 лет ознаменовались устойчивым ростом цен на жилье в регионах России, исключением может служить период финансово-экономического кризиса. Экономика РФ вступила в эпоху долговременного роста, и рынок недвижимости, как один из наиболее привлекательных сегментов, рос опережающими темпами – среднегодовой рост 25–30%. Главенствующей причиной данной тенденции является отставание Российской Федерации по душевой обеспеченности жильем, недостаточный темп строительства, высокий процент ветхого фонда, а также предложения жилья в быстрорастущих условиях платежеспособного спроса населения.

С 2006 года в регионах РФ наблюдается резкий скачек цен на рынке жилья. В среднем по РФ с 2006 по 2012 гг. цены на жилье возросли в 2 раза. Причем прирост цен на вторичном рынке жилья значительно больше, чем на первичном. Наибольший прирост цен на вторичном рынке жилья наблюдается в Дальневосточном федеральном округе – 229,2%, наименьший – в Приволжском федеральном округе – 178,2%. Наибольший прирост цен на первичном рынке жилья наблюдается в Северо-Западном федеральном округе – 189,3%, наименьший – в Центральном федеральном округе – 145,4. [1].

Исследование обстоятельств, лежащих в основе столь высоких темпов роста цен на жилую недвижимость в регионах России, позволяет выделить несколько фундаментальных причин стремительного удорожания недвижимости [2]:

1. Неудовлетворенный потенциальный спрос на квартиры со стороны граждан определяется устойчивым многолетним ростом доходов населения.
2. Миграционные процессы, центростремительное увеличение подвижности населения.
3. Изменение общественных представлений о комфортном жилье.
4. Большое количество ветхого и аварийного жилья.
5. Покупка жилья в инвестиционных целях.
6. Увеличение цен на нефть, а следовательно, вливание в экономику нашей страны большого количества нефтедолларов.
7. Запущенные масштабные ипотечные проекты.
8. Существенное сокращение предложения на первичном рынке жилья.
9. Повышение себестоимости строительства вследствие роста цен на строительные материалы, конструкции и изделия, а также недостаточное количество оборудованных соответствующей инфраструктурой земельных участков под застройку.

10. Влияние мирового финансово-экономического кризиса.

Для рынка жилья Кемеровской области, как и для других регионов России, последние годы развития были нестабильны. В течение последних пяти лет цены резко повышались, падали, затем снова росли. На сегодняшний день по отношению к 2003 году цены на вторичном рынке жилья возросли в 5 раза.

Заметим, что цены на региональном рынке жилой недвижимости Кемеровской области были относительно стабильны лишь в кризисный период 2008-2010 годов. После него, как и до него, цены неуклонно стремились вверх с 12012 р. в 2003 до 52432 р. в 2008 году, когда как после мирового финансово-экономического кризиса 38142 рублей в феврале 2010, до нынешних 49316 р. в 2013. Этот рост был не равномерным, а волнообразным: квартальные темпы роста цен то повышались до 27,3%.

Основной причиной, вызванной невозможностью большей части населения региона угнаться за ростом цен, является уменьшение объема платежеспособного спроса. По закону саморегулирования рынок поднимает цены до тех пор, пока количество претендующих на покупку квартир потребителей не станет равным количеству имеющегося на рынке товара. Цены на жилье постепенно стабилизируются. Остальные покупатели уходят в «отложенный спрос» – накапливают сбережения для последующего выхода на рынок при новом уровне цен.

Все разнообразие возможных вариантов внешних условий и развития ситуации на региональном рынке жилой недвижимости в Кемеровской области сводится к четырем сценариям.

Сценарий №1 – консервативный: «мягкий» переход к стабилизации по аналогии с 2009 годом – до 4 квартала 2010 года, а затем новая стадия роста цен.

Общая макроэкономическая ситуация – в целом благоприятная. Спад в сфере недвижимости, оказавшийся меньше, чем предполагали, не приводит к ее развитию. Крупные застройщики по привычке ищут помощи от государства, мелкие – выживают как могут. Банкротства на рынке – единичные, закрытых проектов тоже крайне мало. Государство ограничивает свое вмешательство в рынок, но поддерживает только крупных застройщиков. Новые форматы недвижимости постепенно импортируются, но приходят на заполненный рынок, вследствие чего прижимаются медленно и с трудом. В итоге, современная структура рынка сохраняется без существенных изменений. Кризис и трансформация рынка, таким образом, отсрочены и будут происходить медленно, 5-10 лет.

Сценарий №2 – умеренно-пессимистический: «жесткий» переход к стабилизации по аналогии с 2009 годом – до 4 квартала 2010 года.

Естественный спад спроса после бурного роста в 2008 году усилился макроэкономическими факторами, вызванными внутривнутриполитическими причинами: резко вырос отток капитала. Это вызвало 40% падение объемов продаж в новостройках, финансовые затруднения у застройщиков, и одновременно – кризис неликвидности в банковской системе (дополненный неуклюжими действиями надзорных властей), которые взаимно усиливали друг друга. Цены на жилье в регионе остановились весной 2011 года. Дальнейшие последствия – разорение строительных компаний замораживание строек.

Падению цен в области будет также способствовать нестабильная социально-экономическая обстановка в регионе, отток населения из республики и низкая покупательная способность населения – уровень безработицы в 2009 году составил рекордный максимум - 9,72 %. Все это не способствует созданию благоприятного инвестиционного климата и процветанию рынка недвижимости.

При таком сценарии возможно начало снижения цен предложения жилья, и в течение полугода, цены могут снизиться на 5–10%, а затем снова начнется рост. Развитие этого сценария в течение 2013 года возможно – при условии высокой эффективности действий финансовых властей и игроков рынка, поддержанных общенациональным консенсусом элит, медиа-сообщества и населения.

Сценарий №3 – кризисный: по мнению экспертов и аналитиков, на данный момент отмечается спад в производстве в крупных государствах, что еще раз оправдывает опасения на счет финансового кризиса 2013 года. Рост уровня цен и низкий уровень производства крупных мировых предприятий лишь подтверждают опасения. В результате падает платежеспособность населения и соответственно – спрос на жилье. Начинается масштабный процесс слияний-поглощений в строительном секторе. В случае реализации подобного сценария цены на жилье упадут в течение 2013-2014 года на 30-40%, а восстановление начнется за пределами 2015 года.

Сценарий №4 – катастрофический: несмотря на принятые предкризисные стабилизационные меры властями России, кризис затрагивает в полной мере и нас. Цены на сырье начнут падать в цене на мировом рынке, что повлечет за собой катастрофические последствия для России. Падение цены на эти ресурсы приведут к серьезному понижению курса рубля, что понизит покупательную способность населения [3].

Уже сегодня на всех этапах существования недвижимости, для создания условий развития региональных рынков жилья, включая переход к активному ценообразованию необходимо осуществить требуемые меры:

- нормализовать политическую и социально-экономическую обстановку в регионе;
- сформировать систему мониторинга цен на жилье при непосредственном участии в этом процессе государственных и муниципальных органов;
- предотвратить возможность спекулятивного вмешательства агентств недвижимости на рост цен;
- освободить этот сегмент рынка от влияния теневой экономики, путем открытости информации о ценах на жилье;
- повысить осведомленность населения в области цен на недвижимость. Этого можно добиться посредством разработки и внедрения в практику деятельности учреждений технической инвентаризации и регистрации сделок с недвижимостью экономически обоснованных программ оценки жилья.

Указанные меры могут быть реализованы опосредованно, через инструментарий правового регулирования, который выступает как основной метод государственного управления рынками жилья.

Список используемой литературы:

1. Цены на рынке жилья // Федеральная служба государственной статистики. [1999—2013]. Дата обновления: 05.03.2013. http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/tariffs (дата обращения: 05.03.2013).
2. Шуваров Р.А. Оценка возможностей повышения инвестиционной активности на современном российском рынке жилой недвижимости. – М.:ДСМ Пресс, 2007. – С. 334-339.
3. Стерник Г.М. Сценарный прогноз развития ситуации на рынке недвижимости России // Рынок недвижимости России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.realtymarket.org> . – Загл. с экрана.

УПРАВЛЕНИЕ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ В СИСТЕМЕ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Вакуленко Я.И., соискатель
СТИ НИТУ «МИСиС»

Сегодня усиливается внимание государства к вопросам повышения эффективности деятельности всех уровней публичной власти, в том числе и органов местного самоуправления. Слова «управление эффективностью», «управление по результатам» в

последнее время становятся все более привычными для тех, кто работает в сферах государственного и муниципального управления.

Главная задача органов местного самоуправления состоит в том, чтобы предоставлять населению качественные, экономически обоснованные услуги с неукоснительным соблюдением законодательства, принципов разумности и справедливости. Эта задача требует от муниципальной власти эффективного управления ресурсами и процессами, относящимися к ее компетенции.[5]

Проблема оценки деятельности органов местного самоуправления состоит в том, что результаты их работы с трудом поддаются оценке вследствие многосторонности их деятельности: трудно оценить эффективность работы, когда она является результатом совместной деятельности; когда между действием и результатом существует значительный временной лаг. Во многих случаях результат такой деятельности измерить не возможно в принципе. Как известно, власти не производят продукт, а выполняют целый ряд обязательств – в частности, обеспечивают жизнеспособность и безопасность общества. Во многих случаях власти несут ответственность за решение сложных, не имеющих однозначного решения проблем, в связи, с чем их работа не всегда эффективна и результативна. [5]

Суть системы управления по результатам довольно проста: организация формулирует, каких целей она хотела бы добиться, и определяет показатели, которыми можно оценить достижение этих целей. После выполнения производственных задач становится ясно, достигнуты ли запланированные результаты. И если да, то какой ценой.

Система оценки эффективности должна побуждать ОМСУ формулировать цели для различных программ, за выполнение которых они ответственны, и определять временной период, в течение которого эти цели будут достигнуты. Обязательства по достижению каждой из этих целей затем фиксируются в показателях эффективности деятельности ОМСУ.

Оценка эффективности может быть реализована при соблюдении следующих принципов:

- прозрачность. Именно прозрачность обеспечивает возможность участия граждан и местных сообществ в функционировании ОМСУ.

- самообучение. Используя систему оценки эффективности для «самообучения», организация делает шаг в своем развитии.

- поощрение или штрафные санкции. Аттестация может сопровождаться поощрением за хорошее качество работы или – в случае недостаточной эффективности – применением штрафных санкций. И поощрение и штрафные санкции обычно носят финансовый характер. [3]

Для управления по результатам важен в первую очередь конечный продукт – и такая установка является хорошим стимулом для качественного выполнения работы: вознаграждается результат, а не благие намерения или кропотливые усилия.

В Российской Федерации в настоящее время оценка эффективности деятельности муниципальных образований производится в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 28 апреля 2008 г. № 607 и Распоряжением Правительства Российской Федерации от 11 сентября 2008 г. № 1313-р.

Президентом Российской Федерации утвержден перечень показателей для оценки эффективности деятельности ОМСУ городских округов и муниципальных районов. Доклады о достигнутых значениях показателей за отчетный год и их планируемых значениях на трехлетний период представляются муниципалитетами ежегодно, до 1 мая, в высший исполнительный орган государственной власти субъекта Российской Федерации. [1]

Органам власти субъектов Российской Федерации рекомендовано выделять за счет бюджетных ассигнований из бюджета субъекта Российской Федерации гранты городским округам и муниципальным районам в целях содействия достижению наилучших значений показателей деятельности ОМСУ городских округов и муниципальных районов.

Правительством Российской Федерации разработан и утвержден перечень дополнительных показателей, в том числе необходимых для расчета неэффективных

расходов местных бюджетов. Для формализации представляемых показателей подготовлена типовая форма доклада о достигнутых значениях показателей и их планируемых значениях на трехлетний период, а для практического осуществления стимулирования муниципалитетов – методические рекомендации о порядке выделения грантов за счет бюджетных ассигнований из бюджета субъекта Российской Федерации. [2]

Постановлением Правительства Российской Федерации от 17 декабря 2012 года №1317 «О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 28 апреля 2008 г. №607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов» и подпункта «и» пункта 2 Указа Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. №601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления» значительно сокращено количество показателей, упрощена методика мониторинга эффективности деятельности органов местного самоуправления, в частности были исключены расчеты неэффективных расходов, упрощен расчет комплексной оценки показателей для размера расчетов грантов, введена оценка населением эффективности деятельности руководителей органов местного самоуправления, а также критерии соответствующей оценки. [2]

Говоря о зарубежном опыте управления по результатам в системе ОМСУ, следует отметить опыт Великобритании. Главная цель реформирования местного управления в этой стране – повышение качества общественных услуг, предоставляемых населению. Совершенствование работы местных органов власти осуществляется с использованием различных моделей управления качеством. [4]

Усилия по совершенствованию местного управления предпринимаются по многим каналам, но главное внимание уделяется следующим вопросам:

- внедрению различных моделей управления качеством в работу местных организаций;
- развитию национальной информационной сети по качеству, в которую входят 25 местных сетей, состоящих из представителей всех групп общественного сектора;
- использованию возможностей Интернета для распространения прогрессивной практики местных организаций и поддержки инновационных идей;
- реализации проекта по сравнению показателей работы с лучшими организациями и изучению современного опыта.

Самым общим механизмом является модель “Превосходство в работе”. Другие схемы относятся к отдельным областям деятельности. [4]

Основная задача – изменить подход ОМСУ к оценке своей деятельности и сосредоточить их внимание на осознании и развитии новых ценностей в работе: ориентация на потребителей и конечные результаты; постоянное совершенствование своей деятельности и осуществление инноваций; вовлечение персонала в принятие решений; управление процессами на основе анализа информации; стратегическое видение; развитие партнерства, как между внутренними подразделениями, так и с внешними организациями; долгосрочное планирование; коллективная ответственность за результаты работы, учет фактора времени.

При проведении оценки эффективности деятельности ОМСУ в Белгородской области рассматриваются все муниципальные районы и городские округа. Оценка проводится по трем группам в соответствии с уровнем социально-экономического развития муниципальных образований. Старооскольский городской округ входит в первую группу. Также в нее входят Губкинский городской округ и городской округ «Город Белгород».

По итогам комплексной оценки в 2011 году первое место в группе занял город Белгород (грант в размере 1 млн. рублей), Старооскольский городской округ на втором, Губкинский – на третьем.

Также были определены лучшие по отдельным направлениям (с присуждением гранта в размере 150 тыс. руб. за каждое направление):

Старооскольский городской округ:

— «Качество жизни»;

- «Жилищное строительство и обеспечение граждан жильём»;
- «Общее и дополнительное образование».

Губкинский городской округ:

- «Экономическое развитие»;
- «Дошкольное образование»;
- «Организация муниципального управления».

В настоящее время органам местного самоуправления предложены критерии для использования при планировании и подведении итогов работы, а также для оценки эффективности собственной работы в сравнении с другими органами местного самоуправления. Следует отметить взаимосвязь и взаимодействие показателей, характеризующих социально-экономическое развитие муниципальной территории и показателей эффективности работы органов управления субъектов РФ. Данная взаимосвязь обусловлена зависимостью между результатами деятельности органов местного самоуправления и эффективностью организации и реализации управления на региональном уровне.

Существующий в настоящее время подход к оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления обеспечивает универсальность такой оценки, и таким образом позволяет оценивать деятельность органов управлений муниципальных образований только по обобщенным показателям, не отражающим специфические особенности различных муниципалитетов.

Управление по результатам на муниципальном уровне должно включать в себя ряд внутренне взаимосвязанных направлений, которые охватывают практически все управления муниципальным образованием: ответственную финансовую политику, бюджетирование по результатам, оптимизацию организационной структуры, привлечение квалифицированных кадров, внедрение конкурентных начал при предоставлении муниципальных услуг и т.д. В таком случае основными факторами, играющими важную роль в формировании системы управления по результатам в ОМСУ, будут:

1. Стратегический план развития муниципального образования - перечень приоритетов и целевые установки, ориентированные на достижение определенных конечных результатов, выраженных в конкретных количественно измеримых показателях социально-экономического развития, которые необходимо достичь путем проведения экономической, бюджетной, инвестиционной и иных политик.

2. Эффективная структура ОМСУ - структура ОМСУ и муниципальных учреждений должна соответствовать приоритетным направлениям. По каждому приоритету определяются структурные подразделения, руководители которых должны нести всю полноту ответственности за достижение стратегических целей.

3. Разработанная система показателей для оценки эффективности работы и достижения стратегических целей, как с количественной, так и с качественной стороны.

4. Отлаженная система информационных потоков, позволяющая оперативно обеспечивать руководителей достоверной информацией для анализа и оценки эффективности осуществляемых действий и достижения заданных целей. [4]

Таким образом, эффективное применение принципов управления по результатам предполагает наличие, с одной стороны, эффективной цепочки происходящих экономических процессов, с другой – должным образом выстроенной информационной системы управления, которая обеспечивала бы ответственных лиц на всех уровнях иерархии управления информацией о развитии муниципалитета в целях оценки его эффективности и выработки дальнейших управленческих решений.

Список используемой литературы:

1. Указ Президента Российской Федерации от 28.04.2008 г. № 607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов».

2. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 11.09.2008 г. № 1313-р «О реализации Указа Президента РФ от 28.04.2008 № 607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов».

3. Постановление Правительства РФ от 17.12.2012 г. № 1317 «О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 28.04.2008 г. № 607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов» и подпункта «и» пункта 2 Указа Президента Российской Федерации от 7.05.2012 г. № 601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления».

3. Ханс де Брюйн. Управление по результатам в государственном секторе/ Пер. с англ. – М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2005. – 192 с.

4. Джеффри Садлер, Виктор Лобанов. Повышение эффективности работы органов местной власти: опыт Великобритании // Проблемы теории и практики упр. – 2001. – № 2.

5. Цветков О.Н. От управления затратами к управлению по результатам: информационно-аналитическая система управления реализацией стратегии социально-экономического развития//Вопросы государственного и муниципального управления. – 2010. – №2.

АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЙ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ В БЮДЖЕТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Воротынцева Е.С., студентка 3 курса
научный руководитель: Кобзева А.Г., ассистент
СТИ НИТУ «МИСиС»

Центральное место в системе государственных финансов занимает государственный бюджет – имеющий силу закона финансовый план государства на текущий финансовый год. Бюджетный кодекс Российской Федерации определяет бюджет как «форму образования и расходования фонда денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления» [1]. Аккумулируя с помощью государственного бюджета денежные средства, государство через финансовые механизмы осуществляет выполнение возложенных на него обществом политических, экономических и социальных функций, а именно содержание государственного аппарата, армии, правоохранительных органов, выполнение социальных программ, реализация приоритетных экономических задач и т.д.

Государственный бюджет состоит из двух дополняющих друг друга взаимосвязанных частей: доходной и расходной. Доходная часть представляет, количество и пути поступления средств на финансирование деятельности государства, а также слои общества отчисляющих свои доходы. Доходы бюджета – это денежные средства, поступающие в безвозмездном и безвозвратном порядке в соответствии с законодательством Российской Федерации в распоряжение органов государственной власти Российской Федерации [2].

Структура доходов непостоянна и зависит от конкретных экономических условий развития страны, рыночной конъюнктуры и осуществляемой экономической политикой политики. Рассмотрим изменение структуры доходов (см.рисунок 1).

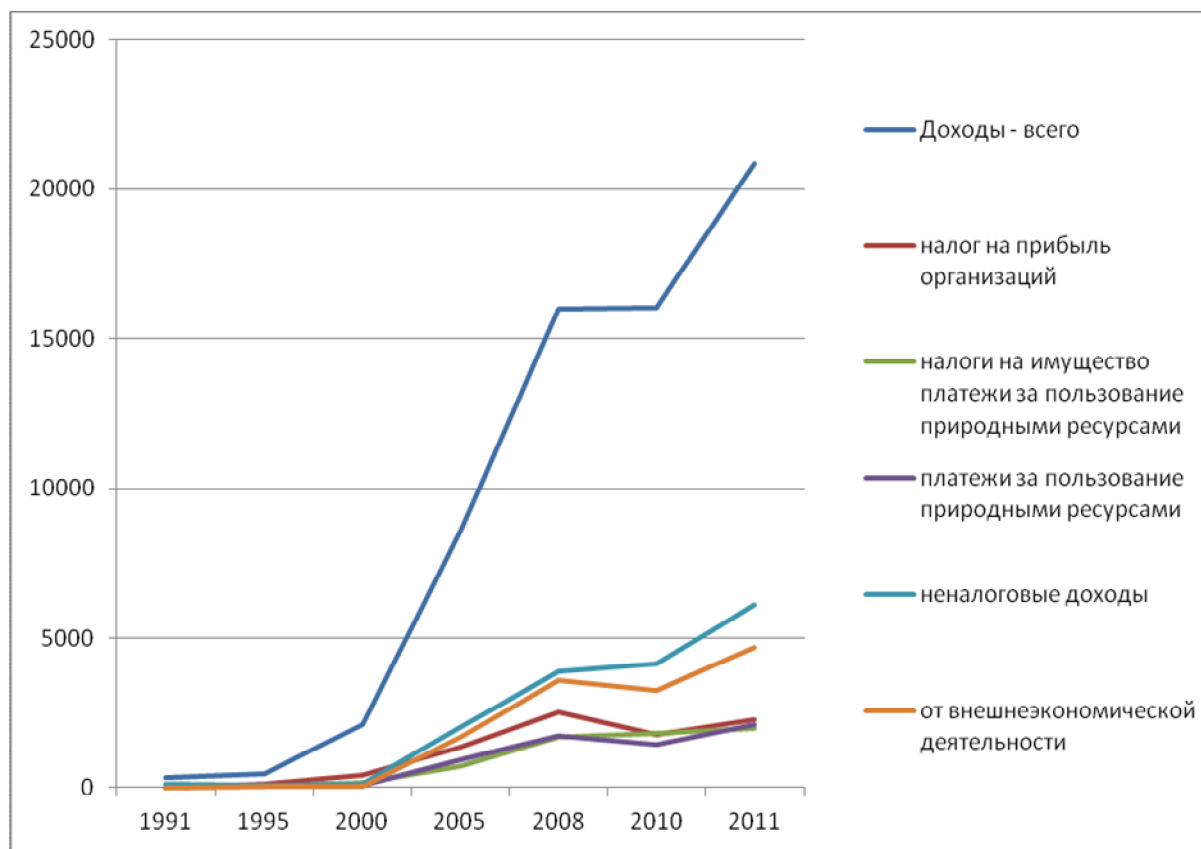


Рисунок 1 - Доходы в Российской Федерации

Рисунок 1 показывает, что в 2008 году рост доходов был приостановлен, а налог на прибыль организаций и налог на доходы физических лиц вовсе пошли на спад, что соответствует началу кризиса в России. С 2010 года вновь наблюдается рост доходов.

Динамика доходов федерального бюджета

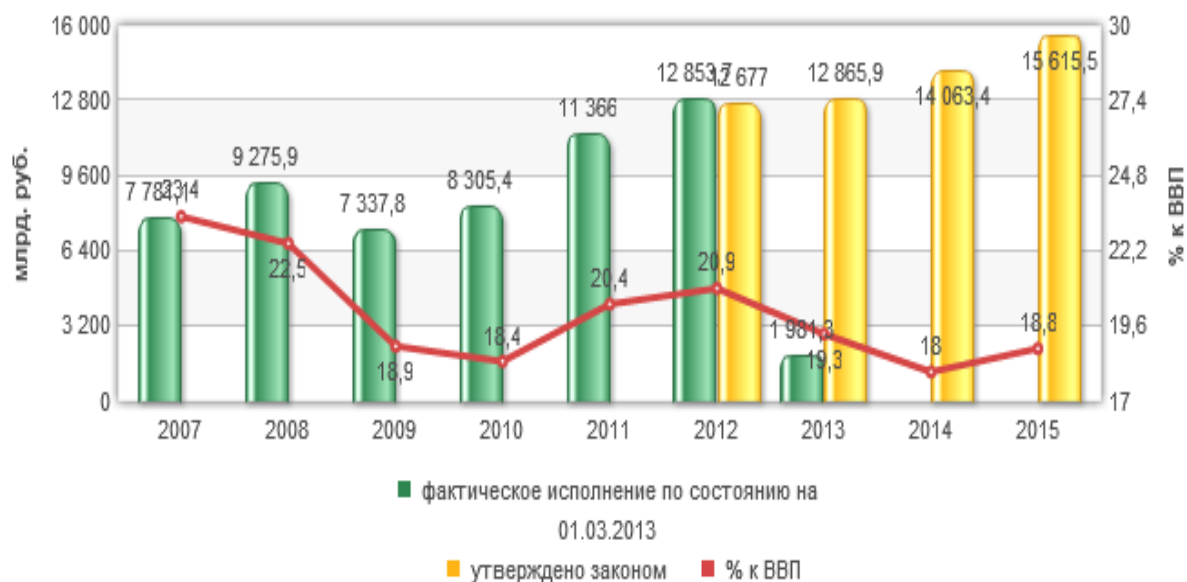


Рисунок 2 - Динамика доходов федерального бюджета

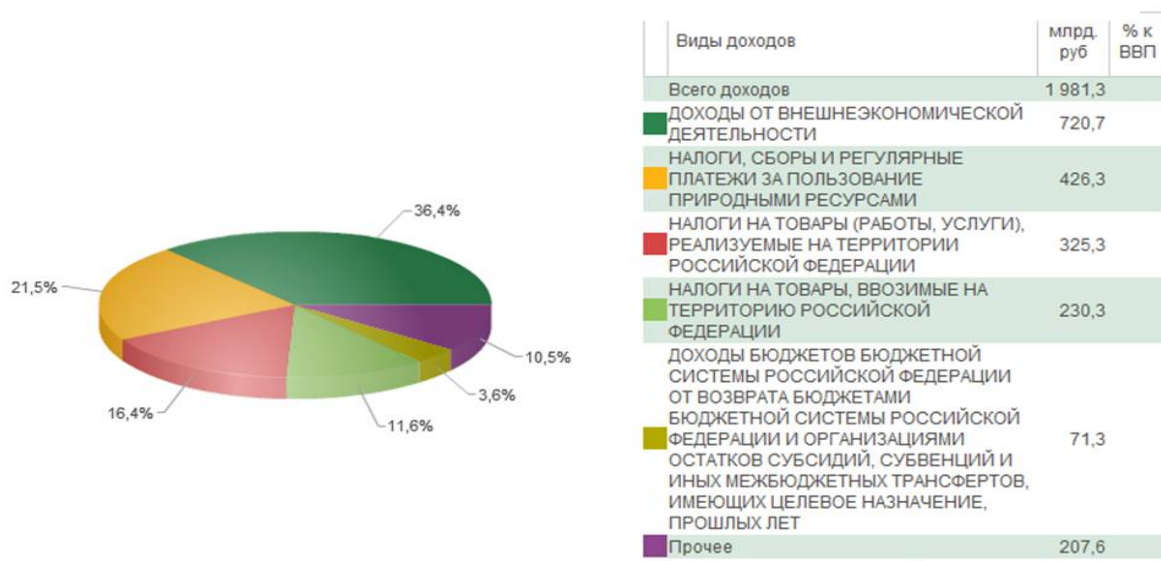


Рисунок 3 - Прогноз структуры доходов на 2013г.

Исходя из представленных показателей на рисунке 2, можно сказать, что сумма фактических доходов Федерального бюджета РФ в 2012г. превысила ожидаемый доход по плану. То есть фактический доход, поступивший в Федеральный бюджет в 2012 году больше, чем планировалось. На рисунке 3 представлено прогнозируемое превышение фактических показателей по сравнению с плановыми в статьях налогов, сборов и регулярных платежей за пользование природными ресурсами и доходов от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности.

Наибольшими из перечня статей доходов оказались доходы от внешнеэкономической деятельности, как по плану, так и фактически.

Ожидалось, что вторым по величине объема будут доходы от налогов на товары, но фактически вторым по величине объема доходов федерального бюджета РФ за 2011 год оказались налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами.

Любое изменение структуры бюджетных доходов отражает изменения в экономических процессах. Расходная часть показывает, на какие цели направляются аккумулированные государством средства.

Расходы государственного бюджета – экономические отношения, возникающие при распределении централизованного денежного фонда государства, в связи с использованием его по отраслевому, целевому, территориальному назначению, часть централизованных ресурсов государства. Категория расходов бюджета проявляется через конкретные виды расходов, каждый из которых может быть охарактеризован с качественной и количественной сторон. Качественная характеристика позволяет определить экономическую природу и социальное предназначение каждого вида бюджетных расходов, количественная – их размер [3].

Расходы по различным согласно данным Федеральной службе государственной статистики стабильно увеличиваются. С 2008 года расходы уменьшаются в связи с кризисом в России. С 2010 года расходы государственного бюджета также, как и до кризиса начинают увеличиваться [4].



Рисунок 4 - Динамика расходов федерального бюджета



Рисунок 5 - Прогноз структуры расходов федерального бюджета на 2013г.

По данным рисунка 5, можно сделать вывод, что наибольшее внимание по части финансирования оказывают социальной политике, а вот межбюджетные трансферты общего характера бюджетам субъектов РФ и муниципальные образования наоборот занимают последнее место среди статей расходов бюджета РФ. К 2014 году планируется значительно увеличить расходы по следующим статьям: национальная оборона, национальная безопасность и правоохранительная деятельность, социальная политика, обслуживание государственного и муниципального долга. По остальным статьям, наоборот, планируется снизить расходы.

Значительное изменение в сумме расходов предвидится по статье «Национальная оборона». По сравнению с 2012 годом расходы планируется увеличить в 2014 году на сумму 884,1 млрд. руб.[5]

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что центральным элементом финансовой системы страны является государственный бюджет. Бюджет служит для аккумуляции финансовых ресурсов и их использования на выполнение основных функций государства.

Таким образом, бюджет является инструментом экономической и социальной политики, служит для перераспределения части валового внутреннего продукта страны с учетом общественных интересов. С помощью бюджета государство осуществляет

перераспределение валового внутреннего продукта между отраслями, регионами страны, а также между отдельными субъектами экономики. Цели такого перераспределения различны. К ним может относиться содействие развитию приоритетных отраслей экономики; поддержка тех ее секторов, которые являются убыточными или низко рентабельными, но имеют высокую социальную значимость (например, сельское хозяйство), а также необходимы для обеспечения национальной безопасности; выравнивание социально-экономического развития отдельных регионов страны; преодоление чрезмерной дифференциации доходов граждан и др.

Проведя анализ исполнения Федерального бюджета РФ за 2011 год, я выяснила, что доходов было получено больше, чем ожидалось, а расходов было произведено, наоборот, меньше

Анализируя плановые показатели федерального бюджета РФ на 2012-2014 годы, я пришла к такому выводу, что в период 2012-2014 годов планируется постоянное увеличение расходов федерального бюджета РФ. Также по данным диаграмм выяснилось, что в 2012-2014 годах ожидается дефицит Федерального бюджета РФ. Причем в 2013 году его величина будет наибольшей.

Список используемой литературы:

1. Бюджетный кодекс РФ. Официальный текст. - 2-е изд., доп. – М.: Издательство НОРМА, 2000. – 235с.
2. Казанская, А.Ю. Финансы и кредит Учебно-методическое пособие для самоподготовки к практическим занятиям (в вопросах и ответах). Таганрог: ЮФУ, 2007 [Электронный ресурс]// http://www.aup.ru/books/m177/2_26.htm
3. Леонтьев, В.Е., Радковской Н.П. Роль финансово-кредитной системы в реализации приоритетных задач развития экономики. Материалы 4 (15)-й международной научной конференции. 17-18 февраля 2011г.: сборник докладов. Т.1 /под ред. д-ра экон. наук проф. Н.П. Радковской. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2011. – 334с.
4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] // <http://www.gks.ru/>
5. Министерство финансов Российской Федерации Электронный ресурс]// www.minfin.ru

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Верхогляд Е., студент гр. ЭМ-10-2д,
научный руководитель: Заякина И.А., к.э.н., доц.
СТИ НИТУ «МИСиС»

Поскольку инновации являются неотъемлемой частью развития современного общества, а Белгородская область один из привлекаемых регионов России для инвесторов, то закономерно, что они коснулись и нашего региона.

Основные направления перехода российской экономики к инновационному социально- ориентированному типу развития являются целевым ориентиром развития Белгородской области, включающим:

- развитие человеческого потенциала;
- создание высококонкурентной институциональной среды, стимулирующей предпринимательскую активность и привлечение капитала в экономику;
- структурную диверсификацию экономики на основе инновационного технологического развития;
- закрепление и расширение конкурентных преимуществ в традиционных сферах (аграрный сектор, переработка природных ресурсов);

- расширение и укрепление внешнеэкономических позиций, повышение эффективности участия в общероссийском и мировом разделении труда;
- переход к новой модели пространственного развития экономики [1].

Сегодня в области на базе высших учебных заведений действуют 92 малых инновационных предприятия, из них 61 – создано в соответствии с Федеральным законом № 217-ФЗ от 2 августа 2009 года, согласно которому права пользования результатами интеллектуальной деятельности университетов (патенты, свидетельства, секреты производства) внесены в уставный капитал 30 предприятий, созданных в 2011 году, остальные 31 – заключили с вузами договор о совместной деятельности в целях научно-технического сотрудничества [2].

Для наглядного примера пользы инновационного развития можно привести некоторые данные в промышленности Белгородской области, когда на инновационной базе виден рост некоторых показателей: в первом полугодии 2012 года обеспечен рост промышленного производства, который по сравнению с аналогичным периодом 2011 года в сопоставимых условиях составил 104% (по России – 103,1 %), в том числе по видам экономической деятельности «добыча полезных ископаемых» - 103%, «обрабатывающие производства» - 106,2 %.

Хотелось бы отметить особую важность человеческого фактора в развитии экономики. Сегодня, практически на всех уровнях управления наблюдается всё большее понимание того, что без учета влияния человеческого фактора невозможно эффективно двигаться вперед. Практически во всех политических и экономических выступлениях последнего времени можно услышать о возрастающей роли человека как экономического субъекта.

Формирование предпосылок для перехода к инновационному социально-ориентированному типу развития требует поиска новых управленческих решений, способствующих созданию условий для дальнейшего повышения качества жизни населения области на основе интенсивного развития экономики.

В целом, комплекс проблем развития инновационной среды в Белгородской области в своих основных проявлениях аналогичен большинству регионов страны:

- невысокая инновационная активность предприятий;
- невысокая инновационная восприимчивость [3].

В качестве решения этих проблем выдвигается проведение мероприятий по созданию и развитию инновационного кластера региона, а именно: реализация концепции Белгородской интеллектуально-инновационной системы (БИИС). Она призвана мобилизовать все творческие силы, интеллектуальный потенциал области на инновационный прорыв. Идея создания Белгородской интеллектуально-инновационной системы возникла у группы экспертов в процессе глубокого анализа Стратегии развития области до 2025 года. По мнению ученых, у Белгородской области есть потенциальные точки инновационного роста во всех сферах [4].

Ключевым объектом БИИС является строящийся на юго-западе города Белгорода комплекс «Аврора Парк», который призван сохранить и развивать интеллектуальный потенциал области и привлечь специалистов извне. Основной целью данного основного проекта является формирование на территории Белгородской области экосистемы инноваций. Успешность организации БИИС может быть проиллюстрирована показательным опытом создания инновационного центра «Сколково» (инновационный рейтинг Московской области значительно вырос) ввиду наличия схожих принципов организации этих технопарковых структур.

Список используемой литературы:

1. Современные проблемы науки и образования – [Электронный ресурс] - [http://www.science-education.ru/104-6576]
2. Белэкономика – [Электронный ресурс] - [http://arsmotorgroup.ru/beleconomia.html]

3. Проблемы современной экономики – [Электронный ресурс] - [<http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3875>]
4. Мир Белогорья – [Электронный ресурс] - [<http://mirbelogorya.ru/index.php?option=com>]

ПОВЕДЕНИЕ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ НА РЫНКЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Гнедаш Е.В., студент,

научный руководитель: Чернышева Т.Ю., к.т.н., доц.

«Юргинский технологический институт (филиал) Национального исследовательского Томского политехнического университета»

Потребительский рынок информационных технологий изменяется под влиянием недавно появившихся ценностей и предпочтений покупателей, которые формируются мировой экономикой и появлением социальных сетей. Эти макро тенденции ограничиваются вопросом ценности: что покупатели полагают довольно ценным, чтобы за это отдавать деньги и каким образом поставщики услуг в области ИТ могут на это отреагировать, чтобы повысить свои продажи [1]. К потенциальным потребителям относятся: дополнительные пользователи, секретари и менеджеры, среднее звено, руководство – высшее звено, частные предприятия. Процесс принятия решений покупателем рассматривается в составе таких этапов как: осмыслением покупателем наличия проблемы, поиск информации, выбор альтернатив покупки и оценка, покупка, применение покупки и оценка данного решения. Факторы поведения потребителя, оказывающие влияние на структуру потребления, делят на внешние и внутренние. К внешним факторам относятся: демография, ценности, культура, социальный статус, домохозяйство и семья. В качестве внутренних факторов потребительских решений выступают характеристики, внутренне свойственные покупателю как индивидууму: обучение, память, восприятие, мотивы, эмоции и личность. Потребитель может повысить эффективность изучения рынка ИТ-услуг путем использования следующих источников информации, обладающих различной степенью надежности. Коммерческие источники информации, в которых доминирует производитель - реклама, мнения и советы со стороны персонала фирмы, брошюры. Преимущество информации такого типа состоит в том, что она бесплатна и легкодоступна. Однако подобная информация страдает неполнотой, она акцентирует положительные качества товара/услуги и затушевывает остальные. Персональные источники информации, где доминирует потребитель, - это информация из сообщений друзей, соседей, лидеров общественного мнения или то, что в просторечии именуется сплетнями. Информация подобного типа может быть с легкостью адаптирована к потребностям будущего покупателя. Условием ее надежности с очевидностью является личность человека, передающего информацию. Нейтральные источники информации (публичные) – средства массовой информации, интернет. Преимущество подобных источников - их объективность, фактическая природа и компетентность приведенных мнений. Эмпирические источники информации - Ваш собственный опыт.

Качество товара, репутация фирмы, и цена — ключевые параметры любого рынка. Отрасль информационных технологий – это сфера, где эффект репутации играет наиболее значимую роль в условиях современного рынка. Роль репутации заключается в том, чтобы проинформировать потребителей о том, что товар содержит те или иные качественные характеристики, представляющие значимость для клиента. Однако создание и поддержание адекватной репутации требует от компании — высоких издержек, при том часть издержек останется невозвратными затратами. Кроме того, потребители, как правило, не представляют собой однородную массу. Одним потребителям нужно только самое высокое качество. Другие — не готовы платить высокую цену.

На сложившихся рынках покупатели сократили свои издержки после цепи переломных периодов в экономике. Тем не менее в период рецессии потребители придают больше значение технологиям для доступа к коммуникации и контенту, что приводит к экономии на более дорогостоящие продукты. "Рынок покупателей" создают тяжелые времена. Следовательно, IT-рынок должен адаптироваться к изменяющимся ожиданиям потребителей. Сюда входит:

- переход к маркетинговым методам, принимающим к сведению замедление темпов экономического роста,
- более широкий спектр выбора ассортимента и самые выгодные продукты,
- повышение удобств для клиентов [2].

Рынок потребителей всё чаще прибегает к социальным сетям за информацией и новостями и все больше отходит от устоявшихся каналов СМИ. Самостоятельно стимулируемые схемы использования IT управляют движением рынка, совершенно изменяющие действия потребителей. Поставщики IT должны предусмотреть эти изменения в поведении покупателей, чтобы создать в новом соцсетевом окружении надежное фигурирование. Производители должны направиться на упрощение своих продуктов, обратную связь с пользователем, на цены, на упрочнение своего бренда, а также найти возможность предоставить платные услуги помощи пользователям, которые испытывают сложности с конфигурированием и установкой нового оборудования и услуг в домашних условиях. Способность предоставить привлекательный и интуитивно понятный пользовательский интерфейс стала важнейшим фактором отличия между конкурирующими производителями IT. Самый ценный продукт, который поставщики IT услуг могут предложить потребителям, это свободное время в течение дня, чтобы делать вещи, которые потребители хотят или должны сделать. Продукты и услуги, помогающие использовать свое время более эффективно и/или приятно, будут самыми ценными. Следовательно, разработчики должны нацелиться на упрощение своих продуктов, на цены, укрепление бренда, обратную связь и взаимодействие с пользователем, а также рассмотреть возможность предложить платные услуги помощи для клиентов, испытывающих трудности с установкой и конфигурированием нового оборудования и услуг у них дома.

Что же произойдет на рынке, если не всех целевых потребителей волнует высокое качество товара? Предположим, что мы имеем дело с традиционной моделью Хотеллинга для двух фирм и ее стандартными предпосылками. Пусть фирмы расположены на границах линейного города, они не могут менять свое местоположение, но могут конкурировать ценами. Потребители, которые высказывают в поддержку товара только одной из фирм, представляют собой сферу монопольной власти данной фирмы. Конкуренция между фирмами возможна только в области, где покупатели могут между собой сравнивать товарные характеристики. Значит, только в отношении доли совокупного спроса линейного города можно употребить представление о предельном потребителе. Предположим, что часть потребителей, которые предпочитают те или иные характеристики товара, зависит от величины затрат фирмы на создание репутации. Следовательно, чем выше величина подобных расходов, тем, при прочих одинаковых условиях, увеличивается вероятность того, что большая часть покупателей рынка выберет данный товар. Чем большей долей покупателей фирма желает овладеть, тем выше должны быть ее затраты на формирование адекватной репутации. Но само по себе число потребителей не может быть увеличено за счет подобных расходов. Цель каждой фирмы состоит в том, чтобы максимально увеличить свою функцию прибыли. Равновесная цена оказывается выше в условиях наличия эффекта репутации, чем при отсутствии подобных затрат. Эта разница в ценах может рассматриваться как плата за создание доверия, плата за рыночную информацию. Рост транспортных затрат ведет к росту как равновесной цены, так и расходов на формирование репутации фирмы. На создание репутации рост средних расходов ведет к росту прибыли фирм. С одной стороны, рост средних расходов выражает увеличение общих издержек на создание репутации. Однако, с другой стороны, это ведет к росту числа информированных

потребителей, которые заинтересованы в данном товаре, и к приросту равновесной рыночной цены. Поскольку второй эффект (эффект спроса) доминирует над эффектом издержек, совокупная прибыль фирм увеличивается[3].

Изучение поведения покупателей на рынке ИТ-услуг - сложный и трудоемкий процесс. Однако он позволяет собрать и проанализировать информацию, столь необходимую руководителям ИТ-бизнеса для принятия управленческих решений. Ситуация на рынке ИТ-услуг характеризуется большой динамичностью и состоит из множества факторов, неожиданно изменяющих планы и устойчивость предприятий. Понимание потребностей покупателей и сущности процесса покупки - основа успешного маркетинга.

Список используемой литературы:

1. SDEP.RU Тенденции потребительского ИТ-рынка//[Электронный ресурс] Режим доступа: http://sdep.ru/news/?record_id=99364. Дата обращения: 27.04.12
2. СМАРТ СОРСИНГ Домашние пользователи — крупнейшие потребители ИТ в России//[Электронный ресурс] Режим доступа: http://smartsourcing.ru/blogs/otraslevye_novosti_i_sobytiya/1726. Дата обращения: 18.10.2012
3. Розанова, Н.М. Бакаев, С.С. Эффект репутации на рынках доверительных товаров: деятельность ИТ-компаний в России [Текст] / Н.М. Розанова, С.С. Бакаев //TERRA ECONOMICUS. – 2010.- №2. – С.44-57

ПРОБЛЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ И СОЦИАЛЬНОЙ АДАПТАЦИИ МОЛОДЁЖИ НА РЫНКЕ ТРУДА

Дмитрова А.С., студентка 1 курса,
научный руководитель: Демина В.В., доцент, к.э.н.
СТИ НИТУ «МИСиС»

В современных социально-экономических условиях быстрого информационного развития, обновления научно-технического прогресса, перед молодыми людьми, помимо задачи овладения знаниями в процессе получения образования, и даже всей жизни, стоит задача профессиональной адаптации. Профессиональная адаптация (occupational adjustment) – это процесс вхождения человека в профессию и гармонизация взаимодействий его с профессиональной средой. [1] Проблема адаптации молодых выпускников на рабочем месте определяется эффективностью функционирования институтов, таких как образование, семья, занятость, профессия.

На современном рынке труда по-настоящему конкурентоспособным будет работник, который хорошо знает технические особенности своей профессии. Поэтому традиционный подход к высшему образованию, ориентированный на решение одной задачи – обучить молодого человека определенной специальности, на сегодняшний день, по нашему мнению, недостаточен, необходимо также научить будущего выпускника ориентироваться и позиционировать себя на рынке труда [3].

В Старооскольском технологическом институте им. А.А. Угарова (СТИ НИТУ «МИСиС») в настоящее время в условиях повышенного внимания государства и общества к проблемам трудоустройства молодежи реализуется ряд направлений по содействию занятости студенческой молодежи и созданию эффективной системы трудоустройства выпускников, позволяющей в дальнейшем успешно ориентироваться и представлять себя на рынке труда.

Для более успешного позиционирования себя и ориентации на рынке труда в СТИ НИТУ «МИСиС» проводятся занятия по принципам и технологиям поиска работы, самопрезентации, навыкам делового общения, методам собеседования с работодателями.

Организируются встречи студентов старших курсов и выпускников прошлых лет с представителями предприятий и службы занятости населения в форме научно-практических семинаров является одной из активных форм содействия трудоустройству и профессиональной адаптации молодых специалистов.

Целью данных семинаров является: а) обсуждение проблемы трудоустройства выпускников вуза; б) ознакомление старшекурсников с ситуацией на рынке труда, наличием существующих вакансий на рынке труда Старооскольского городского округа, требованиями работодателей к подготовке молодого специалиста; в) заключение договоров о прохождении студентами учебно-производственных практик и стажировок на предприятиях; г) формирование навыков делового общения в деловых играх; д) определение перспектив трудоустройства после окончания вуза и др.

Проведение подобных встреч выпускников с потенциальными работодателями предоставляет студентам возможность оценить ситуацию на рынке труда и определить дальнейшее направление своего развития и становления себя как молодого специалиста. Обобщение опыта и оценка итогов встреч студентов старших курсов с работодателями вселяют надежду, что проведение подобных мероприятий поможет молодым людям найти свое место в жизни, решить проблемы трудоустройства и профессиональной адаптации [4].

Систематически проводится работа по организации временной занятости студентов. Создана организация практики на ведущих предприятиях Старооскольского округа (ОЭМК, ЛГОК, ОЗММ «АТЭ» и др.)

Представители предприятий (организаций) регулярно приглашаются в университет на встречи со студентами для участия в культурно-массовых мероприятиях (встречи с ветеранами производства, профессиональные праздники и др.), организируются экскурсии на производство.

Каждый год студенческим активом университета СТИ НИТУ «МИСиС» проводятся внутривузовские и межвузовские деловые игры «Communication», «Что? Где? Когда?», «ООН», среди студентов, направленные на развитие лидерских и организаторских качеств. В институте формируется база данных молодых специалистов, обладающих не только профессиональными навыками, но и развитыми социальными компетенциями (умение работать в команде, коммуникабельность, организаторские способности), что может быть востребовано предприятиями-работодателями при подборе персонала и формировании резерва кадров руководящего состава.

Для лучшей ориентации на рынке труда мы предлагаем студентам на 4-ом курсе ввести факультативный курс по изучению технологий поиска работы грамотному позиционированию себя на рынке труда. Назвать его можно «Технология поиска работы» по формированию у студентов-выпускников знаний и навыков поведения на рынке труда (составление резюме, технологии поиска работы, прохождение собеседования и др.), что является весьма актуальным в современных условиях рыночной экономики и конкуренции. В процессе изучения данного курса студенты получают возможность ознакомиться с ситуацией на рынке труда, требованиями работодателей к профессионально-деловой, социально-психологической и ценностно-нравственной подготовке молодого специалиста, организацией работы по содействию в трудоустройстве, основными способами поиска работы, технологией профессиональной адаптации. Включение его в учебный процесс позволит более эффективно формировать навыки уверенного и грамотного поведения выпускников при поиске работы и успешно создавать положительный имидж в ходе общения с работодателями и представителями кадровых служб. Эти знания должны также помочь на первых стадиях профессионального становления молодых специалистов[2].

Список используемой литературы:

1. Слостенин В.А., Каширин В.П. Психология и педагогика: Учеб. пособие. – М.: Издат. центр «Академия», 2001. – 480 с.
2. Базавова Т.В. Современные механизмы взаимодействия ОУ СПО с социальными партнёрами: [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.edu.meks-info.ru/tezis.shtml>

3. Трудоустройство после вуза – трудная задача (ВЦИОМ, 19.02.2009 г.): [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: http://wciom.ru/arkhiv/tematicheskii-arkhiv/item/single/11443.html?no_cache=1&cHash=0efa013355

4. Петухова Е.Н. Молодёжь на современном рынке труда: Сб. докл. на конф. по проблемам трудоустройства выпускников учреждений, подготовки и подбора специалистов, проходившей в рамках первой региональной межвузовской ярмарки вакансий 29 марта 2007 г. Н. Новгород, 2007. С. 134-137.

ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ МАШИНОСТРОЕНИЯ В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Жилинская Е.В., студентка 4 курса,
научный куратор: Самарина В.П., д.э.н. проф.
СТИ НИТУ «МИСИС»

Машиностроительный комплекс является одним из важнейших секторов экономики Белгородской области. Доля его в структуре производства обрабатывающих производств составляет 9,3 процента (рис.1).

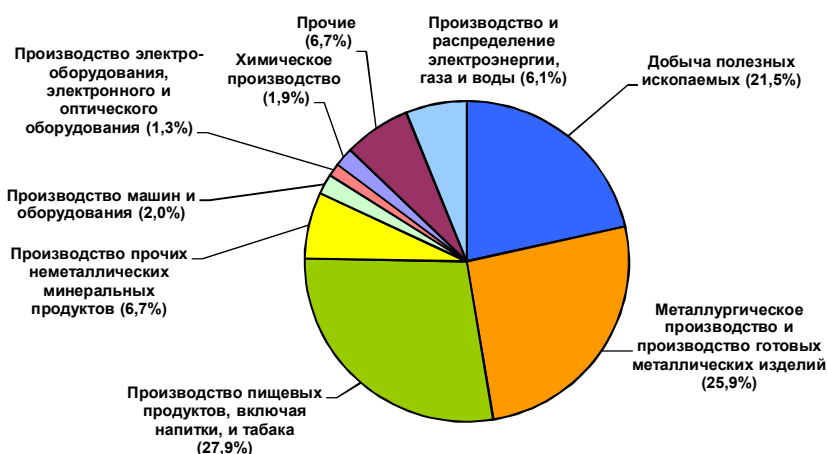


Рис.1. Структура регионального продукта Белгородской области по видам экономической деятельности

Машиностроительный комплекс представляет собой совокупность видов экономической деятельности обрабатывающих производств: производство готовых металлических изделий; производство машин и оборудования; производство электрооборудования; производство транспортных средств и оборудования. Машиностроительный комплекс занимает четвертое место по стоимости основных фондов в России [1].

Одним из ведущих предприятий машиностроения в Белгородской области является ЗАО «Старооскольский завод автотракторного электрооборудования им. А.М.Мамонова».

Завод выпускает технологичные комплектующие к бытовой технике и автокомпоненты. Индекс производства (числитель) представлен в % к предыдущему году и объем отгруженных товаров (знаменатель) в мл.руб. Динамика основных показателей завода по видам экономической деятельности машиностроительного комплекса:

№п/п	Показатель	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012г.
Индекс производства (в % к предыдущему году)/ объем отгруженных товаров в млн.руб.						
1.	Готовы металлические изделия	188,6	184,6	157,5	131,3	122,6
		16057	18152	15007	16293	21031
2.	Машины и оборудование	114,7	88,7	99,4	106,4	106,0
		5213	8189	5698	8487	11553
3.	Электронное и оптическое оборудование	100,9	82,3	67,2	146,6	111,2
		3376	4212	3372	4597	4249

В целях обеспечения условий для модернизации действующих и создания новых высокоэффективных производств в машиностроительном комплексе области постановлениями Правительства области от 16 января 2012 года № 12-пп и от 23 августа 2012 года № 351-пп утверждены Концепция развития машиностроительного комплекса Белгородской области [2] и долгосрочная целевая программа «Модернизация и развитие машиностроительного комплекса Белгородской области на 2012 - 2016 годы»[5]. закладывающие основы комплексного программно-целевого подхода развития машиностроительного комплекса области.

Реализация запланированных мероприятий позволит к 2016 году:

1. Обеспечить рост совокупного объема выручки от продажи товаров, продукции, работ и услуг в номинальном выражении в 1,7 раза.
2. Повысить производительность труда (выработку) на одного работающего как минимум в 1,5 раза.
3. Увеличить поступление налоговых платежей в консолидированный бюджет области не менее чем на 500 млн руб. в год.
4. Создать 3 новых и провести модернизацию производства на 10 машиностроительных предприятиях области.
5. Организовать не менее 1300 новых рабочих мест [3].

На сегодняшний день машиностроительный комплекс Белгородского региона сталкивается с такими проблемами как: износ, старение оборудования и технологий, дефицит денежных ресурсов, неравные условия конкуренции на рынке с зарубежными производителями аналогичной продукции, малоэффективное взаимодействие финансово-кредитных организаций с предприятиями [3,4]

Список использованной литературы:

1. Сайт ЗАО «СОАТЭ». Режим доступа: <http://www.soate.ru/about/>
2. Концепции развития машиностроительного комплекса Белгородской области// <http://www.derbo.ru/news/2012/yanvar1/konceptcii-razvitiya-mashinostroitel'nogo-kompleksa-belgorodskoj-oblasti>
3. Машиностроение – основа развития российской экономики // «Энергетика и промышленность России». Санкт-Петербург, 2001-2013.- №2.-с. 25-31. <http://mediatron.ru/press-release-24918.html>
4. Статья. Карповский Я.Е. «Автомобильная промышленность» . № 5. Москва: Машиностроение, 2007.- 40 с.
5. Модернизация и развитие машиностроительного комплекса Белгородской области на 2012 - 2016 годы// <http://base.consultant.ru/regbase/cgi/online.cgi?req=doc;base=RLAW404;n=29143>

РИСКИ, ВОЗНИКАЮЩИЕ ПРИ РАЗРАБОТКЕ ИТ-ПРОЕКТОВ И МЕТОДЫ ИХ ОЦЕНКИ

Зорина Т.Ю., студент,

научный руководитель: Чернышева Т.Ю., к.т.н., доц.

«Юргинский технологический институт (филиал) Национального исследовательского Томского политехнического университета»

Современные производственные структуры, представляют собой сложные многоуровневые системы, которые работают в условиях быстроменяющейся рыночной среды. Обеспечение эффективного управления такими структурами невозможно без использования информационных технологий.

Для успешного внедрения информационных систем важно учитывать особенности и уникальность технологий, обеспечивающих финансово-хозяйственную деятельность конкретного предприятия.

Проекты внедрения информационных технологий (ИТ-проекты) являются одними из наиболее сложных и дорогостоящих при автоматизации деятельности предприятий и сопряжены с различными рисками. При этом оценка эффективности этих проектов в решении задач управления предприятием и создание систем контроля и управления рисками приобретает первоочередное значение [1].

Риски и их классификации.

В экономике одно из центральных мест занимают проблемы риска. Но на сегодняшний день нет единой точки зрения не только относительно того, какой является оптимальная классификационная система рисков инновационного проекта, но и должна ли эта классификация разрабатываться как самостоятельная система, или базой для нее может служить универсальная классификация рисков.

Риски ИТ-проекта можно классифицировать следующим образом:

1. Технические риски. Практически в любом ИТ-проекте существуют риски, связанные с техникой (отказ и сбой в работе оборудования, ошибки в монтаже и т.п.).

2. Риски оценки сроков. Для большинства ИТ-проектов (особенно в проектах по разработке и внедрению программного обеспечения) характерны ошибки в оценках сроков работ проекта.

3. Интеграционные риски. Интеграционные риски в ИТ- проектах, особенно в крупных компаниях, всегда высоки, поскольку любое ИТ-решение должно быть интегрировано в существующую инфраструктуру. Наиболее характерны риски перехода на новую систему, которые включают в себя расходы на остановку предприятия во время внедрения ИТ решений, обучение персонала и т.д.

4. Риски не принятия продукта проекта пользователями. Любой проект, в том числе в ИТ сфере – это в первую очередь изменение технологии работы. Техническая составляющая любого проекта, безусловно важна, но не менее важна организационная часть.

5. Коммерческие риски. Это риски, связанные с выбором технологии и поставщика. Необходимо оценить успешность технологии на рынке, ее актуальность на протяжении жизненного цикла ИТ-проекта, доступность необходимого аппаратного и программного обеспечения, его качество, частоту модернизации.

6. Риски несоблюдения технологии. Эти риски возникают в случае, если менеджер проекта имеет единоличное решение по рискам[2].

В настоящее время применяются методы оценки экономического риска, которые условно можно разделить на статистические, аналитические, метод аналогий, метод экспертных оценок и экспертную систему.

Статистические методы, применяемые для оценки риска – это дисперсионный, регрессионный и факторный анализ. К достоинствам данных методов можно отнести определенную универсальность. Недостатки - необходимость иметь большую базу данных,

сложность и неоднозначность полученных выводов, трудности при анализе динамических рядов и так далее. Для целей расчета рисков, рисков финансово-хозяйственной деятельности эти методы применяются редко. Однако в последнее время популярность приобрел метод кластерного анализа, который используется при разработке бизнес-планов, когда рассчитывается общий коэффициент риска.

Аналитические методы используются наиболее часто. Достоинства их в том, что они хорошо разработаны, просты для применения и оперируют несложными понятиями. К ним относятся: метод дисконтирования, анализ окупаемости затрат, анализ безубыточности производства, анализ чувствительности, анализ устойчивости.

При использовании метода дисконтирования корректируется норма дисконта на коэффициент риска, который получается методом экспертных оценок. Применение метода окупаемости затрат заключается в расчете срока окупаемости проекта. Метод безубыточности используется для определения точки безубыточности проекта. Применение метода анализа чувствительности предполагает определение влияния изменения различных факторов на результирующие технико-экономические показатели проекта. Использование метода факторного анализа позволяет определять степень влияния различных факторов на результирующий показатель. Методом анализа устойчивости определяется изменение основных экономических показателей проекта при неблагоприятном изменении различных факторов.

Метод аналогий используется для прогноза финансового состояния проекта, то есть риск его реализации опирается по аналогии с другим аналогичным проектом, который был реализован несколько ранее. При этом предполагается, что экономическая система, в рамках которой реализовывался проект, также ведет себя аналогичным образом.

Метод экспертных оценок основан на интуиции и практических знаниях экспертов. В ходе работы происходит их опрос, на основе которого строится прогноз инвестиционного проекта. Трудность заключается в механизме подбора экспертов и организации их работы, то есть устранении конфликтных ситуаций между экспертами, определение рейтинга каждого эксперта.

В отличие от метода экспертных оценок, метод экспертных систем базируется на специальном программно – математическом обеспечении для ЭВМ, включающее базу данных, базу знаний, интерфейс. Программы ЭВМ моделируют действия человека-эксперта при решении задач в узкой предметной области на основе накопленных знаний, составляющих базу знаний.

Основной недостаток вышеперечисленных методов заключается в том, что они оперируют конкретными детерминирующими значениями коэффициентов риска. Коэффициенты риска рассчитываются либо методом экспертных оценок, либо другими методами. И при этом из рассмотрения исключаются случайные составляющие процесса эволюции экономической ситуации на рынке товаров и услуг. Однако игнорирование этой составляющей достаточно часто приводит к неверным результатам [3].

Метод анализа иерархий (МАИ) позволяет отражать качественные экспертные оценки. Основные положения МАИ были разработаны известным американским математиком Т.Л. Саати и опубликованы в 1977г. МАИ используется для решения слабо структурированных и неструктурированных проблем. Методология решения таких проблем опирается на системный подход, при котором проблема рассматривается как результат взаимодействия и, более того, взаимозависимости множества разнородных объектов, а не просто как их изолированная и автономная совокупность. Особенностью МАИ является возможность получения ранжированных оценок вариантов на основе субъективных мнений экспертов. Метод предполагает декомпозицию проблемы на все более простые составляющие части и обработку суждений ЛПР. В результате определяется относительная значимость исследуемых альтернатив для всех критериев, находящихся в иерархии. Относительная значимость выражается численно в виде векторов приоритетов. Полученные таким образом значения векторов являются оценками в шкале отношений и соответствуют так называемым

жестким оценкам. Результатом применения метода является определение наиболее предпочтительного варианта, а также конкретное обоснование выбора и распределения всех вариантов, что позволяет подробно исследовать задачу в целом [4].

Таблица 1 - Оценка рисков различных субъектов.

Субъекты исследования	Хакер	Пользователь	Конкурент	Разработчик
Критерии оценки	Доступность информации, конфиденциально-сть, целостность.	Качество проекта, безопасность пользования, цена	Цена, спрос на рынке	Сроки разработки, спрос на рынке
Уровень риска	Высокий риск	Средний риск	Средний риск	Низкий риск
Оценка риска %	50-90%	35-50%	35-50%	5-35%
Вывод	Риски делятся на две группы: 1-которые не поддаются влиянию и управлению, 2- поддается управлению. Если риски относятся ко второй группе, то на них следует обратить особое внимание, так как есть возможность минимизировать риски или устранить их полностью.			

Современные производственные структуры, представляют собой сложные многоуровневые системы, которые работают в условиях быстроменяющейся рыночной среды. Обеспечение эффективного управления такими структурами невозможно без использования информационных технологий. Однако внедрение ИТ-проектов сопряжено с различными рисками, для этого и разработаны методы оценки рисков.

Список используемой литературы:

1. dissercat.com/Оценка рисков проектов внедрения информационных технологий в процесс управления производственными предприятиями//[Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/otsenka-riskov-proektov-vnedreniya-informatsionnykh-tehnologii-v-protsess-upravleniya-proiz> Дата обращения 18.12.12
2. econf.rae.ru/Управление рисками при внедрение ИТ-проектов//[Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.econf.rae.ru/pdf/2007/10/Pesotskaya.pdf> Дата обращения 18.12.12
3. provsebanki.ru //Метод аналогий//[Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.provsebanki.ru/text/96> Дата обращения 18.02.13
4. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий. - М.: Радио и связь, 1993. – 320 с.

КЛАСТЕРНАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ТУРИСТИЧЕСКОГО БИЗНЕСА

Задорожня А.А., соискатель,
научный руководитель: Козлова Н.В., к.э.н., доц.
Белгородский государственный технологический университет им. В. Г. Шухова

Роль туризма в экономическом развитии России за последние десятилетия более чем скромна (практически не превышает 2,5 %).

Темпы утечки валюты за рубеж не способствует формированию положительного туристического сальдо в платежном балансе. Россия пока еще прочно удерживает позиции «туристического донора» для таких стран как Турция, Испания, Греция, Таиланд, Чехия, Кипр, Китай, где интенсивно развивается индустрия туризма, создаются новые рабочие места, улучшается структура платежного баланса, растет величина доходов как населения в частности так и страны в целом. Акцентируем внимание на том, что туризм является одной из наиболее доходных и интенсивно развивающихся отраслей всего мирового хозяйства.

Однако с 2006 года наметилась пока неустойчивая тенденция снижения туристического потока за рубеж в пользу внутреннего и въездного туризма.

Вместе с тем, мы полагаем, что закреплению такой тенденции препятствуют следующие факторы:

1) слабое признание туризма в качестве приоритетной, инвестиционно-привлекательной отрасли развития национальной экономики, претендующей на достаточную государственную поддержку (туризм в России провозглашен лишь декларативно);

2) низкий уровень развития индустрии и инфраструктуры внутреннего туризма;

3) низкий удельный вес познавательных и оздоровительных услуг внутреннего туризма в общей структуре туристических услуг;

4) не достаточное использование возможностей емкого внутреннего туристического рынка и богатых туристических ресурсов;

5) низкий уровень туристической подвижности населения. Туристическая деятельность не стимулирует в достаточной мере создания дополнительных рабочих мест и занятость населения;

Следует отметить тот факт, что современный туризм как социально-экономическое явление сложен и многогранен. Он оказывает огромное влияние на многие ключевые отрасли современной экономики: транспорт, связь, строительство, АПК, торговлю, производство товаров народного потребления.

Значение туризма как источника финансовых поступлений и расширения контактов между элементами бизнес-среды вместе с тем постепенно растет.

Для потребителей туристических услуг туризм- это путешествие (поездка, поход), совершаемое в рекреационных деловых, образовательных и других целях.

Для представителей туристической индустрии- это сфера приложения капитала, а так же область деятельности, которая направлена на формирование и удовлетворение потребностей клиентов.

Таким образом, туризм выступает своеобразные катализатором социально-экономического развития территорий РФ.

Уникальные ресурсы нашей страны позволяют развивать туристический бизнес как отрасль экономики - строить отели и кемпинги, рестораны и кафе, подворье и пивоварни; обустраивать пляжные зоны; расширять и прокладывать новые транспортные магистрали; совершенствовать транспортную инфраструктуру, реализовать продукцию местного промысла и что самое главное - реанимировать национальную культуру и традиции. Обратим внимание на то, что важнейшим конкурентным преимуществом туристической отрасли РФ является историко-культурное наследие. На поездки с культурно-познавательными целями приходится около 20% внутреннего туристического потока.

Мы склонны считать, что на сегодняшний день приоритетной формой организации туристической индустрии может и должна стать кластерная организационная технология с помощью, которой происходит обмен информационными потоками, устанавливаются единые критерии качества туристической услуги, разрабатывается сервисный портфель, правила подготовки обслуживающего персонала, условия конкуренции с другими кластерами.

Кластерная модель позволяет оптимизировать и минимизировать имеющиеся экономические, социальные и политические ресурсы для целей регионального и местного развития.

По нашему мнению, кластерная модель является точкой роста региональных рынков, которая может обеспечить территории:

- 1) снижение затрат и повышение качества туристических услуг за счет эффекта синергии;
- 2) повышение конкурентоспособности участников кластера за счет внедрения новых технологий;
- 3) консолидированное лоббирование интересов участников кластера в различных органах власти;
- 4) увеличение потенциального рынка туристических и консалтинговых услуг;
- 5) расширение доступа к информационным потокам о рыночных потребностях, требованиях реальных и потенциальных клиентов;
- 6) продвижение продукции и услуг регионального рынка на общенациональный и международный.

Компонентная среда кластера представлена на рисунке 1.



Рис. 1 Компонентная среда кластера Туристический бизнес - высокорентабельная сфера

Во избежание понятия «мертвого продукта» туристическая индустрия соответствующая европейскому уровню, требует единого, системного управления, имеющего четко очерченные границы и структурно-функциональные особенности.

Туристические кластеры, сформированные в соответствии с зонами тяготения, могут стать новыми эпицентрами экономического роста территорий.

При этом туристические кластеры должны задействовать потенциал и конкурентные преимущества, инфраструктурные инвестиции частного бизнеса, учитывающие интересы и приоритеты пространственного развития регионов РФ.

К принципиальным преимуществам кластерной модели туристической индустрии нами отнесены:

- 1) смягчение безработицы (как показывает практика, прием и обслуживание одного въездного или местного туриста обеспечивает рабочим местом 5-7 человек);
- 2) дифференцированный подход к предоставлению туристического продукта;
- 3) позиционирование нового, цивилизационного, качественного уровня туристической инфраструктуры;

- 4) предоставление конкурентной туристической услуги, способной удовлетворить даже самый изысканный вкус въездных туристов;
- 5) повышение экономической, инновационной и социальной значимости региона в глазах жителей и гостей региона;
- 6) оказание существенного влияния на повышение уровня жизни населения туристической зоны;
- 7) обеспечение притока денежных средств;
- 8) увеличение доходов предприятий туристической индустрии и ее работников;
- 9) дальнейшее развитие региона, повышение уровня его конкурентоспособности в глазах местных жителей и гостей.

Туристические, туристическо-рекреационные кластеры представляют собой комплекс взаимодействия данных объектов рекреационной и культурной направленности коллективных средств размещения предприятий питания и сопутствующих сервисов снабженных необходимой обеспечивающей инфраструктурой.

Наиболее эффективным и действенным способом решения проблемы и сформулированных задач в сфере туризма является применение программно-целевого метода и механизмов государственно-частного партнерства.

Кластерный подход предполагает сосредоточение на ограниченной территории предприятий и организаций, занимающейся разработкой, производством, продвижением и продажей туристического продукта, а так же деятельностью смежной с туризмом и рекреационными услугами.

В рамках формирования туристических кластеров на основе научно-обоснованных решений, а так же с использованием механизмов государственно-частного партнерства предполагается создать необходимые и достаточные условия для скорейшего развития туристической инфраструктуры, а так же сферы сопутствующих услуг.

Создание туристического кластера фактически определяет позицию территории и влияет на формирование инжиниринга.

На рис. 2 нами представлены сдерживающие факторы развития туристического потенциала территории.



Рис. 2. Сдерживающие факторы развития туристического потенциала территорий

Кластерная модель формирования туристического кластера в плане зональности перспективного развития, направлена на создание социально-экономических, экономико-географических, инновационных, агроэкологических условий для планомерного, широкомасштабного развития, современной, высокоэффективной, конкурентоспособной экономики региона.

Кластерная технология базируется на обоснованном выборе приоритетов туризма территорий и достоверном исследовании разного рода ресурсов.

Данный факт обусловлен возможным превышением допустимых нагрузок на состояние природных комплексов, недвижимых объектов историко-культурного наследия. Кластерный подход к организации туристического бизнеса повышает уровень attractiveness и комфортности среды обитания, снижает перегрузки исторических мест и центров поселений.

Подводя итог вышеизложенному можно констатировать следующее.

Именно кластерная технология является более совершенным механизмом управления развития в частности туристического сектора экономики, так как характеризуются устойчивыми перманентным развитием, заложенным в комплексную территориальную организацию.

Список используемой литературы:

1.Александрова А.Ю. Туристские кластеры: содержание, границы, механизм функционирования // Экономические проблемы развития сервиса и туризма. - 2007. - № 2 - С. 51-61.

2.Хаксевер К., Рендер Б., Рассел Р. Управление и организация в сфере услуг: Теория и практика,- 2-е изд. СПб.: Питер, 2007.

3.Джанджугазова Е.А. Экономические аспекты развития туристского регионального комплекса // Вестник МГУ, сер.6,2005. №3. с.66-72.

ВСТУПЛЕНИЕ РОССИИ В ВТО – ВОЗМОЖНЫЕ НЕГАТИВНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

Зубахина Е.М., студентка 5 курса
СТИ НИТУ «МИСиС»

Черные металлы являются основным конструкционным материалом в мире и останутся им на долгосрочную перспективу. И сегодня вопросы конкурентного развития металлургической отрасли промышленности особенно актуальны. Это связано с вступлением России в ВТО и последующего за этим открытия рынка для импортной продукции. Внутренний рынок оказался под угрозой возросшей конкуренции со стороны китайских и украинских металлургических заводов. Китай стал "мировой мастерской" по производству некачественного промышленного продукта, в котором низка доля ноу-хау и высоких технологий. Эта продукция может хлынуть в Россию, создавая давление на отечественные предприятия.

Одним из крупнейших производителей стали и железной руды в СНГ является Новолипецкий металлургический холдинг, ключевой актив горнодобывающего дивизиона которого представляет ОАО «Стойленский ГОК», благодаря которому НЛМК практически полностью обеспечивает свой российский бизнес железорудным сырьем.

ОАО «Стойленский ГОК» разрабатывает Стойленское месторождение крупнейшего в мире железорудного бассейна – Курской магнитной аномалии. Предприятие производит железорудный концентрат (среднее содержание железа 66,5%) и агломерационную руду (52%). Компания продолжает реализацию проекта по расширению объемов добычи железорудного сырья, строительству обогатительных мощностей (дополнительно 4 млн. тонн концентрата в год) и фабрики окомкования мощностью 6 млн. тонн/год, которая

позволит полностью обеспечить потребности основной площадки в высококачественных окатышах с содержанием железа около 65%[1].

Одно из основных преимуществ вертикально-интегрированного металлургического холдинга – возможность снизить себестоимость продукции на всех стадиях ее производства, а также самообеспеченность в сырье и энергетических ресурсах (рисунок 1) [2].

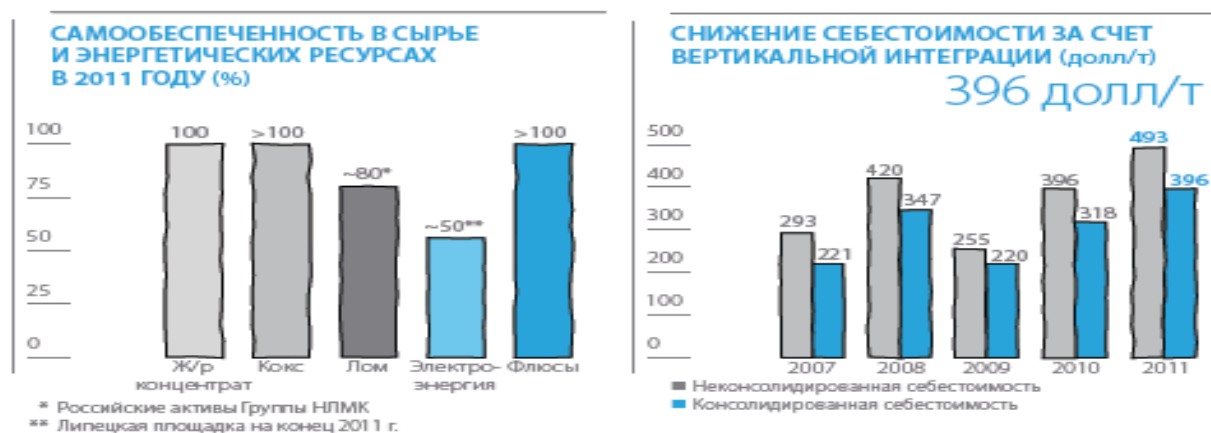


Рис.1. Основные преимущества вертикальной интеграции НЛМК

НЛМК находится в постоянном развитии, в частности, продолжает инвестировать в расширение сырьевых и прокатных мощностей: расширение собственных энергетических мощностей, модернизация Стана-2000 и строительство нового холоднокатаного стана в Липецке, расширение мощностей по производству трансформаторной стали, а также в строительство нового мини-завода 1,55 млн.т в Калужской области. Эти проекты планируется завершить в 2013-2014 гг. Однако ключевым направлением сегодняшнего этапа развития НЛМК является расширение сырьевой базы[3]. В рамках этого направления НЛМК расширяет на 30% добычу железорудного сырья на Стойленском ГОКе и продолжает строительство фабрики окомкования. После реализации данных проектов уже к 2015 году НЛМК начнет потребление собственных окатышей, таким образом, обеспечив полностью свои потребности в этом виде сырья. Геологические исследования показывают, что у ГОКа достаточно ресурсов для такого расширения.

Исходя из достаточности у Комбината сырьевых ресурсов, целесообразно сделать прогноз его развития на ближайшие годы. Учитывая увеличение себестоимости продукции в связи с расширением карьера и вытекающей из этого стоимости карьерных работ на тонну продукции (таблица 1). В расчетах для наглядности не будем учитывать, что с 2012г. Стойленский ГОК юридически является структурным подразделением НЛМК и в основном продукцию реализует НЛМК по трансфертным ценам. Цены на продукцию взяты в соответствии с прогнозом, данным в журнале «Черная металлургия» [4]. Объемы выпуска продукции – исходя из плана развития НЛМК [2].

Таблица 1 – СГОК: прогноз развития

Показатель	2010	2011	2012П	2013П	2014П	2015П	2016П	2017П
Производство продукции	13,8	15,1	15,8	17,9	19,9	26,5	28	29,5
концентрат, млн.т	12,1	13,4	14	16	18	18,5	19	19,5
аглолуда, млн.т.	1,8	1,7	1,8	1,9	1,9	2	2	2,1
Цены на продукцию								
концентрат, руб/т	2250	3240	2400	1950	2100	2250	2400	2400

Продолжение таблицы 1

аглоруды, млн.т.	1125 0	1650	1200	975	1050	1125	1200	1200
Объем производства окатышей, млн.т	0	0	0	0	0	6	7	8
Цена окатышей, руб./т	0	0	0	0	0	7000	7500	8200
Выручка, млн. руб.	26 518,5 0	40 513,7 0	33972	31399,87 5	37805,25	81581,2 5	95475	109174
Себестоимос ть продукции, млн.т.	8 170,4 0	9 981,9 0	11308,80 2	13446,77 4	15684,15 7	32409	36826,8	41525,88 5
Себестоимос ть концентра			758,98	793,32	827,66	862,00	896,34	930,7
Себестоимос ть аглоруды			379,49	396,66	413,83	431,00	448,17	465,35
Себестоимос ть окатышей						2600	2700	2800
Коммерч. и управленч. расходы	1099, 3	1 769,0 0	2299,7	2476,6	2653,5	2830,4	3007,3	3184,2
Прибыль от реализации	17 248,7 0	28 763,0 0	20363,49 8	15476,50 1	19467,59 3	46341,8 5	55640,9	64463,91 5
Налог на прибыль	3 449,7 4	5 752,6 0	4 072,70	3 095,30	3 893,52	9 268,37	11 128,18	12 892,78
Прочие налоговые платежи	3 652,3 6	5 956,6 0						
Чистая прибыль	13 812,7 0	23 909,9 0	16 290,80	12 381,20	15 574,07	37 073,48	44 512,72	51 571,13
ССЧ, чел	6 235	6 413	6 663	6 913	7 163	7 911	8 500	9000
Средняя заработная плата, руб.	24 056	26 914	30143,68	33760,92	37812,23	42349,7 0	47431,6 6	53123,46

Таким образом, конкурентоспособность холдинга НЛМК в условиях вступления России в ВТО нарастает с годами. Это происходит благодаря вертикальной интеграции холдинга. Особая роль у сырьевого дивизиона и крупнейшего его представителя - Стойленского ГОКа. У него в составе НЛМК широкие перспективы развития. Но есть и негативная сторона: получая на территории Белгородской области сырьевые ресурсы и нанося ей экологический ущерб, он непропорционально платит налоги в бюджет (таблица 2). В таблице представлены данные о том, сколько теряет и будет терять область в связи с переходом Стойленского ГОКа в состав НЛМК в качестве структурного подразделения.

Таблица 2 – Потери бюджета Белгородской области в связи с прекращением уплаты СГОКом налога на прибыль по месту своего нахождения

Налог на прибыль	2010	2011	2012П	2013П	2014П	2015П	2016П	2017П
Общая сумма налога, 20% (млн.руб)	3 449,74	5 752,60	4 072,70	3 095,30	3 893,52	9 268,37	11 128,18	12 892,78
Сумма, направл. в бюджет субъекта РФ, 18% (млн.руб)	3104,7 66	5177, 34	3665,4 3	2785,7 7	3504,16 8	8341,53 3	10015,3 6	11603, 5

Бюджет Белгородской области недополучит указанные в таблице суммы. Для этого субъекта Федерации это существенные цифры в составе годовых бюджетов (таблица 3).

Таблица 3 - Бюджет (доходная часть) Белгородской области и Старого Оскола

Год	2011	2012	2013	2014П	2015П
Старый Оскол, млн.руб.	4 840	3 783	4 809	5 297	5 501
Белгородская область, млн.руб.	65 898	54 300	51 900	54 800	55 700

Из приведенных в данной работе расчетов можно сделать вывод, что будет увеличиваться производственная мощность ГОКа и получаемая в связи с этим прибыль НЛМК. Одновременно неизбежно будет расти экологическая нагрузка на регион нахождения компании. На сегодняшний день экологическая составляющая в себестоимости производимой продукции невысока. В связи с этим правительству Белгородской области необходимо разработать законопроекты, повышающие плату производителя за совершаемые выбросы и используемые природные ресурсы (не только сырьевые, но также и воду, воздух, землю). Эта мера будет отвечать этическим нормам. Стоит отметить, что это никак не противоречит широко афишируемым постулатам НЛМК и в частности СГОКа о высокой социальной и экологической ответственности.

Рост и развитие НЛМК и СГОКа в частности положительно сказываются на экономике страны в целом. Но необходимо разработать формы экологического контроля и ввести соразмерную плату за загрязнение окружающей среды и использование недр.

Проведем анализ экономической эффективности реализации мероприятий программы развития ОАО СГОКа при условии продажи сырья ОАО «НЛМК» по трансфертным ценам. В таблице 4 строка «Себестоимость» взята согласно данным «Ак Барс Финанс» [5] и приведена в рублевый эквивалент для удобства расчетов.

Таблица 4 – Себестоимость продукции НЛМК, млн.руб.

Показатель	2010	2011	2012П	2013П	2014П	2015П	2016П
Себестоимость продукции НЛМК	147990	233400	252150	292470	289710	307080	320070
Себестоимость продукции СГОК	8 170,40	9 981,90	11308,802	13446,774	15684,157	32409	36826,8
Выручка СГОК	26 518,50	40 513,70	33972	31399,875	37805,25	81581,25	95475
Доля сырья СГОКа в себестоимости НЛМК	17,92	17,36	4,48	4,60	5,41	10,55	11,51

Наглядно приведенные расходы можно представить в виде диаграммы (рисунок 2).

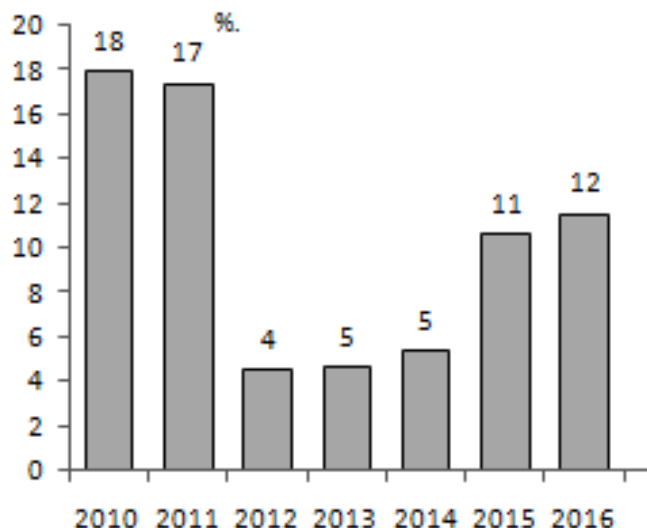


Рис.2 - Доля затрат на железорудное сырье СГОКа в себестоимости продукции НЛМК

Таким образом, при применении системы трансфертных цен, доля затрат на железорудное сырье резко снижается. Это в будущем позволит НЛМК поддерживать высокий конкурентный уровень цен на продукцию.

Экологические последствия расширения традиционного для СГОКа открытого (карьерного) способа добычи железорудного сырья значительны (таблица 5). Суммарный экологический ущерб увеличится практически в два раза, с планируемым увеличением объемов производства и строительством фабрики окомкования техногенная нагрузка на окружающую среду возрастёт.

Таблица 5 – Влияние СГОКа на экологию региона

<p>Влияние на рельеф — открытая добыча полезных ископаемых ведет к формированию техногенного рельефа: появляются новые положительные и отрицательные формы рельефа, активизируются экзогенные процессы.</p>	<p>Добыча в Старооскольско-Губкинском горнодобывающем комплексе составляет до 45 млн т руды в год. Это привело к возникновению не только выемок глубиной 250 - 300 м, но и отвалов высотой до 40 - 60 м. в результате открытой добычи появились настоящие «горы» из пород вскрыши и отходов обогатительных фабрик. В настоящее время площадь прямого нарушения земель карьерами в Старооскольско-Губкинском районах составляет 5 % территории.</p> <p>Добыча полезных ископаемых ведет к нарастанию пересеченности рельефа. Он становится непригодным для проживания и различных видов хозяйственной деятельности населения.</p>
<p>Влияние на воздушный бассейн - для предварительного разрушения железистых кварцитов и вмещающих скальных пород проводятся взрывные работы.</p>	<p>Один массовый взрыв в карьере может рассеивать в радиусе 3 - 4 км до 800 т пыли и до 700 м³ газов. К выбросам пыли при взрывах добавляется и пыление незадернованных отвалов. Средние многолетние выбросы пыли и вредных газов оцениваются примерно в 30 тыс. т / год.</p> <p>Высокие концентрации пыли ведут к угнетению и гибели растительности, заболеваниям у людей верхних дыхательных путей.</p>
<p>Влияние на поверхностные и подземные воды - поскольку область характеризуется низкой водообеспеченностью, то потребности в воде перекрываются за счет подземных вод.</p>	<p>Слои водоносных горизонтов необходимо пройти, чтобы добыть руду. В результате происходит нарушение водного баланса территории, ее обезвоживание. Одновременно обогатительные комбинаты затрачивают огромные объемы воды на процессы обогащения добытой руды. Поэтому возникают проблемы с недостатком воды в природе и</p>

Другое направление влияния добычи руды на поверхностные и подземные воды - накопление отходов обогащения (пульпы) в хвостохранилищах СГОК.	хозяйственной деятельности человека.
Влияние на почвы — закладка карьера начинается со снятия черноземного покрова. Ценный гумусовый горизонт складывается около карьера в отвалы.	Так чернозем изымается не только из хозяйственного использования, но и из природного комплекса. Вместе с тем часть почвенного покрова покрывается отвалами. Рекультивация может помочь в решении этой проблемы, но она значительно отстает по своим темпам. Также многие вещества попадают на почвенный покров из атмосферы и накапливаются в поверхностном слое. В таких условиях формируются техногенные аномалии. Где содержание железа, меди и цинка в почвах выше зональных в 2 - 3 раза. В результате не рекомендуется использовать и растительный покров на корм скоту в радиусе 5 - 7 км от карьера. В результате процессов самоочищения воздуха частицы пыли с адсорбированными на них солями тяжелых металлов и техногенных вредностей выпадают на землю и накапливаются в поверхностном слое почв. Вследствие чего в районе пылевых выбросов сформировалась зона загрязнения почв техногенными веществами. Ее общая площадь с каждым годом становится всё больше.

Таким образом, можно сделать вывод, что проекты развития НЛМК и СГОКа сформированы без учета экологической составляющей. Необходимо проводить серьезную работу по разработке мер по защите окружающей среды от негативного воздействия СГОКа, в частности, воды, земли, воздуха.

Чтобы добиться этого, необходимо тщательно разработать и принять следующие нормативно-правовые акты: закон «О потреблении ГОКаи подземных вод», закон «О землепользовании ГОКаи», Закон «О воздействии ГОКов на атмосферу».

Список используемой литературы:

1. Электронный ресурс [<http://www.sgok.ru/>].
2. Электронный ресурс [<http://nlmk.com/ru>].
3. Годовой отчет о деятельности ОАО «Стойленский ГОК», 2011 г.
4. Электронный ресурс. Черная металлургия, 2012 г. [http://data.investfunds.ru/stocks_comments/27471/NOMOS_Review_260612_2.pdf].
5. Электронный ресурс. «Ак Барс Финанс» [<http://www.akbf.ru/>].

МАЛЫЙ БИЗНЕС В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Зубахина Е.М., студентка 4 курса
СТИ НИТУ «МИСиС»

Малый бизнес играет огромную роль в экономике любой страны. В России развитие этого сектора всегда проходило проблемно, мировой финансовый кризис ситуацию только усугубил. Сегодня в России около 5,5 млн. субъектов малого и среднего предпринимательства, их доля в ВВП страны составляет 24%. Если сравнить эту цифру с мировыми рынками, то увидим, на сколько мы отстаем от развитых стран. Например, в Германии доля малого бизнеса в ВВП составляет 49% [1]. Несмотря на вкладываемые государством средства в развитие этого сектора экономики, он остается проблемным. В чем же причины и каковы возможные перспективы развития малого предпринимательства в России?

Основными критериями отнесения к малому бизнесу служат численность персонала предприятия и выручка. Так, фирма, на которой занято менее 15 человек, считается микропредприятием, от 16 до 100 человек – малым предприятием, а фирмы с персоналом более 100 человек переходят в разряд среднего бизнеса. Согласно финансовым критериям, фирма с годовым оборотом менее 60 млн. рублей относится к микропредприятиям, от 60 до 400 млн. рублей – к малым, и более 400 млн. рублей – к средним предприятиям [3].

Достоинства и недостатки данной формы экономической деятельности можно проанализировать с помощью SWOT-анализа (табл. 1).

Таблица 1 - SWOT-анализ малого бизнеса

Сильные стороны МБ	Слабые стороны МБ	Возможности МБ	Угрозы существованию МБ
1. Небольшой стартовый капитал	Ограниченный (локально) рынок	Рост до уровня “большого” бизнеса	Быстрота полного разорения
2. Высокая эффективность	Ограниченные перспективы роста	Сбалансированное развитие	Быстрое достижение “потолка” роста
3. Гибкость	Высокая зависимость от конъюнктуры	Прочная ниша на “своем” рынке	Легкость доступа конкурента в эту нишу
4. Самостоятельность	Отсутствие влиятельной поддержки	Творческая самореализация	Высокая уязвимость к административному давлению

Проведенный анализ подтверждает то, что малое предпринимательство – богатый горизонт возможностей, но и огромное количество трудностей. Поэтому неустойчивость предприятий малого бизнеса высока, особенно в условиях еще плохо устоявшейся экономики. Основные существующие или возможные проблемы у субъектов малого предпринимательства носят финансовый характер:

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

Малое предпринимательство - важнейший фактор выхода страны из кризиса, а также гарантия занятости и самозанятости населения в условиях роста освобождения специалистов с крупных предприятий. Так в условиях мирового финансового кризиса государство позиционировало этот сектор экономики. Был принят ряд законодательных актов и потрачены немалые средства на помощь малым предприятиям.

В Белгородской области государственная поддержка малого и среднего бизнеса в период кризиса осуществлялась в рамках программы «Развитие и государственная поддержка малого и среднего предпринимательства Белгородской области на 2007-2010 годы». На развитие приоритетных направлений малого и среднего бизнеса за 2009 год по всем источникам финансирования было привлечено 1,5 млрд. рублей, из них средств

областного бюджета – 157,3 млн. рублей, федерального бюджета – 223,7 млн. рублей. Субъектам малого и среднего предпринимательства предоставлялись гранты, целевые займы, поручительства по частично обеспеченным банковским кредитам, субсидирование части процентной ставки по кредитам [3].

Но особой эффективности эти меры не принесли. Это справедливо не только по отношению к нашей области, но и к России в целом. Об этом говорят цифры. Так, в 2009 г. по сравнению с 2008 г. происходил значительный рост числа малых предприятий. По состоянию на 1 января 2010 г. их в России было зарегистрировано 1 602,4 тыс., что на 20% больше, чем годом ранее [1].

Однако это вовсе не говорит о том, что сектор продемонстрировал рост предпринимательской активности. Фактически в связи с кризисными явлениями в экономике произошло сжатие сектора малого предпринимательства. Развитие любого сегмента рынка характеризуют не количественные, а качественные показатели, демонстрирующие реальную финансово-экономическую деятельность бизнеса. Такие как занятость, обороты, объемы инвестиций.

Количество занятых на них в 2009 г. составило 98,9% от уровня 2008 г. Удельный вес работников МП в общей среднесписочной численности занятых за этот период, напротив, увеличился на 0,72 процентных пункта и составил 21,7%. Небольшое численное сокращение в первую очередь говорит о том, что малый бизнес не трудоустраивал высвободившуюся рабочую силу с крупных производств, а даже сокращал собственную.

Номинальный объем оборота малых предприятий в 2009 году составил 90,3% от уровня предыдущего года (а с учетом индекса потребительских цен оборот сократился на 17%, составив 16 873,1 млрд. рублей). Инвестиции в 2009 году составили номинально всего 73,3% от уровня 2008 г. (а с учетом индекса потребительских цен и того меньше – всего 67,4% [3]. Таким образом, наметилась негативная тенденция: малых предприятий становится больше, а реальные показатели их деятельности, падают.

Сейчас Россия выходит из кризиса, экономическая ситуация в целом стабилизируется, а проблемы у малого бизнеса остаются прежними. В 2010 г. на малых предприятиях страны было занято около 22 % экономически активного населения, или 19,5 млн. человек, из которых 10 млн. работали в трёх сферах: торговля, ремонт транспортных средств, ремонт бытовых изделий. До 20 % малых предприятий в были убыточными. Данные 2011 г. более утешительно не выглядят [4].

Так какие же меры на самом деле нужны для эффективного развития малого бизнеса? Основные пункты сформулированы ниже:

1. Для решения задач модернизации экономики необходимо уделить особое внимание поддержке предприятий с высоким потенциалом роста – инновационных стартапов.

2. Целевые программы содействия развитию должны содержать конкретные критерии оценки результативности, а выполнение программ - завершаться оценением эффективности расходования бюджетных средств.

3. Федеральная политика должна стать более прозрачной – включая публикацию проектов программ поддержки, создание обратной связи с предпринимательским сообществом.

4. Государство должно прекратить, на словах говоря о необходимости развития малого предпринимательства, на деле рассматривать его только с точки зрения фискальных целей и задач. С одной стороны, государство направляет денежные средства на поддержку малого бизнеса, а с другой отменяет для него пониженные ставки страховых взносов с заработной платы работников, увеличивает корректирующие коэффициенты К1, К2, что влечет за собой уход бизнеса в «тень», либо разорением многих предприятий.

5. Реформирование системы профобразования с целью снизить дефицит квалифицированных кадров для новой инновационной экономики.

6. Развитие государственной поддержки в форме займов, микрозаймов, посевных инвестиций.

7. Необходима консолидация – через развитие сетевых структур, предпринимательских объединений малого бизнеса. Эти организации призваны сыграть важную роль в обмене лучшим опытом, согласовании позиций в отношении важнейших вопросов социально-экономического развития.

8. Снятию административных барьеров для развития предпринимательства.

Таким образом, малый бизнес на сегодняшний день находится в двойственном положении. Выживет небольшая компания или нет - зависит от многих факторов, в том числе от качества работы в докризисное время. Меры господдержки должны позволить обеспечить фундамент успешного развития малого бизнеса. Однако в условиях медленного и неустойчивого выхода экономики из кризиса государственная политика поддержки малого и среднего предпринимательства остается противоречивой и несбалансированной. Кризис уходит – проблемы остаются...

Список используемой литературы:

1. Информационно-аналитический доклад Национального института системных исследований проблем предпринимательства «Малый бизнес и государственная поддержка сектора», август 2010.

2. Федеральный закон №209-ФЗ от 24.07.2001 г. "О поддержке малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации".

3. [Электронный ресурс] <http://www.derbo.ru/> Департамент экономического развития Белгородской области.

3. [Электронный ресурс] <http://www.derbo.ru/> Федеральная служба государственной статистики.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ

Зубцова А.А., студент 3 курса,

научные руководители: Демина В.В., доц., к.э.н., **Илларионова Е.А.**, ассистент
СТИ НИТУ «МИСиС»

Экономика и экология тесно связаны между собой. На сегодняшний день, эти темы являются самыми обсуждаемыми. В результате в XX веке экономическое развитие уже не мыслимо без научно-технического прогресса, обеспечения и поддержания постоянных темпов роста производства, что подразумевает все большую зависимость от природных ресурсов.

Главная цель экономического роста – рост благосостояния и увеличение национального богатства.

В 2012 году, по оценкам Росстата, объем ВВП России вырос на 3,4%, не оправдав прогнозов ни МВФ (3,6%), ни правительства (3,5%). Росстат отметил резкое падение в аграрном секторе (на 3,8%) из-за неурожая, но и в промышленности темпы роста замедлились почти вдвое, до 2,6%.

Таким образом, скорость развития экономики России упала почти на процент по сравнению с 2011 годом (4,3%). Даже восстанавливаясь после кризиса 2008-2009 годов, она росла быстрее. В этом году правительство рассчитывает лишь на сохранение динамики (3,5%).[1]

По мнению президента В.В. Путина, причина – в нехватке инвестиций. На расширенном заседании правительства он констатировал наличие проблем и призвал стимулировать приток инвестиций.

Казалось бы, половину бюджета страны формируют доходы от экспорта нефти и газа, а в прошлом году средняя цена российской нефти Urals была рекордной – 111 долларов за баррель. Но конвертировать нефтедоллары в динамичный рост не получилось, а сырьевая

зависимость, по мнению экспертов, делает Россию более уязвимой к внешним кризисам, таким, как сейчас в Европе. Отток капитала из России замедляется, но не останавливается – за первые 10 месяцев прошлого года, по данным ЦБ, из страны ушел 61 млрд. долларов.[2]

Правительством РФ представлен прогноз развития страны в 2012-2014 гг.

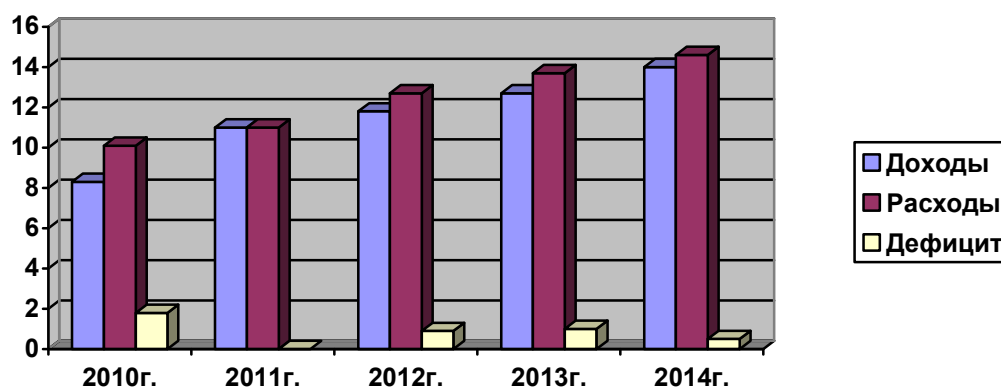


Рис.1. – Прогноз доходов и расходов в РФ до 2014г. (трлн. руб.)

На данном рисунке мы видим, что доходы и расходы в период 2012-2014гг. увеличиваются, а максимальное значение дефицита будет в 2013г., равное 1.

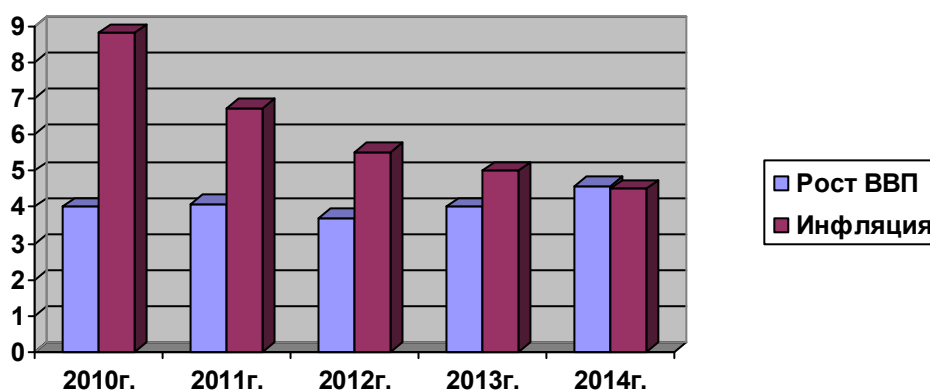


Рис. 2. – Прогноз роста ВВП и инфляции в РФ до 2014г. (%)

На рисунке 2 мы наблюдаем спад инфляции и незначительное изменение ВВП.

Самыми главными экологическими проблемами являются загрязнение атмосферы, водоемов и т.д. производством. Растут объемы производства, растет уровень жизни и объемы потребления, увеличиваются и объемы отходов. По статистическим данным, объем отходов ежегодно в целом по России увеличивается примерно на 400 млн. тонн (15%). В связи с изношенностью основных фондов участились залповые и аварийные выбросы вредных ингредиентов. Водные ресурсы являются одним из наиболее важных и вместе с тем наиболее уязвимых компонентов окружающей среды.

В «Водной стратегии России до 2020 года» приводятся следующие цифры, характеризующие нерациональность использования водных ресурсов в нашей стране (а экономике РФ ежегодно используется около 62,5 куб. км. воды): объем потерь воды при ее транспортировке составляет до 8 куб. км. в год; свыше 4,8 куб. км. воды в год теряется в орошаемом земледелии из-за низкого технического уровня и значительной степени износа мелиоративных систем и гидротехнических сооружений; около 3 куб. км. в год теряется в системах централизованного водоснабжения из-за их неудовлетворительного технического состояния.[3]

Ежегодно уничтожается более 11 млн. гектаров леса. Каждый год сжигается 20 кв. км влажных тропических лесов (половина Франции). Планета может лишиться своего главного источника кислорода уже в следующем десятилетии. В результате сжигания различного топлива в атмосферу ежегодно выбрасывается около 20 млрд. тонн углекислого газа. Содержание углекислого газа в атмосфере постепенно возрастает и за последние 100 лет увеличилась более чем на 10%. [4, 52]

В любом достаточно развитом обществе грядущий экономический рост может означать только удовлетворение все более насущных потребностей при возрастании угрозы экологического кризиса. По этой причине некоторые экономисты считают, что экономический рост должен целенаправленно сдерживаться. К этой позиции близка «теория нулевого роста», основанная на изучении взаимосвязи роста народонаселения. Данная концепция имеет сходство с законом Т. Мальтуса (население возрастает в геометрической прогрессии, средства к существованию - в арифметической).

Особенностью современного производства является то, что технология все больше удаляется от использования природных материалов и циклов естественного круговорота веществ в природе. В процессе производства и потребления в окружающую природную среду вносятся огромные количества таких веществ, которые чужды биогеохимии, экологических систем и природных ландшафтов.

Таким образом, основное противоречие между экономическим и экологическим развитием заключается в том, что, с одной стороны, экономика должна развиваться, с другой стороны, это развитие порождает пагубные для окружающей среды последствия.

Список используемой литературы:

1. Рост ВВП РФ в 2012 году [Эл. рес.] http://ria.ru/trend/_VVP_RF_2012_31012012/
2. Расширенное заседание Правительства РФ [Эл. рес.] <http://xn--d1abbgf6aiiy.xn--p1ai/news/17396>
3. Статья ректора Московского государственного университета прибороустройства Козлова Д. В. [Эл. рес.] <http://www.slaviza.ru/nauka/>
4. Жатканбаев Е.Б., Кулембаева А.С. Понятие интеллектуальной собственности и научные подходы к ее определению // Вестник ПГУ. – 2010. - №3. – С. 50-57.

ИНТЕРНЕТ-САЙТ КАК ИНСТРУМЕНТ БИЗНЕСА

Зуева И.А., студент гр. ЭМ-10-3д,
научный руководитель: Заякина И.А., к.э.н., доц.
СТИ НИТУ «МИСиС»

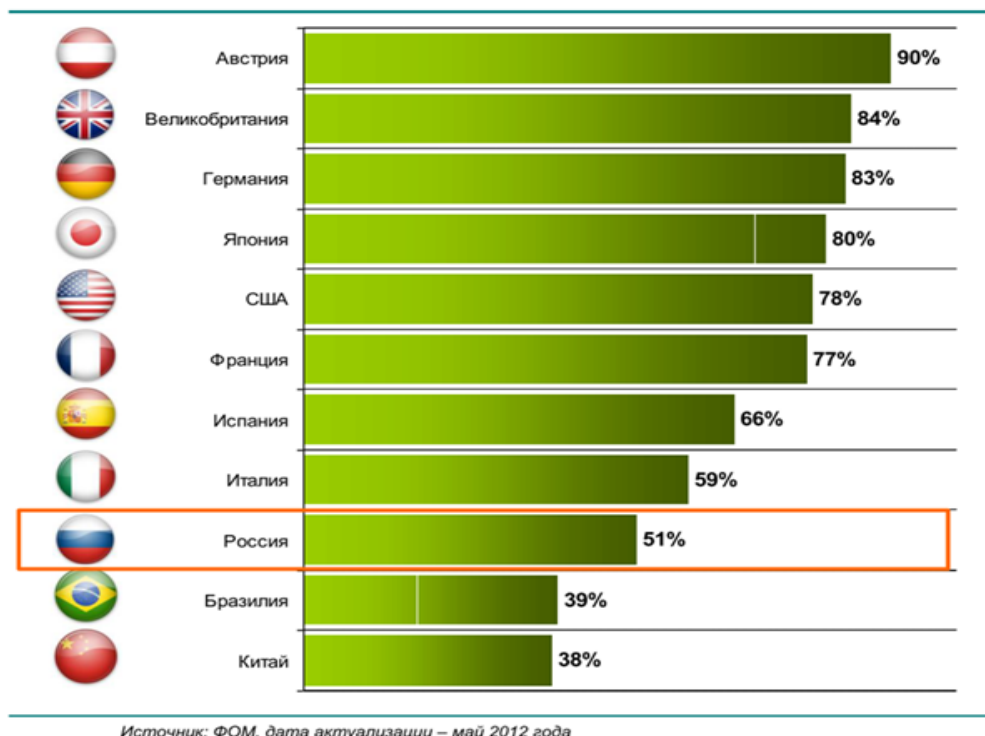
В настоящее время интернет-сайт является не только рекламной площадкой, но и полноценным бизнес-инструментом, позволяющим взаимодействовать с клиентами в реальном времени, сокращать расходы по определенным статьям, расширять клиентскую базу организации [1]. Поэтому обоснование эффективности интернет-сайта, анализ особенностей формирования интернет-сайта как инструмента бизнеса является очень актуальной.

Сеть Интернет стала неотъемлемой частью современного общества. Согласно результатам исследования «Российского рынка Интернет-торговли: товары 2012», проведенного агентством РБК.research, в последние годы наблюдается стремительный рост проникновения Интернета в России. Если в 2008 году месячная интернет-аудитория составляла около 30 млн россиян, то в 2012 году - она выросла до 59,5 млн. [2].

По прогнозам РБК.research, весной 2013 года уровень проникновения интернета составит 63,6%, а в 2018 году он превысит отметку в 80%. Достижению данных прогнозов будут способствовать, прежде всего, рост пользования интернетом в небольших городах

России (менее 100 тыс. человек) и селах, где уровень интернетизации пока еще не превышает соответственно 50% и 37% [2].

Один или несколько интернет-сайтов, которые станут представлять компанию в интернет-сообществе, будут визитной карточкой и интернет-представительством. Профессионально спроектированный интернет-сайт позволяет компаниям в разы увеличивать клиентскую базу, следовательно, увеличивать прибыль.



Источник: ФОМ, дата актуализации – май 2012 года

Рис. 1. Доли пользователей интернета в странах мира (весна 2012 года), %

Мировой кризис показал руководителям компаний, что интернет-сайт позволяет оптимизировать денежные потоки и налогообложение компании. Таким образом, для успешного продвижения бизнеса в современной среде интернет-сайт является инструментом роста его благосостояния и стоимости.

Если подумать, то становится очевидным, что Интернет объединяет в себе современные инструменты для бизнеса: печатная машинка, факс, телефон, телевизор, диктофон, каталог, письмо, автоответчик, виртуальный магазин, виртуальный офис – и все это объединено в сеть из миллионов компьютеров в домах, школах и офисах по всему миру. Этот инструмент настолько мощный, что один человек может создать многомиллионный бизнес, работая на клавиатуре одного подключенного к Интернету компьютера.

Придя к пониманию острой необходимости представить свой бизнес в сети Интернет, многие задаются вопросом о том, как именно реализовать такую идею. Множество бесплатных конструктор сайтов позволяет сделать это практически каждому. Достаточно минимальных навыков обращения с компьютером и желания создать сайт для своего бизнеса. Такой сервис является доступным и дает возможность самостоятельно и бесплатно создать сайт любой сложности, начиная от «визитки» с минимальным функционалом и заканчивая комплексным продуктом или интернет-магазином с множеством сервисов. Все же, это долгий процесс, и если у вас нет времени на это, можно заказать сайт у специалистов.

Если говорить о раскрутке сайта после того, как он создан, то лучше это доверить профессионалам и заказать продвижение интернет ресурса в специализированном агентстве. Это обусловлено тем, что продвижение сайтов является процедурой даже более сложной, чем их создание. При этом, в любом случае, придется прибегать к помощи сторонних

специалистов, если необходима качественная раскрутка, которая может принести увеличение эффективности функционирования сайта. К счастью, в настоящее время и раскрутка не является слишком сложной проблемой и используя услуги соответствующих специалистов, можно справиться с ней достаточно успешно.

Интернет-сайт должен стать частью стратегии бизнеса.

Интернет продолжает стремительно развиваться во всем мире и все большее количество людей и компаний понимает, что он перестает быть лишь информационным пространством. В сети можно зарабатывать реальные деньги, а объем этих заработков, теоретически, почти не ограничен.

Достаточно скоро интернет-магазины станут средой, которая будет обволакивать клиента со всех возможных сторон. Уже сейчас подобные магазины могут «подключаться» к профилям в социальных сетях. Скоро они смогут напоминать потенциальному клиенту о скорых днях рождения, рекомендовать определенные покупки, подарки и предлагать выгодные акции на товары или услуги. Именно за дальнейшим развитием в сторону клиента лежит ближайшее будущее торговли в сети.

Интернет – это не только торговля, но и множество полезных ресурсов, но монетизация популярных сайтов является более сложной сферой, чем более привычная и понятная многим людям реализация товаров [3].

Список используемой литературы:

1 Плясова, С.В. Интернет-сайт как объект оценки, налогового и бухгалтерского учета/ С.В. Плясова//Экономический анализ: теория и практика – 2012- № 7 – с. 51-57.

2 РБК Исследования рынков [Электронный ресурс]
http://marketing.rbc.ru/news_research/13/11/2012/562949985122852.shtml

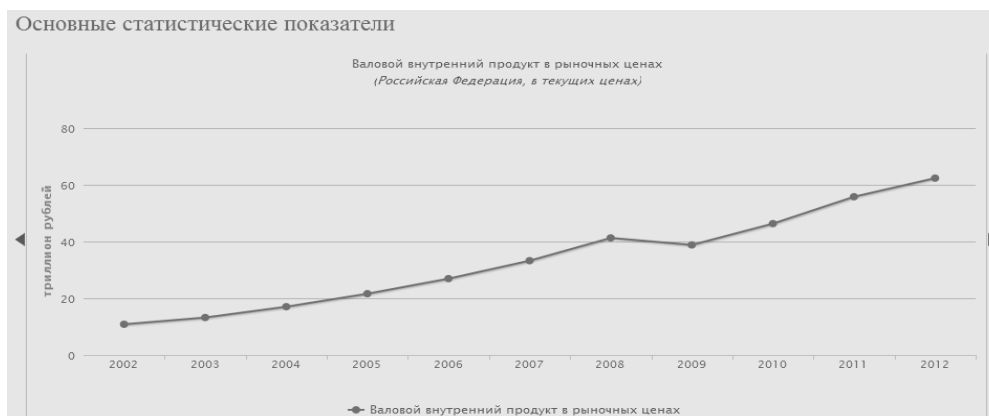
3 Комсомольская правда [Электронный ресурс]
<http://murmansk.kp.ru/daily/25973.4/2909195/>

«ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ХОЗЯЙСТВА В РОССИИ»

Иванова Т.Т., студентка 3 курса,
научный руководитель: Сапрыкина А.Н., ассистент
СТИ НИТУ «МИСиС»

Экономика сельского хозяйства, как наука, изучает действия объективных экономических законов и формы их проявления в сельскохозяйственном производстве. В сельском хозяйстве функционирует система экономических законов: закон стоимости, закон роста производительности труда, закон расширенного воспроизводства, закон накопления[1].

Среди экономических индикаторов развития хозяйства в России первостепенное значение имеют показатели состояния и результатов функционирования экономики в целом.[3] Наиболее широко употребляемый показатель такого рода это - валовой внутренний продукт (ВВП).



Экономика России — шестая экономика среди стран мира по объёму ВВП по ППС (на 2012 год). По номинальному объёму ВВП за 2012 год Россия занимает 9-е место.

Другим важным агрегированным показателем состояния экономики является численность занятых, которая запрашивается ежемесячно. [2]

Уровень занятости населения - отношение численности занятого населения к общей численности населения обследуемого возраста. В сентябре 2012г. составил 65,1%. По сравнению с августом 2012г. численность занятого населения в сентябре уменьшилась на 306 тыс. человек, или на 0,4%, численность безработных увеличилась на 30 тыс. человек, или на 0,8%. С ним тесно взаимосвязан третий показатель - число безработных. В сентябре 2012 г. показатель безработицы был равен 5,2%, в 2013 г. он снизился на 0,1 составляет 5,1%.

От развития сельского хозяйства зависит жизненный уровень и благосостояние населения: размер и структура питания, среднедушевой доход, потребление товаров и услуг, социальные условия жизни[1].

Главный показатель состояния земледелия – производство зерна. Оно является основой питания людей и важным условием для развития животноводства. В целом уровень производства значительно падает под воздействием непреодолимых для села экономических, социальных и технологических оснований.

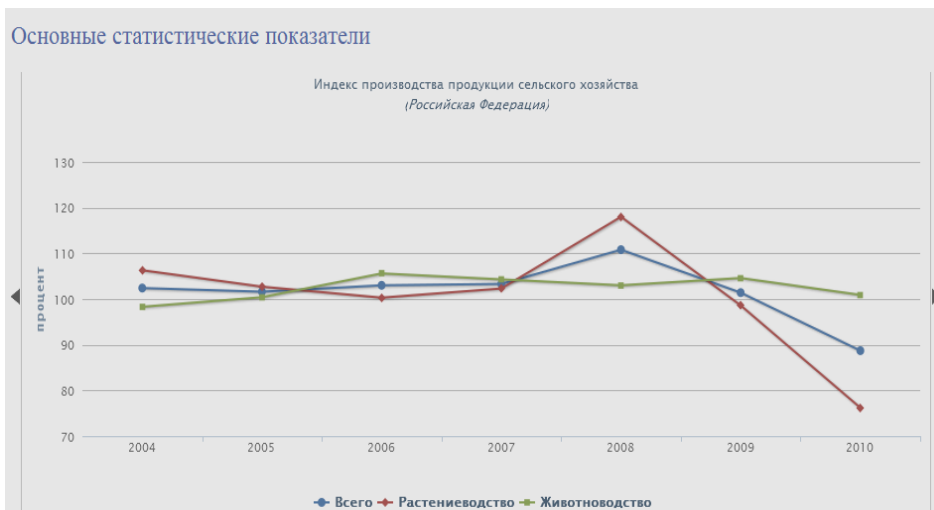
Объем продуктов растениеводства определяется двумя величинами – посевными площадями и урожайностью.

Основой производства продуктов животноводства является поголовье скота и птицы. Скот и птица – это «биологические машины» для превращения растительного сырья в мясо, молоко, яйца, шерсть. Посылаемый на мясокомбинаты скот является и конечным продуктом животноводства. Таким образом, количество скота и птицы – первый абсолютный показатель состояния отрасли. Другой фактор – производительность скота и птицы – не испытывает столь сильных колебаний, как урожайность, поскольку меньше подвержен влиянию погодных условий.

Основным показателем развития животноводства является поголовье крупного рогатого скота и, в частности, коров.[2]

Министерством Российской Федерации принята государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы.

В связи с вступлением в ВТО осуществляется новый вид поддержки – субсидии на повышение доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей, развитие мясного скотоводства выделено в отдельную подпрограмму, увеличено финансирование экономически значимых региональных программ. [3]



Существует целый ряд проблем преодоления отсталости российского сельского хозяйства:

1. Достаточно высокие цены на горючее.
2. Высокие таможенные пошлины на сельскохозяйственную технику и незащищенный внутренний рынок от демпинговых поставок продуктов питания из-за границы.
3. Социальные проблемы сельских жителей
4. Работа отечественных животноводческих[2] хозяйств уже давно напоминает не бизнес, а борьбу за выживание - во многих случаях безнадежную.
5. Минимальная доходность молочного производства

По моему мнению, главной задачей сельского хозяйства является обеспечение населения страны продовольствием, а перерабатывающей промышленности необходимым сельскохозяйственным сырьем.

Решение этой задачи связано с дальнейшей интенсификацией отрасли, ускорением научно-технического прогресса, улучшением экономических отношений, развитием разнообразных форм собственности и видов хозяйствования.

Основным условием повышения научного уровня хозяйствования, роста инициативы и активности в управлении производством является экономически подготовка специалистов сельского хозяйства.

Список используемой литературы:

1. Баутин В.М. Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2012. – №1. – С.
2. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. Медведева О.В., Шпилевская Е.В., Немова А.В. (2010, 154с.)
3. Экономика городского хозяйства. (Учебное пособие) Коробко В.И. (2008, 160с.)

ТЕНДЕНЦИИ ИЗМЕНЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ЧЕРНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ

Ильхан А.Ж., студент 4 курса,
научный куратор: Самарина В.П., д.э.н. проф.
СТИ НИТУ «МИСиС»

Производство черных металлов относится к зрелым отраслям, основные технологические направления которых сформировались в прошлом столетии и в дальнейшем развивались эволюционно в рамках достаточно консервативного производственного уклада.

При наличии большого количества значительных усовершенствований и серьезных нововведений (среди которых в первую очередь следует выделить переход от дискретных процессов к непрерывным, например, непрерывное литье) в производстве металлов в основном сохраняется многостадийный производственный цикл, весьма энерго- и ресурсоемкий.

Почти во всех металлургических переделах достигнуты единичные мощности основных агрегатов, близкие к предельным, и дальнейший рост этого показателя приведет во многих случаях к потере экономической эффективности и обострению экологических проблем. Поэтому в перспективе развитие металлургической техники и технологии по-прежнему будет идти в направлении компактности, снижения переделных затрат и роста производительности.

Роль главного конструкционного материала сохраняют черные металлы, которые, уступая конкурентам по отдельным характеристикам, превосходят их по уникальному сочетанию и разнообразию главных потребительских свойств, а также возможности рециклирования, то есть утилизации и повторного использования. Поэтому, несмотря на рост производства и потребления легких сплавов, конструкционных пластмасс и других заменителей, сталь остается основным и во многих секторах практически незаменимым материалом современной техники.

Что касается российской черной металлургии, то до недавнего времени её конкурентные преимущества обеспечивались за счет использования относительно дешевых энергосырьевых ресурсов и рабочей силы, а не за счет современных технологических процессов и менеджмента.

В настоящее время средняя себестоимость стальной металлопродукции России (что определяет уровень ценовой конкурентоспособности) примерно на 20% ниже, чем у ведущих мировых сталепроизводителей. Однако на сегодня резервы большинства этих факторов практически исчерпаны, и отрасль сталкивается с рядом серьезных проблем.

В числе главных проблем – низкая эффективность использования ресурсов. Для сравнения: эффективность использования сырья ниже европейского уровня на 2-7%, энергии и топлива – в доменно-конверторном производстве – на 15%, при использовании электродуговых печей (ЭДП) – на 10%[3].

Основным фактором повышения эффективности является модернизация переделов. Кроме того, критически важно внедрять на предприятиях конкретные программы повышения эффективности в текущем режиме, развивать современную производственную культуру производства и управления. Практика показала, что на передовых заводах Западной Европы за счет конкретных мер, направленных на повышение эффективности, каждые десять лет достигается снижение затрат на 10-12%.

Модернизация должна быть поддержана и обеспечена соответствующими мерами правительства по налоговому стимулированию, например по отмене уплаты НДС и импортной пошлины на оборудование, аналоги которого не производятся в России [2].

Важнейший сдерживающий фактор эффективного развития отрасли – низкий уровень производительности труда, который в среднем по отрасли в четыре раза ниже, чем в

развитых странах. Решение этой задачи связано с модернизацией производственных мощностей, а также с развитием систем автоматизации и компьютеризации.

Приведенные оценки показывают, что без принятия мер по повышению эффективности и производительности труда в отрасли себестоимость производства тонны стали в реальном выражении будет расти темпами, превышающими рост аналогичного показателя в странах ЕС. При прочих равных условиях это может привести к снижению прибыли (и соответственно налоговых платежей) на 30-50%. Напротив, за счет повышения эффективности производства и оптимизации сортамента металлопродукции EBITDA (earnings before interest taxation, depreciation, amortization) отрасли может вырасти более чем в 1,5 раза.

Другим важным фактором конкурентоспособности является низкая добавленная стоимость российской металлопродукции.

Дальнейшее сохранение нынешней продуктовой линейки будет тормозить модернизацию всех отраслей-потребителей экономики, в которых растет спрос на качественную металлопродукцию. При этом кризисное падение цен как на внутреннем, так и на внешнем рынке сильнее всего затронуло производителей низко и среднекачественных видов металлопродукции, к которым в основном и относятся российские компании. Вследствие этого российские производители столкнулись с ощутимым ростом затрат, в первую очередь постоянных, что отрицательно сказалось на ценовой конкурентоспособности продукции.

Таблица - Прогноз затрат в черной металлургии России и стран ЕС [1]

Элементы затрат	2007 г.		2015 г.		2020 г.	
	РФ	ЕС	РФ	ЕС	РФ	ЕС
Электроэнергия, цент/кВт-час	3,8	8,1	6,5	8,3	7,2	8,4
Газ,долл/ 1000 м3	53	174	212	178	162	181
Транспортировка готовой продукции, цент/ т-км	3	5	3,2	5	3,4	5
Оплата труда, долл/ чел-мес.	650	4200	1460	4300	2460	4364

Таким образом, в будущем ожидается, что конкурентоспособность черной металлургии России снизится по сравнению с ведущими европейскими странами. Главным образом это объясняется опережающими темпами роста тарифов на транспортные перевозки и энергоресурсы.

Список используемой литературы:

1. Пути развития черной металлургии России на период до 2020 г. – перспективы, открывающиеся возможности, выводы. McKinsey & Comp. 2008.
2. И.А. Буданов. Перспективы развития черной металлургии Российской Федерации. М.: РАН, инс-т народнохозяйственного прогнозирования, 2010 – 68с.
Сайт Института народнохозяйственного прогнозирования РАН [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.ecfor.ru>
3. Межведомственный аналитический центр [Электронный ресурс]. Аналитический доклад: «Проблемы и перспективы развития отечественной черной металлургии».- Режим доступа: <http://www.iacenter.ru/publication-files/130/110.pdf>

СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ: СУЩНОСТЬ И ВОЗМОЖНОСТИ

Иванова М.Ф., студентка 3 курса,
научный руководитель: Илларионова Е.А., ассистент
СТИ НИТУ «МИСиС»

В последние десятилетия получила распространение новая форма внешнеэкономических отношений в виде создания на территории страны свободных экономических зон.

Свободная экономическая зона представляет собой ограниченный район, часть территории страны, в пределах которой действует льготный режим хозяйствования и внешнеэкономической деятельности, где предприятиям предоставлена более широкая свобода экономической деятельности. В соответствии с гл. 9 Федерального Закона от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» особыми режимами осуществления внешнеторговой деятельности являются режим приграничной торговли и режим свободной экономической зоны. Согласно ст. 42 вышеуказанного Закона особый режим на территориях свободных экономических зон устанавливается федеральным законом о свободных экономических зонах.

Правительства различных стран, создавая свободные экономические зоны, преследуют самые разнообразные цели. К таковым относятся: активизация деятельности предприятий, расположенных на их территории; модернизация промышленности; насыщение внутреннего рынка высококачественными товарами; развитие внешнеэкономических связей; расширение экспорта и импорта, привлечение иностранных инвестиций, освоение новых технологий; развитие экономически отсталых районов; повышение квалификации рабочей силы. [1, 582]

Для свободных экономических зон устанавливаются специальные облегченные таможенные, торговые режимы, предоставляется широкая свобода перемещения капитала, товаров и специалистов, применяется льготный режим налогообложения предприятий.

Структура СЭЗ многообразна. Иногда довольно трудно классифицировать ту или иную СЭЗ однозначно, поскольку она обладает чертами многих зон. Среди наиболее распространенных в мире СЭЗ можно выделить следующие.

Внешнеторговые свободные зоны (ВСЗ) получили наибольшее распространение в США. Их создание предусмотрено специальным законом США (1934), целью которого было поощрение торговли, ускорение торговых операций, сокращение торговых издержек. К числу ВСЗ можно отнести специальные магазины «дьюти-фри» в крупных международных аэропортах. Также относятся и традиционные свободные гавани с льготными торговыми режимами.

Специальные таможенные зоны (СТЗ) – как одна из простейших форм экономических зон представляют собой транзитные или консигнационные склады для хранения, упаковки и незначительной обработки иностранных товаров, предназначенных для экспорта. Такие зоны часто называют бондовыми или свободными таможенными территориями. СТЗ освобождаются от таможенных пошлин на ввоз и на вывоз товаров.

Специальные торгово-промышленные зоны представляют собой территории с льготным торговым режимом, где существует ряд преференций для инвестирования, развития промышленного производства, экспорта продукции.

Зоны экспортной переработки (ЗЭП), по данным *ЮНКТАД*, характеризуются как анклав в рамках национальной таможенной территории, обычно расположенной неподалеку от международных портов, в которые оборудование, компоненты для сборки и материалы поступают без таможенного контроля. Импортируемая продукция подвергается в ЗЭП промышленной обработке и затем экспортируется без вмешательства таможенных властей принимающей стороны. Выплата таможенной пошлины не требуется, за

исключением случая, когда эта продукция поступает на национальную таможенную территорию принимающей стороны.

Зоны технико-экономического развития (ЗТЭР) создаются, как правило, в качестве эталонных для национальной экономики по уровню организации эффективного, высокотехнологичного производства.

Близким по организации и особенностям функционирования с ЗТЭР являются зоны развития новых и высоких технологий (ЗРНВТ). Наибольшее число таких зон находится в США, Японии, Китае. В США их называют технопарками, в Японии — технополисами, в других странах – бизнес-инновационными центрами и инкубаторами.

Самая известная в мире и крупнейшая в США ЗРНВТ “Силикон-Велли” дает 20% мирового производства средств вычислительной техники и компьютеров. Всего в США более 80 подобных зон. В Японии создано около двух десятков технополисов на базе ведущих научных подразделений. В КНР зарегистрировано более 50 зон развития новой и высокой технологии.

Экономические зоны комплексного многоотраслевого назначения обладают практически всеми чертами других зон. Например, в СЭЗ “Шэнь чжень” (КНР) входят зоны свободной торговли и технопарк.[2, 535-538]

Как показывает опыт, высокой эффективностью обладают небольшие зоны экспортного производства и свободные таможенные зоны, обладающие выгодными экономико-географическими условиями. В таких зонах предоставляются льготы для ведения хозяйства иностранным и отечественным предпринимателям, создается необходимая производственная и социальная инфраструктура, соответствующая мировым стандартам. Зоны этого вида создаются, как правило, в непосредственной близости от крупных международных морских портов, аэропортов, железнодорожных узлов. Такие зоны не требуют крупных финансовых и материальных ресурсов. Они способствуют повышению эффективности внешних экономических связей.

Крупные свободные экономические зоны ввиду значительности их территорий требуют концентрации большого объема средств, необходимых для создания там соответствующей производственной и социальной инфраструктуры. Поэтому реальная отдача капиталовложений в такие зоны может иметь место через продолжительное время.

В 2007 году в Калужской области было создано ОАО «Корпорация развития Калужской области» (КРКО), региональный институт развития, государственный оператор индустриальных парков Калужской области. За несколько лет работы Корпорация привлекла большое количество иностранных инвесторов. Инвестиции в созданные в результате работы Корпорации развития Калужской области индустриальные парки, превысили 152,7 млрд. рублей. В области было создано более 17,5 тыс. рабочих мест.[3]

В настоящее время в Калужской области работают несколько индустриальных парков.

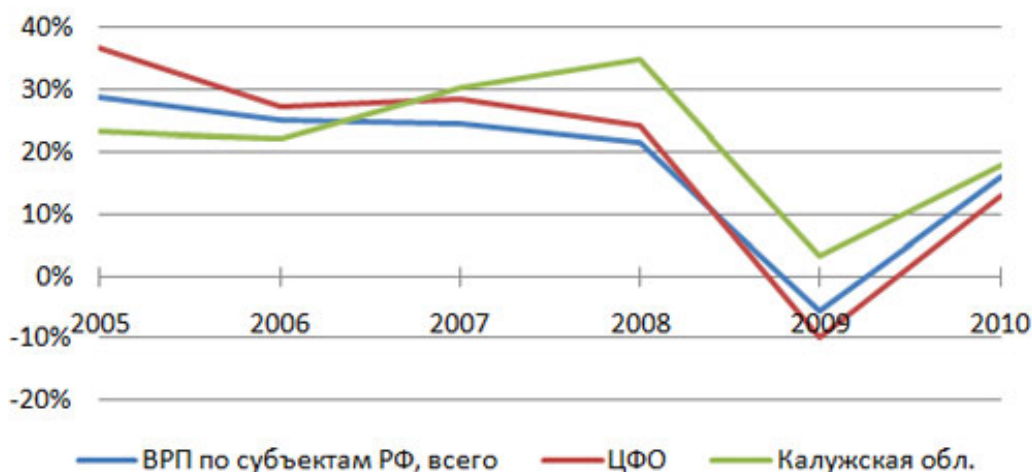


Рис. Динамика роста ВРП на душу населения [3]

К созданию свободных экономических зон в России прибегают как к средству подъема экономики. Но недостаток применявшейся стратегии формирования российских свободных зон заключается в стремлении к расширению таких территорий, что ведет к снижению эффективности решения задач, которые ставятся при создании. Локальные, небольшие по масштабам свободные зоны более эффективны, но ограниченность их территории приводит в противоречие с желаниями многих регионов России стать свободными зонами.

Список используемой литературы:

1. Экономика: учеб./А.И.Архипов и др.; под ред. А.И. Архипова, Э.А.К. Большакова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008. – 840 с.
2. Румянцева, Е.Е. Новая экономическая энциклопедия: 3-е изд. — М.: ИНФРА-М, 2008. — VI, 826 с.
3. Свободные экономические зоны: мировая практика [Электронный ресурс] // Служба аналитической информации WOC., 2012. URL: <http://woc-org.com/research/index.php?name=News&op=article&sid=36>

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЧЕРНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ

Ильхман А.Ж., студент 4 курса,
научный куратор: Самарина В.П., д.э.н. проф.
СТИ НИТУ «МИСиС»

Металлургическое производство относится к зрелым отраслям, основные технологические направления которых сформировались в прошлом столетии и в дальнейшем развивались эволюционно в рамках достаточно консервативного производственного уклада. При наличии большого количества значительных усовершенствований и серьезных нововведений (среди которых в первую очередь следует выделить переход от дискретных процессов к непрерывным, например, непрерывное литье) в производстве металлов в основном сохраняется многостадийный производственный цикл, весьма энерго- и ресурсоемкий.

Почти во всех металлургических переделах достигнуты единичные мощности основных агрегатов, близкие к предельным, и дальнейший рост этого показателя приведет во многих случаях к потере экономической эффективности и обострению экологических проблем. Поэтому в перспективе развитие металлургической техники и технологии по-прежнему будет идти в направлении компактности, снижения предельных затрат и роста производительности.

Значительно возрастет роль информационно-телекоммуникационных технологий, использования автоматических систем управления (АСУ), компьютерного программирования и моделирования.

Основные тренды отраслевого развития наиболее полно проанализированы в прогнозе европейской технологической платформы для стали – ESTEP [1].

Среди главных направлений инновационной активности отрасли на перспективу выделяются:

- технологические инновации, направленные на повышение качественных и потребительских характеристик, а также расширение сортамента металлопродукции;
- инновации, связанные с развитием и расширением интегрированных систем управления (IQM), в том числе использования мехатронных пакетов для радикальной модернизации действующего оборудования [2];
- инновации в сфере сырьевого обеспечения, направленные, во-первых, на развитие ресурсо- и энергосберегающих технологий, во-вторых, на развитие новых методов разведки и

разработки минеральных ресурсов, в–третьих, на расширение методов утилизации и рециклинга вторичных ресурсов;

- инновации в сфере экологии и снижения токсичности металлопродукции, направленные в том числе на снижение выбросов в соответствии с требованиями Киотского протокола;

- информационные проекты, направленные на развитие спроса на новые виды металлопродукции.

Развитие мировой металлургии в прогнозном периоде будет, как и прежде, определяться динамикой потребления металлопродукции в условиях обострения внутри и межотраслевой конкуренции, состоянием энергосырьевого обеспечения, ростом затрат на охрану среды, наличием ресурсов капитала для модернизации существующих предприятий и внедрения новых технологических разработок. Действие этих факторов в значительной степени будет обусловлено развитием тенденции металлосбережения и уровнем металлонасыщения хозяйства.

В черной металлургии сохраняют свою роль традиционный металлургический цикл (чугун-сталь-прокат), своеобразный технологический mainstream, в качестве основного источника получения первородного металла на основе устоявшихся технологических схем «доменная печь-кислородный конвертор» и «электродуговая плавка на ломе или альтернативном сырье». В связи с ограниченностью рынка лома и его нестабильным качеством будет активно развиваться производство альтернативного железорудного сырья (продукты прямого восстановления – губчатое и горячебрикетированное железо) .

Таблица 1 - Прогноз развития основных технологических схем производства стали [3]

Годы	Удельный вес технологических маршрутов, процент			
	Доменная печь -кислородный конвертор		Электродуговая плавка на ломе	
	Мир в целом	Россия	Мир в целом	Россия
2008	66	56,9	33	26,5
2017*	65	65	35	28
2030*	60	70	40	30

* – прогноз.

Источник: World Steel Association.

Доля мини-заводов различной модификации, использующих различные виды альтернативного сырья, к концу прогнозного периода в структуре мировой металлургии может составить не менее 40%.

В технологическом цикле черной металлургии дальнейшее развитие получают агрегаты и линии непрерывного литья (непрерывной разливки), в том числе тонких слябов, а также прямого литья полосы. Наиболее динамично будут развиваться конечные переделы производственного цикла – отделочные и облагораживающие операции, в том числе нанесение различных покрытий на поверхность металлопродукции, что создает фактически новый вид конструкционных материалов (табл.2) .

Таблица 2 - Прогноз развития технологии непрерывного литья, % от общей выплавки стали

Год	Мир в целом	Россия
2008	91	71,2
2017*	95	75
2030*	98	92

Источник: World Steel Association

*-прогноз

Главной тенденцией научно-технического развития металлургического производства является продуктовое направление, то есть расширение сортамента металлопродукции и повышение ее качественных характеристик в соответствии с потребностями рынка. Так, по данным ЕС, продуктовый сортament современной черной металлургии Европы за последние десять лет обновился почти на 70%.

При этом инновации направлены в основном на повышение качества (облагораживание) металлопродукции, например, за счет использования антикоррозионных покрытий, повышения физико-механических характеристик при помощи соответствующей термомеханической обработки или повышения чистоты металла за счет использования вакуумирования, доводки в ковше и т.д.

Приоритет продуктовых инноваций, по-видимому, сохранится и в прогнозном периоде. При этом в процессе разработки и внедрения новых материалов усилится роль экологических и других внеотраслевых факторов, т.е. повысится значение выбора сырья и технологий, отвечающих заданным свойствам материалов при условии максимально эффективного использования ресурсов, минимизации загрязнений и энергопотребления, проектирование материалов с учетом возможности оборотного использования по окончании использования изделий.

Роль главного конструкционного материала сохраняют черные металлы, которые, уступая конкурентам по отдельным характеристикам, превосходят их по уникальному сочетанию и разнообразию главных потребительских свойств, а также возможности рециклирования, то есть утилизации и повторного использования. Поэтому, несмотря на рост производства и потребления легких сплавов, конструкционных пластмасс и других заменителей, сталь остается основным и во многих секторах практически незаменимым материалом современной техники.

Список используемой литературы:

1. European Steel Technology Platform Parliament -ESTEP. EU, 2004.
2. Металлургическая и горная промышленность. 3-й Медиа-саммит Siemens-VAI. 18-20.05.2009.
3. World Steel Association [Электронный ресурс].- Режим доступа: www.worldsteel.org

ИНВЕСТИРОВАНИЕ В НЕДВИЖИМОСТЬ

Скутова Н.А., студентка 4 курса,
научный руководитель: Карпов Э.А., профессор, к.э.н.
СТИ НИТУ «МИСиС»

Инвестирование - это вложение материальных средств (валюты, ценных бумаг, драгоценного имущества и т.п.) в предприятия и собственность, которое может приносить прибыль и другую пользу. Инвестирование может осуществляться как на первичном (новые объекты), так и на вторичном рынке недвижимости (передача прав собственности на существующие объекты). Российский рынок недвижимости подвержен влиянию многих факторов. Прежде всего - это существенные географические различия отдельных регионов. Отсюда и их индивидуальные экономические политические и социальные особенности. Что, в свою очередь, является определяющим фактором в инвестиционной привлекательности недвижимости разных регионов. Не имеющий опыта и специальных знаний инвестор может теряться в огромном количестве информации об инвестиционном климате того или иного региона. Кроме того, приток инвестиций в эту сферу затруднен по причине высокой стоимости объектов [1].

Недвижимость, как таковую, можно разделить на три большие группы, каждая из которых будет иметь свои особенности в плане инвестиций. Это жилье, земля и недвижимость, приносящая доход. Жилье является наиболее «разносторонним» в плане получения пользы. Помимо использования его по прямому назначению возможна сдача его в аренду, что представляется довольно перспективным в свете сегодняшней ситуации. Кроме того, стабильно высокий спрос на жилье обеспечивает постоянный рост цен на объекты этой группы.

Вложения в земельные участки - более рискованные. Рыночная стоимость земли находится в зависимости от многих факторов, среди которых экологический, экономический, политический (решение местных властей), юридический (изменение в земельном законодательстве на государственном уровне). Инвестиции в недвижимость, приносящую доход, являются самыми прибыльными, но и одновременно, самыми рискованными. Недвижимость является одной из наиболее медленно окупаемых сфер (обладает низкой ликвидностью). Именно это, наряду с высокой стоимостью объектов, является сдерживающими факторами для более активного развития рынка недвижимости.

Наиболее известным для обывателя методом инвестирования в недвижимость является прямой метод, который подразумевает приобретение объекта недвижимости на рынке с заключением частного договора, или покупку с обратной арендой. Косвенный метод заключается в приобретении ценных бумаг компаний, специализирующихся на недвижимости или в инвестировании в закладные, которые обеспечиваются недвижимостью.

Существует множество инструментов инвестирования. Из них для инвестиций в недвижимость обычно используются Собственный свободный капитал, заемные средства, ипотека, опционы, закладные, смешанные долговые обязательства, преимущественные договоры об аренде земли и, в меньшей степени, некоторые другие.

Вложения в недвижимость в некоторых аспектах очень похоже на инвестирование в акции. В частности, и то и другое - долгосрочные инвестиции, а отсюда и другие их общие черты.

Недвижимость, сданная в аренду, как и акции, обеспечивает владельца периодическим доходом. Но если дивиденды по акциям обычно выплачиваются раз в год, или раз в квартал, то арендная плата обычно вносится ежемесячно.

При всём при этом прибыль от недвижимости менее динамична, чем доходы корпораций с высокой долей заёмного капитала. В этом есть ряд причин: доход корпораций напрямую зависит от многих факторов рынка, договор аренды на недвижимость же приносит инвестору более стабильную прибыль. Источники доходов корпорации постоянно меняются ввиду постоянного развития, в то время как объекты недвижимости со временем не меняются. Отсюда и большая стабильность в инвестициях в недвижимость.

Сейчас наблюдается снижение ликвидности вложений в недвижимость. Это связано в большей степени с ситуацией на рынке кредитования недвижимости. При сокращении уровня кредитования финансовыми учреждениями наблюдается спад ликвидности.

Выбирая объект инвестирования, инвестор стремится получить максимальный доход при наименьших рисках. При этом проводится анализ возможных рисков, сумма необходимых вложений, а также прогнозируемый объём дохода [2].

Вложение средств в недвижимость – это проект долгосрочный. Быстрому извлечению прибыли препятствуют большие затраты на изменение варианта использования, низкая ликвидность, длительное оформление сделки.

Тем не менее, недвижимость – это наиболее привлекательный объект инвестирования. Причина тому ненадёжность финансовых учреждений, обесценивание денежных средств, несоответствие банковской ставки уровню инфляции, а также другие факторы. В этих условиях вложения в недвижимость позволяют не только сохранить свой капитал, но и получить некоторую прибыль. В этом отношении наибольший интерес вызывают жилые объекты. Постоянный и высокий спрос, доступность, а также четкое определение юридических прав делают его достаточно ликвидным видом инвестирования [3].

Список используемой литературы:

1. Сайт «Инвестиции».- Режим доступа: <http://investition.ucoz.com>
2. Сайт «Финансы и инвестиции».- Режим доступа: <http://investments.web-3.ru/>
3. Научно-аналитический журнал "Инновации и инвестиции".- Режим доступа: <http://innovazia.ucoz.ru/>

СТРАХОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Климова Е.В., студентка 4 курса,
научный руководитель: Карпов Э.А., профессор, к.э.н.
СТИ НИТУ «МИСиС»

Инвестиционный процесс связан с рисками, имеющими различную природу. Инвесторы заинтересованы в комплексной защите своих имущественных интересов от возможных рисков. Часть рисков инвестора связана с процессами создания и функционирования нового производства, с поставкой комплектующих, оборудования, сырья. Часть сопряжена с реализацией произведенной продукции. При этом могут возникать риски, связанные с экспортом произведенной продукции и инвестициями за рубежом (например, при компенсационных сделках). Для закрепления на зарубежных рынках необходимо, в идеале, создавать торговую и сервисную инфраструктуру. Конечно, прямые российские инвестиции в капитал иностранных компаний для нынешней экономической ситуации не характерны, но такие примеры уже есть, и здесь требуется поддержка и защита инвесторов от страхового риска.

Страхование занимает одно из важнейших мест в системе мероприятий по снижению рисков инвесторов. При страховании инвестиционных проектов можно выделить семь основных слагаемых комплексной страховой защиты объекта инвестиций и рисков иностранного инвестора. Эти базовые компоненты являются универсальными и практически применимы к любому инвестиционному проекту. Детальные страховые программы составляются для конкретных проектов и учитывают специфику проекта и характер инвестиций.[2]

Необходимо подчеркнуть, что универсального полиса, защищающего инвестора от всех возможных рисков и гарантирующего получение прибыли, не существует. Хорошее знание отраслей и видов страхования, базовых компонентов страховой защиты инвестиций позволяет менеджерам инвестиционных проектов в максимально возможной степени ограничить риски таких проектов. Ниже приводится краткое описание рекомендуемых видов страховой защиты.

Во-первых, следует осваивать и закреплять позиции на иностранных рынках, ориентироваться на экспорт продукции. Это связано с тем, что окупаемость инвестиционного проекта в первую очередь зависит от гарантированного рынка сбыта существующей и будущей продукции, а в современной России при доминировании во внутренних расчетах бартерных операций и массовых взаимных неплатежах гарантировать рынки сбыта достаточно сложно. Одним из самых эффективных инструментов развития экспорта является стратегия коммерческого кредита (продажи товаров в рассрочку иностранным покупателям) с опорой на страхование экспортных кредитов.

В рамках программы по страхованию экспортных кредитов также могут быть застрахованы авансы иностранным поставщикам - продавцам. Это страхование может быть альтернативой банковской гарантии на возврат аванса.

Во-вторых, важнейшим компонентом страховой защиты является страхование имущества предприятия - объекта инвестиций. Страхуются здания, сооружения, оборудование, трубопроводы и многое другое в зависимости от конкретного объекта. Особого внимания в рамках программы имущественного страхования заслуживает

страхование ущерба от перерыва в производстве. Делать инвестиции в предприятие, которое не застраховало основные фонды и инфраструктуру, было бы непозволительным легкомыслием для инвестора. [3]

В-третьих, с развитием рыночных отношений и субъективизацией собственников все более частыми будут случаи привлечения предприятий к ответственности за нанесенный ущерб, подача конкретных судебных исков на значительные суммы от пострадавшей стороны. В этих условиях предприятию настоятельно рекомендуется застраховать общегражданскую ответственность.

В-четвертых, большинство инвестиций в реальный сектор подразумевает проведение значительных строительно - монтажных работ. Специальное страховое покрытие строительно - монтажных работ является необходимой частью строительной стороны инвестиционного проекта.

В-пятых, функционирование предприятия - объекта инвестиций подразумевает наличие входящих и исходящих грузопотоков. Правильная стратегия в отношении страхования грузов позволит предприятию избежать многих потерь и проблем, особенно при внешнеторговых перевозках. Даже если предприятие уверено в сохранности собственного груза, наличие общей аварии может привести к серьезной финансовой ответственности при отсутствии полиса по страхованию грузов.

В-шестых, хороший менеджер помимо оборудования всегда заботится о людях, о работниках предприятия. Различные варианты страхования персонала, включая медицинское страхование, страхование жизни и от несчастных случаев играют не только социальную функцию, но и обеспечивают непрерывность производства, снижают инвестиционный риск. Особенно это страхование актуально и первостепенно на предприятиях с опорой на конкретный персонал, его знания и связи в предпринимательской среде.

В-седьмых, при участии в проектах иностранных инвесторов у последних возникает дополнительно риск страны, где находится объект инвестиций. Этот риск страховщики называют политическим. Под страхованием политического риска подразумевается защита на случай национализации, конфискации, экспроприации, терроризма, запретов на репатриацию прибыли и оборудования, моратория на внешние платежи, ограничения на конвертацию валюты и других действий законодательных и исполнительных властей страны - объекта инвестиций. Это страхование затрагивает только иностранных участников, о его содержании не знают и не должны знать российские участники проекта. Как правило, страхование инвесторов от политических рисков производят специализированные страховые агентства, перестраховывающие эти риски у национальных правительств и бюджетов. Однако все эти агентства имеют определенные лимиты по России и предъявляют ряд требований к национальным инвесторам и характеру инвестиций.

В настоящее время уже появилась и окрепла реальная альтернатива государственному страхованию - частные страховые компании, специализирующиеся на страховании политических рисков (например, французская страховая компания "Юнистрат Ассюранс" в Париже).

Иностранным инвесторам следует активнее использовать возможности частного страхового рынка. [1]

Знание и использование семи составляющих страховой защиты объекта инвестиций позволяют шире использовать возможности страховщиков, убеждать кредиторов и партнеров в минимизации рисков проекта и на практике достигать этого.

Список используемой литературы:

1. Сайт «СуперИнвестор». – Режим доступа: <http://superinvestor.ru>.
2. Сайт «ИНВЕСТмедиа». – Режим доступа: <http://www.onpaper.ru/magazine>.
3. Сайт «GoldInvestor». – Режим доступа: <http://goldinvestor.ru/zhurnal-investicii>.

К ВОПРОСУ ВЫВОДА БРЕНДА НА РЫНОК

Скутова Н.А., студентка 4 курса,
научный руководитель: Карпов Э.А., профессор, к.э.н.
СТИ НИТУ «МИСиС»

Современный рынок нуждается в новых товарах для удовлетворения потребностей человечества. Для этого фирмы выбирают новые технологии производства, упаковку, рекламу. В результате этого создается новый бренд. На мировом рынке живут и умирают тысячи брендов. Выводя на рынок новую торговую марку многие компании не могут правильно оценить масштабы предстоящего финансирования. Больше того - иной раз бюджет на вывод торговой марки намеренно занижается.

Начиная вывод на рынок бренда, часто самые успешные компании могут попасть в затруднительное финансовое положение. Для некоторых это вообще оборачивается финансовым кризисом. Даже стремительный рост продаж все равно сопровождается ухудшением финансовых показателей всей компании в целом. Уменьшается количество оборотных средств, растут дебиторская задолженность и расходы. От качества и количества средств и усилий, вложенных в развитие бренда, зависит конечный результат. Если это первый проект компании, то он поглощает все ресурсы и инвестиции. Если же бизнес диверсифицирован, то прибыль от так называемых «дойных коров» переносится на новую торговую марку [1].

Непосредственных вложений требует работа с потребителем. Даже если компания обладает результатами великолепного маркетингового исследования, точно определила предполагаемую целевую аудиторию, совсем не факт, что эти покупатели предпочтут именно ваш новый продукт. Не исключено привлечение представителей смежного сегмента.

Для влияния на потребителя следует быть готовым к вложениям в следующие новшества:

- a. организацию системы мерчендайзинга;
- b. разработку и изготовление POS-материалов;
- c. наружную рекламу (для кого-то доступны и растяжки, и щиты, и реклама на городском транспорте, и постеры в метро, а кто-то вынужден выбирать что-то одно);
- d. разработку и организацию программ лояльности;
- e. организацию системы PR-воздействия, а также в создание паблисити.

Необходимо учесть, что это лишь минимальный список. Дальнейшие вложения зависят от бюджета, заложенного на развитие и поддержание марки. Это может быть и дорогостоящая ТВ-реклама, радиореклама, и реклама в печатных СМИ.

В первые полгода работы фирменной розницы под новой ТМ, ваши усилия по распространению информации должны исходить из следующих факторов:

- a. что предпринимают конкуренты в ответ на появление нового игрока;
- b. темпы продаж в сети;
- c. динамика сегмента в целом;
- d. состав и качество целевой аудитории.

Необходимо учитывать восприимчивость целевой аудитории и возможность влияния на нее. Чем меньше эта возможность, тем изощреннее должны быть сообщения и средства его донесения до потребителей. Чем выше восприимчивость, тем больше стоит задуматься над тем, что вы вкладываете в посылы и вообще: на того ли потребителя вы воздействуете.

Нельзя жалеть денег и на квалифицированный персонал, обслуживающий марку. Компания, выделяя бюджет на вывод новой марки, как правило, не спешит сильно увеличивать размеры финансирования функциональных подразделений. Но судьба марки – только в руках специалистов. Первый год важнейшими направлениями работы с маркой являются:

- a. организация и построение системы логистики, подсортировок и поддержание минимального торгового запаса;
- b. организация и построение системы анализа и отчетности продаж и поведения марки на рынке;
- c. сбор базы данных по аналитике продаж;
- d. формирование качественной брэнд-программы;
- e. развитие и поддержание стандартов торговли фирменной сети [2].

Для окончательного решения вывода бренда необходимо определение доли дохода, получаемой за счет его эксплуатации и предсказание срока жизни бренда. Последнее заключается в необходимости корректной оценки продолжительности оставшейся части жизненного цикла данного конкретного бренда. Иными словами, необходимо определить, как долго оцениваемый бренд будет способен сам по себе производить добавленную стоимость и принимать участие в увеличении свободного денежного потока. Оценка бренда должна исходить из того, что его собственная стоимость определяется его абсолютным потенциалом по созданию дополнительного денежного потока. Иными словами, стоимость составляет сумму созданных им дополнительных (дисконтированных) денежных потоков в условиях, когда усилия по развитию бренда прекращены и происходит эксплуатация того реального потенциала, который был создан за весь предшествующий период. Совершенно очевидно, что срок жизни бренда в этом случае окажется более коротким, по сравнению с ситуацией, когда его развитие продолжало бы поддерживаться. Однако такая оценка выглядит более корректной, поскольку она полностью устраняет влияние компетенции компании по развитию и управлению брендом. Таким образом, в целом, текущая стоимость бренда может быть представлена как сумма собственной стоимости бренда и стоимости компетенции компании по управлению брендами.

Вывод бренда на рынок может вывести компанию на качественно новый уровень, и в то же время поверхностная оценка своих сил и предполагаемых затрат в минимальные сроки в состоянии уничтожить, казалось бы, устойчивую торговую марку [3].

Список используемой литературы:

1. Сайт «Центр управления финансами».- Режим доступа: <http://www.center-yf.ru>
2. Информационный портал «Всё о ритейле».- Режим доступа: <http://imspm.spb.ru>
3. Общероссийский информационный портал «Бизнес образование России».- Режим доступа: <http://www.rb-edu.ru>

ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ ЗЕРНОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ПРОИЗВОДСТВА В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Исаева Т.В., студентка 4 курса,
научный куратор: Самарина В.П., д.э.н. проф.
СТИ НИТУ «МИСиС»

В Белгородской области утверждена программа по развитию зерноперерабатывающего производства

Постановлением правительства области утверждена долгосрочная целевая программа «Развитие зерноперерабатывающего производства и мукомольно-крупяной промышленности в Белгородской области на 2011-2015годы».

Ее целью является обеспечение устойчивого развития предприятий зерноперерабатывающего производства и мукомольно-крупяной промышленности области, а также обеспечение населения высококачественными хлебо-булочными продуктами собственного производства.

В рамках программы предполагаются строительство в регионе современных

комплексов по первичной обработке и хранению зерна, мельничных комплексов, а также модернизация основных производственных фондов существующих предприятий мукомольно-крупяной промышленности. В результате будут созданы новые рабочие места, повысится качество жизни сельского населения.[1]

Среди хозяйствующих субъектов области будет проводиться конкурс на участие в данной целевой программе. Информация о требованиях, предъявляемых к участникам, а также список необходимых документов размещены на сайте департамента агропромышленного комплекса области.

Зерновое производство в Белгородской области традиционно является основой всего продовольственного комплекса и наиболее крупной отраслью сельского хозяйства. От ее развития в значительной степени зависит обеспеченность населения продуктами питания, его жизненный уровень. В большинстве регионов зерно является традиционным сельскохозяйственным и социально значимым продуктом. Почти 40% агропромышленного производства непосредственно связано с зерновыми ресурсами. Под зерновым клином занято свыше половины посевов сельскохозяйственных культур, на долю зерна приходится около трети стоимости валовой и 52-70% товарной продукции растениеводства, а также около одной трети всех кормов для животноводства. В зерновом хозяйстве занята одна четвертая часть стоимости основных производственных фондов и 15 % численности работников агропромышленного комплекса. Оно производит почти 10% продукции агропромышленного комплекса (в фактически действующих ценах).

Производство зерна, как и других сельскохозяйственных культур, является сезонным. При этом на посев, особенно на уборку урожая, большинства зерновых, зернобобовых и масличных культур природой отводится совсем короткое время - одна, максимум две недели. Если не уложиться в эти сроки, то количественные, качественные и, как результат, финансовые потери будут весьма значительными. Однако свойства зерновых, бобовых и масличных культур таковы, что умело хранить и перерабатывать их можно практически круглый год.[3]

Для хранения и переработки зерна строятся соответствующие вместительные зернохранилища, перерабатывающие предприятия.

Зерно является сырьем для многих отраслей пищевой и перерабатывающей

Для пищевых целей ежегодная потребность России в зерновых составляет около 25 млн т, в том числе:

- пшеницы на производство пшеничной муки (14 млн т), спирта, крахмалопродуктов (до 2 млн т) - всего около 16,0 млн т;
- ржи на производство ржаной муки и спирта - 1,9 млн т;
- ячменя на производство пива и крупы - 2,6 Млн т;
- гречихи на производство гречневой крупы - 0,5 Млн т;
- овса на производство овсяной крупы, геркулеса и т. д. - 0,3 млн т;
- прочих видов зерна на производство крупы и крахмалопродуктов - до 1,5 млн т.

Объемы валового сбора зерна за последние годы по Российской Федерации обеспечивают потребность в сырье зерноперерабатывающих предприятий мукомольно-крупяной и других отраслей пищевой промышленности (за исключением риса и пивоваренного ячменя).

Зерноперерабатывающие и связанные с ними пищевые отрасли промышленности выполняют 4 основные функции. Они производят:

- продукты питания с высокими потребительскими свойствами, практически незаменимые в традиционном питании, - муку, крупы, макаронные и кондитерские изделия, хлеб и хлебобулочные изделия;
- функциональные продукты питания, а также продукты для профилактического и лечебного питания с определенными функциональными, оздоровительными и лечебными свойствами (продукты для детского и диетического питания; продукты для населения, проживающего на территориях с недостатком различных микроэлементов в воде, почве, с повышенной радиацией и др.). Эти продукты

получают при заданной комбинации пищевых веществ, в том числе витаминов, макро- и микроэлементов;

- продукты с увеличенным сроком хранения (это необходимо при длительной транспортировке, для специальных целей и сокращения потерь в торговой сети);
- продукты быстрого приготовления и продукты, не требующие процесса приготовления.[2]

Список используемой литературы:

1. Сайт «Губернатор и правительство Белгородской области».- Режим доступа: <http://www.belregion.ru>
2. Сайт «Агрохолдин союз».- Режим доступа: <http://agrogold.ru>.
3. Сайт «Департамент агропромышленного комплекса Белгородской области».- Режим доступа: <http://belapk.ru>

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ БОРЬБЫ С БЕЗРАБОТИЦЕЙ

Каун К.С., студент 3 курса,

научные руководители: Демина В.В., доцент, к.э.н., Илларионова Е.А., ассистент
СТИ НИТУ «МИСиС»

Мир постоянно находится в каких-либо тревожных ситуациях, которые влекут неприятные последствия за собой. И самой нестабильной ситуацией является экономический кризис, а его негативным фактором безработица. В XX в. повторение таких кризисов участилось.

Не успел мир отойти от мирового кризиса 2008 г., как случился кризис Европейского союза 2012 г. Наиболее сильный удар пришелся по Греции, и она потянула за собой весь ЕС. Кризис в ЕС наглядно показал, как может измениться всё от падения экономики в одной стране еврозоны. Возникает, таким образом, вопрос: на сколько совершенна экономика ЕС?

По данным Федеральной службы государственной статистики уровень безработицы в январе 2013 в некоторых странах представлен на рис.1.

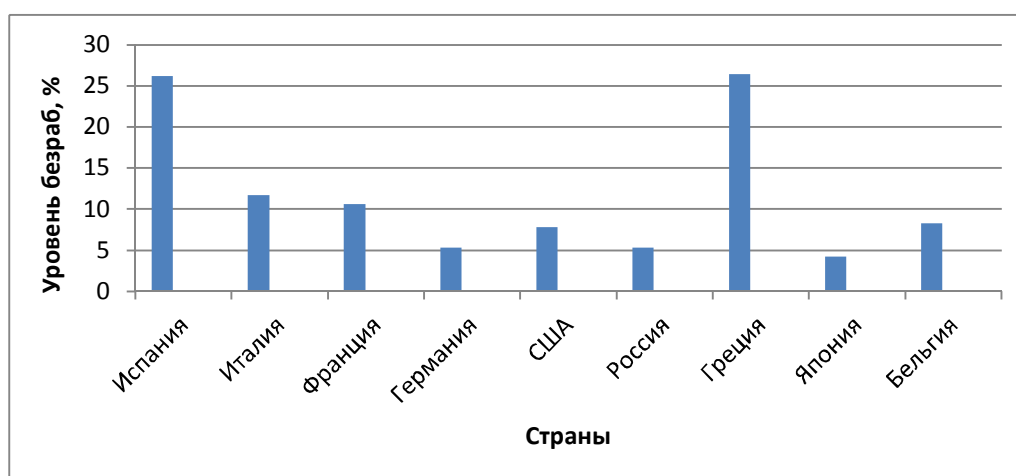


Рис.1- Уровень безработицы в развитых странах

Вследствии большого числа безработных разрабатываются различные пути решения проблемы.

Президентом США Б.Обамой была предложена следующая программа: продлить налоговые льготы работающим американцам и малому бизнесу и создать новые инфраструктурные проекты. В инфраструктурные проекты входит развитие транспортной системы, строительство дорог и мостов, страхование граждан в случае безработицы.

Запланированный объем расходов на реализацию проекта в 450 млрд.долл. был превышен на 150 млрд. долл.[1]

По результатам саммита Евросоюза 7 февраля 2013 года еврокомиссия подготовила инициативу по созданию спецфонда для борьбы с безработицей среди молодежи ко второму рассмотрению бюджета Евросоюза на 2014-2020 года. [2] Так же предлагается направить средства спецфонда на повышение квалификации безработных, чтобы увеличить их ликвидность на рынке труда. Мы считаем что, если в дальнейшем страны ЕС будут координировать свои действия без ущерба для сложившейся ситуации и приходиться к логичным, благотворным решениям, то экономическая обстановка изменится в лучшую сторону. Однако, всеобщее внимание продолжает привлекать экономическая обстановка Греции и Испании. В этих двух странах происходят социальные выступления, беспорядки, которые сильнее накаляют сложившуюся ситуацию.

Для создания рабочих мест и выплат по безработице Греция использует средства, которые она получает от Еврзоны и МВФ.

Советом министров Испании в 2010 году был принят проект, согласно которому планируется создание дополнительных рабочих мест, модификация гарантий прав трудящихся по временным контрактам и увеличение гибкости рынка труда.

Теперь рассмотрим, какие шаги предпринимаются Россией. В прошлом правительством было предложено несколько программ. В 2009 году государство запустило программу «Самозанятость». Идея этой программы состоит в том, что государство выделяет до 120000 рублей на развитие собственного бизнеса. В 2010 году правительство разработало программу, по которой в 35 моногородах за счет госбюджета открылись альтернативные предприятия или модернизировались старые. В 2011 году появилась программа по подготовке специалистов по таким профессиям, которые нужны прежде всего. По регионам делается статистика по профессиям и смотрятся, какие больше всего требуются.[3]

На наш взгляд, программы, принятые в России, являются эффективными и разнообразными по своей содержательности. Изменения в уровне безработицы в России представлены на рис .2.

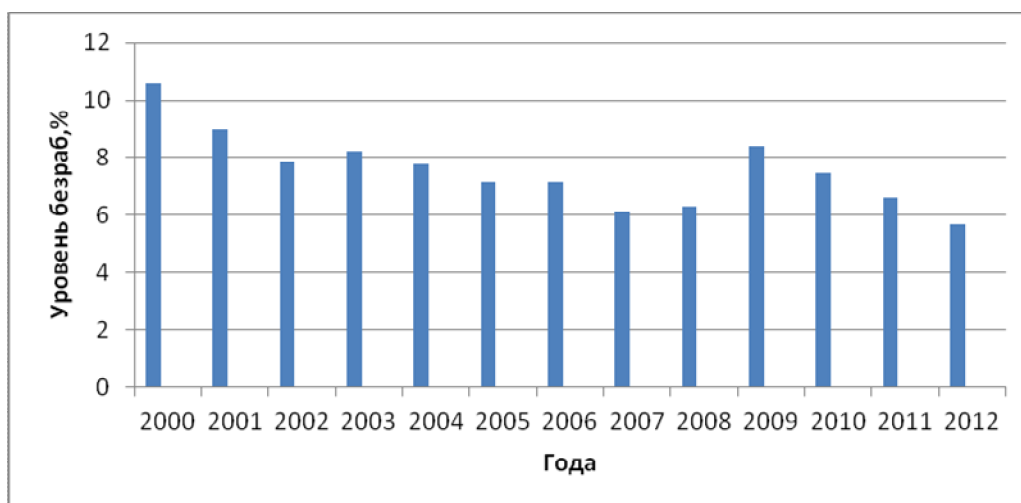


Рис.2 - Уровень безработицы в России

Итак, трудно найти в экономике методы борьбы с безработицей, которые решили бы проблему в значительной степени. Однако, как видно из рис.1, уровень безработицы в некоторых развитых странах находится на относительно невысоком уровне, а следовательно они проводят действенную политику по регулированию безработицы. Поэтому мы считаем, что одной из эффективных мер борьбы с безработицей в странах, где назревает эта проблема, будет подключение государств с высоким уровнем занятости для решения данной проблемы.

Список используемой литературы:

1. Новые методы борьбы с безработицей в США. [Электронный ресурс]//www.web-project.ru
2. Еврокомиссия хочет выделить 5 млрд. евро на борьбу с безработицей среди молодежи. Reuters. [Электронный ресурс]//www.rbc.ua
3. Борьба с безработицей – чем государство может помочь гражданам в поиске работы. А. Ботухов. [Электронный ресурс]//www.1tv.ru

ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ ЧЕРНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Климова Е.В., студентка 4 курса,
научный куратор: Самарина В.П., д.э.н. проф.
СТИ НИТУ «МИСиС»

Чёрная металлургия - одна из важнейших отраслей хозяйственного комплекса России. Её продукция служит основой развития машиностроения и металлообработки, строительства и находит широкое применение во многих отраслях хозяйства.

Чёрная металлургия России включает предприятия и организации по добыче и переработке рудных и нерудных материалов; производству чугуна, стали, проката, труб, метизов, ферросплавов, огнеупоров, кокса, ряда видов химической продукции; заготовке и переработке лома и отходов черных металлов [1]. По производству чёрных металлов (годовая выплавка стали составляет примерно 50-60 млн. тонн, или 7% её мирового производства) Россия занимает 4 место в мире.

Чёрная металлургия занимает ведущие позиции в экономике страны. На её долю приходится более 8% общероссийского объема валютной выручки, 7% объема промышленного производства, 5,3% численности персонала, 6,2% основных фондов. В то же время на производство продукции отрасль расходует 7% топлива, 17% - электроэнергии, 20% - сырьевых материалов, 23% - объема железнодорожных перевозок. По объему экспорта черных металлов (свыше 10% мирового, или 28,0 млн. т) Россия занимает первое место в мире [2].

Стабильность работы металлургической промышленности зависит от многих факторов, основными из которых являются: конъюнктура внешнего и внутреннего рынков и уровень цен на сырье, природный газ, электроэнергию и транспортные услуги. Высоким темпам роста российской металлургической промышленности будет способствовать сочетание развитого внутреннего рынка и значительного экспортного потенциала металлопродукции с высокой добавленной стоимостью.

Можно говорить о тенденциях в развитии российской чёрной металлургии, укрепившихся в последние годы. Это: рост товарной продукции, рост инвестиций, рост экспорта металлопродукции, сохранение достаточно высокого уровня рентабельности производства, стабильный рост средней заработной платы, глобализация компаний [3].

Глобализация компаний, образование транснациональных промышленных гигантов с полным производственным циклом – важнейшая тенденция развития металлургии России [1]. Некоммерческое партнерство "Русская Сталь" было создано в 2001 году ведущими металлургическими компаниями России для координации усилий по защите интересов российских металлургов и реализации совместных проектов, не носящих коммерческого характера. Участники партнерства: ЕВРАЗ, ОАО «Мечел», ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат», ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат», ОАО «Оскольский электрометаллургический комбинат», ОАО «Северсталь», ОАО «Трубная металлургическая компания», Группа КОКС.

"Русская Сталь" объединяет крупнейших производителей металлургической продукции в России. Компании, входящие в партнерство, производят 96% российского

чугуна и около 90% стали и российского проката, значительную долю сырья для металлургической промышленности.

Рассмотрим на рисунке 1 «Объем производства готового металлопроката основными предприятиями – членами НП "Русская Сталь" за 2012г. и февраль 2013г.

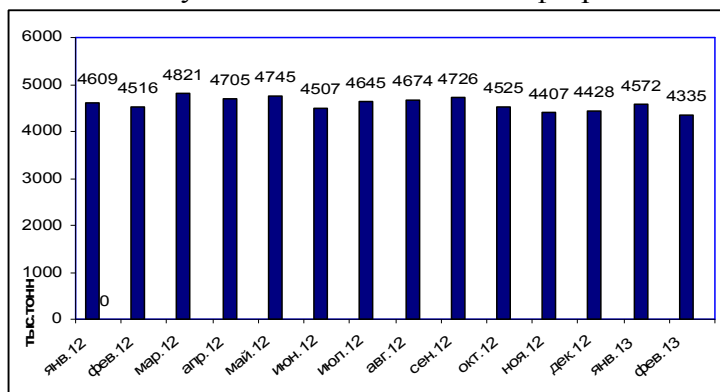


Рисунок 1 - Производство проката

Объем производства основными предприятиями – членами НП "Русская Сталь" в феврале 2013 г. составил 4,34 млн. тонн. Снижение по отношению к январю 2013 г. составило 5,2%, а по отношению к февралю 2012 г. объем производства снизился на 4,1% [4].

Особенности российской металлургии оказывают непосредственное влияние на производственную структуру отрасли. В состав черной металлургии России входят предприятия, обладающие не только разным техническим уровнем, но и неравноценной ресурсной базой и рынками сбыта. Внутренние проблемы России, связанные с неравномерным размещением топливно-сырьевой базы и производственного аппарата отрасли, усугубляются зависимостью от кооперированных поставок внутри отрасли, а также от импорта сырья и оборудования из западных стран. Кроме того, структурная несбалансированность усугубляется наличием технологических проблем. В результате оказались исчерпаны не только возможности для дальнейшего развития производства, но и для существования ряда заводов (из-за отсутствия возможностей эффективной технологической модернизации).

Все ведущие металлургические компании осуществляют обширные инвестиционные программы за счет собственных и заемных средств, направленные на доведение качества продукции до требований мирового рынка, автоматизацию и компьютеризацию технологических процессов, в смежные производства, а также в развитие сырьевой базы. Тем не менее, условия настоящего времени, особенно в преддверии вступления в ВТО, требуют усиления этого процесса [5].

Стратегия развития металлургического комплекса Российской Федерации до 2015 года подготовлена Минпромэнерго России во исполнение поручения Правительства Российской Федерации от 19.01.2005 г. №АЖ-П9-188 «О проектах стратегий развития отдельных отраслей промышленности» в соответствии с методическими указаниями и прогнозными макроэкономическими показателями Минэкономразвития России.

Стратегия развития металлургического комплекса Российской Федерации на период до 2015 года представляет собой совокупность взаимоувязанных по задачам, срокам осуществления и ресурсам отдельных программ, проектов и не программных мероприятий, обеспечивающих эффективное решение системных социально-экономических проблем, а также создание платформы для дальнейшего качественного роста отрасли и является для металлургического комплекса России следующим программным документом после Комплекса мер по развитию металлургической промышленности Российской Федерации на период до 2010 года, ФЦП технического перевооружения и развития металлургии России (1993-2000 гг.) и ФЦП «Руда» [6].

Список используемой литературы:

1. Скопин А.Ю. Экономическая география России: учеб. - М.: ТК Велби, 2012. - 368 с.
2. Сайт «Российская металлургия». - Режим доступа: <http://www.russ-metall.ru>
3. Сайт «Металлургический портал». - Режим доступа: <http://www.metalcom.ru>
4. Сайт «Русская сталь». - Режим доступа: <http://www.russtal.ru>
5. Сайт «Металлургический бюллетень». – Режим доступа: <http://www.metalbulletin.ru/>
6. Сайт «Гарант». - Режим доступа: <http://www.garant.ru/products>

СЕТЕВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТА В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

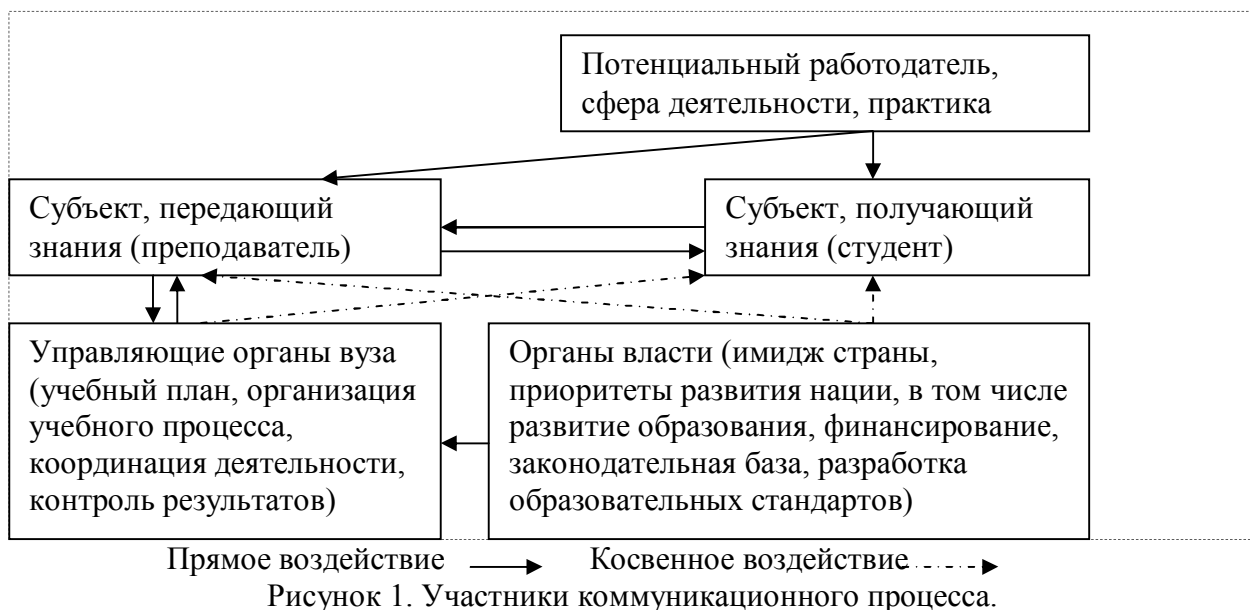
Климова Е.В., студентка 4 курса,
научный руководитель: Новикова О.А., ассистент
СТИ НИТУ «МИСиС»

Формирование приоритетов государства, направленных на построение инновационной экономики является положительной тенденцией развития страны и повышения ее конкурентоспособности на мировом рынке. Создание единой инновационной системы, предусматривающей тотальное поощрение инновационной деятельности, формирование единого информационного пространства, применение инновационных технологий в социально-экономической сфере и социальных системах позволяют сформировать сильную экономику.

Основой для развития любой системы, в том числе и экономики построенной на инновациях и информации, является человеческий капитал. Человеческий капитал представляет собой интенсивный производительный фактор развития экономики и общества, включающий трудовые ресурсы, знания, инструменты интеллектуального и организационного труда. В данном случае речь идет о потенциале населения страны и, в особенности, молодого поколения, как части социума, ответственной за его дальнейшее развитие и сохранение [1].

Появление новых форм и видов коммуникаций, популяризация и доступность Интернет, активное использование альтернативных источников получения информации акцентируют внимание на необходимости совершенствования и внедрения инноваций в систему образования, которая является одним из основополагающих элементов успешного развития общества и государства. Внесение изменений в систему образования и функционирование высшей школы, предполагает анализ различных аспектов деятельности, в том числе коммуникационной составляющей, как одного из базовых элементов инфраструктуры, обеспечивающей эффективность деятельности вуза, развитие потенциала молодежи, его активацию в научно - инновационной сфере, формирование специалиста будущего.

Под инфраструктурой в данном случае понимается информационная система, а также взаимодействие между субъектами образовательного процесса, участниками коммуникационного процесса. (Рис. 1.)



Основными участниками образовательного процесса в вузе всегда являлись и являются преподавательский состав, с одной стороны и студенты с другой. Именно в процессе их взаимодействия происходит передача накопленных знаний и опыта, формируется личность молодого человека, его профессиональные компетенции. Следовательно, целесообразно будет рассматривать, и анализировать именно те коммуникационные противоречия, которые возникают в результате деятельности обозначенных субъектов [2].

Современные тенденции развития социально - экономической среды позволяют включить в число непосредственных участников коммуникационного процесса субъектов реального сектора экономики, поскольку подготовка высококвалифицированных специалистов с инновационным типом мышления предполагает:

- получение и усвоение в процессе обучения не только теоретических знаний, и опыты их практического применения;
- ориентацию на дальнейшую профессиональную деятельность в выбранной области;
- формирование навыков деятельности в конкретной ситуации, способствующих повышению эффективности функционирования организации;
- накопление, приращение и использование инновационного потенциала;
- использование полученных знаний, навыков и умений с целью формирование инновационной культуры и климата организации, популяризации инновационной деятельности;

Оказываемое организациями влияние на непосредственный процесс передачи информации между преподавательским составом и студентами является косвенным, однако достаточно существенным, для того, что бы рассматривать субъекты реального сектора экономики как неотъемлемую часть процесса образования [3].

Каждый из участников процесса формирования специалиста инновационной экономики, несомненно, преследует свои цели и задачи, а также имеет ожидания, которые должны быть реализованы в рамках образовательного процесса (рис. 2).



Рисунок 2. Ожидания непосредственных субъектов коммуникационного процесса

Подобный разрыв в ожиданиях обусловлен различными приоритетами каждого из субъектов образовательного процесса и является катализатором для развития противоречий, конфликтных ситуаций и демотивации. Он также обуславливает недостаточность использования традиционных методов обучения и получения знаний: лекционных и семинарских занятий, самостоятельного изучения учебной литературы, посещение библиотек; изменение требований к качеству образования, квалификации выпускаемых специалистов, появление острой необходимости формирования таких и навыков, как: инновационное и стратегическое мышление; творческое и креативное мышление; самообразование и непрерывное развитие; самопрезентация.

Подготовка современного специалиста - процесс сложный и многогранный, требующий непрерывной адаптации и совершенствования в результате изменения внешнего окружения. При этом необходимо отметить, что наибольшее влияние на молодежь в образовательном процессе оказывает непосредственное взаимодействие с профессорско-преподавательским составом, а также формы и методы обучения [2].

Список используемой литературы:

1. Сайт «Инновации». – Режим доступа: <http://innov.etu.ru/Innovation/innov.html>.
2. Использование информационных и коммуникационных технологий в образовании. Статистический обзор//Вопросы образования, №3, 2011.
3. Сайт «Наука и инновации». – Режим доступа: <http://www.innosfera.org>.

ОСОБЕННОСТИ МАРЖИНАЛЬНО-СТОИМОСТНОГО ПОДХОДА К ЦЕНООБРАЗОВАНИЮ

Ковалева Е.С., студент гр. ЭМ-10-2д,
научный руководитель: Заякина И.А., к.э.н., доц.
СТИ НИТУ «МИСиС»

Ценообразование играет ключевую роль в управлении компанией. Результаты эмпирических исследований показывают, что стоимость компании в наибольшей степени подвержена влиянию фактора цены на товар/услугу, которая как определяет объем продаж в количественном выражении, так и формирует общий объем выручки от реализации за определенный период времени - брутто-стоимость компании. Существующие подходы к ценообразованию не учитывают требований акционеров на вложенный капитал и создание добавленной экономической стоимости (индикатора роста стоимости компании).

В связи с этим возникла необходимость создания принципиально нового подхода к ценообразованию, который бы позволял увеличивать стоимость компании посредством максимального использования ее факторов. Таким подходом и послужил маржинально-стоимостный подход к ценообразованию [1].

Суть его заключается в следующем: целевая маржинальная надбавка (или маржинальный доход), представляющая собой разность дохода и переменных расходов, должна обеспечивать покрытие постоянных расходов и создание целевой добавленной стоимости компании. Соответственно, целью политики ценообразования становится определение такой цены на продукт или услугу, которая позволит достичь объема продаж, максимизирующего стоимость компании [2].

Главное отличие его от других методов ценообразования состоит в следующем: новый метод позволяет учесть при формировании цены на продукт все факторы стоимости, в то время как другие известные современные методики ценообразования часто не учитывают требования акционеров на инвестированный капитал и создание добавленной экономической стоимости.

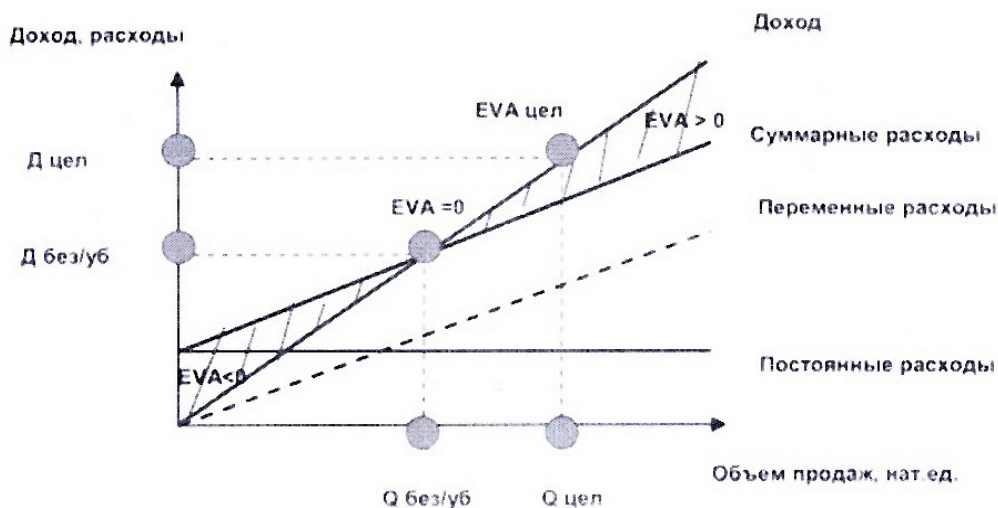


Рис. 1 Точка безубыточности компании (EVA = 0)

Как показано на рис. 1, в точке безубыточности ($EVA = 0$) цена на услугу обеспечивает только покрытие переменных и постоянных расходов компании, добавленная стоимость не создается. Как правило, акционерами компании устанавливается целевое значение EVA, которого необходимо достичь в ходе реализации стратегии развития компании для обеспечения роста её стоимости.

Для того чтобы обеспечить достижение стратегической цели организации по максимизации её стоимости, в компании используется стратегически-ориентированная

система бюджетирования. В рамках этой системы каждому доходному подразделению финансовой структуры компании устанавливается индивидуальное бюджетное задание на целевое маргинальное покрытие постоянных расходов и создание добавленной стоимости компании. Важно отметить, директор по согласованию с акционерами компании имеет возможность перераспределять маргинальную нагрузку между центрами доходов, предоставляя временную возможность одним центрам доходов, находящимся на стадии зарождения и роста, развиваться, увеличивать рыночную долю, в то время как целевую добавленную стоимость компании обеспечивают другие подразделения [3].

Зная структуру маргинального покрытия и себестоимость услуги (табл. 1), менеджер по продажам на переговорах имеет возможность управлять ценой, снижая её до определенного уровня, как показано в таблице 1, например до уровня покрытия операционных расходов, налогов и платы за инвестированный капитал или до уровня покрытия прямых операционных расходов.

Таблица 1 - Уровни цены при маргинально-стоимостном подходе к ценообразованию

Уровень	Формула
1-й Покрытие переменных расходов	Переменные расходы
2-й Покрытие прямых операционных расходов	1 + Постоянные прямые расходы
3-й Покрытие косвенных операционных расходов	2 + Постоянные косвенные расходы
4-й Покрытие операционных расходов и налогов	3 + Налоги
5-й Покрытие операционных расходов, налогов и платы за инвестированный капитал	4 + Плата за инвестированный капитал
5-й уровень — безубыточный уровень, EVA = 0	
6-й Формирование добавленной стоимости меньше целевого значения	5 + EVA (< целевого значения)
7-й Формирование добавленной стоимости равной целевому значению	5 + EVA (= целевому значению)
8-й Формирование добавленной стоимости больше целевого значения	5 + EVA (> целевого значения)

Безусловно, такие решения оправданы при условии обеспечения маргинального покрытия. Только в этом случае целесообразны скидки с цены.

Таким образом, взаимосвязь понятий цены, объема, издержек и добавленной стоимости при новом маргинально-стоимостном подходе к ценообразованию предоставляет менеджменту компании ряд возможностей, а именно: подчинить цели деятельности доходных подразделений целям компании (посредством распределения по центрам доходов заданий на маргинальное покрытие, в котором учтена целевая добавленная стоимость); планировать маргинальный доход, достаточный для обеспечения требуемой отдачи инвестированного капитала; определять безубыточный объем продаж, порог рентабельности; оценить запас финансовой прочности компании в абсолютном и относительном выражении; оценить эффект производственного рычага; оценить эффект совместного рычага (производственного и финансового).

В целом, управляя номенклатурой услуг, их ценой, объемом и расходами компании, можно достичь роста ее рыночной стоимости и продлить ее жизненный цикл [1].

Список используемой литературы:

1 Палкина Е.С. Маргинально-стоимостной подход к ценообразованию в системе управления стоимостью// Экономический анализ: теория и практика. - 2012. - №21. – С.О-О.

- 2 Палкина Е.С., Скобелева И.П. Управление инвестиционным потенциалом компании. — СПб.: ФГОУ ВПО СПГУВК, 2008.
3. Адизес И.К. Управление жизненным циклом корпорации. — СПб: Питер, 2008

ИННОВАЦИИ – КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ ЧЕРНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ

Кожухова В. И., соискатель
СТИ НИТУ «МИСиС»

Сегодня отечественная черная металлургия является одной из основных отраслей промышленности России, которая вносит существенный вклад в развитие экономики страны. Согласно данным [1] доля металлургии в ВВП промышленности страны составляет 5%. Доля комплекса в промышленности России – 17%, в основных фондах промышленности – 11%, в численности работающих – более 9%, в экспорте более 14% (второе место после отраслей ТЭК), доля налоговых платежей во все уровни бюджетов – 9%. При этом черная металлургия представляет собой одну из основных энергопотребляющих отраслей народного хозяйства – около 30% общего потребления электроэнергии расходуется на нужды отрасли, кроме этого, более 60% общего объема добычи коксующихся углей, природного газа – около 10% общероссийского объема добычи [2].

Эффективность черной металлургии по использованию различных видов энергоносителей и ресурсов является достаточно хорошей в сравнении с другими отраслями народного хозяйства, что можно объяснить достаточно динамичным ведением бизнеса, внедрением современных энерго- и ресурсосберегающих технологий и ведении активных мероприятий в природоохранной деятельности. Это связано, в первую очередь с тем, что экологические и энергополитические вопросы являются повседневными для каждого металлургического предприятия, поскольку производство стали неразрывно связано с использованием больших объемов ресурсов и энергии.

Но, несмотря на успешные экономические показатели, одной из актуальных проблем в развитии отечественной черной металлургии является высокая ресурсоемкость (материало- и энергоемкость) и, как следствие, существенная экологическая нагрузка, оказываемая на окружающую среду. Это связано в первую очередь с тем, что уровень отставания черной металлургии России от передовых стран производителей металлопродукции определяется, прежде всего, структурой сталеплавильного производства и долей непрерывной разливки стали (табл.1).

Таблица 1 - Структура сталеплавильного производства различных стран [2]

Характеристика	Россия	США	Япония	Страны ЕС
Доля производства, %				
конвертерного	51,6	57,4	66,7	64,7
электросталеплавильного	12,5	42,6	33,3	35,3
мартеновского	35,9	-	-	-
Доля непрерывной разливки стали, %	40,8	93,2	96,4	94,5
Расход стали на 1 т проката, кг	1202	1152	1096	1147
Сквозной расход на производство проката, кг/т				
железорудной части шихты	1481	1008	1074	1135
Кокса	426	267	293	277
Чугуна	865	642	726	764
лома стального	446	677	488	527

Принципиально, повысить эффективность использования ресурсов при производстве стали можно двумя путями. Первый путь – разработка и внедрение новых процессов

производства и обработки, которые позволили бы создать новые концепции металлургического предприятия, что требует проведение такого большого объема НИОКР, который возможно осуществить только в рамках выходящего за пределы одного предприятия сотрудничества. Второй путь – дальнейшее совершенствование производства, что требует также проведения НИОКР.

Сегодня доля энергоресурсов в себестоимости продукции отечественной черной металлургии постоянно растет и составляет в настоящее время 25÷30%, что почти в два раза превышает аналогичный показатель в странах ЕС. В связи с этим, одной из важных задач, стоящей перед отечественной черной металлургией, является снижение удельных материальных и энергетических затрат при производстве конкурентной на мировом рынке металлопродукции. Другими словами, необходима разработка и внедрение современных инновационных энерго- и ресурсосберегающих процессов и технологий в производстве стали, изменение структуры сталеплавильного производства в сторону увеличения объема производства электростали и стали, разлитой на МНЛЗ, а также ориентация на снижение расхода сырьевых материалов и максимальное увеличение выхода годной продукции.

Но и этого не достаточно, так перед отечественной черной металлургией возникает новая достаточно актуальная проблема – это ресурсы лома черных металлов. Как уже говорилось, развитие черной металлургии России должно идти в направлении увеличения доли электростали в общем объеме производства стали, что приведет к повышению расхода металлического лома (табл. 2.).

Таблица 2 - Объем производства электростали.

	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2015 г.
Объем производства электростали, %	14,9	17,2	18,2	19,2	21,5	29,5
Расход лома, млн. т	13,56	15,65	16,56	17,47	19,56	25,8

Анализ научно-технической литературы показывает, что при планируемом объеме производства в 2013 году около 80 млн. т стали, из них электросталеплавильным способом – 28%, конвертерным – 68% и мартеновским – 4% потребуется около 91,5 млн.т металлической шихты, в том числе для конвертерного производства 62,2 млн.т, электросталеплавильного – 25,6 млн.т, мартеновского – 3,7 млн.т. Таким образом, при среднем расходе металлического лома по этим переделам общая потребность металлолома в год составит около 41,5 млн.т.

Известно, что при производстве стали используется металлический лом трех видов: оборотный, поступающий из металлообработки и амортизационный лом. Объем российского оборотного лома согласно данным [1] составляет около 11,2 млн.т. Практически весь он используется в сталеплавильном производстве. Количество лома, поступающего из отраслей металлоперерабатывающей промышленности, составляет около 8,9÷10,8 млн.т. Количество амортизационного лома для переплава зависит от металлофонда страны и составляет около 1,45÷1,75 млрд. т согласно данным аналитиков; при этом предполагается что в 2010 году количество заготовленного амортизационного лома составит около 26,2÷27,7 млн.т. Таким образом, общий ресурс заготавливаемого лома в 2010 году может составить около 46,5÷49,4 млн.т. Исходя из этих данных на экспорт можно будет поставить 5,0÷7,9 млн.т.

При имеющихся планах отечественных металлургов в будущем существенно изменить структуру сталеплавильного производства путем строительства новых и реконструкции существующих электросталеплавильных цехов, ориентированных в первую очередь на переработку стального лома, может привести к нехватке металлического лома основными причинами данной ситуации можно считать:

1. достаточно высокий уровень экспорта металлолома в заготавливаемых объемах;

2. имеющиеся в стране запасы эффективного для переработки металлолома практически выработаны;
3. уменьшается доля легкодоступного и качественного металлолома;
4. металлофонд в стране пополняется менее активно, чем перерабатывается;
5. снижается количество оборотного лома;
6. большая часть производимой металлопродукции экспортируется и не попадает в отечественный металлофонд;
7. низкая эффективность работы металлоперерабатывающей отрасли;

Все это потребует кардинальных мер для увеличения объема заготавливаемого лома и прекращения его экспорта или повышения вывозных таможенных пошлин на экспорт черных металлов. Наиболее важными факторами для осуществления заготовки металлического лома, его подготовки и реализации на внутреннем рынке служат состояние ломозаготовительной подотрасли и нормативной правовой базы в нашей стране. Анализ научной литературы показывает, что в России по сравнению с зарубежными странами ломопереработка значительно отстает, это связано в первую очередь с тем, что в нашей стране имеется только 5 шредеров, а ~ 70% прессов и пресс-ножниц установлены еще в советское время.

Таким образом, для обеспечения металлургической отрасли России металлическим ломом в достаточном объеме необходимо создание ломоперерабатывающих компаний оснащенных современным оборудованием и технологиями по переработке стального лома, что позволит повысить технико-экономические показатели выплавки стали и обеспечить в полном объеме металлическим ломом металлургические предприятия. Кроме того эффективное обращение с природными ресурсами и использованием экологически щадящих процессов в промышленном производстве также позволит повысить экономические показатели отрасли.

Список используемой литературы:

1. С.Г. Овчинников, В.Д. Смоляренко, Б.П. Черняховский Инновационные процессы – основа развития современной экономики. // Металлург, 2005, №7. с. 6-12
2. В.П. Лузгин, О.А. Махт Энергоемкость и проблема «устойчивого развития» объекта на примере черной металлургии // Электromеталлургия, 2006, №9. с. 19-25.

ТРАНСФЕРНЫЙ КОНТРАКТ КАК ОБЪЕКТ ОЦЕНОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Колесников П.В., студент гр. ЭМ-10-2д,
научный руководитель: Заякина И.А., к.э.н., доц.
СТИ НИТУ «МИСиС»

Теория стоимости является основой оценочной деятельности в России. Исходя из определения оценочной деятельности, которое дано в Федеральном законе от 29.07.1998 N 135-ФЗ "Об оценочной деятельности в РФ", в результате проведения оценки собственности оценщик должен определить стоимость этого объекта [1]. Ст. 5 Федерального закона N 135-ФЗ определяет следующий перечень объектов оценки: отдельные материальные объекты (вещи); совокупность вещей, составляющих имущество лица, в том числе имущество определенного вида (движимое или недвижимое, в том числе предприятия); право собственности и иные вещные права на имущество или отдельные вещи из состава имущества; права требования, обязательства (долги); работы, услуги, информация; иные объекты гражданских прав, в отношении которых законодательством Российской Федерации установлена возможность их участия в гражданском обороте. Именно из этих определений исходит практика оценки стоимости трансферного контракта спортсмена-профессионала по футболу.

Купля-продажа трансферных контрактов спортсменов представляет собой серьезный бизнес, однако проблема определения величины стоимости трансфера на сегодняшний день так и не решена.

В настоящее время значительная часть информации, поступающая на трансферный футбольный рынок в отношении стоимости трансферных контрактов спортсменов-профессионалов по футболу, не соответствует потребностям ее пользователей. Так называемая трансферная стоимость игроков в разы превышает их рыночную стоимость. Это указывает на отсутствие объективного механизма оценки стоимости футбольных трансферов [2].

В определении достоверной рыночной стоимости трансферных контрактов должны участвовать независимые оценщики. К примеру, руководство английского футбольного клуба "Манчестер Юнайтед" ежегодно приглашает независимую оценочную комиссию для измерения стоимости футбольных трансферов игроков в случае спорных ситуаций. Кроме того необходима методика определения стоимости трансферного контракта, которую признали бы субъекты рассматриваемого рынка.

Для установления соответствия между расходами и доходами затраты на приобретение распределяют на весь срок действия контракта, а не относят на расходы текущего периода. Внеоборотные активы обычно вносятся в учетные регистры по цене приобретения и амортизируются на весь срок экономической службы. Амортизационные отчисления за отчетный период признаются в качестве нормальных, деловых расходов. Для определения величины амортизационных отчислений стоимость нематериального актива на момент окончания срока полезного использования принимается равной нулю, если нет доказательств того, что она может быть иной [3].

Примером такого доказательства может служить наличие активного рынка для объекта, на котором можно будет оценить его стоимость в будущем, и высокая вероятность сохранения такого рынка к окончанию срока полезного использования объекта.

На трансферный контракт игрока начисляется амортизация в течение срока действия контракта линейным способом. В случае продления контракта недоамортизированная стоимость на дату поправки распределяется на новый срок действия контракта.

После признания на балансе нематериальные активы отражаются по первоначальной стоимости за вычетом амортизации и убытков от снижения стоимости. Вместе с тем допускается применение альтернативного подхода - переоценка нематериальных активов. В этом случае объект нематериальных активов показывается по справедливой стоимости (согласно определению, данному в МСФО) на дату переоценки за минусом амортизации и убытков от снижения стоимости. Справедливая стоимость определяется только при наличии активного рынка для конкретного объекта.

Как и все нематериальные активы, трансферные контракты игроков списываются с баланса при выбытии. Кроме того, они должны быть списаны, если не будут приносить будущих экономических выгод.

Прибыль или убыток, образующийся при выбытии объекта, как разница между тем, что компания получает при его выбытии и остаточной стоимостью, отражается в учете как доход или расход.

В настоящее время ведется большая полемика относительно того, что российский подход к учету нематериальных активов необходимо менять. Международные стандарты финансового учета в этом отношении более адекватны существующей рыночной экономике.

К параметрам, которые могут напрямую повлиять на трансферную стоимость игрока, следует отнести: одаренность и перспективность футболиста; характер футболиста; гражданство; итоги выступления команды (спортсмена) в прошлом сезоне; возраст игрока; позиция игрока; срок окончания трудового контракта; игровое время; игра в сборной; игра в предыдущих клубах; интерес к игроку со стороны других клубов; зарплата игрока по предыдущему контракту; лидерство; стабильная игра; травматизм; необоснованная

первоначальная стоимость; функциональные показатели; социальные показатели; опыт, дисциплинированность и др.

Таким образом, определенная надлежащим образом рыночная стоимость трансферного контракта создаст условия для определения справедливой цены такого контракта, формирования бюджетов футбольных клубов, лицензирования футбольных клубов и будет способствовать решению еще одной важной задачи, поставленной в Стратегии развития футбола в Российской Федерации на 2006 - 2016 годы, а именно содействовать сокращению легионеров в футбольных клубах [4].

Список используемой литературы:

1. Федеральный закон от 29.07.1998 N 135-ФЗ "Об оценочной деятельности в РФ"
2. <http://www.fin-izdat.ru>
3. <http://www.kodges.ru>
4. <http://www.biblioclub.ru>

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В СТАРООСКОЛЬСКОМ ГОРОДСКОМ ОКРУГЕ

Корнякова Е.А., студентка 4 курса,
научный куратор: Самарина В.П., д.э.н. проф.
СТИ НИТУ «МИСиС»

Малое и среднее предпринимательство представляет собой наиболее гибкую, динамичную и массовую форму организации предприятий, обеспечивая занятость населения и создание конкурентной рыночной среды.

Уровень развития предпринимательства является одним из важнейших показателей экономической и социальной устойчивости общества, в настоящее время предпринимательство стало действенной силой, определяющей динамику развития как Старооскольской территории, так и Белгородской области в целом [1].

Малое и среднее предпринимательство, охватывающее практически все отрасли экономики, способствует социально-экономическому развитию Старооскольского городского округа, решая следующие основные задачи:

- в социальном аспекте - способствует обеспечению занятости и материальному благополучию населения, его духовному и культурному развитию, самореализации и удовлетворению материальных потребностей через расширение рынка потребительских товаров и сферы услуг;

- в экономическом - содействует развитию конкурентной рыночной экономики, увеличению выпуска продукции, работ и услуг, повышению доходов бюджета городского округа и внебюджетных фондов;

- в политическом - обеспечивает формирование среднего класса как основного гаранта социальной и политической стабильности общества.

Выполнить свою социально-экономическую и политическую роль малое и среднее предпринимательство сможет лишь при наличии благоприятных условий для его деятельности, что в конечном итоге определяет задачи органов местного самоуправления в отношении предпринимательства.

Изучая перспективы развития малого и среднего бизнеса, анализируя зарубежный и отечественный опыт развития малого бизнеса, можно указать на следующие его преимущества:

1. Большая независимость действий субъектов малого предпринимательства;
2. Более быстрая адаптация к местным условиям хозяйствования;
3. Относительно невысокие расходы, особенно затраты на управление;

4. Гибкость и оперативность в принятии и выполнении принимаемых решений;
5. Большая возможность для индивидуума реализовать свои идеи, проявить свои способности;
6. Более низкая потребность в капитале и способность быстро вводить изменения в продукцию и производство в ответ на требования местных рынков;
7. Упрощенное ведение учета хозяйственной деятельности предприятия;
8. Относительно более высокая оборачиваемость собственного капитала;
9. Сосредоточение всего размера получаемой прибыли в одних руках – у хозяина предприятия и др.

Собственники малых предприятий более склонны к сбережениям и инвестированию, у них всегда высокий уровень личной мотивации в достижении успеха, что положительно сказывается в целом на деятельности предприятия.

В настоящее время перед предпринимательством в Старооскольском городском округе стоит целый ряд проблем, но, зная причины возникновения, все их можно решить:

1. Недостаточная ресурсная база - материально-техническая и финансовая: причина - создание сектора предпринимательства на пустом месте; пути решения - льготное кредитование и налогообложение приоритетных сфер экономики.

2. Несовершенство законодательной базы: причина - нет единой законодательной основы, отсутствие законопослушания; пути решения - совершенство законодательства и усиление контроля за его выполнением.

3. Отсутствие системы глубокого анализа деятельности предприятий: причина - нет учета результатов их работы, несовершенство отчетности; пути решения - разработка методик по диагностированию деятельности предприятий.

4. Слабое материально-техническое обеспечение: причина - ограничен доступ к высоким технологиям, отсутствуют машины и оборудование; пути решения - распространение передового опыта.

5. Кадры: причина - низкий культурно-технический уровень участников предпринимательства; пути решения - их обучение и социальная дифференциация.

6. Отсутствие возможности производить продукцию с длительным производственным циклом, включая наукоемкую: причина - отсутствие финансовых возможностей на эти цели; пути решения - развитие форм сотрудничества в деловом мире, создание «технополисов».

7. Слабая государственная поддержка: причина - бюджетные ограничения, бюрократическая волокита; пути решения - разработка муниципальных программ по развитию предпринимательства.

В последнее время появляются новые возможности, связанные с лизинговыми соглашениями. Если вы, например, заключите договор на приобретение оборудования, то ваш первоначальный взнос может быть возмещён областным фондом поддержки малого и среднего предпринимательства [2].

Были организованы курсы для начинающих и потенциальных предпринимателей «Основы предпринимательской деятельности малого и среднего бизнеса», по окончании которых все обучавшиеся получили специальные удостоверения. К этой работе также активно подключается старооскольский Центр занятости населения, который организует проведение лекций, семинаров в рамках реализации областных целевых программ. В СТИ НИТУ «МИСиС» с 1 апреля 2013 г. открывается школа предпринимательства «Хочешь быть успешным? Будь им!» при поддержке Института устойчивого развития Общественной палаты Российской Федерации, Белгородского фонда поддержки малого предпринимательства и бизнеса, Администрации Старооскольского городского округа.

Анализируя проделанную работу, можно с уверенностью сказать, что потенциал в этом деле большой и использовать его надо умело, строить работу с применением новых технологий, основанных на постоянном диалоге бизнеса и власти. Только в этом случае можно рассчитывать на успех в столь важном государственном деле.

Список используемой литературы:

1. <http://oskoltour.ru/index.php/city> Социально-экономическое развитие Старооскольского городского округа
2. <http://media31.ru> Обзор прессы Белгородской области

АНАЛИЗ КАЧЕСТВА РАБОТЫ В МЕНЕДЖМЕНТЕ

Кремлева Н.Н., студентка 2 курса,
научный руководитель: Виноградская О.В., доц., к.э.н.
СТИ НИТУ «МИСиС»

Прогрессивное развитие процесса ускоренной автоматизации и компьютеризации всех сфер и отраслей производства и управления, техники и технологий, а также конкуренция производителей, развитие рыночных отношений требуют искусного и грамотного управления. Система управления должна обеспечивать условия, при которых каждый руководитель стремился к повышению производительности труда за счет повышения качества управления. Вместе с тем она должна совершенствоваться, иметь направление на широкое применение новых высокоэффективных методов управления и прежде всего на научно-технические достижения.

Менеджмент (в максимально широком смысле) — означает создание, управление, контроль и максимально эффективное использование социально-экономических систем и моделей различных уровней. Основные функции менеджмента: планирование, организация, мотивация, коммуникации, управление, процессы разработки и принятия решений, контроль. Взаимосвязь этих функций определяется тем, что нельзя управлять неорганизованной системой, то есть, чем лучше организовано предприятие, тем меньше оно нуждается в управлении [1].

Настоятельные призывы повышать качество управления звучат повсеместно. Между тем воплотить это стремление в нормативные требования, конкретные показатели трудно по той простой причине, что сам термин "качество управления" трактуется и в науке управления и в практике весьма расплывчато, неопределенно [2].

Смысл понятия "качество управления" интуитивно ясен и в целом отражает уровень совершенства процессов управления. Вместе с тем применительно к управленческим работам категория "качество" нуждается в анализе не только для раскрытия сущности этой категории, но и в целях четкой структуризации и формирования конкретных путей повышения качества управления экономикой.

Попытка перевести на управление определение понятия "качество", используемое применительно к продукции материального производства, товарам, не приводит к успеху. Действительно, понимая качество как совокупность свойств продукта, характеризующих его способность удовлетворять потребности, связанные с назначением этого продукта, мы получаем лишь смутное представление о том, что представляет собой качество такого своеобразного продукта, как управление. Ведь управление — это не продукт, а вид деятельности, завершающийся созданием такого специфического продукта как управляющие воздействия, управленческие решения.

С другой стороны, непосредственный продукт управления представлен в виде информации, а информация удовлетворяет потребности в ней совсем иным образом, чем материально-вещественный продукт, и к тому же сама потребность в информации, производимой управлением, не может быть выражена в столь же явной форме, как потребность в продукции, товарах, услугах.

Самое главное состоит в том, что информационный управленческий продукт в виде решений, постановлений, планов, программ, законов, нормативов сам по себе не удовлетворяет и не призван удовлетворять конечные потребности людей, общества,

экономики. Лишь, будучи перенесенным на объект управления, побудив объект действовать нужным для субъекта управления образом, процесс управления приводит к созданию потребляемого продукта, качество которого уже можно оценить по способности удовлетворять потребности. Возникает целая цепь причинно-следственных связей: "качество управления — качество функционирования объекта управления — качество продукта, создаваемого объектом управления"[3].

В настоящее время существует множество способов повышения эффективности менеджмента, каждый из которых направлен или на самого руководителя, его личные и профессиональные качества, или на какой-либо элемент управленческой деятельности.

Работа над повышением эффективности управления может начинаться с любого элемента, того, совершенствование которого является для организации наиболее актуальным. Важно лишь иметь при этом в виду взаимосвязь элементов друг с другом.

Рассмотрим наиболее общие пути повышения эффективности управления:

1. Совершенствование структуры управления, максимальное ее упрощение, децентрализация большинства функций, определение полномочий руководства с учетом квалификаций и личных качеств.

2. Выработка стратегии развития организации на основе анализа ее сильных и слабых сторон, разработка философии и политики организации, охватывающей все ее функциональные области.

3. Разработка информационной системы организации, обеспечивающей эффективную коммуникационную связь между сотрудниками и подразделениями.

4. Разработка системы принятия решений, правил и процедур управления, системы стимулирования.

5. Система постоянного повышения квалификации работников на основе обучения, переподготовки, развития инициативы, творчества.

6. Разработка системы подбора, обучения, оценки и перемещения руководящих кадров, планирование карьеры руководителей, применение стиля руководства, адекватного внутренним и внешним факторам, воздействующим на организацию.

7. Применение наиболее эффективных методов подбора персонала, его оценки, формирование работоспособного, совместимого состава работников, создание максимально благоприятного социально-психологического климата.

8. Работа по созданию культуры организации, выработке совместных ценностей, признаваемых и одобряемых сотрудниками [4].

В современных рыночных условиях для эффективности управленческого процесса необходимо, чтобы менеджер не только имел глубокие и разносторонние знания, но и отличался оперативностью и профессионализмом, обладал чувством нового, постоянно проявлял инициативу.

На развитие эффективности трудовой деятельности работника, в том числе и в сфере управления, можно воздействовать. Важным стимулом квалификационного роста руководящего работника и развития его инициативы является систематическое продвижение по службе. Менеджер должен твердо знать, что вопрос о его продвижении подлежит обязательному периодическому рассмотрению. Однако это продвижение будет зависеть во многом от того, как он повышает деловую квалификацию, насколько активен в работе.

К числу более распространенных методов установления качества относится сравнение оцениваемого предмета с принятой базой сравнения. Однако возникает трудность выбора базы сравнения, так как отсутствуют эталоны, на которые возможно равняться, и по результатам сравнения с которыми можно было бы четко устанавливать уровень качества. Существуют следующие виды баз сравнения, позволяющие с некой степенью условности выявить качество управленческой работы и её результаты на основе сравнительного анализа. К ним относятся: метод статистических сопоставлений; метод сопоставления запланированных и реальных результатов; метод сравнения с результатами экономико-математического моделирования деятельности объекта; метод сравнения с уровнем мировых

достижений; метод нормативных сопоставлений; метод сравнения с аналогичными работами; метод вариантных сопоставлений.

Все перечисленные методы установления оценок качества на основе сравнения ориентированы на формирование оценок по локальным показателям. Но наряду с локальными, единичными оценками представляет интерес использование обобщенных оценок, в числе которых могут быть названы комплексные и интегральные.[5]

Комплексные оценки качества работы образуются путем объединения других близких по содержанию единичных оценок в одну обобщенную, синтетическую или путем оценивания целого ряда качественных признаков работы одним комплексным показателем. Интегральной принято называть единую оценку, выраженную одним показателем, которая имеет самый общий характер и аккумулирует в себе все основные качественные свойства оцениваемой работы.

В работе системы управления персоналом в зависимости от кадровой политики оценка персонала играет немаловажную роль. В роли оценки персонала выступает аттестация персонала, которая является значимым этапом трудовой деятельности работника. Аттестация должна проводиться регулярно для оценки уровня кадрового потенциала и выборки решений по его развитию и оптимизации, это может быть разработка комплексных мероприятий по обучению, мотивации сотрудников и стимулированию их труда. Изменения в результате аттестации могут заключаться в изменении должности, увеличении или уменьшении полномочий, росте или снижении заработной платы и т.д.

Регулярная аттестация позволяет :

- определить и оценить знания, умения и профессиональные качества работника;
- выявить, оценить и наметить план развития сильных сторон работника;
- определить слабые стороны работника и наметить план их ускорения;
- оценить интегрально состояние кадрового потенциала предприятия.

Предприятие (в лице руководителей более высокого уровня) должно периодически оценивать своих сотрудников с целью повышения эффективности их работы и определения потребностей профессионального развития. Регулярная и систематическая оценка персонала положительно сказывается на мотивации сотрудников, их профессиональном развитии и росте. Одновременно результаты оценки являются важным элементом управления человеческими ресурсами, поскольку предоставляют возможность принимать обоснованные решения в отношении вознаграждения, продвижения, увольнения и развития сотрудников.

Согласно Трудовому кодексу РФ, действующему с 2002 года, недостаточная квалификация работника, подтвержденная результатами аттестации, может явиться причиной расторжения трудового договора по инициативе работодателя (статья 81). Это положение, впервые введенное в отечественное трудовое законодательство, безусловно, повышает роль аттестации персонала в трудовых отношениях и является шагом вперед в создании реального рынка труда [6].

Уровень квалификации персонала является одним из важнейших факторов, определяющих потенциал российских предприятий. Наличие квалифицированного персонала является существенным преимуществом, способствующим обеспечению конкурентоспособности предприятий.

В современных условиях залогом процветания организаций становится гибкость, адаптивность к нестандартным ситуациям, способность к изменениям в организационном и экономическом поведении. Важнейшим условием достижения производительности, рентабельности и конкурентоспособности продукции предприятия является переход к новому типу управления трудом.

Особенностью современного менеджмента является его направленность на эффективное ведение хозяйства в условиях дефицитности ресурсов, постепенное уменьшение регулирования производства административными методами, интенсификацию производства.

Важными условиями для решения проблемы эффективного менеджмента и создания механизмов естественной ротации кадров предприятий является наличие, с одной стороны, системы контроля и ответственности, а с другой - системы мотивации. Контроль эффективности менеджмента должны осуществлять собственники предприятия.

Направления повышения эффективности управления на предприятиях весьма разнообразны. Как правило, в основе мер по повышению эффективности лежит использование достижений научно-технического прогресса, совершенствование организации производства, внедрение ресурсосберегающих и современных высоких технологий, в том числе управленческих.

В целях дальнейшего совершенствования качества и эффективного управления развитием персонала можно порекомендовать следующие направления работы:

- для качественного улучшения работы с работающей молодежью, реализации системы мер государственной молодежной политики, содействия работающей молодежи в решении жилищных, организационно массовых и культурно-досуговых проблем, ввести в должность специалиста по работе с молодежью.

- для повышения престижа рабочих профессий организовать ежегодные конкурсы профессионального мастерства и профессионального творчества. Профессиональное творчество и мастерство позволит развитию, как самого процесса деятельности, так и его содержания. Актуальность профессионального мастерства и творчества заключается не только в изобретательстве, но и рационализаторстве и может носить характер новизны.

В заключении отметим, что повышение эффективности управления является необходимой составляющей успешной деятельности любого предприятия.

Список используемой литературы:

1. http://ru.wikipedia.org/wiki/Система_менеджмента_качества
2. Райзберг Б.А., Пекарский Л. С. Качество плано-управленческой работы. — М.: Экономика, 1997
3. Абчук В. Азбука менеджмента — С -Петербург. Союз, 2005.
4. Административно-управленческий портал. Статьи по управлению предприятием (менеджменту) <http://www.aup.ru/articles/management/>
5. Моррис У. Наука об управлении. Байесовский подход — М : Мир, 2008.
6. Инфо-портал для HR-менеджеров. Оценка и аттестация персонала <http://www.kadry.ru/articles/detail.php?ID=24565>

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЧЕРНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Котельникова Ю.С., студентка 4 курса,
научный куратор: Самарина В.П., д.э.н. проф.
СТИ НИТУ «МИСиС»

Металлургическая отрасль в Российской Федерации демонстрирует неплохие успехи в последние годы, и важность для российской экономики металлургической промышленности не нужно, наверное, доказывать. Это один из краеугольных камней в основе всей российской экономики — так всегда было, так и есть сегодня. В металлургическую отрасль входит свыше 1300 предприятий, и на них работают тысячи работников, причём, как правило, это всё высококвалифицированные специалисты, и, безусловно, от результатов их работы зависит состояние и всей российской экономики, городов, посёлков, отдельных отраслей.

Практически на каждом предприятии мы видим высокую инвестиционную активность. Это значит, что владельцы, ключевые акционеры, менеджмент

металлургических компаний думают о своих коллективах рабочих, о социальных проблемах, думают об экологии и о будущем отрасли.

За последние десять лет более триллиона рублей инвестиций вложено в отрасль. Это очень показательно. Количество основных фондов в отрасли по статистике на 2002 год было свыше 53 %, а сейчас уже 40 %, только в 2011 году показатель составил снижение на 13 % [1].

Инвестиции в металлургическую промышленность направлены на обеспечение спроса отраслей-потребителей, – это автомобильная промышленность, железные дороги, топливно-энергетический комплекс, судо-, авиастроение, строительство. Эти проекты реализуются в рамках Стратегии развития металлургической промышленности России на период до 2020 года, а также стыкуются с корпоративными стратегиями наших крупнейших Российских компаний.

Примеров крупных инвестиционных проектов немало. Так, за последние пять лет только в производство штрипса и труб большого диаметра инвестировано порядка 190 миллиардов рублей, в проекты по улучшению качества листового проката – около 76 миллиардов рублей. Кроме того, 61 миллиард рублей вложен в улучшение качества железнодорожных колёс и бандажей, в создание производства длинномерных рельсов, около 88 миллиардов рублей – в обеспечение спроса стройиндустрии в необходимом для строительства прокате.

В период глобального кризиса государство поддержало металлургическую промышленность,

металлургов, в том числе за счёт предоставления госгарантий предприятиям. Сегодня наша цель и задача – добиться стабильного развития отрасли. Это, безусловно, серьёзный резерв роста всей российской экономики.

Металлургические компании должны обеспечить конкурентоспособность продукции на внешнем рынке, прежде всего за счёт высокого качества и широкой номенклатуры продукции, эффективной логистики, чёткого соблюдения сроков и объёмов поставки, то есть дисциплины поставок. Международная конкуренция предельно жестка. Но подавляющее большинство российских металлургических компаний – это глобальные игроки.

На сегодняшний день доля металлургического комплекса в промышленном производстве России составляет 16%, в том числе 10% – чёрная металлургия, в основных фондах промышленности – 11%, в численности – 9%, в общероссийском объёме экспорта – свыше 17% . Доля металлургии в общих налоговых поступлениях в бюджетную систему достигает 9 %.

Являясь одним из крупнейших потребителей продукции и услуг естественных монополий, металлургический комплекс потребляет 35% перевозимых в стране железнодорожным транспортом грузов, 30% производимой электроэнергии, 25% добываемого природного газа, 10% добываемой нефти и нефтепродуктов.

Стабильность работы металлургической промышленности зависит от многих факторов, основными из которых являются: конъюнктура внешнего и внутреннего рынков и уровень цен на сырьё, природный газ, электроэнергию и транспортные услуги. Высоким темпам роста российской металлургической промышленности будет способствовать сочетание развитого внутреннего рынка и значительного экспортного потенциала металлопродукции с высокой добавленной стоимостью [2].

Можно говорить о тенденциях в развитии российской чёрной металлургии, укрепившихся в последние годы. Это: рост товарной продукции, рост инвестиций, рост экспорта металлопродукции, сохранение достаточно высокого уровня рентабельности производства, стабильный рост средней заработной платы, глобализация компаний.

Глобализация компаний, образование транснациональных промышленных гигантов с полным производственным циклом – важнейшая тенденция развития мировой экономики в последние годы. Эта тенденция характерна и для металлургии России.

Взятый курс на вертикальную интеграцию обусловлен необходимостью усиления контроля над издержками и стремлением предприятий застраховаться от возможных изменений рыночной конъюнктуры. Важной особенностью последних лет стали активные действия российских компаний по приобретению производственных активов за рубежом, с чем связаны основные перспективы дальнейшего укрепления их позиций на внешних рынках. Очевидно, что эта тенденция продолжится.

Все ведущие металлургические компании осуществляют обширные инвестиционные программы за счет собственных и заемных средств, направленные на доведение качества продукции до требований мирового рынка, автоматизацию и компьютеризацию технологических процессов, в смежные производства, а также в развитие сырьевой базы.

Компаниями приняты перспективные инвестиционные программы на период до 2010-2015 годов. По этим программам и прогнозам предусматриваются значительные объемы инвестиций в реконструкцию и модернизацию производств, а также создание мощностей по выпуску конкурентоспособной продукции с высокой долей добавленной стоимости.

В заключение отметим следующее: Российская чёрная металлургия должна обрести качественно новый облик, необходимо активнее внедрять передовые технологии, в том числе энерго- и ресурсосберегающие, выпускать продукцию глубокой переработки. Конечно, необходимо модернизировать предприятия в соответствии с экологическими стандартами и требованиями [3].

Список используемой литературы:

1. Сайт «Креативная экономика».- Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru>
2. Сайт «Проблемы современной экономики».- Режим доступа: <http://www.m-ecconomy.ru>
3. Дмитриенко В.И., Нохрина О.И., Рожихина И.Д., Рыбенко И.А. // Черная металлургия. – 2013. - № 10 – с. 8 – 13.

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ И ЗАДАЧИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Котельникова Ю.С., студентка 4 курса,
научный руководитель: Карпов Э.А., профессор, к.э.н.
СТИ НИТУ «МИСиС»

Диверсификация экономики и уязвимость России к кризису. Последствия глобального экономического кризиса негативно отразились на социально-экономической ситуации практически всех стран мира, но в разной мере. В России они проявились особенно болезненно: по предварительным данным, в 2009 г. ВВП сократился на 8,5%, инвестиции в основной капитал - на 17,6%, промышленное производство - на 15,4%. Оценки официального прогноза Минэкономразвития России относительно роста ВВП в период 2010-2012 гг. варьируют в зависимости от изменения цен на нефть: от 5,2% до умеренно оптимистичных 11,2%, означающих незначительный прирост (2,2%) по отношению к уровню 2008 г.. Таким образом, среднегодовые темпы роста ВВП в 2008-2012 гг. составят более чем 0,7%, что соответствует стагнации или слабому росту экономики. Эти цифры корреспондируют с другими прогнозными оценками, предусматривающими среднегодовые темпы прироста ВВП в 2010-2019 гг. в пределах от 0,1 до 1,3%. Неравномерность последствий кризиса отчетливо проявляется и внутри страны: как в отраслевом, так и в территориальном разрезе.

Причины повышенной уязвимости России к кризису кроются, во-первых, в сложившейся структуре экономики. Во-вторых - в запаздывании или неэффективности мер регулирования кризиса, предпринимаемых как на федеральном, так и региональном уровне, что признает и само правительство. Очевидно, существует необходимость решительного

изменения сложившегося положения дел, что в свою очередь предполагает переосмысление политики государства применительно к социально-экономическому развитию в целом и к учету региональной специфики развития [1].

Управление кризисом или антикризисное регулирование? Что касается кризиса, необходимы новое его понимание и концепция управления кризисом и соответствующие им институциональные инновации.

«Бороться» с кризисом все равно, что бороться с плохой погодой или опасным природным явлением. Речь должна идти не о борьбе, а об управлении кризисом. Оно включает: достоверную оценку рисков и прогнозирование последствий принимаемых решений в отношении социально-экономической политики; разработку и реализацию эффективных мер снижения этих рисков; планирование и осуществление мер реагирования на рецессию, включая адаптацию экономики к быстро и существенно меняющейся в условиях кризиса обстановке.

В предлагаемом концептуальном подходе политика в отношении кризиса не исчерпывается антикризисными мерами, она представляет собой процесс, который, помимо собственно реагирования на кризисную ситуацию, включает также фазы предкризисного и посткризисного регулирования. Эти фазы управления должны быть интегрированы в концепцию и стратегию долгосрочного социально-экономического развития страны, отраслевые и региональные стратегии, а также программы развития и сопряжены с программами мер по реагированию на кризисные ситуации.

Во главу угла ставится способность экономики и общества в целом, его политических лидеров обеспечить устойчивое развитие, а не только эффективное реагирование на спад. Эти цели достигаются благодаря двум сопряженным направлениям экономической политики: во-первых, диверсификации экономики, во-вторых, антикризисному регулированию экономического развития, обеспечивающим устойчивость развития и снижение уязвимости к факторам кризиса. При этом мы согласны с точкой зрения академика В.В. Ивантера относительно того, что прогресс в области диверсификации экономики, по крайней мере в России, является важным критерием оценки успешности и времени выхода ее из кризиса [2].

Корректировка антикризисных программ и экономическое развитие: фактор инноваций. Для России из вышесказанного следует необходимость существенной коррекции программы антикризисных мер, в том числе ее увязки с концепцией и стратегиями долгосрочного социально-экономического развития страны и ее регионов, прежде всего с инновационным развитием - главным механизмом диверсификации отечественной экономики. Помимо объективных причин, обусловленных современным ее состоянием, этого требуют и международные обязательства России, в частности, принятые в ходе саммита «большой восьмерки» в июле 2009 г. в Италии. В принятой на нем «Декларации об ответственности стран - мировых лидеров за устойчивое развитие в будущем» подчеркивается: Инновации и знания являются ключевыми факторами, способствующими выходу из кризиса и выводу мировой экономики на более устойчивый путь развития.

Для реализации этих задач требуется, во-первых, отказаться от упрощенного, одностороннего понимания диверсификации и самого инновационного развития, зачастую отождествляемого исключительно с высокотехнологичными производствами, особенно информационной сферой.

Во-вторых, внести в упомянутые выше концепции и стратегии важные изменения, учитывающие последствия экономического кризиса, которые, как представляется, будут еще длительное время сказываться на социально-экономической ситуации в России, переводя сам кризис в хроническую форму. Вероятно, одна из важнейших корректировок связана с устранением противоречия между стратегической установкой правительственной концепции долгосрочного социально-экономического развития страны на инновационное развитие экономики и мерами антикризисной программы, ориентирующими на сохранение статус-кво в отношении структуры экономики и модернизации реального сектора.

О том, что эти страны действуют именно в указанном направлении, свидетельствуют их антикризисные программы совокупной стоимостью более 2,8 трлн. долл., масштаб действия которых нередко сравнивают с «новым курсом» Ф. Рузвельта в 1930-е годы, направленный на выход из Великой Депрессии. Однако в отличие от него современные антикризисные программы ведущих стран мира нацелены не только на выход из серьезной рецессии и возвращение к прежним темпам роста производства, но и на изменение структуры экономики в пользу менее ресурсоемких, более экологически чистых и эффективных производств, которые входят в ядро нового шестого технологического уклада. Не случайно такую политику структурной перестройки в период кризиса многие политики и деловые круги именуют «новым зеленым курсом». В разных странах трактовка этого термина неодинакова. Однако общий смысл состоит в обосновании высокой эффективности инвестиций в развитие указанных производств, как антикризисной меры, так и фактора становления экономики будущего, для которой характерны усиливающиеся ресурсные и экологические ограничения.

Указанная политика предусматривает оказание активной помощи развитию энергоэффективных и энергосберегающих технологий и производств, возобновляемой энергетики, а также энергетической и транспортной инфраструктуры. Им выделяется значительная, а в ряде случаев преобладающая часть средств, поскольку именно эти сегменты экономики отличаются повышенным инновационным потенциалом и мультипликатором создания рабочих мест и производства добавленной стоимости. Инвестиции ведущих стран мира на эти направления развития оцениваются в 430 млрд. долл., что составляет около 15% совокупных расходов на антикризисные программы. Однако эта цифра вуалирует существенные различия между странами: в Японии эта доля менее 3%, Великобритании - 7%, тогда как в США - 12%, ФРГ - 13%, Франции - 21%, а в Китае - 38% и в Южной Корее - рекордные 81%.

В результате, в Китае, в стимулирующем пакете которого общим объемом 585 млрд. долл. особое место отведено энергетическим и транспортным инфраструктурным объектам, по итогам I полугодия 2009 г. рост ВВП составил 7,5%, промышленного производства - 10,7%.

Что касается Южной Кореи, то реализуемая ею государственная пятилетняя программа развития экологически чистых производств (2009-2013 гг.) предусматривает создание точек и зон будущего экономического роста и новых рабочих мест (от 1,56 до 1,81 млн.). Стоимость программы - 107 млрд. корейских вон, или 85 млрд. долл., что составляет около 2% ВВП.

Одним из конкретных вариантов корректировки антикризисной программы в увязке с инновационным сценарием развития страны могла бы стать реализация предложения президента России об оказании антикризисной поддержки предприятиям только при наличии плана по снижению энергетических издержек, чтобы более не «поощрять бесхозяйственность» [3].

Скорректированные антикризисные программы для России и ее регионов должны быть ориентированы на нововведения, и отражать стратегический подход к регулированию кризиса, выход из которого, судя по всем признакам, примет затяжной характер. Таким образом, фактор времени для модернизации экономики, повышения ее конкурентоспособности становится поистине определяющим. При этом модернизация производства одновременно должна выполнять функции смягчения последствий кризиса, т. е. обеспечивать занятость и получение доходов. Экономический кризис не только не должен превратиться в тормоз на пути научно-технических и институциональных нововведений, но напротив, развитие инноваций призвано стать тем поистине «золотым ключиком» к решению порожденных этим кризисом проблем и к выходу из него на «столбовую дорожку» экономики знаний.

Список используемой литературы:

1. Петраков Н.Я. Возможности преодоления последствий экономического кризиса в России // Проблемы прогнозирования.- 2012. - № 1 – с. 21-25.
2. Петров Ю. О характере глобального кризиса и соотношении антикризисных задач со стратегическими модернизационными // Российский экономический журнал. - 2009. - № 12 – с. 19 – 23.
3. Сайт «Стратег. Ру».- Режим доступа: <http://stra.teg.ru>

АНАЛИЗ ИМПОРТА И ЭКСПОРТА ОВОЩЕЙ В РОССИИ

Котенева К.А., студентка 4 курса,
научный куратор: Самарина В.П., д.э.н. проф.
СТИ НИТУ «МИСиС»

Как известно, продовольственные потребности России в овощах в значительной степени обеспечиваются за счет импорта. Даже не смотря на поддержку государства в сфере развития фермерства, отечественная продукция на внутреннем рынке занимает достаточно небольшое место.

Специалисты компании «Русконсалт» провели детальный анализ импорта овощей в Россию за 2012 год и сравнили полученные показатели с достигнутыми за 2011 год [1].

Кроме того, эксперты представили данные по экспорту овощей за аналогичные периоды. Для наглядной картины были выбраны наиболее популярные в массовом потреблении овощи: картофель, томат, морковь, огурец, перец. Следует отметить, что в выборку попали только свежие и охлажденные овощи (также семенной картофель).

Рассматривая объемы импорта картофеля, следует отметить несколько факторов, повлиявших на увеличение показателей в первом полугодии 2011 года. Во-первых, с 1 января по 31 июля 2011 года комиссией Таможенного союза была отменена импортная пошлина на картофель (ранее она составляла 5–15%). Во-вторых, засуха в 2010 году стала причиной снижения производства картофеля в России более чем на 30% [1].

Следует выделить лидеров по объемам поставок картофеля в страну. В первом полугодии прошлого года крупнейшим поставщиком были Нидерланды, на долю которых пришлось 22,6% от общего объема импортируемого картофеля [2]. В этом году безусловным лидером стал Египет с долей 19,7% от общего объема. В пятерку крупнейших поставщиков вошли Азербайджан и Франция, а также в 2011 году – Иран, в 2012 году – Саудовская Аравия.

При сравнительном анализе объемов импорта томатов наблюдается похожая динамика в 2011 и 2012 годах. Следует выделить Турцию – традиционного лидера. Если смотреть в процентном соотношении, объем ввозимых томатов из Турции в 2011 году составил 63,7%, в 2012 году – 55,3% от общего объема импорта томатов в Россию. Почетное второе место по количественным показателям принадлежит Китаю (в 2011 году – 9,3%, в 2012 году – 10,9%) [1].

Наибольшие объемы импортируемой в Россию моркови традиционно приходятся на Израиль. Исходя из полученных данных, были выявлены следующие показатели: за первое полугодие 2011 года было импортировано 56% от общего объема, в 2012 году – 65,6%. Неуклонно увеличивает объемы поставляемой на российский рынок моркови Китай, демонстрируя следующие показатели: в 2011 году – 15,4%, в 2012 – 18,3% от общего объема импорта [1].

Динамика изменения объемов импорта огурцов во многом обусловлена сбором урожая в России. Безусловным лидером поставок оказался Иран: количественные показатели в процентном соотношении составили 25,9% от общего объема импорта в 2011 году и 23,6%

в 2012. В тройку лидеров также входят Турция и Китай. Совокупный объем импорта огурцов из этих стран составил 40,8% в 2011 и 38,9% в 2012 году.

Сравнительный анализ объемов импорта перца дает возможность выделить пять стабильных крупнейших стран-поставщиков: Израиль, Китай, Нидерланды, Турцию и Испанию. Совокупный объем поставок из этих стран составил в 2011 году – 93,5%, в 2012 году – 92,7% [1].

Отметим, что в сравнении с импортом, объем экспорта овощей из России ничтожно мал. Наиболее популярным для импорта является томат. Независимо от урожайности и сезонности, объемы импорта томатов находятся на стабильно высоком уровне [2].

Таким образом, импортная продукция постепенно вытесняет отечественную с рынка овощей, что негативно отражается на наших фермерских хозяйствах. Большие площади земли пустуют, так как, попросту, не выгодно заниматься земледелием.

Однако, мы думаем, что каждому человеку в нашей стране хочется употреблять в пищу овощи с родной земли, а не продукцию из-за рубежа, напичканную химикатами. Поэтому, следует оказывать активную поддержку развитию овощеводства в стране, тем более, что возможности для этого у нас есть, а именно, большие территории плодородной земли и огромный человеческий потенциал.

Список используемой литературы:

1. Анализ импорта и экспорта овощей.- Режим доступа: <http://www.exposfera.com>
2. Сайт.- Режим доступа: <http://center.ria.ru>

ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОТДЫХА И ОЗДОРОВЛЕНИЯ ДЕТЕЙ И ПОДРОСТКОВ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Крючкова Е.В., студентка 4 курса,
научный куратор: Самарина В.П., д.э.н. проф.
СТИ НИТУ «МИСУС»

Вопрос организации отдыха и оздоровления детей и подростков является одним из приоритетных для правительства Белгородской области, так как от того, насколько здорово и активно подрастающее поколение, зависит благополучие общества.

В.В. Кашин в своей статье «Экономика и здоровье» писал, что процессы в экономике, а именно спада и подъема, цикличность развития – в той или иной мере оказывают влияние на организм человека. Многие даже не подозревают, что под воздействием экономических процессов, которые мы наблюдаем на сегодняшний день в стране ухудшают или придают сил народным массам [3].

В Белгородской области проживает 208699 детей в возрасте от 0 до 15 лет (включительно), что составляет 14 процентов от общей численности населения области, доля детей школьного возраста - более 60 процентов [2].

Массовое оздоровление осуществляется в период летнего сезона. В течение последних пяти лет в области отмечаются положительные итоги детской оздоровительной кампании. Остается стабильно высокой численность оздоровленных детей и подростков от общего числа детей школьного возраста, увеличивается доля детей, имеющих выраженный оздоровительный эффект.

В период оздоровительного сезона отдыхом и оздоровлением охватываются различные категории детей, в том числе дети, находящиеся в трудной жизненной ситуации. Ежегодно численность таких детей увеличивается и составляет 33 процента от общей численности детей, подлежащих оздоровлению.

Традиционно департаментом образования, культуры и молодежной политики области в соответствии с планом проводятся областные профильные смены для активистов детского

самоуправления, для воспитанников творческих коллективов Белгородского областного Дворца детского творчества, победителей областных, всероссийских и международных конкурсов, для детей, изучающих иностранный язык, воспитанников интернатных учреждений на базах детских загородных оздоровительных учреждений стационарного типа. Организация отдыха детей, их оздоровления и занятости является одной из эффективных форм профилактики безнадзорности, правонарушений и асоциального поведения среди несовершеннолетних, с этой целью функционируют профильные смены для молодых людей из группы "социального риска".

Несмотря на достигнутые в последние годы позитивные результаты в сфере организации отдыха и оздоровления детей, за последние пять лет у детей и подростков Белгородчины отмечается рост общей заболеваемости на 4,1 процента. Заболеваемость органов дыхания и системы кровообращения имеет тенденцию к росту на 10,7 процента и 8,2 процента соответственно. В структуре общей заболеваемости слабо выражена тенденция к снижению заболеваний нервной и пищеварительной систем, инфекционных болезней. Одной из причин ухудшения детского здоровья является недостаточная эффективность оздоровительных и профилактических мероприятий, направленных на сохранение и укрепление здоровья детей, которые являются важной составляющей в период пребывания детей в оздоровительных учреждениях всех типов. Наиболее эффективной формой отдыха и оздоровления детей и подростков являются загородные оздоровительные учреждения стационарного типа [3].

Для решения этих проблем разработана и принята стратегия областной целевой программы «Организация отдыха и оздоровления детей и подростков Белгородской области в 2011 - 2013 годах» (далее — программа). Она заключается в обеспечении формирования целостной, непрерывной, развивающей системы организации отдыха и оздоровления детей и подростков, которая будет гарантировать каждому ребенку полноценный и безопасный отдых и оздоровление, способствовать развитию творческого потенциала, формированию здорового образа жизни и укреплению здоровья детей, а также предупреждению безнадзорности и правонарушений среди несовершеннолетних.

Программа рассчитана на реализацию в течение 3 лет, что позволит обеспечить системность посредством исполнения программных мероприятий, создать условия для совершенствования и развития инновационных форм организации отдыха и оздоровления, а также творческого досуга, обобщения и накопления положительного опыта и в конечном итоге достижения наибольшего положительного социального и оздоровительного эффекта от выполнения программных мероприятий [1].

Цель программы - гарантировать детям необходимые условия полноценного и безопасного отдыха и оздоровления в системе организации отдыха и оздоровления детей.

Главными задачами программы являются:

1. Внедрение инновационных форм организации детской оздоровительной кампании.
2. Совершенствование кадрового и информационно-методического обеспечения организации и проведения детской оздоровительной кампании.
3. Внедрение инновационных форм и методов организации воспитательной работы, содержательного досуга и отдыха детей в период оздоровительной кампании.
4. Формирование активной жизненной позиции среди детей школьного возраста и популяризация здорового образа жизни [1].

В заключении подчеркнем, что социальная значимость проблем детского отдыха и оздоровления обуславливает необходимость их решения при комплексном, системном и целенаправленном подходе органов государственной власти, органов местного самоуправления и других ведомств и служб, обеспечивающих организацию оздоровительной кампании детей, с привлечением дополнительных инвестиций и использованием программно-целевого метода, что позволит обеспечить обоснованное воздействие органов

исполнительной власти Белгородской области на объекты управления с целью обеспечения гарантии детям необходимых условий полноценного и безопасного отдыха и оздоровления.

Список используемой литературы:

1. Стратегия социально-экономического развития Белгородской области на период до 2025 года.- Режим доступа: <http://www.belregion.ru>;
2. Постановление правительства Белгородской области об утверждении областной целевой программы «Организация отдыха и оздоровление детей и подростков в Белгородской области в 2011-2013 годах »
3. Кашин В.В. Экономика и здоровье//Журнал «Ремедиум».-2001- № 5. с. 30 – 35;
4. А.С. Булатов. Мировая экономика. М.: Финансы и кредит, 2012 – 325 с.

РАЗВИТИЕ КЛАСТЕРА ПО ПРОИЗВОДСТВУ И ПЕРЕРАБОТКЕ ЗЕРНОКУЛЬТУР

Куценко Т.А., студентка 4 курса,
научный куратор: Самарина В.П., д.э.н. проф.
СТИ НИТУ «МИСиС»

Белгородская область – один из ведущих сельскохозяйственных центров страны, развивающейся по кластерному типу. Белгородские аграрии удерживают ряд лидирующих позиций по производству комбикормов – 18% от общероссийского объема.

В земледелии продолжается курс на интенсификацию сельскохозяйственного производства с внедрением ресурсосберегающих технологий возделывания основных сельскохозяйственных культур [1]. В зерновых и крупных инвестиционных компаниях отрабатываются новые современные технологии по внедрению элементов прецизионного (точного) земледелия с использованием систем спутниковой навигации при внесении удобрений, севе, обработке посевов химпрепаратами. Развитие растениеводства в области также ориентировано на обеспечение потребности животноводства в высокоэффективных кормах [3].

В Белгородской области уделяется большое внимание поддержке и развитию малых форм хозяйствования в агропромышленном комплексе. В целях повышения уровня занятости сельских жителей в области принята и реализуется с 2007 года областная целевая программа «Семейные фермы Белогорья», направленная на формирование системы производства, переработки и реализации востребованной на рынке сельскохозяйственной продукции, производимой в личных подсобных хозяйствах граждан.

В условиях динамичного развития животноводства и растениеводства в Белгородской области большое внимание уделяется решению экологических вопросов и повышению плодородия почвы, внедрению новейших технологий по утилизации навоза и помета (производство высокоэффективных биокомпостов, электрохимическое окисление помета в органические и органоминеральные удобрения).

Реализация проектов по развитию и повышению конкурентоспособности животноводческой продукции и всего агропромышленного комплекса региона позволяет в ближайшее время увеличить поставки высококачественного отечественного продовольствия на внутренний рынок, повысит продовольственную безопасность страны [2].

Развитие сельского хозяйства области осуществляется программно-целевым методом. В Белгородской области была принята стратегия развития сельского хозяйства, в основе которой лежат целевые программы, стимулирующие дальнейшее развитие АПК с использованием механизмов государственно-частного партнерства. Последовательному развитию сельскохозяйственного производства способствовала складывающаяся в последнее время благоприятная конъюнктура цен на внешнем и внутреннем рынке продовольствия и

улучшение экономических условий в аграрной сфере в целом в России за счет реализации приоритетного национального проекта «Развитие АПК» [1].

В 2011 году была принята долгосрочная целевая программа «Развитие зерноперерабатывающего производства и мукомольно-крупяной промышленности в Белгородской области на 2011-2015годы».

В долгосрочной перспективе продолжится развитие агропромышленного комплекса. Для этого в области разрабатывается отраслевая стратегия развития, главной задачей которой является формирование эффективного сельскохозяйственного производства, выступающего конкурентоспособным участником внутрироссийского и мирового рынков и обеспечивающего потребности населения области и перерабатывающей промышленности в основных видах сельскохозяйственной продукции. На этой основе прогнозируется обеспечение устойчивого развития сельских территорий, увеличение числа занятых сельских жителей за счет создания новых рабочих мест и улучшения уровня их жизни.

Приоритетность решения вопросов производственно-технической оснащенности сельхозтоваропроизводителей обусловлена значительным физическим и моральным износом техники, оборудования и других видов основных фондов, недостатком у хозяйствующих субъектов собственных средств на технико-технологическое перевооружение [4]. Наряду с внешними поставщиками отечественной и зарубежной техники и оборудования планируется продление выполнения комплекса мер, предусмотренных программой развития сельскохозяйственного машиностроения в Белгородской области. Продолжится практика софинансирования областью расходов по созданию необходимой инженерной инфраструктуры строящихся объектов в сельском хозяйстве, расширению льготного режима кредитования и субсидирования малых форм хозяйствования.

Большое внимание будет уделено вопросам роста доходности и обеспечения финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий на основе формирования инвестиционной и инновационной среды, рационального использования ресурсного потенциала [1].

В результате роста производства продукции сельского хозяйства к 2025 году по сравнению с 2007 годом в сопоставимых ценах составит 2 раза, объем производства по виду деятельности «Производство пищевых продуктов, включая напитки» также возрастет в 2 раза в сопоставимых ценах к 2025 году .

Таким образом, устойчивое перспективное развитие АПК возможно при системной реализации четырех принципов: инновационности, пропорциональности, интенсификации и конкурентоспособности.

Список используемой литературы:

1. Стратегия социально-экономического развития Белгородской области на период до 2025года.- Режим доступа: <http://www.belregion.ru>;
2. Постановление правительства Белгородской обл. от 25.01.2011 N 27-пп (ред. от 25.07.2011) "Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Белгородской области на период до 2025 года".- режим доступа: <http://www.base.consultant.ru>;
3. Авдашева С., Ястребова О. Государственная поддержка в регионах, состояние и проблемы реорганизации // Вопросы экономики.- 2001- № 5. с. 30 – 35;
4. А.С. Булатов. Мировая экономика. М.: Финансы и кредит, 2012 – 325 с.

АТТЕСТАЦИЯ КАК ФОРМА ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА

Куприянова Ю.В., студентка 2 курса,
научный руководитель: Виноградская О.В., к.э.н., доц.
СТИ НИТУ «МИСиС»

На сегодняшний день большинство руководителей организаций, обладающих определенными финансовыми, информационными, технологическими ресурсами достигли понимания того, что человеческие ресурсы являются ключевыми. Компании конкурируют на уровне профессионального развития своих сотрудников – их знаний, умений, навыков.

Принципиальным условием эффективной работы системы оценки является ее комплексный характер, учитывающий все многообразие задач, решаемых конкретной организацией в общей системе кадрового менеджмента. Система аттестации и оценки персонала — важный элемент управления человеческими ресурсами. Оценка и аттестация персонала позволяет выявить и раскрыть потенциал каждого сотрудника и направить этот потенциал на реализацию стратегических целей компании.

Следует различать понятия: оценка и аттестация персонала. Аттестация – это процедура определения соответствия сотрудников своей должности. Оценка персонала – это процесс определения эффективности деятельности сотрудников в ходе реализации задач организации, позволяющий получить информацию для принятия дальнейших управленческих решений. Очевидно, что оценка – это более широкое понятие, чем аттестация.[1]

Аттестация персонала – это официальная и систематическая кадровая процедура оценки работников, осуществляемая в установленной и унифицированной форме через определенные промежутки времени, призванная оценить уровень труда, качеств и потенциала личности. Она направлена на определение квалификации, уровня знаний, практических навыков, деловых качеств работника и установление степени их соответствия занимаемой должности.

Обязательной аттестации подлежат работники в предусмотренных отдельными законами случаях. Добровольная аттестация проводится по усмотрению (решению) администрации с целью оптимизации управления персоналом, а значит, для повышения работоспособности и устойчивости бизнеса.

Регулярная процедура оценки деловых и личностных качеств работников, их трудовых показателей подразумевает использование этих результатов в целях улучшения подбора и расстановки персонала, постоянного стимулирования работников к повышению квалификации, улучшению качества и эффективности работы. Эффективность работы организации складывается в целом из эффективности использования всех организационных ресурсов, в том числе потенциала каждого сотрудника.[12]

Основными целями аттестации являются:

- оказание помощи менеджеру при принятии решения о размере прибавки к вознаграждению на основании заслуг работника;
- определение пути наиболее эффективного использования работника, например, следует ли его оставить в прежней должности, или перевести, или продвинуть, или понизить в должности, а то и вовсе уволить;
- выявление необходимости обучения работника на внутрифирменной базе, т.е. тех областей работы, в которых возможна более эффективная работа персонала в процессе его обучения;
- мотивация работника к более эффективному выполнению им своих должностных обязанностей путем совместного обсуждения результатов его работы, признания его заслуг и предоставления ему возможности обсудить свою работу с руководителем.

Аттестация, как правило, категоризируется по трем типам.

1. Оценка деловых характеристик работника, в рамках которой анализ прошлых достижений и недостатков в работе осуществляется с целью повышения эффективности работы в будущем.

2. Оценка потенциала работника, которая имеет целью выявить, заслуживает ли работник повышения (продвижения) и/или дальнейшего обучения.

3. Оценка размера вознаграждения производится для определения размера следуемой работнику прибавки. По установившейся практике размер заработной платы обсуждается всегда после того, как рассмотрена эффективность деятельности и потенциала работника.

Оценка деловых характеристик работника позволяет выявить его сильные и слабые стороны, чтобы помочь ему повысить эффективность работы. Если бы одновременно обсуждался и вопрос оплаты его труда, то он стал бы в разговоре преобладающим.

В конечном итоге размер заработной платы определяется соотношением спроса и предложения на рынке труда. При этом недостаток в компании работников определенной квалификации может заставить компанию установить работнику высокий уровень оплаты труда совершенно независимо от реальной пользы, которую он приносит.[13]

Если в ходе аттестации персонала достигнуты не все намеченные цели, можно провести дополнительные встречи-аттестации или оценки персонала.

Конечно, в современных условиях привычные методы проведения аттестации не всегда обеспечивают достижение поставленных задач, например, в организациях, построенных по матричному принципу или в горизонтальных структурах. В таких случаях для аттестации могут использоваться инновационные методы - методы самооценки персонала, рейтинговых оценок, привлечения аттестационных центров, разного рода тесты и многие другие.

Периодичность проведения аттестации определяется руководством и для различных категорий персонала может быть разной. В среднем аттестация проводится не чаще чем раз в год и не реже раза в три года.

На наш взгляд, самое сложное при проведении аттестации - разработать объективные критерии оценки. Оцениваться могут, в частности: качество выполнения должностных обязанностей, особенности поведения, компетентность, результативность и эффективность работы.

Выбирая параметры для оценки, следует учитывать, насколько организация способна определить стандарты. Например, при отсутствии четко определенных должностных обязанностей, закрепленных документально, оценить их выполнение достаточно проблематично, и, скорее всего, оценка будет в какой-то мере поверхностной и субъективной.

Можно выделить следующие методы аттестации (оценки) персонала

Групповая экспертная оценка. Эксперты оценивают аттестуемого по выделенным критериям по определенной шкале. Затем по каждому критерию высчитываются суммарный и средний баллы. Применяется для оценки результатов работы, профессионально важных качеств

Экзамен. Аттестуемый отвечает на ряд вопросов в письменной форме. Применяется для оценки профессиональной компетентности

Моделирование рабочей ситуации. Аттестуемому предлагается принять решение в смоделированной ситуации, типичной для его рабочего места. Применяется для интегрированной оценки профессиональных компетенций

Квалификационная работа. Аттестуемый самостоятельно разрабатывает пути решения определенной производственной задачи. Применяется для оценки профессиональной компетентности

Собеседование. С аттестуемым проводится беседа экспертов. Применяется для выявления профессиональных знаний, умений, навыков.

Тестирование. Аттестуемому предлагается пройти профессиональный тест. Используется для диагностики качеств личности, уровня интеллектуального развития и т. д. (как дополнительный метод подтверждения результатов экспертной оценки)[15]

В целях повышения эффективности рекомендуется следующая последовательность проведения аттестации:

1. Подготовка проекта внедрения аттестации. Обоснование и проведение презентации для руководства проекта аттестации.

2. Этап формализации методик, стандартов, правил - разработка соответствующих документов, принятие организационных решений со стороны руководства компанией. Мы рекомендуем разработку «Положения об аттестации персонала» - единого внутрикорпоративного нормативного документа с едиными требованиями к периодичности, процедуре, методике проведения аттестации всего персонала, к содержанию, порядку разработки, утверждения методик аттестации.

3. Пробная аттестация - для апробирования предложенной процедуры запускается пилотный проект аттестации в отделе управления персоналом, проверяются и дорабатываются все этапы внедряемой на предприятии методики.

4. Проведение аттестации. Аттестуемым за 2 недели до проведения аттестации сообщают критерии аттестации, вопросы для экзамена, проводят разъяснительные беседы, консультации.

5. Подведение итогов аттестации - принятие управленческих решений, обсуждение итогов аттестации в коллективе, оценка необходимого периода проведения последующих аттестаций.[16]

Состав документов, сопровождающих аттестацию, в различных организациях практически одинаков и включает в себя, прежде всего:

- положение о проведении аттестации;
- приказ о проведении аттестации;
- график аттестации;
- приказ об утверждении аттестационной комиссии;
- положение о работе комиссии;
- квалификационный лист;
- аттестационный лист;
- протокол заседания аттестационной комиссии;
- характеристику на аттестуемого работника;
- документацию по экспертизе различных качеств работника.

После того как руководитель организации принимает решение о проведении аттестации, издается приказ, в котором указываются место и сроки ее проведения, основания, если аттестация внеочередная, и некоторые другие моменты. Такой приказ издается в произвольной форме на бланке организации. Определяя состав аттестационной комиссии, необходимо помнить: если в организации есть профсоюз, его представитель обязательно должен входить в состав комиссии.

Далее следует проверить, на все ли аттестуемые должности составлены должностные инструкции, так как при их отсутствии результаты аттестации могут быть признаны недействительными.

Решение о проведении аттестации, а также ее график необходимо довести до сведения работников не менее чем за месяц до начала аттестации. Аттестационный лист и характеристика должны быть представлены в аттестационную комиссию не позднее, чем за две недели до начала аттестации. Ознакомить работника с представленной на него характеристикой следует не менее чем за неделю.

При составлении характеристики на аттестуемого, непосредственный руководитель в этом документе должен объективно оценить личностные и должностные качества работника, результаты его деятельности за период, предшествующий аттестации, а также отразить свое мнение о соответствии работника занимаемой должности.[17]

Во время заседания аттестационная комиссия рассматривает представленные материалы на каждого аттестуемого работника, заполняет аттестационный лист и ведет протокол. Голосование по результатам обсуждения проводится в отсутствие аттестуемого. Оценка деятельности работника, прошедшего аттестацию, и рекомендации аттестационной комиссии заносятся в аттестационный лист, составленный в двух экземплярах.

После завершения процедуры аттестации сведения о результатах нужно занести в личную карточку работника и все материалы по ней предоставить руководителю организации в сроки, установленные в приказе о проведении аттестации. Руководитель, в свою очередь, принимает решение по итогам аттестации, например: оставить работника на прежнем месте работы, направить на обучение, повышение квалификации или уволить.

После принятия решения руководством в отношении аттестуемых работников издается приказ по итогам аттестации. Установлено, что руководитель организации с учетом рекомендаций аттестационной комиссии применяет к работникам соответствующие меры поощрения и в надлежащих случаях, в срок не более двух месяцев со дня аттестации, может принять решение о переводе работника, признанного по результатам аттестации не соответствующим занимаемой должности, на другую работу с его согласия. При невозможности перевода работника с его согласия на другую работу руководитель предприятия может в тот же срок в установленном порядке расторгнуть с ним трудовой договор.

Если в результате аттестации окажется, что некоторые работники не соответствуют занимаемым должностям, они могут быть уволены на основании п. 3 ч. 1 ст. 81 ТК РФ.

В случае трудового спора при увольнении по этой статье работодатель обязан представить доказательства, свидетельствующие о том, что работник отказался от перевода на другую работу, либо работодатель не имел возможности (например, в связи с отсутствием вакантных должностей или работ) перевести работника с его согласия на другую имеющуюся работу. Если работник откажется от предложенных вакансий или в организации таковых нет, то оформляется увольнение. Составляется приказ, с которым должен быть ознакомлен работник, в его трудовой книжке производится запись: "Трудовой договор расторгнут в связи с несоответствием работника занимаемой должности вследствие недостаточной квалификации, подтвержденной результатами аттестации, пункт 3 части первой статьи 81 Трудового кодекса Российской Федерации".[18]

Подводя итог, можно сделать вывод, что процедура аттестации персонала требует особого внимания, и грамотной организации на каждом этапе ее проведения.

Список используемой литературы:

1. Трофимов Н.С. Современное управление персоналом организации. – СПб.: Канди, 2008.
2. Гаврилова О. Г. Обзор систем, методов и методик оценки персонала "Кадровая служба и управление персоналом предприятия", 2009, N 6
3. Гаврилова О. Г. Оценка персонала и её отличие от аттестации. "Финансовая газета" Экспо, 2009, № 2 март-апрель
4. Суханова И.М. Аттестация персонала. Когда организации нужна комплексная оценка? Кадровые решения, 2007
5. Ющин В.П. Аттестация персонала: что и как? "Отдел кадров коммерческой организации", 2009, N 11

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Куценко Т.А., студентка 4 курса,
научный руководитель: Карпов Э.А., к.э.н., проф.
СТИ НИТУ «МИСиС»

Тема инвестиций чрезвычайно актуальна для современной России, так как спрос на инвестиции постоянно превышает предложение, и дополнительные вложения требуются в любой отрасли. Инвестиции - это локомотив развития российской экономики, залог успешного развития её регионов. Без инвестиций никуда. Они - основа экономического развития. В каждой стране – они играют очень важную роль. Инвестиции бывают разных видов и являются многосторонним и довольно сложным процессом [1].

Вопрос о темпах экономического роста является одним из центральных в научных дискуссиях сегодняшнего дня. Наиболее полно об инвестициях как источнике экономического роста, сказано в журнале «Экономист» за 2009 год. Доктор экономических наук, профессор В. Дасковский в своей статье «Совершенствование оценки эффективности инвестиций» пишет, что инвестиционная политика в будущем во многом определит развитие экономики. «Министерством экономического развития РФ на базе долгосрочного прогноза до 2020-2030 годов выявлены пределы развития, опирающегося на наращивание экспорта энергосырьевых ресурсов, вследствие чего обоснован стратегический выбор именно инновационного, социально-ориентированного развития российской экономики [3]. Значительное наращивание инвестиций в экономику Российской Федерации, повышение их эффективности, а с ними и повышение эффективности всего народного хозяйства определяют важнейшие акценты стратегии инновационного развития нашей страны, и это подтверждает реальное положение дел.

Реализация в процессе инвестиционной деятельности высокоэффективных инвестиционных проектов является главным условием ускорения экономического роста. В конечном счете, эффективность инвестиционной деятельности и темпы экономического роста в значительной степени определяются совершенством системы отбора инвестиционных проектов к реализации, адаптацией ее к существующим и сменяющимся во времени условиям функционирования экономики. Решения, принимаемые на основе инструментария оценки эффективности инвестиционных проектов, затрагивают не только интересы фирм, но и национальные интересы, поскольку совокупность частных решений в конечном итоге формирует облик и характеристики производительных сил страны. Проводимая сегодня политика и те решения, которые принимаются, закладывают будущее российской экономики на 10-15 лет вперед. От того, с какой эффективностью работаем сейчас, зависят позиции нашей экономики в мире, и в частности то, сможет ли Россия стать к 2020 году одним из лидеров мирового процесса и инновационно-экономического развития, страной с привлекательным образом жизни и высокой конкурентоспособностью [2].

Государство регулирует инвестиционную деятельность для развития рыночных отношений в стране. Регулирующая роль государства возрастает в условиях кризиса, а также проведения реформ. И наоборот, ослабевает при стабильной оживленной экономике. Осуществляется государственное регулирование инвестиционной деятельности органами государственной власти РФ в соответствии с Федеральным законом от 25.02.1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений». Главные цели инвестиционной политики государства обусловлены решением стратегических задач развития Российской Федерации. Эффективная реализация инвестиционной политики способна заложить прочную материальную основу последовательного повышения благосостояния населения, его образовательного, научно-технического, культурного уровня. Основным приоритетом государственной инвестиционной политики является содействие выходу национального хозяйства на траекторию устойчивого экономического роста [4]. Построение инвестиционной политики.

Ее реализация основаны на определенных принципах, к основным из них относятся : гласность в ее формировании и реализации; экономическая обоснованность программ и проектов; равный доступ инвесторов к получению государственной поддержки; приоритетность оказания государственной поддержки программам и проектам; стимулирование инвестиций посредством предоставления государственных гарантий налоговых и иных льгот.

За последние годы наметился весомый спад в области инвестиций, но, тем не менее, по прогнозам ведущих специалистов, в России ожидается существенный подъем. Также, выяснилось, что инвестиции являются одним самых важных двигателей экономического роста. Многие экономисты видят повышение экономического потенциала страны именно в инвестициях. И ускорить этот потенциал, помогут не просто инвестиции, а инвестиции в инновации и наннотехнологии. Именно такие вложения помогут ускорить процесс экономического подъема.

Список используемой литературы:

1. Павлов К. Инвестиции инновационного типа // Экономист. 2008. № 12 с. 24-28.
2. Матвеев О. Проблемы перехода к инновационному типу экономического развития // Экономист 2009. № 8 с. 92-96.
3. Дасковский В., Киселев В. Совершенствование оценки эффективности инвестиций // Экономист 2009. № 1 с. 54-59
4. Анализ эффективности инновационной и инвестиционной деятельности предприятия: учебное пособие / М.: Финансы и статистика. 2009.

РАЗРАБОТКА ПРОЕКТА, НАПРАВЛЕННОГО НА СНИЖЕНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «КМАпроектжилстрой»)

Легкобыт А.С., студентка 4 курса

*Белгородский государственный Национальный исследовательский университет
Старооскольский филиал*

В современных условиях учет затрат – важнейший инструмент управления предприятием. Предприятия должны иметь четкое представление об окупаемости различных видов готовых изделий, эффективности каждого принимаемого решения и их влиянии на финансовые результаты, а также на величину затрат. Затраты – стоимостное выражение использованных в хозяйственной деятельности организации за отчетный период материальных, трудовых, финансовых и иных ресурсов [1].

Разделение затрат представлено на рисунке 1.

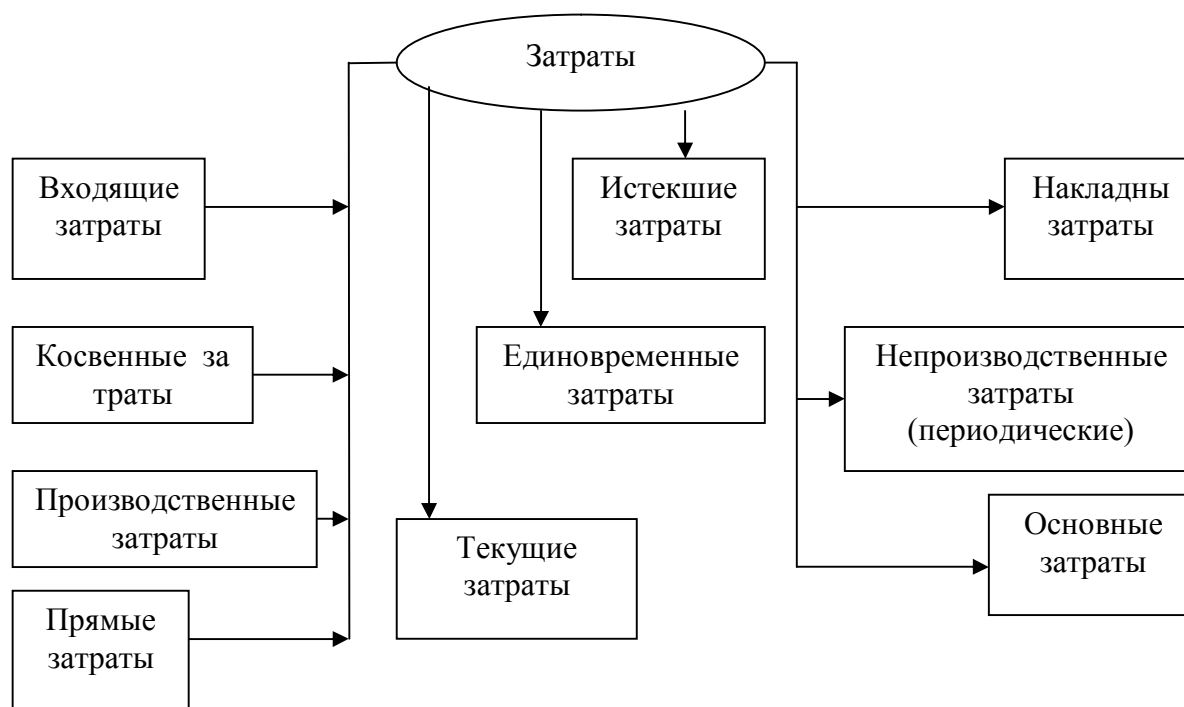


Рис. 1. Разделение затрат.

Себестоимость продукции является одним из важных обобщающих показателей деятельности предприятия, отражающих эффективность использования ресурсов; результаты внедрения новой техники и прогрессивной технологии; совершенствование организации труда, производства и управления. Метод учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции - это совокупность приемов документирования и отражения производственных затрат, которые определяют фактическую себестоимость продукции [3].

Для снижения себестоимости продукции (плит перекрытия) предприятию для учета затрат на производство можно внедрить наиболее прогрессивный метод «Директ - кост» (метод сокращенной себестоимости).

Директ-костинг — это система учета затрат на производство и продажу, базирующаяся на разделении общих издержек предприятия на постоянные, т.е. не зависящие от количества продукции, произведенной и (или) проданной, за данный период времени, и переменные, т.е. изменяющиеся расходы, прямо связанные с количеством продукции, произведенной за это время.

Благодаря директ-костингу расширяются аналитические возможности учета, причем наблюдается процесс тесной интеграции учета и анализа. Не случайно в зарубежных странах директ-костинг часто называют инструментом управления предприятием, что подчеркивает единство учета, анализа и принятия управленческих решений в этой системе.

Особенностью системы развитого директ-костинга является ее постоянная направленность на конечный результат деятельности - прибыль, на определение маржинального дохода по предприятию в целом, а также по изделиям, видам работ и услуг, секторам рынка [2].

При разделении блока накладных расходов на постоянные затраты изделия, группы изделий, производственного места затрат, центра ответственности, управленческого подразделения и постоянные расходы предприятия в целом общая схема их взаимосвязи и выход на итоговый результат производственно-финансовой деятельности могут быть представлены в таблице 1.

Таблица 1.

Многоступенчатый учет маржинального дохода

Выручка от реализации (цена) одного изделия - Переменная себестоимость этого изделия = Сумма покрытия изделия (маржинальный доход изделия)	Сумма покрытия изделия (маржинальный доход изделия) - Постоянные расходы на изделие = Сумма покрытия1 (маржинальный доход 1)
Сумма маржинального дохода 1 одной группы изделий - Постоянные расходы на группу изделий = Сумма покрытия2 (маржинальный доход 2)	Сумма маржинального дохода 2 одного места возникновения затрат -Постоянные расходы мест возник-я затрат = Сумма покрытия3 (маржинальный доход 3)
Сумма маржинального дохода 3 одного подразделения - Постоянные расходы подразделения = Сумма покрытия4 (маржинальный доход 4)	Сумма маржинального дохода 4 предприятия - Постоянные расходы предприятия = Результат (прибыль).

При исчислении сокращенной себестоимости продукции используют показатели маржинального дохода и остаточного дохода (прибыли от производства), представленного в таблице 2.

Таблица 2

Расчет показателей маржинального и остаточного доходов, тыс.руб.

Период	Стоимость выпущенной продукции	Переменные затраты	Маржинальный доход	Постоянные затраты	Остаточный доход (прибыль от производства)
Базовый период (июль)	28097	5,7	28091,3	1,1	28090,2
Отчетный период (август)	46378	6,9	46371,1	1	46370,1

$$МД = СВП - AVC, \quad (1)$$

где, МД – маржинальный доход,
СВП – стоимость выпущенной продукции,
AVC – переменные затраты.

$$ОД = МД - TFC, \quad (2)$$

где, ОД – остаточный доход,
TFC – постоянные затраты

$$ТБУ = \frac{TFC}{СВП_{1ед} - \frac{AVC}{Q}}, \quad (3)$$

где, ТБУ – точка безубыточности,
СВП_{1ед.} – стоимость 1 единицы выпущенной продукции,
Q – количество выпущенных изделий.

$$ТБУ_{июль} = \frac{1,1}{7,7} = 0,142 \quad (4)$$

$$ТБУ_{август} = \frac{1}{7,87} = 0,128 \quad (5)$$

Расчет точки безубыточности для периодов представлены на рисунке 2.

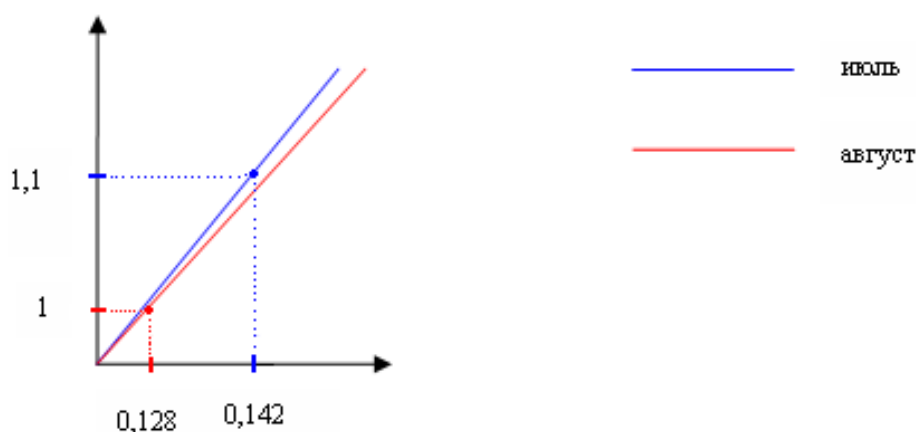


Рис. 2. Показатель точки безубыточности по периодам

Для того, чтобы в полной мере проследить положительную динамику от внедрения метода «Директ - костинг» в производство необходимо составить отчет о прибылях и убытках на основе традиционного метода отнесения затрат и по методу «Директ - костинг» за базовый период (июль) на 1 единицу изделия (плиту перекрытия) [1].

Таблица 3.

Отчет о прибылях и убытках по переменным издержкам (метод «Директ - костинг») за базовый период (июль) (руб.)

Статьи	Базовый период (июль)
Запасы на начало периода	0
Производственные расходы	5701,9
Запасы на конец периода	0
Себестоимость реализованной продукции	7307,66
Постоянные затраты	1,1
Выручка от реализации в денежном выражении	7697,78
Валовая прибыль	390,12
Коммерческие расходы	40
Чистая прибыль до налогообложения	350,12

Таблица 4

Отчет о прибылях и убытках по традиционному (полному) методу отнесения затрат за базовый период (июль) (руб.)

Статьи	Базовый период (июль)
Запасы на начало периода	0
Производственные расходы + постоянные расходы	5703
Запасы на конец периода	2
Себестоимость реализованной продукции	7310
Выручка от реализации в денежном выражении	7698
Валовая прибыль	388
Коммерческие расходы	40
Чистая прибыль до налогообложения	348

Из приведенных отчетов о прибылях и убытках видно, что использование метода «Директ – костинг» прибыль увеличивается на 2, 12 рубля с каждого изделия. В целях повышения чистой прибыли рациональнее использовать в производстве метод «директ - костинг», так как только за июль месяц организация могла бы получить чистую прибыль, которая будет увеличиваться каждый выпуск плиты на 7 300 рублей.

Эффективность проекта должна оцениваться с различных точек зрения. Для расчета коэффициента дисконтирования (d), данными, представленными в таблице 3 и формулой (11):

$$d = a + b + c, \quad (11)$$

где a - доходность альтернативных вложений;
 b - уровень премии за риск;
 c - уровень инфляции.

Таблица 3.

Основные показатели для расчета коэффициента дисконтирования.

a	Депозит	%	0
b	Уровень риска проекта	%	8
c	Инфляция на рынке	%	0,46

Поправка на риск определяется с учетом технической реализуемости и обоснованности проекта, детальности проработки проектных решений, наличия необходимого научного и опытно-конструкторского задела и представительности маркетинговых исследований [1].

Величину поправки на риск определяют согласно Методическим рекомендациям по оценке эффективности инвестиционных проектов.

Таблица 4.

Ориентировочная величина поправок на риск неполучения предусмотренных проектом доходов

Степень риска	Цель проекта	Поправки на риск, %
Низкая	Вложения в развитие производства на базе освоенной техники	3-5
Средняя	Увеличение объема продаж существующей продукции	8-10
Высокая	Производство и продвижение на рынок нового продукта	13-15
Очень высокая	Вложения в исследования и инновации	18-20

Предлагаемый проект характеризуется средней степенью риска, потому что в данном проекте предлагается увеличение объемов продаж существующей продукции, и поэтому примем величину поправки равной 8%.

Таким образом, значение коэффициента дисконтирования, для расчета экономической эффективности данного проекта:

$$d = a + b + c = 8\% + 0\% + 0,46\% = 8,46\% \quad (12)$$

Индекс доходности - это отношение суммарного дисконтированного дохода к суммарным дисконтированными затратам:

$$\text{ИД} = \frac{\sum_{i=1}^n \frac{D_i}{(1+d)^{i-1}}}{\sum_{i=1}^n \frac{R_i}{(1+d)^{i-1}}}, \quad (15)$$

где D_i - доходы i -го периода реализации проекта;
 R_i - затраты i -го периода реализации проекта;
 d - коэффициент дисконтирования;
 n - количество периодов реализации проекта.

Таким образом:

$$\text{ИД} = \frac{6254615}{5835964} = 1,07174 \quad (16)$$

В данном случае индекс доходности больше 1, следовательно, данный проект экономически эффективен.

Среднегодовая рентабельность проекта является разновидностью индекса доходности, соотнесенного со сроком реализации проекта. Этот показатель показывает, какой доход приносит вложенная в проект единица инвестиций:

$$\text{СР} = \frac{\text{ИД} - 1}{n} \times 100\% , \quad (17)$$

где ИД - индекс доходности;

n - количество периодов реализации проекта.

Таким образом:

$$\text{СР} = \frac{1,07174 - 1}{1} \times 100\% = \frac{0,07174}{1} \times 100\% = 7,2\% \quad (18)$$

Критерием экономической эффективности инновационного проекта является положительная рентабельность проекта.

Таким образом, в результате выполненных вычислений, было установлено, что данный проект экономически эффективен, имеет привлекательность для инвестиций, т.к. имеет доходность.

Список используемой литературы:

1. Абрютин, М. С. Экономика предприятия: учебник [Текст] / М. С. Абрютин. – М.: Дело и сервис, 2004. – 528 с.
2. Адамов Н.А. Учет, анализ и аудит в строительстве: Учебное пособие [Текст] / Н.А., Адамов, А.В. Войко, П.А. Соколов – М.: Финансы и статистика, 2006. – 320 с.
3. Илюхина Н.А. Калькулирование себестоимости: современные методы учета затрат: учебник [Текст] / Н.А. Илюхина – М.: Аудиторские ведомости, 2007. № 4. – с. 3–35.

АНАЛИЗ СЫРЬЕВОЙ БАЗЫ ЧЕРНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Лебедев И.И., студент 4 курса,
научный куратор: Самарина В.П., д.э.н. проф.
СТИ НИТУ «МИСиС»

Россия обладает значительным железорудным потенциалом, занимая первое место в мире по количеству балансовых запасов – 99,4 млн т; на разведанные запасы (категорий А+В+С1) из них приходится почти 56%. Значительные прогнозные ресурсы железных руд, оцениваемые в 122,8 млрд т, позволяют стране входить в пятерку главных стран ресурсодержателей. При этом на долю наиболее изученных ресурсов категории Р1 приходится более трех четвертей их количества. В то же время качество руд в месторождениях России хуже, чем в месторождениях Австралии, Бразилии и Индии, но лучше, чем в Китае. На долю богатых (не требующих обогащения) гематит-мартитовых руд со средним содержанием железа 50-60% приходится лишь 12,6% разведанных запасов; в остальных в рудах содержание железа от 16 до 40%.

Степень концентрации запасов и ресурсов железных руд высока: почти две трети локализовано в центральной части России, в Курской железорудной провинции, которая является крупнейшей не только в России, но и в мире; она охватывает Белгородскую, Курскую и Орловскую области. Здесь разведано 64,6 млрд т запасов, из которых больше половины относится к запасам категорий А+В+С1. Изученность ресурсов также высока – 75,5 млрд т, или более 92% прогнозных ресурсов, локализованных в провинции, относится к наиболее изученной категории Р1.

Иначе говоря, потенциал наращивания сырьевой базы железных руд провинции очень высок. Промышленные скопления железных руд провинции связаны с железисто-кремнистыми формациями докембрия; большая часть запасов представлена железистыми кварцитами (главным образом магнетитовыми), содержащими 32-36% железа; около 21% – это богатые (50-60% Fe) мартигематитовые и сидеримартиитовые руды зоны окисления первичных руд.

Почти 72% запасов провинции сконцентрировано в рудном районе Курской магнитной аномалии (КМА), в уникальных по запасам месторождениях – Михайловском в Курской области, Лебединском, Стойленском, Стойло-Лебединском, Коробковском и Приоскольском – в Белгородской; запасы каждого из этих месторождений превышают 1 млрд т. Качество их руд несколько хуже, чем в месторождениях рудного района «Железорудный четырехугольник» в Бразилии, сопоставимого по масштабу с КМА; среднее содержание железа в рудах КМА колеблется от 45 до 55%. К тому же геолого-промышленному типу относятся железорудные месторождения Карело-Кольской, Алданской, Алтае-Саянской, Дальневосточной и некоторых других провинций России, однако ни одна из них по масштабу не сравнима с Курской. В Карело-Кольской железорудной провинции (Мурманская область) разведано 18 месторождений железистых кварцитов, включающих около 3% российских запасов; три из них – Оленегорское, Костомукшское, Кировогорское – могут быть отнесены крупным. Богатых руд в провинции нет, среднее содержание железа варьирует от 29% до 31,5%. Почти 20% запасов провинции сосредоточено в объектах других геолого-промышленных типов: Ковдорском карбонатитовом апатит-магнетитовом и вновь разведанном титаномагнетитовом месторождении Юго-Восточная Гремяха. Ковдорское месторождение – единственное в России (и мире), где известны промышленные скопления магнетита, извлекаемого, наряду с бадделитом (ZrO₂), как попутный компонент при добыче фосфорного сырья (апатита).

Использование МСБ железных руд Российской Федерации в 2009 г.

Число действующих эксплуатационных лицензий	72
Число действующих лицензий на условиях предпринимательского риска	4
Добыча из недр, млн т	278,3
Производство товарных железных руд, млн т	92,5
Экспорт товарных железных руд, млн т	20,5
Импорт товарных железных руд, млн т	8,9
Производство стали, млн т	59,95
Себестоимость производства железорудного концентрата ОАО «Новолипецкий МК», руб. за тонну	626,72
Договорные цены на товарные железные руды в 2010 г. на европейском рынке, цент за 1% содержания железа в тонне, FOB	Кусковая— 217 Мелочь—187
Ставка налога на добычу	4,8%

Уральская железорудная провинция является второй по количеству запасов и ресурсов железных руд. Она протягивается от Карского моря на севере до границы с Казахстаном на юге. Здесь сосредоточено 14,3% разведанных запасов России, главным образом заключенных в месторождениях титаномагнетитовых руд. Это, прежде всего, крупные месторождения Свердловской области – Гусевогорское и Собственно Качканарское. Руды их комплексные, главным компонентом в них является титан, попутными – ванадий, железо и фосфор в виде апатита. Содержание железа в рудах таких объектов невелико, всего 16,5%. За рубежом месторождения этого типа, но с более высоким содержанием железа (30-45%) известны в Австралии (Бала-Бала и Габанита), Китае (Бэма, Тайхэ и Паньчжихуа).

В пределах Уральской провинции выявлены также средние и мелкие по масштабу месторождения скарново-магнетитового и осадочного типа. Перспективы выявления новых железорудных объектов в провинции оцениваются достаточно высоко – здесь локализовано более 17 млрд т прогнозных ресурсов, причем возможно выявление как новых титаномагнетитовых, так и скарновых и осадочных месторождений. Алтай-Саянская железорудная провинция (чуть более 4% российских запасов) охватывает Алтайский край, Республику Алтай, Кемеровскую область, Республику Хакасия, юг Красноярского края и Иркутской области. На ее территории, помимо железистых кварцитов, разведаны крупные месторождения скарново-магнетитовых руд – Таштагольское, Шерегешевское и Тейское; в них заключена почти четверть (24%) запасов провинции. Содержание железа в рудах российских скарновых месторождений сравнимы с зарубежными (Сарбайское, Соколовское и Качарское в Казахстане и др.) и составляет 31-40%; руды часто характеризуются повышенными концентрациями попутных (меди, цинка, золота и др.), а также вредных компонентов (серы, фосфора). Прогнозные ресурсы в провинции не выявлены.

Забайкальской провинции разведано менее 2% российских запасов; все они заключены в Чинейском титаномагнетитовом месторождении (Забайкальский край), содержащем значительные количества титана, железа, ванадия, меди, золота, серебра, платины и палладия.

Потенциально перспективными на железо считаются Анабарская, Западно-Сибирская, Северо-Байкальская и Северо-Восточная провинции.

Государственным балансом РФ учтено 200 железорудных месторождений, в том числе 21 – только с забалансовыми запасами. В распределенном фонде в 2009 г. находилось 79 месторождений с запасами категорий А+В+С1 более 42 млрд т. В нераспределенном фонде недр среди крупных объектов можно выделить Висловское месторождение с богатыми рудами, которое, однако, характеризуется сложными горно-геологическими условиями отработки; остальные месторождения в основном мелкие и средние по масштабу, с невысоким содержанием железа, расположенные в регионах со слабо развитой инфраструктурой.

Таким образом, наиболее богата железными рудами Белгородская область; значительные их запасы разведаны на территории Курской и Свердловской областей, а также Республики Саха (Якутия), Красноярского и Забайкальского краев и Иркутской области.

Вывод:

Добыча железных руд открытым способом на территории Курской магнитной аномалии и месторождений в Свердловской области является целесообразным и окупаемым проектом. Развитая инфраструктура на этих территориях РФ и непосредственная близость покупателей сырья и возможность продажи его европейским клиентам делает эти проекты рентабельными, а насыщенность этих руд самая высокая в РФ. Месторождения в Мурманской области являются в обозримом будущем наиболее перспективными для разработки железных руд.

Относительно других регионов России, где процентное содержание руд и их качество немного ниже показателей КМА и не имеется достаточно развитой инфраструктуры делает на данный момент, не рентабельными разработки открытым способом.

Предлагается заморозить и внести эти мести рождения (Республики Саха (Якутия), Красноярского и Забайкальского краев и Иркутской области и тд.) в стратегический запас страны до выработки ресурсов КМА и регионов Свердловской и Мурманской областях. Но необходимо начать постепенной освоение этих далеких регионов страны для последующей добычи железных руд.

ИНВЕСТИЦИИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЧЕРНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ ЦЕНТРАЛЬНОГО ЧЕРНОЗЕМЬЯ

Литвиненко Д.С., студент 4 курса,
научный куратор: Самарина В.П., д.э.н. проф.
СТИ НИТУ «МИСиС»

Черная металлургия – это одна из важнейших базовых отраслей тяжелой индустрии. Ее продукция служит основой развития машиностроения и металлообработки, строительства, а также находит широкое применение во многих других отраслях народного хозяйства.

Доля черной металлургии в общем объеме промышленного производства составляет около 9,8 %. В состав отрасли входит более 1,5 тыс. предприятий и организаций, 70 % являются градообразующими. Число занятых в отрасли — свыше 660 тыс. человек.

Система производств черных металлов охватывает весь процесс от добычи и подготовки сырья, топлива, вспомогательных материалов до выпуска проката с изделиями дальнейшего передела. В ее состав входят: добыча, обогащение и агломерация железных, марганцевых и хромитовых руд; производство чугуна, доменных ферросплавов, стали и проката; производство электроферросплавов; вторичный передел черных металлов; коксование угля; производство огнеупоров; добыча вспомогательных материалов (флюсовых известняков, магнезита и др.); выпуск металлургических изделий производственного назначения.

Основные горнодобывающие и перерабатывающие предприятия черной металлургии Черноземья активно реализуют инвестиционные проекты и мероприятия по техническому перевооружению, совершенствованию технологии добычи и обогащения железной руды.

Например, ОАО «Лебединский ГОК» с целью увеличения производства концентрата к 2016 году до 23,7 млн. т в год продолжило модернизацию производственного процесса на обогатительной фабрике. В 2012-2015 годах предусмотрена реализация проекта строительства цеха горячебрикетированного железа №3 проектной мощностью 1,8 млн т, к строительству объектов планируется приступить в 2013 году.

В ОАО «Стойленский ГОК» в соответствии с программой развития комбината на 2011-2015 годы осуществляются работы по расширению карьера по добыче железистых кварцитов с 32 до 42 млн т в год. Планируется ввод в эксплуатацию фабрики окомкования проектной мощностью 6 млн. т железорудных окатышей в год. В планах НЛМК — довести самообеспеченность в железорудном сырье до 100% за счет развития добычи на Стойленском ГОКе.

ОАО «Комбинат КМАруда» осуществляются мероприятия по модернизации оборудования на дробильно-обогатительной фабрике. Кроме того, продолжается реализация долгосрочного проекта по увеличению производственной мощности комбината по добыче железистых кварцитов до 7 млн. т в год. Всего за 2012 год на закупку нового оборудования компания направила 235 млн. руб.

ООО «Металл-групп» на базе Яковлевского месторождения продолжает строительство горнодобывающего предприятия по добыче богатых железных руд подземным способом проектной мощностью 4,5 млн. т железной руды в год.

На Михайловском ГОКе «Металлоинвеста» в Курской области продолжается строительство обжиговой машины №3 (проект реализуется с 2007 года). Общая сумма

инвестиций в строительство оценивается в 13 млрд. руб., в 2012 году более 5,5 млрд. руб. холдинг «Металлоинвест» планировал направить на строительные-монтажные работы и закупку необходимого оборудования.

Продолжается реализация инвестпроектов не только в добывающей сфере, но и в области проката. Так, на сегодняшний день практически завершен второй этап программы техперевооружения и развития с 2007 по 2012 год НЛМК. Всего в этот период в строительство и приобретение основных средств на липецкой площадке вложено 163 млрд руб. Главным направлением программы стало увеличение сталеплавильных мощностей на 36% (всего по группе НЛМК рост мощностей за пять лет составил 70%) за счет развития доменного и сталеплавильного производств в Липецке. На липецкой площадке в доменном производстве ведется строительство установок по вдуванию пылеугольного топлива (ПУТ). Планируется постепенное освоение этой технологии в 2013-2014 годах, ее применение может охватить до 90% всего доменного производства. Технология ПУТ позволяет сокращать потребление природного газа и кокса при производстве чугуна за счет вдувания в дому энергетического угля.

В свою очередь, значительно усугубились проблемы одного из действующих предприятий, ОАО «Липецкий металлургический завод (ЛМЗ) «Свободный сокол», которые начались еще в 2010 году. Выручка «Свободного сокола» в 2011 году снизилась до 3,3 млрд. руб. против 6,26 млрд. в 2010-м, следует из опубликованной годовой отчетности предприятия. Чистый убыток завода, соответственно, также вырос до 825 млн. руб. с 618 млн. годом ранее. В отчетном периоде предприятие произвело 135,4 тыс. т чугуна, тогда как в 2010 году — 430,3 тыс. т. Основной причиной снижения эффективности деятельности предприятия, по оценкам экспертов, является отсутствие у ОАО ЛМЗ собственной сырьевой базы. Чтобы не зависеть от колебания цен на чугун на мировом рынке, завод пытается переориентироваться на выпуск продукции с более высокой добавленной стоимостью — труб из чугуна с шаровидной формой графита.

Состояние и развитие металлургии в значительной степени определяются динамикой развития мировой экономики. На сегодняшний день Россия занимает 4 место в мире по производству стали (72,4 млн. т. в год), по экспорту стальной продукции занимает 3 место в мире (27,6 млн. т. в год — 46 % от общего объема производимого металлопроката), а по импорту (5,1 млн. т. в год) — входит в первую десятку стран мира (доля импорта во внутреннем потреблении стального проката составляет 14 %).

Таким образом, в условиях жесткой конкуренции на мировом рынке, дальнейшее развитие черной металлургии в Центрально-черноземном районе напрямую зависит от эффективности инвестиционной политики металлургических предприятий.

Список используемой литературы:

1. Информационно-аналитический портал «УкрРудПром», режим доступа http://www.ukrrudprom.ua/digest/Metallurgi_vzvali_kurs_na_optimizatsiyu.html

2. Сайт «Стойленский горно-обогатительный комбинат», режим доступа <http://www.sgok.ru/>

3. Сайт «Металлоинвест», режим доступа <http://www.metalloinvest.com/our-business/mining-segment/261/>

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Липовцева Д.В., студент гр. ЭМ-10-2д,
научный руководитель: Заякина И.А., к.э.н., доц.
СТИ НИТУ «МИСиС»

Как показывают опросы общественного мнения: 70% российского населения нуждаются в улучшении жилищных условий, именно поэтому данная тема актуальна. Индивидуальный спрос на рынке жилой недвижимости зависит от разных факторов, прежде всего от цены недвижимости, индивидуальных доходов покупателей и их динамики, накопленного богатства, процентной ставки и пр. В то же время общий рыночный спрос определяется суммированием индивидуального спроса и отражает распределение покупательских предпочтений и возможностей.

Особенностью рынка жилья является его неоднородность. На нем можно выделить несколько сегментов, различающихся условиями обмена и целями приобретения (продажи) жилой недвижимости. Поскольку целью большинства покупателей на рынке жилья является улучшение (иногда ухудшение) жилищных условий, покупка нового жилья часто сопровождается продажей имеющегося жилья. Поэтому активизация спроса и предложения на рынке используемого для проживания жилья может происходить одновременно. Это означает, что в периоды кризиса на этом сегменте будет наблюдаться, прежде всего, уменьшение объема продаж. Другой сегмент рынка представлен жилой недвижимостью, приобретаемой для инвестиционных вложений. На этом рынке активизация продавцов и покупателей происходит асинхронно, спрос и предложение относятся к разным периодам времени, что зависит от направленности ожидания инвесторов. Этот сегмент рынка может играть роль дестабилизирующего фактора на рынке жилья: спекулятивные вложения в недвижимость в период роста способствуют надуванию ценового пузыря на нем, а в период спада - его сдуванию.

По-разному ведут себя сегменты рынка, относящиеся к первичной и вторичной недвижимости. Особенностью рынка первичного жилья является меньшая эластичность предложения по цене в краткосрочном периоде. Для этого сегмента допустимый с точки зрения застройщика, диапазон изменения цены построенного квадратного метра существенно ниже, чем для вторичной недвижимости, так как он определяется осуществленными затратами на производство. В то же время у этого сегмента, как правило, большая часть спроса является общей с рынком вторичной недвижимости. Поэтому максимальная неустойчивость цен должна наблюдаться именно на рынке вторичного жилья, обладающего большей гибкостью, приспособляемостью. При этом на первичном рынке в силу жесткости цен возможно длительное неравновесное состояние, превышение объемов предложения над объемами спроса. Происходящее в результате этого значительное уменьшение объема продаж в краткосрочном периоде может изменить планы строительных компаний на будущее, которые сократят предложение жилья в долгосрочном периоде. Таким образом, если рынок вторичной недвижимости обеспечивает приспособление цен и объемов к новому равновесному состоянию в краткосрочном периоде, то рынок первичной недвижимости обеспечивает это приспособление в долгосрочном периоде.

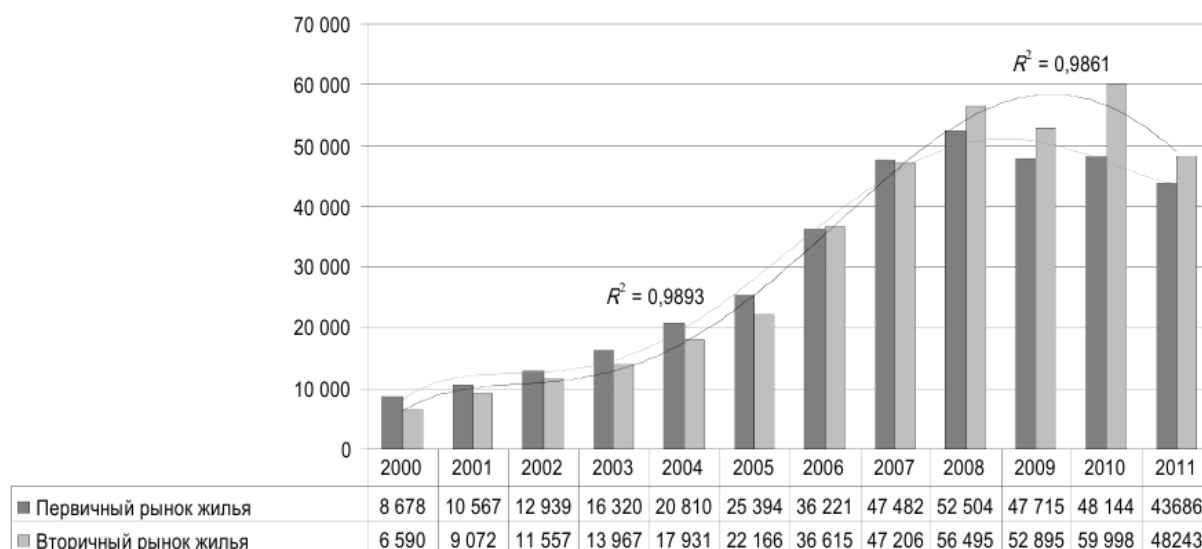


Рис. 1. Средняя цена 1 м² общей площади квартир на российском рынке жилья в 2000–2011 гг., руб./м² [1]

Анализ российского рынка жилой недвижимости России следует начать с исследования динамики среднегодовой стоимости квадратного метра жилой недвижимости в 2000-2011 гг. Для этого разделим рынок на два основных сегмента: первичный и вторичный. Данные Федеральной службы государственной статистики, представленные на рис. 1, свидетельствуют о том, что до 2008 г. наблюдался одновременно ускоряющийся рост цен на первичном и вторичном рынках, причем цены на первичном рынке были выше, чем цены на вторичном. С 2007 г. ситуация начала изменяться: цены на жилье на вторичном рынке стали выше цен первичного рынка, и до 2010 г. эта разница только увеличивалась. После небольшого спада цен в 2009 г. на обоих сегментах рынка жилья в 2010 г. возобновляется опережающий рост цены квадратного метра на вторичном рынке. Однако в 2011г. произошло новое, еще большее, падение цены квадратного метра жилья. Причем за последние три года наибольшие перепады в стоимости единицы жилья наблюдались именно на вторичном рынке.

Превышение стоимости квадратного метра на первичном рынке относительно цены вторичного рынка, наблюдавшееся до 2007 г. включительно, объясняется следующими факторами:

- в 1990-х гг. новые жилые дома практически не возводились, поэтому квартиры в новостройках с большим метражом и нестандартной планировкой воспринимались россиянами как предмет роскоши, а застройщики продавали это жилье по завышенным (спекулятивным) ценам;
- в начале 2000-х гг. доля нового жилья в общем объеме жилищного фонда Российской Федерации была небольшой, что свидетельствовало о редкости блага (наблюдался дефицит, особенно в сегменте доступного жилья). Затем постепенно наращивались темпы строительства, и на первичном рынке жилой недвижимости к 2007 г. объем предложений увеличился в 2 раза (с 30,3 млн. в 2000 г. до 61,2 млн м² в 2007 г. [1]), что повлияло на снижение темпов роста цен новостроек;
- на первичном рынке фактором ценообразования является также высокая стоимость инвестиционных контрактов и земли, присутствие в них так называемой административной ренты – коррупционной составляющей приобретения прав на участок для застройки (оформление в собственность или аренда), подключение к городским инженерным сетям, благоустройство внутривортовой территории и прочие расходы.

Темпы прироста цен на первичном и вторичном рынках жилой недвижимости в России до 2007 г. включительно превышали общий индекс потребительских цен (рис. 2).

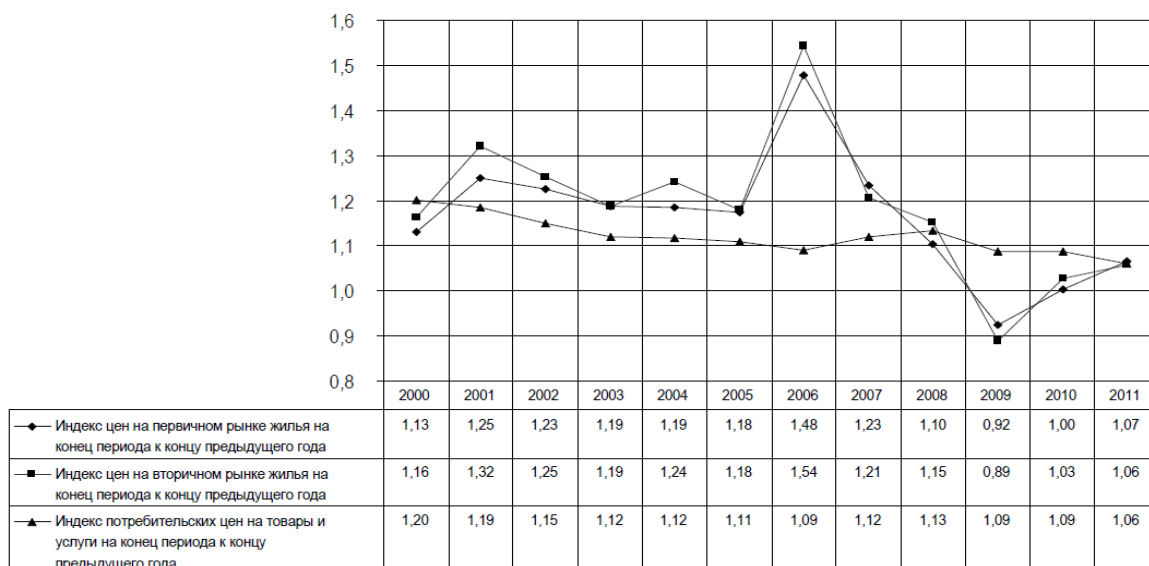


Рис. 2. Индексы цен на первичном и вторичном рынках жилья в сравнении с индексом потребительских цен на товары и услуги в Российской Федерации в 2000–2011 гг. по отношению к предыдущему году, во сколько раз [1].

В целом за период 2000–2007 гг. индекс цен на первичное жилье составил 5,23, на вторичное жилье – 6,23, а стоимость потребительской корзины за то же время подорожала в 2,31 раза. Иными словами, произошло не только абсолютное, но и относительное удорожание недвижимости в 2,3–2,7 раза.

Важным фактором, влияющим на динамику цен на рынке жилой недвижимости, является доступность ипотечного кредитования (объемы и условия предлагаемых кредитов). Так, рост количества выдаваемых ипотечных кредитов с начала 2000-х гг. приводил к увеличению объема спроса на рынке и в силу неэластичности предложения в краткосрочном периоде отражался прежде всего на росте цены квадратного метра.

Резкое сокращение количества выдаваемых ипотечных кредитов в 2009 г. по причине банковского кризиса, а также увеличение средневзвешенной ставки по ипотечным кредитам физическим лицам (по кредитам в рублях 12,4 % на 01.04.2008 до 14,6 % на 01.05.2009 [2], а по кредитам в иностранной валюте – с 10,8 до 13,8 % [2]) (рис. 3), повлияли на снижение спроса на рынке жилой недвижимости и вызвали небольшое снижение стоимости жилья при значительном сокращении объема продаж. С 2010 г. начался новый этап активизации программ ипотечного кредитования, который привел к увеличению объема выдаваемых кредитов и снижению ставки по ним (рис. 3). Однако в краткосрочном периоде он не сказался на росте стоимости жилья, потому что происходила своего рода расчистка рынка, уменьшение разрыва между предложением и спросом на жилье. Новый этап взлета цен на жилье начался лишь в 2012 г.

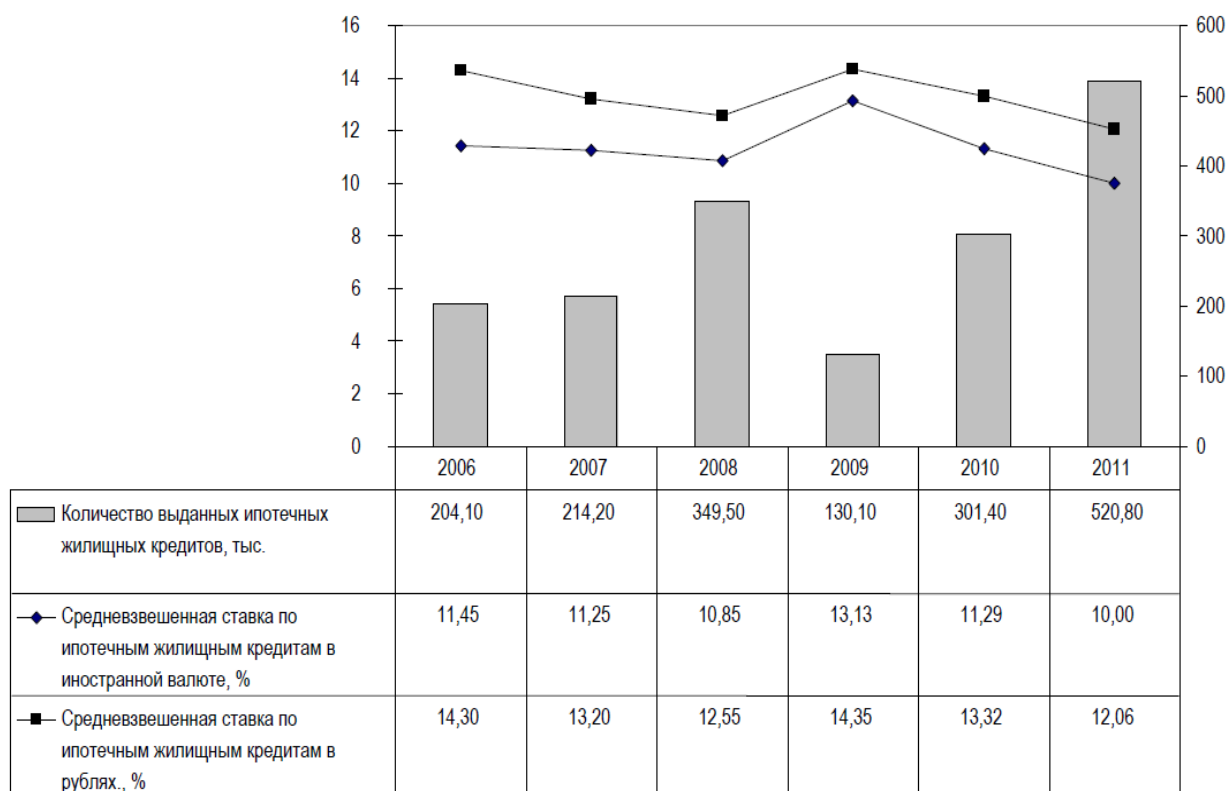


Рис. 3 - Стоимость (левая шкала) и количество выданных ипотечных жилищных кредитов (правая шкала) в Российской Федерации в 2006–2011 гг. [2, 3]

По прогнозам Правительства Российской Федерации, в совокупности представленные меры дадут возможность к 2020 г. решить проблему доступности нового жилья не для четверти, как сейчас, а для 60 % российских семей. А к 2030 г. – снять проблему полностью [4].

Таким образом, состояние и динамика основных показателей рынка жилья (цен и объемов продаж) определяются уровнем доходов и накоплений людей, их ожиданиями и настроениями [5]. Рынок жилой недвижимости отражает тенденции на товарных и финансовых рынках, а также на рынке труда. Он демонстрирует проциклическое развитие, поэтому его параметры коррелируют с изменением денежной массы и объемов производства в стране, а также повышением или снижением инвестиционной привлекательности страны.

Список используемой литературы:

1. Федеральная служба государственной статистики – <http://www.gks.ru/>.
2. Динамика курса доллара США с 29.03.2007 по 30.01.2012 // Центральный банк Российской Федерации. URL: http://www.cbr.ru/currency_base/dynamics.aspx?VAL_NM_RQ=R01235&date_req1=29.03.2007&r1=1&date_req2=30.01.2012&C_month=03&C_year=2007&rt=1&x=30&y=6&mode=1.
3. Основные показатели ипотечного кредитования в цифрах // Русипотека. URL: http://www.rusipoteka.ru/ipoteka_statistika_ipotechnoe_kreditovanie_v_cifrah/.
4. Путин В. В. Строительство справедливости. Социальная политика для России // Комсомольская правда. URL: <http://premier.gov.ru/events/news/18071/>.
5. Малкина М. Ю., Щулепникова Е. А. Анализ состояния и тенденций рынка жилой недвижимости в Российской Федерации // Экономический анализ: теория и практика.-2012.-№20.

ПРИМЕНЕНИЕ ИТ-ТЕХНОЛОГИЙ В РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Скорых К.Л., студентка 1 курса,
Лихтенберг О.С., студентка 1 курса,
СТИ НИТУ «МИСиС»

С развитием информатики, применительно к конкретным областям (реклама) явилось возникновение нового направления «информационные технологии».

Информационная технология (ИТ) представляет собой процесс, использующий совокупность методов и программно-технических средств, обеспечивающих сбор, обработку хранение и передачу информации во всех сферах человеческой деятельности. Целью информационной технологии является производство информации для ее анализа человеком и принятия на ее основе решения по выполнению какого-либо действия. Современные (новые) информационные технологии основаны на применении вычислительной техники и сетевых технологий, на высоком уровне пользовательского интерфейса, активном участии пользователей в информационном процессе, широком использовании пакетов прикладного программного обеспечения в различных предметных областях.

Изучение информационных технологий позволяет внедрить в рекламную деятельность совершенные методы обработки информации.

Сфера применения в рекламе современных информационных технологий, основанных на использовании компьютеров, очень обширна и включает в себя различные аспекты, от создания простейших текстовых документов и электронной переписки до разработки рекламного продукта, проведения рекламных исследований, медиапланирования (планирование каналов распространения рекламы), оценки эффективности рекламных кампаний и разработки рекламной продукции.

Таким образом, тема данной работы актуальна и практически полезна для специалиста рекламной службы и потребителя рекламной информации.

Процесс разработки рекламного сообщения носит творческий характер и направлен на создание визуального образа и рекламного текста. В разработке дизайнерского решения рекламного послания большую роль играют современные компьютерные технологии. Пакеты прикладных программ позволяют обрабатывать фотографии, видео- и аудиоинформацию, создавать графические образы, выполнять их анимацию и многое другое.

Рекламные исследования с помощью информационных технологий применяются для сбора и анализа полученной информации и включают в себя: системы проектирования опросов; системы проведения телефонных опросов; системы проведения Internet-опросов; системы индивидуального интервьюирования; программное обеспечение для обработки результатов анкетирования; технологии анализа и визуализации результатов исследований [1].

Чтобы провести медиаисследования и медиапланирования разработаны системы сбора и анализа данных о теле- и радиоаудитории, прикладное программное обеспечение для медиапланирования, использующее базы данных, полученные в результате медиаизмерений [2].

Большое значение в рекламной деятельности имеет развитие сетевых технологий и Internet, так как оно открыло новые возможности в продвижении товаров и услуг, поиска информации, клиентов.

Современные телекоммуникационные технологии включают в себя работу в локальных и глобальных компьютерных сетях, использование информационных ресурсов, таких, как электронная почта, WWW и др. Развитие Internet-технологий открыло новую область рекламной деятельности - рекламу в Internet, возможности которой стремятся использовать все возрастающее число организаций в разных сферах человеческой деятельности.

Интернет-реклама - новый инструмент для бизнеса. Интернет дает возможность проводить массовые рекламные кампании при минимальных затратах. Ведь если опубликовать коммерческую информацию в популярном электронном издании, она станет доступной миллионам людей всего мира и не один день, а месяц, квартал, год. За сравнительно небольшие деньги в Сети можно разместить самые обширные сведения о фирме, ее товарах и услугах, условиях работы с клиентами и т.д. Рекламная компания в Интернет - это легко управляемый процесс, т.е. коррективы в интенсивность показов, фокусировку рекламы и даже сами рекламные блоки можно вносить непосредственно в процессе проведения рекламных мероприятий. К самой значительной особенности интернет-рекламы можно отнести возможность анализировать эффект мероприятий в режиме реального времени.

Одним из наиболее эффективных способов рекламы является персонифицированное обращение к потребителю. Рассылка рекламных сообщений определенному кругу потенциальных клиентов - один из самых эффективных способов распространения рекламной информации. Данный способ дает наибольший отклик. Несмотря на то, что большинство почтовых адресов широко доступно, и созданы обширные базы данных для прямой рассылки, осуществлять подобную деятельность неэтично. Главное правило - рассылка должна быть явно санкционирована самим получателем. В данном случае наилучший способ - самостоятельная инициатива клиента.

Целесообразно предлагать подписку на новости компании посетителям корпоративного сайта, текущим клиентам.

Для хранения, поиска и выдачи информации по запросам конечных пользователей используются системы управления базами данных. Они могут содержать информацию о целевой аудитории, о результатах мониторинга СМИ, о клиентах рекламного агентства, о конкурентах и т.д.

Непосредственно для создания рекламы используются следующие прикладные программы офисного назначения:

Текстовый процессор Microsoft Word. Рекламная деятельность требует подготовки большого числа текстовых документов: отчетов, объявлений, приглашений, различной деловой документации. Все они представляют собой блоки текста, которые состоят из обычных и специальных символов, могут включать в себя рисунки, таблицы, сноски, колонтитулы, оглавления и т.д. Для подготовки такого рода документов предназначены специальные программы - текстовые процессоры, позволяющие вводить, редактировать, форматировать и выводить на печать как документ целиком, так и его фрагменты.

Несомненными лидерами в области подготовки текстов на ПЭВМ являются текстовые процессоры Microsoft Word, WordPerfect, Microsoft Works, Lexicon (из пакета «Русский офис»), Multi-Edit и др.

Табличный процессор Microsoft Excel. Табличными процессорами (электронными таблицами) [английский термин -spread-sheet] называют компьютерные программы, предназначенные для хранения и обработки данных, представленных в табличной форме. Область их применения чрезвычайно широка и разнообразна.

Программы подготовки электронных презентаций. Электронная презентация - это современный эффективный способ представления информации о товарах и услугах, который успешно совмещает в себе функции справочника, буклета, каталога, проспекта, включая видео- и аудиоматериалы [3].

Мультимедийность электронных презентаций позволяет значительно расширить область рекламы товаров или услуг. Грамотно разработанная и созданная презентация оказывает не меньший эффект воздействия, чем консультации менеджера по рекламе. Один компакт-диск с электронной презентацией вмещает большое количество информации, как текстовой, так и графической, а также видеофрагменты, аудиозапись и анимацию. Если у фирмы уже есть Web-сайт, то электронную презентацию можно включить в его состав, что повышает эффективность проведения информационных акций.

Многие пользователи предпочитают демонстрацию презентаций прямо на экране компьютера или через проекционную панель на большой экран. Такого рода электронные презентации, содержащие специальные видеоэффекты, подобные применяемым в телевидении, звуковые фрагменты, музыку, элементы анимации и даже видеоклипы, сегодня наиболее популярны [1].

Если презентация будет иллюстрировать доклад на совещании, выступление на студенческой конференции, то ее можно подготовить самостоятельно, используя, например, программу Microsoft PowerPoint из пакета Microsoft Office.

Для участия в крупных выставках, рекламы товаров или услуг фирмы, демонстрации возможностей компании заказчикам или потенциальным клиентам необходимы презентации, разработанные профессиональными дизайнерами, включающие в себя грамотно составленный текст, высококачественные иллюстрации и видеоклипы, современный дизайн. Многие рекламные агентства занимаются производством мультимедиа- и DVD-презентаций, которые представляют собой готовый рекламный продукт с эффектным видеорядом, дикторским текстом, музыкальным сопровождением, титрами, трехмерной графикой, видео, виртуальными студиями и объемным звуком. В качестве носителя используются CD- и DVD-диски.

У профессиональных дизайнеров CD-презентаций большой популярностью пользуется пакет Macromedia Director Shockwave Studio, обладающий большими возможностями в анимации и интерактивности. Однако для обычных пользователей, разрабатывающих, например, презентацию к докладу, работа с этой программой вызовет определенные трудности.

Одним из самых популярных направлений использования персонального компьютера является работа с графическими программами. Профессиональные художники и дизайнеры создают в них логотипы, коллажи, элементы оформления для полиграфической продукции (рекламных объявлений, листовок, брошюр, буклетов), Web-дизайна, компьютерных презентаций. Без графики невозможно создание мультимедийной продукции, Web-страниц Internet. Вместе с тем современные графические средства разрабатываются таким образом, чтобы предоставить возможности для создания и обработки изображений обычным пользователям, не имеющим профессиональной подготовки в области художественного дизайна [4].

Реклама предъявляет особые требования к внешнему оформлению плакатов, листовок, информационных бюллетеней, каталогов, брошюр. Для рекламных сообщений важным является создание сильного первоначального впечатления, что достигается общей композицией, цветовым оформлением, графическим представлением, четкой, сжатой информацией и др. Для создания разнообразных рекламных материалов служат настольные издательские системы. Эти пакеты прикладных программ широко используются в оперативной (малотиражной) полиграфии, выполняя качественную подготовку разноцветных изданий за короткое время. В настоящее время в широком смысле под этим понятием понимают компьютерную цифровую полиграфию в целом, а в узком смысле - программы электронной верстки документов.

Пакеты прикладных программ данного типа позволяют: редактировать и форматировать текст; выполнять макетирование и верстку публикации; применять разнообразные шрифты; осуществлять обработку графических изображений; использовать шаблоны и библиотеки рисунков; выполнять печать публикаций полиграфического качества и т.д.

В настоящее время наиболее популярными настольными издательскими системами являются Microsoft Publisher, Adobe PageMaker, QuarkXPress, Adobe InDesign, Corel Ventura.

Из всего сказанного следует, что применение IT-технологий в рекламной деятельности весьма разнообразно, а необходимые прикладные программы следующие:

- 1) HTML-редакторы: Macromedia Web (дизайн и программирование)
- 2) Текстовые редакторы: Microsoft Word (текст)

- 3) Табличные процессоры: Excel (обработка числовых данных, статистические и экономические решения)
- 4) Системы управления базами данных: Access (учет ценности, сбор и обработка данных)
- 5) Статистические системы: SPSS, Statistika (статистическая обработка информации)
- 6) Векторные графические редакторы: Adobe Illustrator, Corel Draw (создание графики)
- 7) Растровая графика: Photoshop
- 8) 3D моделирование: 3D Max
- 9) Flash анимация: Adobe After Effects (создание анимации и видео)
- 10) Создание мультимедиа презентаций: Microsoft Power Point, Macromedia Director

Таким образом, современные технологии создания рекламного продукта включают в себя компьютерную графику, мультимедийные технологии (технологии обработки видео- и аудио- информации, гипертекст, компьютерная анимация). Они используются при создании печатной рекламы, рекламы на радио, телевидении, рекламы в Internet, при проведении электронных презентаций.

Список используемой литературы:

1. Уварова А., Шимук А., Сорока М. Маркетинговые исследования в рекламе // Рекламные технологии. - 2002. - № 2.
2. Егина О. Программные продукты для медиапланирования // Рекламодатель: теория и практика. - 2004. - № 9.
3. Холмогоров В. Интернет-маркетинг. Краткий курс. - СПб.: Питер, 2001.
4. Эндрю вэн Дам. Пользовательские интерфейсы нового поколения // Открытые системы. - 1997.- №6.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ОАО «ГМК НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ»

Лыман В.Ю., студент 5 курса,
научный руководитель: Новикова О.А., ассистент
СТИ НИТУ «МИСиС»

В современных условиях хозяйствования ОАО «ГМК «Норильский никель» реализует планы по реорганизации системы управления. Основным направлением является транспортно-логистическая система.

На сегодняшний день в состав комплекса входят следующие подразделения: Заполярный транспортный филиал, Мурманский транспортный филиал, Красноярская контора-филиал (занимается обслуживанием речных грузов на Енисее), Архангельская контора-филиал, Архангельский морской порт, группа предприятий Енисейского речного пароходства и предприятия авиационной и аэропортовой деятельности. Общее руководство транспортными активами компании осуществляет дирекция отраслевого комплекса, которая находится в главном офисе в Москве. [3]

В результате реорганизации компании на транспортно-логистический комплекс была возложена главная стратегическая задача - обеспечить экономическую безопасность компании в области транспорта, чтобы внешние воздействия не могли привести к остановке перевозки грузов.

Необходимо отметить, что транспортно-логистический комплекс «Норильского никеля» уникален. Транспортировка возможна или морем, или Енисеем. Так как река судоходна только три-четыре месяца в году, в остальное время мы связаны миром через Севморпуть. Раньше по нему ходили только грузовые суда в сопровождении ледоколов.

Поэтому у нас была двойная зависимость - и от грузовых кораблей Мурманского морского пароходства (ММП), и от государственных атомных ледоколов.

При этом Енисей не является главным маршрутом для транспортировки, так как вывозить по нему металлы в столь короткую навигацию экономически не целесообразно. Енисей скорее имеет большее значение для завоза, особенно всяких сыпучих материалов.

На предприятиях, расположенных на Кольском полуострове, проблем с логистикой нет, там развиты и железнодорожные ветки и автомобильные дороги. Поэтому транспортная безопасность компании-это прежде всего бесперебойная транспортировка грузов с предприятий, расположенных на Таймырском полуострове.

Основная цель процесса совершенствования - объединить все, что имеется и создать единый сбалансированный организм управления транспортно-логистической системой, включающую в себя Мурманск с кораблями, Архангельск и Дудинку как порты и ЕРП. [1]

На первом этапе планирует выстроить схему, по которой будет происходить выделение транспортно-логистического комплекса из состава компании.

Севморпуть является ключевым маршрутом для перевозки грузов компании. В то же время обнаружилась еще одна проблема. Суда давно не модернизировались, а новые не закупались. До сих пор ходят суда, которые в 2012 - 2013 году, а может, и раньше выйдут из строя. Кроме этого, назревала трудность с нехваткой ледоколов, так как в то время новые не строились, а реакторы уже имеющихся имели ограниченный ресурс.

Арктический транспортный флот ГМК «Норильский никель» в составе пяти судов усиленного ледового класса грузоподъемностью 16 тыс. тонн обеспечивает круглогодичное регулярное сообщение между морскими портами Дудинка, Мурманск, Архангельск, Роттердам и Гамбург. В 2010 г. собственными судами Компании выполнено 54 рейса, 12 прямых рейсов в порты Европы и 1 рейс в Юго-Восточную Азию.

Поэтому возникла необходимость создания собственного флота. Были рассмотрены и детально просчитаны экономические целесообразности всех возможных альтернатив, включая самые фантастические, которые смогли бы заменить грузовые суда, «ведомые» атомными ледоколами.

Ведется сотрудничество с норвежской компанией AkerYards, которая изобрела новый тип движителя для прохождения во льдах, так называемые двигатели с азиподной установкой.

Стоимость строительства первого судна составила 71,7 млн. евро, четырех последующих судов - порядка 82 млн. евро. Повышение стоимости строительства было обусловлено существенным повышением уровня мировых цен на металл. Все суда идентичны, за исключением последнего, на котором был установлен кран на борту для работы в паводок.

Также была разработана следующая транспортная схема. Севморпуть - критически важный отрезок при транспортировке продукции. Для прохода по нему были необходимы специальные грузовые ледокольные суда. Но при этом не было смысла отправлять их в Европу по свободной ото льда воде. Поэтому было решено создать базовый порт, который позволял судам компании крутиться по маршруту Дудинка - Мурманск, а товар на экспорт перевозить обычными судами.

Ежегодно через порт Мурманск переваливается порядка 580 тыс. тонн грузов Компании, включая фанштейн, следующий из Заполярного филиала Компании на переработку в ОАО «Кольская ГМК» (КГМК), другие грузы Заполярного филиала, а также цветной металл, производимый КГМК и отгружаемый морем на экспорт в европейские порты. Поэтому одно из основных направлений - модернизация и реконструкция собственного терминала, которая возволит увеличить обрабатываемый объем грузов.

В состав комплекса входит аэропортовый комплекс «Норильск» (ранее «Алыкель») (непосредственно весь аэропорт со всей инфраструктурой и взлетно-посадочной полосой), который «Норильский никель» окончательно выкупил в 2006 году. К настоящему времени практически все работы по строительству аэропортового комплекса находятся в стадии

завершения. В состав комплекса также входит ОАО «Авиакомпания «Таймыр», имеющие в собственности 17 вертолетов.

В задачу транспортно-логистического комплекса входит также осуществление пассажирских перевозок. Что касается речных пассажирских перевозок, то для Компании это экономически не целесообразно. Поэтому имеющийся пассажирский флот был передан в администрацию Красноярского края. [2]

Для достижения поставленной цели по совершенствованию логистической системы необходима автоматизация всех процессов, которая позволит повысить эффективность работы Компании.

Реализация всех направлений стратегии по совершенствованию логистической системы позволит продолжить планомерное развитие и укрепление инфраструктуры для обеспечения своевременности и сохранности перевозок всех грузов по основным направлениям снабжения, производства и поставок готовой продукции потребителям в России и за рубежом.

Список используемой литературы:

1. Отчет о корпоративной и социальной ответственности ОАО «ГМК «Норильский никель» за 2011 г.
2. Годовой отчет за 2011 год ОАО «ГМК «Норильский никель»
3. <http://nornik.ru>

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ГОРНОДОБЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

Матыскина Н.А., студентка 4 курса,
научный куратор: Самарина В.П., д.э.н. проф.
СТИ НИТУ «МИСиС»

Горнодобывающая промышленность представляет собой комплекс отраслей, занимающихся добычей и обогащением полезных ископаемых – таких как базовые металлы (руды полиметаллические, медные, свинцовые, алюминиевые и т.д.), благородные металлы, железная руда, урановые руды, уголь, алмазы, известняк, калиевый полевой шпат (поташ), графит, асбест, слюда, глины и другие минеральные строительные материалы. В широком смысле к горнодобывающей промышленности иногда относят также добычу нефти и газа, хотя чаще всего они выделяются в отдельную отрасль. Разработки ведутся как открытым (карьеры), так и подземным (шахты) способом [1].

Исторически Россия – крупнейшая горнодобывающая страна с наиболее значительными ресурсами недр. Даже после сокращения минерально-сырьевой базы в результате развала СССР она занимает ведущие позиции по запасам практически всех основных видов полезных ископаемых. Однако качество подавляющего большинства этих запасов ниже, чем в добывающих странах-конкурентах. Так, занимая первое место в мире по общим запасам железных руд, мы имеем в их составе менее 9% богатых, с содержанием железа порядка 60%. В то время как у Австралии, Бразилии и Китая такие руды составляют до двух третей их активных запасов. По наличию медного сырья Россия стоит на третьем месте в мире, но богатые руды уже в основном выработаны. Занимая, соответственно, первое и третье места по запасам цинковых и свинцовых руд, наша страна в два-три раза уступает по их качеству Австралии и Канаде. Наши самые крупные в мире запасы оловянных руд в два-три раза отстают по качеству от бразильских, индонезийских и малайзийских месторождений. Россия имеет самые большие запасы титановых руд, но для них характерно крайне низкое содержание металла, из-за чего страна является импортером титана. Занимая шестое место по запасам бокситов, мы значительно уступаем по их качеству Австралии,

Гвинеи и Греции. Содержание металла в российских вольфрамовых рудах в два с лишним раза ниже, чем в Китае, а в молибденовых – в три-четыре раза ниже, чем в США. Аналогичное положение и по многим другим полезным ископаемым [2].

На этом фоне выгодно выделяются крупные норильские месторождения полиметаллических руд высокого по современным меркам качества, содержащие в своем составе никель, медь, кобальт, золото, серебро, металлы платиновой группы. На базе норильских месторождений добывается более 20% мирового сырья для производства никеля, более 10% кобальта, более 3% меди, значительная часть платины, палладия, теллура и других ценных продуктов. Промышленных запасов норильских руд, по имеющимся оценкам, должно хватить еще примерно на три десятка лет.

Следует отметить и уникальные по запасам и качеству якутские и архангельские алмазоносные месторождения. Но и здесь стоит проблема ухудшения структуры промышленных запасов.

В целом положение нашей страны в современном горнодобывающем производстве характеризуется следующими показателями. Россия является абсолютным лидером среди 166 горнодобывающих государств по числу добываемых минеральных продуктов – 48 наименований. При этом подавляющая часть государств добывают не более 10 видов минералов. В целом доля отечественной горнодобывающей промышленности в мировом производстве составляет 9,7%. По этому показателю Россия находится на третьем месте после США и Китая.

Если рассматривать долю нашей страны в общемировой добыче отдельных видов минеральных продуктов (руд черных, цветных, драгоценных металлов, неметаллических ископаемых), то и здесь Россия в основном занимает места не ниже 5-го. Следовательно, можно констатировать достаточно весомое положение российского горнодобывающего производства в современном мире.

У России есть все возможности для обеспечения высочайшего уровня своей экономики. Но, в отличие от западноевропейских и некоторых других стран, характеризующихся высоким потреблением минеральных продуктов и, соответственно, высоким уровнем экономики при фактическом отсутствии собственной минерально-сырьевой базы, наша страна имеет относительно низкие показатели собственного потребления минеральных продуктов. Большая их часть экспортируется в другие страны. Подчеркнем, что количество минерального сырья, используемого внутри страны, является показателем развития перерабатывающих и высокотехнологичных производств, удовлетворяющих потребности общества и характеризующих его благосостояние.

Вместе с тем вполне реально, что уже в ближайшей перспективе произойдет снижение позиций, достигнутых российскими горнодобывающими производствами. Основные причины этого – в ухудшении минерально-сырьевой базы и нарастающей неадекватности горных технологий изменяющемуся состоянию месторождений полезных ископаемых.

Дело в том, что в стране эксплуатируются запасы полезных ископаемых, разведанных еще в советский период. Начиная с 1996 г. государством не ведутся масштабные геолого-поисковые работы новых месторождений полезных ископаемых, а недропользователи не спешат вкладывать необходимые средства в геологоразведку. Образовавшийся разрыв между объемами добычи и воспроизводством запасов уже достиг угрожающих размеров.

Более того, отмечается процесс повсеместного пересмотра действующих кондиций с выводом из промышленных запасов менее выгодных для горнопромышленников участков. Это способствует еще большему обеднению минерально-сырьевой базы страны. Кстати, этот же процесс характерен и для нашей нефтяной промышленности.

Добыча бокситов в России находится на уровне 5–6 млн т в год. Производство глинозема снизилось в последние годы до 2,8–2,9 млн т в год. Невысокое качество добываемых бокситов и недостаточное количество глинозема диктуют необходимость его массивного импорта российскими алюминиевыми заводами (в объеме 4,7–5,3 млн т в

год). Традиционными поставщиками глинозема в Россию остаются Казахстан (Павлодарский завод) и Украина (Николаевский глиноземный завод).

До недавнего времени добыча хромовых руд в России не превышала 150 тыс. т в год, однако в последние годы в связи с пуском предприятия «Конгор-хром» (Полярный Урал) этот показатель увеличился до 650–750 тыс. т в год.

Общие запасы меди в стране составляют порядка 90–100 млн т. Самым крупным месторождением является неразрабатываемое в настоящее время Удоканское (Восточная Сибирь), которое содержит около 20 млн т меди. К числу других крупных месторождений относятся Октябрьское, Талнахское (Восточная Сибирь), Гайское (Оренбургская область).

Суммарные запасы золота в России оцениваются на уровне 10 тыс. т. Наиболее крупными месторождениями с запасами 1500 т являются Наталкинское и Сухой Лог. Добыча золота составляет 180–190 т в год.

В структуре золотодобычи превалирует Дальневосточный округ, на долю которого приходится 55–58% всего добытого в стране золота. На долю Восточной Сибири – 35–38%. Среди предприятий выделяется ЗАО «Полюс Золото» (Красноярский край), которое добывает ежегодно 38–40 т благородного металла.

Объем железорудного сырья России составляет около 56 млрд т. Основная часть запасов приходится на Центральный регион (около 60%), где расположена известная Курская магнитная аномалия. Достаточно весомые запасы железных руд имеются на Урале и в Сибири. Основной объем добычи также приходится на Центральный регион – свыше 50%. Здесь действуют 4 железорудных предприятия. Наиболее крупными являются Лебединский и Михайловский ГОКи.

Железорудные предприятия России поставляют на экспорт свыше 20% выпускаемой продукции. Основной объем направляется на внутренний рынок для выпуска металлургического сырья и чугуна. К 2017 г. прогнозируется рост производства товарной железной руды до 120–125 млн т в год – за счет пуска Приоскольского ГОКа в Центральной России и Кимкано-Сутарского ГОКа на Дальнем Востоке.

Природный потенциал России позволяет ей превратиться в крупнейшего производителя всех известных полезных ископаемых. Препятствие этому зарубежные эксперты видят в том, что государство (в отличие от других горнодобывающих стран) оставило компании отрасли наедине со своими проблемами, без всякой поддержки. И эта политика вряд ли изменится в ближайшем будущем [3].

Горнодобывающая промышленность России в условиях финансового кризиса демонстрирует несколько меньшие темпы снижения производственных показателей, чем металлургический сектор в целом. Однако снижение цен на сырьевые товары на мировом рынке и резкое падение стоимости фрахта существенно усилит глобальную конкуренцию на рынке металлургического сырья и, таким образом, российские предприятия горно-металлургического комплекса неизбежно столкнутся со значительным ухудшением условий внешней среды. В то же время в долгосрочной перспективе потребление стали и цветных металлов будет расти, и российские месторождения сохраняют высокий уровень привлекательности для отечественных компаний и международных инвесторов [4].

Список используемой литературы:

1. <http://perspektivy.info> – «Глобальная горнодобывающая промышленность» В. Кондратьев
2. Г.Г. Ломоносов. Горнодобывающее производство России: современное состояние и проблемы. Деловая слава России.
3. Outlook: Prospects for Recovery in the global Mining Industry. KPMG, 2010.
4. Отраслевой обзор «50 важнейших инвестиционных проектов и развитие горнодобывающей промышленности России в 2008-2012гг.». Инфолайн, 2009.

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЧАСТНЫМИ АВТОБУСНЫМИ ПЕРЕВОЗКАМИ СРЕДНЕГО (МАЛОГО) ГОРОДА

Марцева С.П., студент гр.17880,

научный руководитель: Захарова А.А., зав. кафедрой, к.т.н.

Юргинский технологический институт (филиал) Национального исследовательского Томского политехнического университета

В СМИ часто затрагивают тему безопасности пассажирских перевозок, выполняемых частными автобусами. При этом частный перевозчик представляется потенциальным киллером. Хочу развеять этот миф на примере нашего города Юрга (Кемеровская область). В советское время это был компактный город с населением около 80 тысяч и градообразующим предприятием – крупным машиностроительным заводом. Пешком дойти до завода составляло 30-40 минут. Автобусом доехать – минут 10, но ждать автобус можно было до 30 минут, потом штурмовать его и, если повезет, ехать в переполненном автобусе. В связи с этим большинство предпочитало здоровый образ жизни – пешие прогулки до работы и обратно.

Когда в 90-е годы АТП не смогло выставлять даже минимальное количество автобусов, на рынке появился частник. Прошло более 15 лет. Что же дал частный перевозчик городу? Жесткий контроль со стороны администрации, ГИБДД, Госавтодорнадзора оставил на рынке услуг только добросовестных предпринимателей, оказывающих качественные услуги. А жители привыкли, что ожидание автобуса не превышает 5 минут, и чаще отдают предпочтение поездке в автобусе.

Таким образом, для нашего города проблема дальнейшего повышения качества и безопасности предоставляемых частными перевозчиками услуг является актуальной. Одним из недавних новшеств стало требование оснащения всех автобусов, работающих на маршрутах, системой спутникового мониторинга ГЛОНАСС. Это позволяет улучшить контроль за работой автобусов, более компетентно оценивать работу перевозчика.

В конце 2011 года, когда был объявлен конкурс на получение гранта для поддержки предпринимательского бизнеса, я решила заняться внедрением диспетчерского сопровождения автобусов индивидуальных предпринимателей с использованием системы ГЛОНАСС, открыла предпринимательство, составила бизнес-план и выдвинула свою работу на конкурс. Моя работа была поддержана администрацией города ааиду ее актуальности и я получила грант.

В рамках этого гранта закуплено и установлено оборудование для спутникового мониторинга, диспетчерский пункт оборудован компьютером и программным обеспечением, позволяющим в режиме реального времени отслеживать работу автобусов на маршрутах города, соблюдение графиков движения, скоростного режима и другую информацию. 16 марта 2012 года в г. Юрге состоялось открытие диспетчерского пункта.

Законодательно определялся срок введения требования о наличии оборудования ГЛОНАСС в число лицензионных требований -1 января 2012 года. Но, в связи с тем, что законодательная база по этому вопросу не была в полной мере проработана, сроки внедрения переносились и окончательным сроком стал январь 2013 года. В июле 2012 года приказом Минтранса определены требования к оборудованию и программному обеспечению, которые должны использоваться для пассажирского транспорта. В связи с этим было установлено новое программное обеспечение «АСУ Навигация» и закуплено соответствующее оборудование. С 1 февраля 2013 года диспетчерский пункт ведет полноценную работу в соответствии с требованиями Минтранса и Администрации Кемеровской области и города Юрги. Данные мониторинга передаются в региональный навигационно-информационный центр (РНИЦ) Кемеровской области.

В программу введены данные по маршрутам, графики движения каждого автобуса. Ежедневно составляется наряд на следующий день. В режиме on-line производится контроль

соблюдения маршрута следования, графика движения. В случае необходимости можно за любой день проследить историю движения любого автобуса с целью проверки отсутствия нарушений. Диспетчер имеет возможность оперативно реагировать на нештатные ситуации на маршруте.

Несмотря на имеющиеся преимущества данного программного обеспечения, оно не обеспечивает формирования всех необходимых отчетов, связанных со спецификой работы частных автобусов.

В отличие от АТП, частные автобусы принадлежат нескольким индивидуальным предпринимателям. Программа же не ведет учет автобусов по их владельцам. Это не позволяет сформировать отчеты по работе на маршрутах в разрезе владельцев автобусов.

Сложность состоит еще в том, что с 2013 года изменилась структура квот в г.Юрге, теперь на каждом маршруте есть один Перевозчик, с которым заключен договор администрацией города и он набирает партнеров для обеспечения маршрута автобусами, и, соответственно возникает необходимость координации действий и внутри маршрута.

Нет возможности создать отчет по произвольной форме (закрытый код программного обеспечения). Такие отчеты требуются администрации, предпринимателям (владельцам) и др. контролирующим органам.

В [1] проведен анализ существующих программных средств – интеллектуальных транспортных систем. Решения М2М-Телематика реализуют полный набор модулей, позволяющий реализовать функции управления муниципального управления пассажирскими перевозками региона/города. Но следует отметить некоторые особенности данной системы в контексте применения её для управления пассажирскими перевозками в малых и средних городах России.

Излишняя масштабность этой системы, соответственно её высокая стоимость внедрения как для уровня регионов и муниципалитетов, так и для пассажирских автотранспортных предприятий. Это вызвано тем, что система разрабатывалась для крупных транспортных сетей, например, таких как Москва, Московская область, Томск и т.п. Такие транспортные сети обеспечиваются различными видами транспорта (автобусы, троллейбусы, трамваи, маршрутные такси), имеют огромную маршрутную сеть (тысячи, сотни маршрутов, десятки обособленных районов), тысячи объектов, осуществляющих перевозки. В малых и средних городах ситуация обратная. Маршрутная сеть состоит из 1-2 десятков маршрутов, обслуживается сотней транспортных средств, при этом это только один вид транспорта – автобусы. Большая часть функций, предлагаемых в решениях М2М-Телематика еще долго не будут востребованы в силу «особенностей» как самого рынка перевозок, так и социальной и экономической ситуации в малых и средних городах.

Не следует также забывать, что большая часть перевозок в малых и средних городах зачастую обеспечивается частными перевозчиками, которые не извлекают супер-прибылей в данном бизнесе, готовы работать за гораздо «меньшие» доходы, чем в крупных городах, хотя бы в силу того, что уровень финансовых притязаний населения малых и средних городов объективно ниже. Излишние требования приведут к вытеснению частных перевозчиков с рынка, а, следовательно, ухудшат регулярность рейсов и качество обслуживания населения малого-среднего города, так как государственные АТП (чаще всего одно на город) не смогут обеспечить весь объем перевозок города. Так, например, в г.Юрга, АТП обеспечивает лишь половину всех рейсов. Кроме того, частные перевозчики, являются достаточно крупными работодателями. Так, например, в городе Юрга, у частных перевозчиков работают более 160 водителей, диспетчеров и др.

Несмотря на сложности, внедрение систем интеллектуальных транспортных систем для повышения эффективности муниципального управления пассажирскими перевозками среднего и малого города необходимо [2]. Возможны два варианта действий:

1. Прямая финансовая государственная поддержка перевозчиков и администраций малых и средних городов для целевого финансирования внедрения полного функционала современных интеллектуальных систем в малых и средних городах.

2. Создание собственных информационных систем, использующих минимальный набор функций платформы M2M Телематика, и позволяющих создать набор функций, специализированный под условия управления конкретным малым и средним городом

В связи с вышесказанным актуальна разработка информационной системы диспетчеризации частных пассажирских перевозок г.Юрга.

Система должна реализовывать следующие функции:

- импорт данных спутникового мониторинга из АСУ «Навигация»;
- учет Перевозчику Маршрутов, владельцев, автобусов; водителей;
- учет дополнительных работ, выполненных автобусами;
- анализ данных спутникового мониторинга по различным критериям (соблюдение маршрута, расписания, скоростного режима, выполненных рейсов и др.) по владельцам;
- формирование отчетов для администрации, предпринимателей (владельцев) и др. контролирующих органов.

Список используемой литературы:

1. Марцева С. П. Применение интеллектуальных транспортных систем для повышения эффективности муниципального управления пассажирскими перевозками среднего и малого города // Импульс - 2012: Труды IX Международной научно-практической конференции студентов, молодых ученых и предпринимателей в сфере экономики, менеджмента и инноваций: в 2 т., Томск, 22-23 Ноября 2012. - Томск: ТПУ, 2012 - Т. 2 - С. 74-77

2. Захарова А. А. , Марцева С. П. , Попова О. А. Разработка многоуровневой информационной системы поддержки управления маршрутными автобусными перевозками города // Ползуновский вестник. - 2012 - №. 3/2 - С. 207-211

НАЗНАЧЕНИЕ И ОСОБЕННОСТИ РАСЧЕТА ВАЛОВОЙ И МАРЖИНАЛЬНОЙ ПРИБЫЛИ

Махлеева А., студент гр. ЭМ-10-2д,
научный руководитель: Заякина И.А., к.э.н., доц.
СТИ НИТУ «МИСиС»

В связи с постепенным сближением отечественного бухгалтерского учета с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) изменяются концептуальные подходы к калькулированию продукции и определению финансового результата, пересматриваются многие показатели учета и отчетности, а также методики их расчета и анализа [1]. Цель этой статьи - уточнить сущность данных показателей, методику их расчета и целевое назначение.

Маржинальная прибыль — прирост общей суммы прибыли, полученной фирмой. Стоит отметить, что слово «прибыль в русскоязычной экономике означает выручка минус затраты».

Валовая прибыль— разница между выручкой и себестоимостью реализованной продукции или услуги. Следует иметь в виду, что валовая прибыль отличается от операционной прибыли (Прибыль до уплаты налогов, пеней и штрафов, процентов по кредитам) [3].

Понятия «маржинальная прибыль» и «валовая прибыль» не однозначны как по своей сущности, так и по методике исчисления, и между ними следует проводить четкую грань. В отличие от показателя валовой прибыли (валового дохода), в основе исчисления которой лежит деление затрат на производственные и непроизводственные, при исчислении маржинальной прибыли (маржинального дохода) затраты подразделяют по эластичности их к объему выпуска (реализации) продукции, товаров и услуг на переменные и постоянные.

Первые относятся на калькуляционные единицы, вторые рассматриваются как затраты отчетного периода, поскольку они зависят не от объема деятельности, а от временного периода. Таким образом, для определения величины валовой прибыли требуется полное калькулирование производственной себестоимости продукции, а для исчисления маржинальной прибыли - исчисление себестоимости только по переменной части затрат.

Следовательно, на различие маржинальной и валовой прибыли может повлиять состав как постоянных, так и переменных производственных затрат.

При полном калькулировании («абсорбшен-костинг»-(метод полной себестоимости)) исходят из того, что производственные затраты связаны с выпуском продукции, поэтому их следует включать в себестоимость калькулируемой единицы, а непроизводственные затраты (расходы по управлению и реализации продукции) рассматривают как расходы отчетного периода и списывают прямо на финансовый результат.

При маржинальном калькулировании («маржинал-костинг»-(учет предельных или маржинальных. затрат) или «верибл-костинг»- (развитой директ-костинг)) на продукт относятся только переменные затраты (прямые и косвенные), а постоянные затраты декапитализируются, т.е. в полном объеме относятся на уменьшение прибыли отчетного периода.

Обе системы калькулирования имеют свои достоинства и недостатки (табл.1) [4].

Коммерческие и управленческие расходы и при системе «абсорбшен-костинг» (метод полной себестоимости) и при системе «маржинал-костинг» (учет предельных или маржинальных. затрат) относятся к периодическим, т. е. полностью декапитализируются в отчетном периоде. Однако для расчета маржинальной прибыли они должны быть разбиты на две составляющие - переменную и постоянную часть затрат безотносительно к месту их возникновения [2].

Таблица 1 - Достоинства и недостатки систем калькулирования

Система калькулирования	Определение	Преимущества	Недостатки
Система полного калькулирования «абсорбшен-костинг»	представляет собой систему учета затрат и калькулирования себестоимости продукции, согласно которой все прямые производственные затраты и все косвенные затраты включаются в себестоимость продукции.	позволяет разграничить производственные и непроизводственные затраты и отразить запасы в балансе по производственной себестоимости, что имеет немаловажное значение для определения реальной величины оборотного капитала и всех производных от него показателей.	- субъективность выбора коэффициента распределения; при сложной организационной структуре и большом ассортименте продукции существует вероятность выбора некорректной базы распределения, что искажает реальную величину себестоимости и ведет к установлению необоснованных цен. -неоднозначность отнесения затрат к одной группе; - невозможность применения для сравнительного анализа себестоимости однородных товаров, производимых разными предприятиями.
Система калькулирования «маржинал-костинг»	рассматривает влияние изменения объема производства на изменение затрат. Можно сказать, что это система калькулирования по переменным затратам.	разграничивает переменные и постоянные затраты, что имеет очень большое значение в управленческой деятельности	значительно занижает размер оборотных активов, в результате при ее применении в системе финансового учета и отчетности не совсем объективно оценивается финансовое состояние организации.

Вместе с тем обе системы калькулирования не исключают, а дополняют друг друга. Первая система обеспечивает запросы внешних пользователей, вторая - потребности оперативного управления затратами и финансовыми результатами, относится к внутренним

задачам каждой организации. Первая система является инструментом финансового учета и отчетности, вторая - внутреннего управленческого учета и отчетности [2].

Список используемой литературы:

1. <http://www.fin-izdat.ru/journal/analiz/detail.php?ID=50767>
2. Савицкая Г.В. Сущность и методика расчета валовой и маржинальной прибыли//Экономический анализ: теория и практика.- 2012. №18.- С. 19-24.
3. <http://ru.wikipedia.org/wiki>
4. <http://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=436351>

ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ КРУПНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ХОЛДИНГОВ В ЧЕРНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ

Макар Д.С., студент 4 курса,
научный куратор: Самарина В.П., д.э.н. проф.
СТИ НИТУ «МИСиС»

Черная металлургия занимает ведущие позиции в экономике страны. На ее долю приходится более 8% общероссийского объема валютной выручки, 7% объема промышленного производства, 5,3% численности персонала, 6,2% основных фондов. В то же время на производство продукции отрасль расходует 7% топлива, 17 - электроэнергии, 20 - сырьевых материалов, 23% - объема железнодорожных перевозок. Предприятия отрасли обеспечивают до 6% налоговых поступлений в бюджетную систему России, 12,0 млрд. руб. - во внебюджетные фонды и уступают только топливно-энергетическому комплексу.

По объему экспорта черных металлов (свыше 10% мирового, или 28,0 млн. т) Россия занимает первое место в мире.

Основу черной металлургии России, составляют комбинаты полного цикла (КПЦ), на базе которых и образовались новые организационные структуры коммерческого типа – холдинги. Возникло шесть крупных вертикально интегрированных холдингов, имеющих в своем составе все виды производств – от добычи железной руды до производства готовой продукции.

Создание холдинговых компаний является результатом адаптации чёрной металлургии к рыночной среде, обеспечивающим концентрацию производственных мощностей и финансовых средств, необходимых для обеспечения устойчивого развития в новых конкурентных условиях.

О масштабах производственной деятельности и структуре профильных активов холдингов можно судить по следующим данным в таблице №1.

Табл.1

Холдинги	Запасы,%	добыча железных руд,%	производство, %		
			чугуна	стали	проката
«Северсталь»	3	15	17	16	15
«НЛМК»	13	14	18	15	14
«ММК»	4	2	18	18	17
«Мечел»	1	5	7	7	6
«Металлоинвест»	35	34	5	9	8
«Евраз Груп»	10	21	23	19	18

Основные финансовые показатели представлены в таблице 2.

Табл.2

	Выручка, \$ млн.		ЕВITDA, \$ млн.		Рентабельность ЕВITDA,%		Чистая прибыль, \$ млн.		Чистая рентабельность %	
	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012
«Северсталь»	13573	15812	3298	3594	24,3	22,7	-515	2173	-3,8	13,7
«НЛМК»	8350	11728	2264	2283	27,1	19,5	1224	1315	14,7	11,2
«ММК»	7719	9306	1606	1336	20,8	14,4	232	-125	3	-1,3
«Мечел»	9746	12546	2006	2393	20,6	19,1	692	803	7,1	6,4
«Металлоинвест»	4825	4458	1890	1642	39,2	36,8	457	1312	36	39
«Евраз Груп»	13394	16400	2350	2898	17,5	17,7	532	453	4	2,8

Российские предприятия черной металлургии

Черная металлургия включает в себя следующие подотрасли:

1. Добыча нерудного сырья (огнеупорных глин, флюсового сырья и т.д.) для черной металлургии.

2. Производство черных металлов (к черным металлам относятся: сталь, чугун, прокат, металлические порошки черных металлов, доменные ферросплавы).

3. Трубное производство (изготовление стальных и чугунных труб).

4. Коксохимическое производство (изготовление кокса, коксового газа и т.д.).

5. Вторичная обработка черных металлов (вторичная обработка включает в себя разделку лома и отходов черных металлов).

Продукция, выпускаемая российскими предприятиями черной металлургии, реализуется машиностроительным и строительным организациям, а также экспортируется за рубеж.

Существует несколько разновидностей предприятий черной металлургии:

1. Металлургические предприятия полного цикла (занимаются производством чугуна, стали и проката).

2. Предприятия передельной металлургии (предприятия без выплавки чугуна).

3. Предприятия малой металлургии (машиностроительные заводы, занимающиеся выпуском стали и проката).

Самыми мелкими металлургическими предприятиями являются заводы; более крупными — комбинаты. И комбинаты, и заводы могут объединяться в холдинги.

Расположение российских предприятий черной металлургии зависит, прежде всего, от близости к месторождениям железных руд и других полезных ископаемых. Так, например металлургические комбинаты, занимающиеся производством чугуна и стали, находятся в тех областях, где, во-первых, недалеко расположены месторождения железных руд, и, во-вторых, много лесов (так как для восстановления железа необходим древесный уголь). При строительстве металлургических предприятий учитывается также обеспеченность электроэнергией, природным газом и водой.

На сегодняшний день в России существуют 3 металлургические базы:

1. Уральская металлургическая база.

2. Центральная металлургическая база.

3. Сибирская металлургическая база.

Уральская металлургическая база занимается производством на основе железной руды, добытой в следующих месторождениях:

1. Качканарские месторождения (Россия).

2. Курская магнитная аномалия (Россия).

3. Кустанайские месторождения (Казахстан).

Крупнейшими металлургическими предприятиями полного цикла Уральской металлургической базы являются: Магнитогорский металлургический

комбинат (крупнейший российский комбинат), Челябинский металлургический комбинат (входит в состав ОАО «Мечел»), Нижнетагильский металлургический комбинат, Металлургический комбинат ОАО «Уральская сталь» (город Новотроицк), Белорецкий металлургический комбинат (входит в состав ОАО «Мечел»), Ашинский металлургический завод, Металлургический завод имени А.К.Серова (город Серов; входит в холдинг «УГМК»), Чусовской металлургический завод (входит в холдинг «Объединенная металлургическая компания»).

Крупнейшими предприятиями передельной металлургии Уральской металлургической базы являются: ООО «Виз-Сталь» (город Екатеринбург; то, что осталось от Верх-Исетского металлургического завода), «ИжСталь» (город Ижевск; входит в состав ОАО «Мечел»), Челябинский трубопрокатный завод (входит в холдинг «ЧТПЗ»), Челябинский ферросплавный завод (крупнейший в России по производству ферросплавов), Серовский завод ферросплавов, Первоуральский новотрубный завод (входит в холдинг «ЧТПЗ»), Уральский трубный завод (город Первоуральск), Златоустовский металлургический завод, Новолипецкий металлургический комбинат.

Центральная металлургическая база занимается производством на основе железной руды, добытой в следующих месторождениях:

1. Курская магнитная аномалия (Россия).
2. Месторождения Кольского полуострова (Россия).

Крупнейшими металлургическими предприятиями полного цикла Центральной металлургической базы являются: Череповецкий металлургический комбинат (входит в группу компаний ОАО «Северсталь»), Новолипецкий металлургический комбинат, Косогорский металлургический завод (город Тула), Оскольский электрометаллургический комбинат (город Старый Оскол).

Крупнейшими предприятиями передельной металлургии Центральной металлургической базы являются: Череповецкий сталепрокатный завод (входит в группу компаний ОАО «Северсталь»), Орловский сталепрокатный завод, Металлургический завод «Электросталь» (город Электросталь), Металлургический завод «Серп и молот» (город Москва), Ижорский трубный завод (город Санкт-Петербург; принадлежит компании «Северсталь»), Выксунский металлургический завод (город Выкса, Нижегородская область).

Сибирская металлургическая база занимается производством на основе железной руды, добытой в следующих месторождениях:

1. Месторождения Горной Шории (Россия).
2. Абаканские месторождения (Россия).
3. Ангаро-Илимские месторождения (Россия).

Крупнейшими металлургическими предприятиями полного цикла Сибирской металлургической базы являются: Новокузнецкий металлургический комбинат, Западно-Сибирский металлургический завод (город Новокузнецк), Новокузнецкий ферросплавный завод.

Крупнейшими предприятиями передельной металлургии Сибирской металлургической базы являются: Новосибирский металлургический завод имени Кузьмина, Металлургический завод «Сибэлектросталь» (город Красноярск), Гурьевский металлургический завод (входит в холдинг «ITF Group»), Петровск-Забайкальский металлургический завод.

В итоге отметим, что переход к рыночной экономике в условиях затяжного экономического кризиса вызвал кардинальные изменения в структуре металлопотребления, снизив до кризисного уровня внутреннее потребление и активизировав экспорт российского металла. Анализ деятельности металлургических компаний и конъюнктуры рынка подтверждает необходимость применения стратегии глубокого внедрения на рынок и стратегии разработки новых продуктов.

Перемены в чёрной металлургии, обусловленные её приватизацией и формированием холдинговых компаний, привели к реструктуризации прежних территориально–

производственных связей и их преимущественному «замыканию» в рамках новых организационных структур.

Все эти изменения направлены на достижение стратегических целей – вхождение в десятку крупнейших горно-металлургических компаний мира.

Для компаний черной металлургии 2012 год оказался сложнее предыдущего. Несмотря на относительно стабильный спрос на стальной прокат, его производители рискуют потерять в доходах из-за упрямо снижающихся цен.

Как отмечают в Российском союзе поставщиков металлопродукции, рынок металлов в России остается примером стабильного и позитивного развития. Практически во всех сегментах восстанавливается докризисный уровень производства и потребления, запускаются новые мощности и новые виды продукции. Тем не менее и на отечественном рынке сказываются глобальные факторы, оказывающие влияние на развитие мировой металлургии. Отраслевые аналитики полагают, что российскую сталелитейную отрасль ждет начало циклического спада. Помимо глобальных негативных факторов российским меткомпаниям могут добавить проблем и внутренние: инфляция расходов, высокая капиталоемкость добывающих активов, избыток предложения.

Список используемой литературы:

1. МЕТАЛЛОИНВЕСТ [Электронный ресурс] : [офиц. сайт] / Металлоинвест. - Режим доступа: <http://www.metallinvest.ru/>

2. В. Кондратьев. Глобальная металлургия: тенденции и перспективы развития / [Электронный ресурс] : [офиц. сайт] Перспективы. - Электрон. версия печ. публ. - Режим доступа:

http://www.perspektivy.info/rus/ekob/globalnaja_metallurgija_tendencii_i_perspektivy_razvitija_2011-03-18.htm

3. Экономический портал: федеральный образовательный портал [Электронный ресурс] : [офиц. сайт] / Экономический портал. - Режим доступа: <http://institutiones.com/industry/1331-o-sostoyanii-chnoj-matallurgii.html>

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИБЫЛИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Лукинчук Л. Д., студентка 4 курса
СТИ НИТУ «МИСис»

В процессе анализа использования прибыли нужно рассмотреть выполнение плана по использованию прибыли. Для этого фактические данные об использовании прибыли по всем направлениям сравниваются с данными плана и определяются причины отклонения от плана по каждому направлению использования прибыли.

Анализ формирования и использования фондов должен представить, за счет каких факторов и насколько изменилась общая сумма средств отчислений в фонды. Главными факторами, которые определяют размер отчислений в фонды накопления и потребления, могут быть изменение суммы чистой прибыли и коэффициента отчислений прибыли в соответствующие фонды. Для расчета их влияния можно использовать один из приемов детерминированного факторного анализа. Следом рассчитывается влияние факторов изменения чистой прибыли на размер отчислений в фонды предприятия.

Важнейшей задачей анализа является исследование вопросов использования средств фондов накопления и потребления. Средства этих фондов имеют целевое назначение, расходуются согласно утвержденным сметам. Фонд накопления используется прежде всего для финансирования затрат на внедрение новых технологий, расширение производства, его техническое перевооружение и т.д. Фонд потребления используется на индивидуальные (материальная помощь, вознаграждение по итогам работы за год, стипендии студентам,

стоимость путевок в санатории и дома отдыха, пособия по выходу на пенсию, частичная оплата питания и проезда и т.д.). Фонд социальной сферы можно использовать на коллективные нужды (проведение оздоровительных и культурно-массовых мероприятий, расходы на содержание объектов здравоохранения и культуры).

Анализ использования прибыли проводится в определённом порядке (рисунок 1):

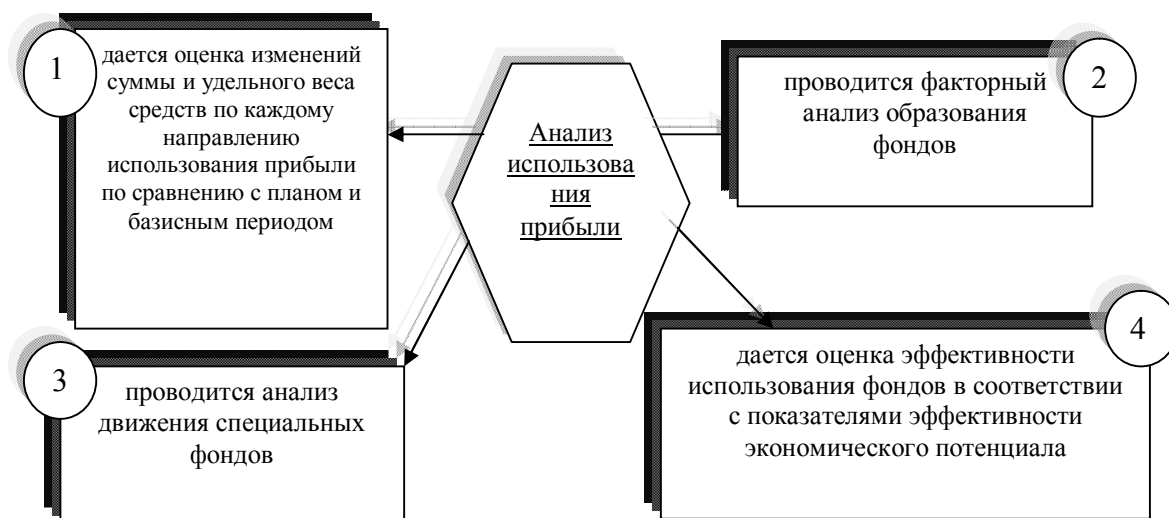


Рисунок 1. Анализ использования прибыли

В процессе анализа указывается соответствие фактических расходов расходам, предусмотренным сметой, выясняются причины отклонений от сметы по каждой статье, изучается эффективность мероприятий, проводимых за счет средств этих фондов. При анализе использования средств фонда накопления необходимо изучить полноту финансирования всех запланированных мероприятий, своевременность их выполнения и полученный эффект [1].

Получение прибыли, которое касается практически всех предприятий и фирм, связано с предпринимательской и производственной деятельностью. Реализация указанного источника вероятна только при соответствующих маркетинговых исследованиях рынка. Величина прибыли в этом случае зависит от создания конкурентных условий продажи товаров правильности выбора бизнеса, от структуры и величины издержек производства от объемов производств. [2]

Чиповская И. С. считает: «Прибыль получает тот, кто в предшествующий период смог обеспечить более высокую эффективность в сфере производства, продаже товаров, предвидении будущих событий, а убыток – неудачники, которые не смогли сориентироваться в мире неопределённости.»[3]

Механизм воздействия финансов на хозяйство, на его экономическую эффективность находится не в производстве, а в распределительных денежных отношениях. Характер их воздействия на производство зависит от того, насколько конкретная система распределения, методы и формы ее организации соответствуют объективным потребностям общества, уровню развития производительных сил, экономическим интересам государства, предприятий и каждого отдельного работника. При несоблюдении данного соответствия процесс повышения эффективности производства начинает сдерживаться.

Далее рассмотрим, куда уходит вся прибыль предприятия. Распределение и использование прибыли - сложный процесс, обеспечивающий как покрытие потребностей предпринимателей, так и формирование доходов государства. Механизм распределения прибыли должен быть построен так, чтобы всемерно способствовать повышению эффективности производства, стимулировать развитие новых форм хозяйствования.

Экономическую основу функционирования указанного механизма составляют элементы: форма собственности, которая определяет способы присвоения полученных благ; организационно-правовая форма предприятия, которая определяет способы распределения

прибылей и убытков; степень вмешательства государства (регулирование пропорций распределения через налоги, таможенную и др.); необходимость повышения эффективности производства.

Распределение прибыли осуществляется на основании принципов (рисунок 2):

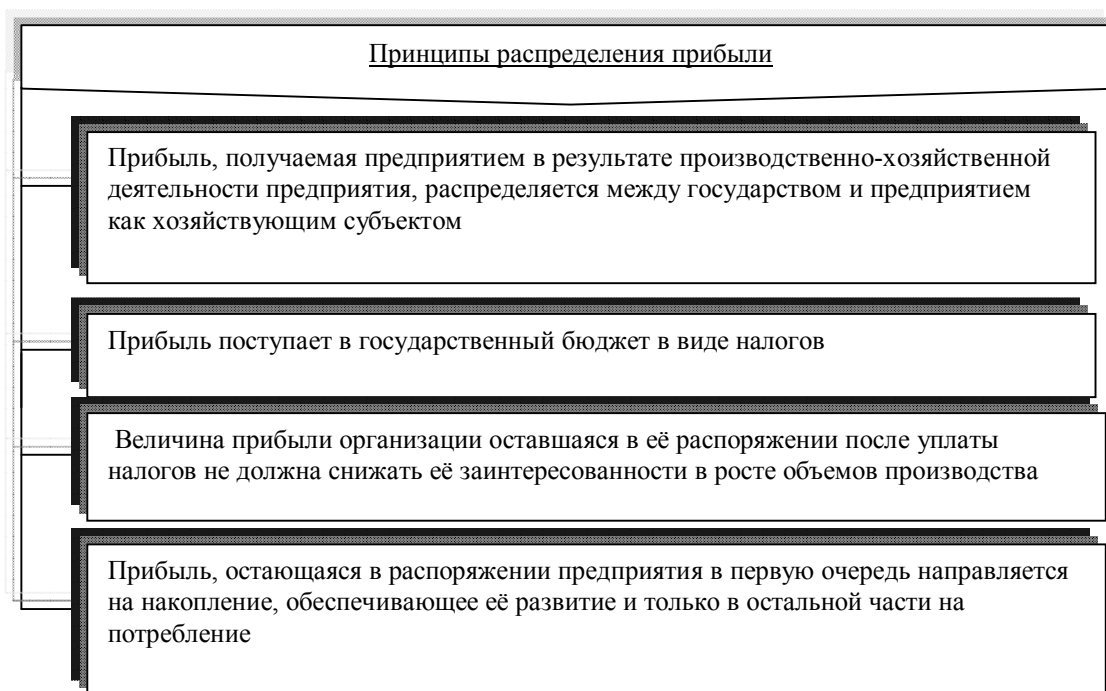


Рисунок 2. Принципы распределения прибыли

Прибыль, которая остается после отчислений и налогов, используется предприятием самостоятельно и направляется на дальнейшее развитие предпринимательской деятельности. Никакие органы, в том числе государство, не имеют права вмешиваться в процесс использования чистой прибыли предприятия. Рыночные условия хозяйствования определяют приоритетные направления собственной прибыли. Развитие конкуренции вызывает потребность расширения производства, удовлетворения социальных и материальных потребностей трудовых коллективов, его совершенствования. Хозяйствующий субъект самостоятельно определяет направления использования прибыли, если иное не предусмотрено Уставом [4].

Схемы распределения чистой прибыли:

$$1. \text{ предприятия: } ЧП = РФ + ФН + ФП, \quad (5)$$

где ЧП – чистая прибыль, РФ – резервный фонд, ФН – фонд накопления, ФП – фонд потребления.

$$2. \text{ товарищества: } ЧП = РФ + ФН + ФП + ПР, \quad (6)$$

где ПР - прибыль, распределенная между учредителями.

Чистый доход предприятия после уплаты налогов и отчислений (предпринимательский доход) используется для формирования:

- фонда потребления
- фонда развития (фонда накопления)
- резервного фонда

Наличие чистой прибыли, которая является создающей стимулирующие условия хозяйственного развития предприятий и фирм при переходе к рынку, является важным фактором последующего расширения и укрепления их коммерческой деятельности. Поэтому очень важным является вероятность правильно спланировать распределение прибыли.

Получение прибыли, возможно, за счет монопольного положения или уникальности продукта на рынке товара. Реализация данного источника возможна за счет удержания производства и сбыта, и постоянного обновления продукта. Но следует учитывать влияние

таких факторов, как антимонопольная политика государства и растущая конкуренция со стороны других субъектов.

Методы распределения прибыли должны способствовать решению задач (рисунок 3):

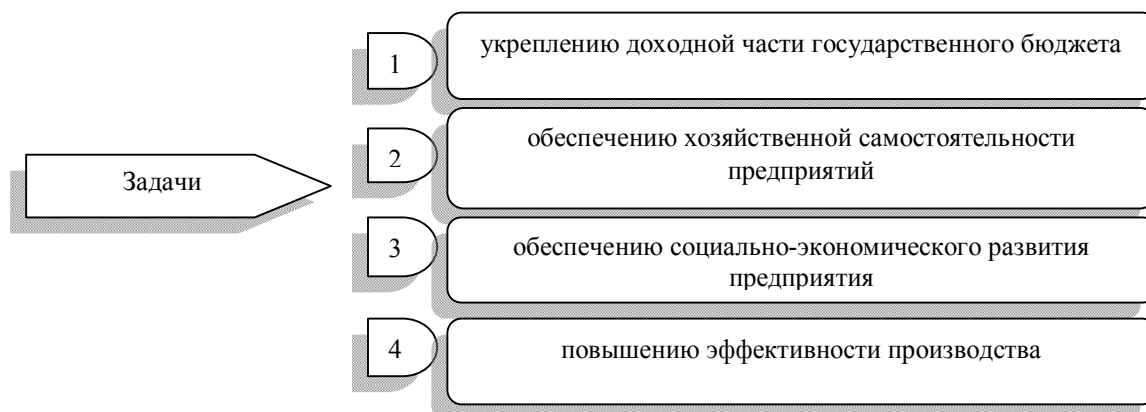


Рисунок 3. Задачи распределения прибыли

Первоочередными платежами из прибыли являются платежи в бюджет. Главным налогом стал налог на прибыль, который исчисляется по ставкам, утвержденным правительством. Уплата его осуществляется в виде авансовых платежей в размере одной трети квартального плана один раз в месяц. По окончании квартала исходя из фактического размера прибыли производится перерасчет. Другие налоги и сборы (налог на рекламу, налог на имущество, содержание жилищного фонда и объектов социально-культурного назначения, благоустройство, сбор на нужды образовательных учреждений и др.) уплачиваются за истекший квартал по установленным ставкам. [5]

Данные платежи обеспечивают формирование доходной части местного и федерального бюджетов. За несоблюдение порядка взимания налогов и сборов применяются штрафные санкции. Кроме этого, недовнесенные суммы налога на прибыль корректируются на учетную ставку Банка России, что приводит к значительному их росту.

Формирование фондов и резервов вышестоящих организаций (например, холдингов, концернов) за счет прибыли входящих в них организаций и предприятий осуществляется по нормативам, установленными вышестоящим органом управления. Нормативы имеют индивидуальный характер и зависят от экономической стратегии объединения, финансового положения организации.

Итак, чистая прибыль направляется в основном на погашение соответствующих кредитов, приобретение акций, прирост норматива собственных оборотных средств и погашение взятого для этого кредита, развитие производства, уплату процентов за кредит, мероприятия по охране природы, содержание объектов социально-культурного назначения, облигаций других предприятий и др. Данные направления использования прибыли предприятия определяют самостоятельно и финансируют из образуемых на предприятиях фондов, но, однако, они так же могут иметь и другие источники образования. Названия фондов и их количество определяются предприятиями самостоятельно, как правило, это фонд социального развития, фонд накопления, фонд материального поощрения, фонд развития производства, резервный фонд или фонд потребления. Нормативы отчисления от прибыли в эти фонды устанавливаются самими предприятиями.

Список используемой литературы:

1. Ковалёв, А. И. Анализ хозяйственного состояния предприятия. / А. И. Ковалёв. - Изд. 3-е, испр. и доп. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2008. –415 с.
2. Вестник академии №3, 2010 - 42с.
3. Чиповская И. С. Труды Дальневосточного государственного технического университета Издательство Дальневосточный федеральный университет, 2001 с.169-182.

4. Калинина А. П., Экономический анализ: учебник / А. П. Калинина, Н. В. Войтоловский, И. И. Музурова. М.: Юрайт, 2010 - 507 с.
5. Бурмистрова, Л.М. Финансы организаций (предприятий) [Текст] /Л.М.Бурмистрова. - М.: Инфра-М, 2010. - 240 с.

РОССИЙСКИЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПОСЛЕ ВСТУПЛЕНИЯ В ВТО

Могильнер Е.М., студентка 3 курса,
научный руководитель: Илларионова Е.А., ассистент
СТИ НИТУ «МИСиС»

Всемирная торговая организация (ВТО) — международная организация, созданная 1 января 1995 года с целью либерализации международной торговли и регулирования торгово-политических отношений государств-членов. ВТО является преемницей Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), заключенного в 1947 году и на протяжении почти 50 лет фактически выполнявшего функции международной организации.

Президент РФ, Владимир Владимирович Путин, выступая с отчетом в Государственной Думе 12 апреля 2012 года, подчеркивал: «Многие эксперты, подавляющее большинство экспертов, считают, что нам не модернизировать нашу экономику без вступления в ВТО»[1].

Российская федерация стала членом ВТО 22 августа 2012 года.

Ранее российское правительство не было уверено, имеет ли смысл присоединиться к влиятельному международному клубу, который бы «связал руки» в экономической политике: большинство экспорта из России – это сырье, которое не регулируется тарифными соглашениями ВТО. Но Россия стремится изменить свою экспортную палитру, практически полностью состоящую из сырьевых ресурсов, и перейти к более диверсифицированной и наукоемкой структуре экспорта.

Специалисты констатируют, что членство в ВТО не только повысит экономическую привлекательность страны и привлечет в Россию иностранные инвестиции, но также позволит высокотехнологичным компаниям импортировать комплектующие и электронные компоненты, не платя непомерные ввозные пошлины. В результате можно ожидать резкого роста эффективности российских IT-компаний и увеличения числа инновационных проектов в отрасли.[2]

Дискуссия, которая ведётся лидерами индустрии, касается присоединения к Соглашению об Информационных Технологиях (ИТА). ИТА снимает заградительные барьеры на пути импорта информационных и телекоммуникационных технологий, включая большой спектр «железных» электронных компонентов.

По условиям ИТА, ввозные пошлины и любые другие заградительные тарифы для ввоза электронных компонентов должны быть устранены. Российское правительство дало понять, что оно готово пойти на условия ИТА, как часть процесса по присоединению к ВТО.[3]

По данным Минэкономразвития РФ объем сегмента информационных технологий в 2013 году составит 732 миллиарда рублей, что выше прошлогоднего результата на 6,7%, составившего 648,6 миллиарда рублей. Эти данные приводятся в прогнозе социально-экономического развития страны на 2013 год и плановый период 2014-2015 годов, представленным ведомством. В документе указывается, что при развитии экономики по оптимистичному сценарию в 2015 году ёмкость IT-рынка вырастет более чем в 1,3 раза по сравнению с 2011 годом — до 1,067 триллиона рублей. [4]

«Присоединение к ИТА приведет к устранению существующего таможенного оформления высокотехнологичных товаров – а это основной барьер на пути их свободного

ввоза в Россию, - отмечает Валентин Макаров, президент Некоммерческого Партнерства Разработчиков ПО РУССОФТ. – Такая мера приведет к сокращению дисбаланса между таможенными тарифами на комплектующие и на конечные продукты (тарифы на комплектующие несравнимо выше, чем те, которые применяются к готовой продукции информационных технологий). Также присоединение приведет к значительному упрощению таможенных норм и процедур, которые приходится проходить при импорте компонентов «железа»[5]. В результате этих мер производство ИТ-компонентов в России станет экономически оправданным. Такие положительные результаты были достигнуты, когда разработка ПО на экспорт была исключена из сферы контроля таможни и классифицирована как трансграничное оказание услуг.

Если разобраться в истории развития российской электронной промышленности со времен дефолта 1998 года, то можно увидеть, что после распада Советского Союза до начала 2000-х годов наблюдался сильный спад в развитии индустрии.

Постепенный поворот государства «лицом» к проблемам отечественной электронной отрасли начался в середине 2000-х годов. Так, уже в 2006 году предприятиями радиоэлектронного комплекса выполнялось 150 научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) по федеральным целевым программам, государственным заказчиком которых являлось Федеральное агентство по промышленности, и 15 НИОКР по другим федеральным целевым программам.

В 2008 году темпы роста микроэлектроники в России были около 25 %, а в 2009 году — около 15 %, что превышало темпы роста других отраслей российской промышленности. В 2010 году замминистра промышленности и торговли России Ю. Борисов заявил, что реализация стратегии правительства России в области микроэлектроники сократила технологическое отставание российских производителей от западных до 5 лет (до 2007 года это отставание оценивалось в 20-25 лет)[3].

Российская группа предприятий «Ангстрем» и компания «Микрон» являются одними из крупнейших производителей интегральных схем в Восточной Европе. Около 20 % продукции «Микрона» экспортируется.

В октябре 2009 года была учреждена компания «СИТРОНИКС-Нано» для работы над проектом по созданию в России производства интегральных схем размером 90 нм. Её продукцию можно использовать для выпуска sim-карт, цифровых телеприставок, приемников «Глонасс» и др. Стоимость проекта составит 16,5 млрд рублей.

К концу 2010 года в России было начато производство чипов по технологии 90 нм, используемых, в частности, в мобильных телефонах российского производства. В 2011 году начато производство чипов по процессу 45-65 нм.[4]

Анализ результатов развития российской электронной промышленности за последние 15 лет, позволило выяснить, что присоединение к соглашению ИТА в рамках ВТО не может ухудшить ситуацию. Мы считаем, что отмена таможенных пошлин на электронные компоненты даст российской высокотехнологичной отрасли в целом такие преимущества, по сравнению с которой трудности, которые возникнут в связи с присоединением к ИТА у производителей полупроводникового оборудования, достаточно незначительны.

Резюмируя сказанное, отметим, что в результате увеличения потока иностранных товаров, услуг и инвестиций на российский рынок появятся условия для повышения качества и конкурентоспособности отечественной продукции.

Список используемой литературы:

1. Стенограмма отчета В.В. Путина в Государственной Думе 2012 год, 12 апреля// <http://www.rg.ru/sujet/4592/index.html>

2. РУССОФТ: Вступление в ВТО пойдет на пользу российской ИТ-индустрии // <http://www.russoft.ru/tops/1332>

3. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2013 год и плановый период 2014 и 2015 годов// Министерство экономического развития РФ, 20 сентября 2012 год

4. Интервью Валентина Макарова газете «Ведомости» 2013 год, 6 марта// <http://www.comnews.ru/node/70589>

5. Радиоэлектронная промышленность в России// <http://rosrep.ru/>

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

Шейна К.П., студентка 4 курса,
научный руководитель: Новикова О.А., ассистент
СТИ НИТУ «МИСиС»

Научное сообщество страны выполняет ориентирующую функцию в жизнедеятельности населения, а научный комплекс в целом обеспечивает развитие экономики на основе модернизации и смены технологий. Интенсивность инновационной деятельности сегодня во многом отражается на уровне экономического развития: в условиях усиливающейся конкуренции на мировой арене выигрывают именно те страны, которые обеспечивают благоприятные условия для инновационной деятельности.

По определению, данному в «Концепции инновационной политики Российской Федерации на 2005-2015 годы», инновация - конечный результат инновационной деятельности в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности. [1]

Успех инновационной деятельности в значительной степени определяется формами ее организации и способами финансовой поддержки. Источниками финансирования инновационной деятельности могут быть государство, предприятия, малый инновационный бизнес, инвестиционные и инновационные фонды, органы местного самоуправления, частные лица и т. д. Все они участвуют в хозяйственном процессе и тем или иным образом способствуют развитию инноваций. [2]

Роль и место науки в обществе существенно зависят от уровня развития общественного сознания, информированности населения о возможностях применения результатов научно-технической деятельности для решения социально-экономических задач, а также реально полученных практических результатов такого применения. Так, в настоящее время на долю современных технологий, продукции, оборудования в развитых странах приходится более 70% прироста ВВП. [3]

Однако на сегодняшний день общее состояние инновационных процессов в экономике нашего государства нельзя признать удовлетворительным: практически по всем составляющим тенденции в сфере инновационной деятельности российской экономики не соответствуют тенденциям мировой системы хозяйствования. Недостаточно разработаны основополагающие методологические и методические вопросы, также не в полной мере используется научно-технический и образовательный потенциал России, инновационная активность российских предприятий сегодня остается на невысоком уровне. В целом инновационная деятельность находится на крайне низкой ступени развития, и для изменения этого состояния потребуются целенаправленные усилия со стороны государственных органов и всех хозяйствующих субъектов. Это объективно требует теоретического анализа тенденций развития инновационной деятельности, степени ее влияния на экономический рост, выяснения ее противоречий, оказывающих влияние не только на экономические результаты непосредственных производителей инновационного продукта, но и на темпы инновационных преобразований.

Существует не только необходимость кардинального изменения уровня оплаты и оснащенности инновационной деятельности, но и изменения сложившегося общественного сознания. Это, в свою очередь, предполагает переориентацию сферы инновационной деятельности и структурных преобразований экономики в прогрессивном направлении и приведение ее к требованиям, диктуемым проблемами современного состояния цивилизации, таких как высокая экологическая напряженность, исчерпание традиционных ресурсов, необходимость гармоничного освоения территории.

С этой точки зрения насущной для нашего государства становится проблема степени воздействия инновационных факторов на темпы экономического роста и формирование макроэкономических условий, способствующих активному развитию этих факторов.

Россия, имея очевидные конкурентные преимущества, состоящие не только в природных богатствах и многоотраслевой промышленности, но и в научно-техническом потенциале и квалифицированных кадрах, располагая научной базой, занимает на мировом рынке гражданской наукоемкой продукции лишь 0,3%. [3]. Сложившаяся ситуация требует активных действий, направленных на активизацию инновационной деятельности в стране.

Все промышленно развитые страны создали соответствующие их национальным интересам инновационные сферы, позволяющие, прежде всего, быстро осваивать результаты собственных разработок либо приобретенные патенты и лицензии. Фирмы и компании развитых стран получают значительные налоговые льготы, льготные кредиты и субсидии на выполнение НИОКР, освоение и начальное тиражирование новшеств (на период до 3 лет). Это позволяет развитым странам с опорой на науку и новые технологии формировать и отстаивать свои цели и национальные интересы, решать вопросы национальной безопасности и роста благосостояния, содействовать гармоничному развитию общества, заботиться об интересах будущих поколений и решать проблемы экологии.

Согласно пакету документов, входящих в «Основы политики России в области развития науки и технологий на период до 2015 г. и дальнейшую перспективу», одной из основных мер государственного стимулирования научной, научно-технической и инновационной деятельности в приоритетных направлениях развития науки, технологий и техники является стимулирование развития малого научно-технического и инновационного предпринимательства. В первую очередь Концепция рассчитана на дальнейшее развитие имеющегося в России инновационного потенциала.

Особым объектом науки федерального значения в РФ является Государственный научный центр. Статус государственного научного центра присваивается Постановлением Правительства РФ научным организациям, предприятиям, высшим учебным заведениям, имеющим уникальное опытно-экспериментальное оборудование и высококвалифицированные кадры.

Результаты таких научных исследований получают международное признание. Эти организации пользуются особой поддержкой. Государственные научные центры освобождаются от уплаты налога на добавленную стоимость при приобретении материалов, оборудования, покупных изделий, услуг сторонних организаций, необходимых для выполнения программ, финансируемых из средств федерального бюджета; импортных таможенных пошлин и др.

Одним из важнейших вопросов, возникающих при рассмотрении источников финансирования инновационной деятельности, является принцип распределения инвестиций между центром и регионами, а также внутри регионов. Для инвестиционного процесса в экономике России территориальный аспект функционирования, регулирования и управления имеет исключительное значение. Именно в регионах реализуется большинство инновационных программ, но не все из них в состоянии самостоятельно покрыть расходы, связанные с инновационной деятельностью. [4]. Также необходимо принять во внимание резкую дифференциацию регионов с точки зрения инвестиционной ситуации. Принципы организации финансирования должны быть ориентированы на множественность источников финансирования и

предполагать быстрое и эффективное внедрение инноваций с их коммерциализацией, обеспечивающей рост финансовой отдачи от вложений.

Таким образом, в рыночной экономике инновации представляют собой эффективное средство конкурентной борьбы, так как ведут к созданию новых потребностей, снижению себестоимости продукции, притоку инвестиций, повышению имиджа производителя новых продуктов, открытию и захвату новых рынков, в том числе и внешних.

Список используемой литературы:

- 1 Инвестиции и инновации: Словарь-справочник / Под ред. Бора. М., 2006.
- 2 Калинин М. Я. Инвестиции в инновации. М.: ЮНИТИ, 2008.
- 3 Наука России в цифрах - 2009: Статистический сборник. М., ЦИСН, 2009.
- 4 Региональная экономика / Под ред. Проф. Н. Г. Кузнецова, проф. С. Г. Тяглова. Спб.: Феникс, 2007.

ИННОВАЦИИ КАК ОСНОВА МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Никитина В.Е., студентка 4 курса,
научный руководитель: Новикова О.А., ассистент
СТИ НИТУ «МИСиС»

В современных условиях человечество в своем развитии вступило в стадию создания постиндустриальной экономики, главную роль в которой играют информационные технологии, компьютеризированные системы, высокие производственные технологии и основанные на них инновационные технологии, инновационные системы, инновационная организация различных видов деятельности. Конечным результатом создания постиндустриальной экономики должно стать формирование инновационной экономики, которая, в соответствии с поставленными Президентом Российской Федерации задачами, является стратегическим направлением развития экономики России [1].

Создание новых знаний и технологий и их использование в интересах социально-экономического развития государства определяют роль и место страны в мировом сообществе и уровень обеспечения национальной безопасности. В развитых странах 80-95% прироста валового внутреннего продукта приходится на долю новых знаний, воплощенных в технике и технологиях, т. е. в этих странах развивается инновационная экономика [2].

Основными целями инновационной деятельности являются минимизация себестоимости продукции и повышение качества технологических, организационных и кадровых решений.

Выбор оптимальной модели инновационной стратегии в России осложняется многими факторами. В их числе - отсутствие реальных конкурентных отношений, падение объемов производства, инфляционный фактор, необходимость взвешенных подходов к конверсии оборонной промышленности и привлечению иностранных инвестиций.

Законодательное регулирование экономического механизма инновационной деятельности носит фрагментарный характер. Многие законодательные нормы, определяющие важнейшие организационно-правовые и экономические компоненты этой деятельности отсутствуют, что не может не служить серьезным препятствием осуществлению эффективной государственной научно-технической политики [3].

Важным средством экономического стимулирования инновационной деятельности является налоговая политика. По крайней мере, в течение последних сорока лет она рассматривается зарубежными и отечественными специалистами как один из наиболее эффективных инструментов в системе косвенных стимулов повышения эффективности инновационной деятельности. Однако, если за рубежом различные варианты концепции стимулирующего характера налоговой политики неизменно находили и находят

законодательное закрепление, то в отечественной законодательной практике косвенные стимулы получили отражение лишь в последние годы. Российская система налогообложения содержит лишь элементы системы налоговых льгот для стимулирования некоторых видов инновационной деятельности [1].

Законодательства о промышленной собственности развитых капиталистических стран содержат детальное регулирование вопросов передачи технологии (например, уступки патентов или предоставление на них лицензий), возможности использования патентов в качестве предметов залога. Причем делается это в отдельных главах соответствующих законов. Такое регулирование имеет в условиях рыночной экономики первостепенное значение, поскольку речь идет о рамках вытекающих из патента взаимных прав и обязанностей участников хозяйственного оборота.

В системе государственного стимулирования инновационной деятельности прямые формы (субсидии, займы, дотации) сочетаются с менее эффективными, как считают многие специалисты, косвенными формами финансовой поддержки инновационного процесса - налоговыми льготами, льготными кредитами и амортизационными списаниями. Все это целенаправленно увеличивает финансовые ресурсы малого сектора экономики для модернизации и обновления производства [2].

Практика показала, что уровень развития инновационной сферы (науки, технологий, наукоемких отраслей) создает основу устойчивого экономического роста, определяет границы между богатыми и бедными странами. Поэтому формирование национальных инновационных систем является главным фактором долгосрочного роста экономики России [4].

Список используемой литературы:

1. Краюхин Г.А. Инновации, инновационные процессы и методы их регулирования: сущность и содержание. [Текст] / Г.А. Краюхин, Л.Ф. Шайбакова. - СПб: СПб. ГИЭА, 2007. - 329 с.
2. Балаян Г.Г. Организационно-экономические проблемы управления инновационной деятельностью в новых хозяйственных условиях. Учебное пособие. [Текст] / Г.Г. Балаян, Е.Х. Калугина, И.И. Комков. - М.: Финансы и статистика, 2008. - 296 с.
3. Корчагин Ю.А. Проблемы формирования инновационного сектора экономики РФ и регионов. [Текст] / Ю.А. Корчагин - Воронеж: РНЦИЭ, 2009. - 193 с.
4. Исмаилов, Т.А. Инновационная экономика - стратегическое направление развития России в XXI веке. [Текст] / Т.А. Исмаилов, Г.С. Гамидов // Инновации. - 2008. - №1. - С. 20 - 26.

АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КМАПЖС НА РЫНКЕ СТРОЙМАТЕРИАЛОВ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Овсепян А.А., студентка 4 курса,
научный куратор: Самарина В.П., д.э.н. проф.
СТИ НИТУ «МИСиС»

В настоящее время проблема повышения конкурентоспособности строительных организаций, работающих в сфере жилищного строительства, становится все более актуальной и требует совершенствования и адаптации к принципиально меняющейся ситуации на рынке жилья. Актуальность проблем повышения конкурентоспособности строительных организаций определяется несколькими причинами. Во-первых, усилением конкурентной борьбы на данных рынках. Во-вторых, изменением государственной политики, направленной на повышение доступности жилья для большего количества

граждан. И, в-третьих, ростом потребностей потенциальных покупателей жилья, которые все в большей степени не приемлют прежний уровень его качества.

На повышение конкурентоспособности могут повлиять многие факторы, часть из которых относятся к управляемым и могут быть изменены организациями. К их числу относится и управление качеством строительной продукции. Практический опыт повышения качества, имеющийся в зарубежных странах, показал его высокую эффективность для повышения конкурентоспособности строительных организаций. Однако, стремление отечественных строительных организаций повысить качество жилья в большинстве случаев не дает ощутимого эффекта. Одной из основных причин этого является то, что они имеют слабую ориентацию на соблюдение одного из важнейших принципов TQM и МС ИСО 9000 - ориентация на потребности потребителей жилья. Слабая способность учитывать в своей деятельности потребности рынка обуславливается отсутствием практического инструментария для достижения данной цели.

Положение Белгородской области по вводу жилых домов в отрасли характеризуется следующими показателями: в 2008 году в области за счёт всех источников финансирования введено 1112,6 тыс. кв. м. общей площади жилых домов. По объёму введенного жилья в расчете на 1000 человек населения (737,7 кв. метра) область занимает второе место после Московской области. В городе Старый Оскол работают 15 строительных предприятий. Более половины из них занимаются строительством жилых домов. Учитывая, что жилье дорожает, основным факторам, влияющим на рост цены, прежде всего, является постоянное подорожание основных строительных материалов и энергоносителей.

Основной вид деятельности предприятия: жилищно-коммунальное и промышленное строительство, выпуск строительных материалов и конструкций, проектирование, торговля.

Объем работ, выполненных КМАПЖС по виду деятельности «Строительство», в 2008 году составил 4528,1 млрд.рублей, или 112, 8% к уровню на 2007. Положение акционерного общества по строительству и вводу общей площади жилья в отрасли в 2004-2008 гг. оценивается по следующим показателям, в м2:

2004 год - 0,13%,

2005 год - 0,11%,

2006 год - 0,12%,

2007 год - 0,10 %,

2008 год - 0,13 %.

В 2008 году в рамках национального проекта: «Доступное жилье - гражданам России», КМАПЖС осуществлялось строительство микрорайона «Северный» проектной мощностью 247,0 тысяч кв. метров со средней площадью квартиры - 55,5 кв. метров с полной инженерной инфраструктурой, который возводится в панельном исполнении с повышенной тепло и звукоизоляцией, улучшенной планировкой квартир, остеклением балконов и лоджий, индивидуальным цветовым решением фасадов для каждого дома, с полной отделкой квартир и микрорайон Степной, проектной мощностью 315,4 тысяч кв. метров, который застраивается элитными и комфортными домами в кирпичном и кирпично-монолитном исполнении. Доля введенного ОАО «КМАпроектжилстрой» жилья составляет 40% от общего ввода жилья по городу. Объем производства некоторых видов продукции в 2008 году уменьшился, по сравнению с 2007 годом. Однако выпуск основных видов продукции необходимых для строительства увеличился, что может свидетельствовать о росте объемов производства. Таким образом, оценка и анализ деятельности ОАО «КМАпроектжилстрой» с позиции эффективного управления его конкурентоспособностью является весьма востребованным. Был проведен анализ деятельности ОАО «КМАПЖС». Анализ рынка и внешнего окружения показал, что анализируемое предприятие занимает большую долю на рынке строительной деятельности в городе Старый Оскол.

В результате анализа внутренней среды предприятия были выявлены положительные тенденции в его развитии: организация производства на принципах специализации, высокая квалификация кадров, рост производительности труда и его фондооснащенности, прирост

стоимости имущества, повышение финансовой устойчивости и платежеспособности, оживление деловой активности. Сумма основных средств ежегодно увеличивается, что может свидетельствовать об увеличении производственной мощности предприятия, а также о техническом перевооружении, либо модернизации производства. Следовательно, именно эта проблема требует первостепенного решения.

Предприятие развивается успешно, но существует конкуренция, многие российские предприятия, конкурирующие на строительном рынке, еще не готовы к активному ведению конкурентной борьбы. В настоящее время отсутствует единый методический подход к обеспечению конкурентоспособности предприятий. Основными причинами этого является недостаточная проработка теоретических основ обеспечения конкурентоспособности, отсутствие у предприятий эффективных управленческих и организационно-экономических механизмов реагирования на изменения внешней и внутренней среды предприятия.

Список используемой литературы:

1. Бюллетень Недвижимости <http://www.bn.ru/news/2013/02/06/101131.html>
2. <http://www.kmapjs.ru/pages/rus/about/kma-1.php>
3. Савицкая Т.В. Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия. - Минск: Новое знание. 2000

РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМЫ ЗАМОЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Никитина В.Е., студентка 4 курса,
научный руководитель: Самарина В.П., д.э.н., проф.
СТИ НИТУ «МИСиС»

Одной из коренных социально-экономических проблем современного этапа развития российского общества является проблема безработицы. Безработица влечет за собой расточение в огромных масштабах его главной производительной силы - рабочей силы, существенное сокращение потенциального валового продукта и национального дохода страны, значительные производительные расходы государства (или, точнее, средств налогоплательщиков) на выплату пособий по безработице, переквалификацию безработных и их трудоустройство. Очевидно, что при неполном использовании имеющихся ресурсов рабочей силы экономическая система работает, не достигая границ своих производственных возможностей, и ни о каком подъеме экономики в стране не может быть и речи [1].

Состояние рынка труда в России на сегодняшний день характеризуется довольно высоким уровнем безработицы, низким размером реальной заработной платы, несоответствием структуры спроса и предложения, большим количеством неэффективных рабочих мест и другими особенностями, которые приводят к тому, что в большинстве случаев работа по найму не в состоянии выполнять свою основную функцию - удовлетворение материальных и нематериальных потребностей. Самозанятость в современной экономике становится не только способом снижения уровня безработицы на рынке труда, но и одним из направлений решения социально-экономических проблем населения. Именно самозанятость, будучи переходной формой от наемного труда к предпринимательству, является основой для формирования среднего класса. Мировой опыт говорит о том, что ни правительство, ни крупный бизнес ни в одной стране не в состоянии создать достаточное количество рабочих мест. Поэтому упор необходимо делать на развитие мелкого и среднего бизнеса, основанного на самозанятости [2].

Цель государства – это снижение уровня безработицы и повышение благосостояния населения. А применяемые средства можно охарактеризовать китайской пословицей: «Хочешь накормить человека, не давай ему рыбу – дай ему удочку». То есть те, кто лишился

работы или не может её найти, могут получить от правительства помощь в открытии собственного дела. В рамках программы самозанятости проводятся консультации специалистов по экономическим и юридическим вопросам организации бизнеса. А главное, есть возможность получить около 60 тысяч рублей, в качестве стартового капитала собственного дела. Эти деньги выплачиваются единовременно и не являются кредитом [3].

Государство, не в последнюю очередь, ставит перед собой задачи по решению проблем безработицы и бедности в нашей стране. Причем среди путей решения, ищет наиболее перспективные с точки зрения будущего экономического развития. Так, уже несколько лет, работает правительственная программа «Помощи самозанятости населения». На реализацию данной программы у правительства заложены средства и государство заинтересовано в развитии малого и среднего бизнеса во всех регионах. В данный процесс внес свои коррективы мировой финансовый кризис – безработных стало больше, государство стало больше нуждаться в реанимации экономики, снизилась конкуренция в большинстве сфер бизнеса. И именно сейчас видится наиболее оптимальное время для начала собственного дела. Так что главным в нынешнее время является инициатива самих граждан, которым необходимо преодолеть опасения, и заручившись поддержкой государства, начать свое прибыльное дело и таким образом, обеспечить себя и помочь экономическому развитию страны [4].

Список используемой литературы:

1. А.И. Рофе, Б.Г.Збышко, В.В.Ишнин “Рынок труда, занятость населения, экономика ресурсов для труда” М.:2008, с. 135
2. Шурус А. Становление системы поддержки малого предпринимательства в России // Российский экономический журнал, № 5-6, 2008,с. 94
3. Афанасьев В. Малый бизнес: проблемы становления. - 2009. - № 2, -- С. 60
4. Малое предпринимательство заявляет о себе // Российский экономический журнал. - 2008. - № 4. - С.34

О РЕАЛИЗАЦИИ ОБЛАСТНОЙ ДОЛГОСРОЧНОЙ ЦЕЛЕВОЙ ПРОГРАММЫ «СОЦИАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА ПОЖИЛЫХ ЛЮДЕЙ В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ НА 2011-2013 ГОДЫ»

Паршина Ю.А., студентка 4 курса,
научный руководитель: Самарина В.П., д.э.н., проф.
СТИ НИТУ «МИСиС»

Согласно классификационной модели ООН, государство считается «старым», если доля лиц старше 65 лет превышает 7%. В нашей стране уже в 2004 году доля людей, перешагнувших этот возрастной рубеж, составляла 17,8%, что лишь немного ниже показателей западных стран. Сегодня разница в продолжительности жизни между мужчинами и женщинами в России самая существенная среди стран, публикующих статистику смертности[1].

Увеличение численности пожилых людей и ранний выход на пенсию способствовали тому, что старость стала восприниматься как социальная проблема. О том, что проблемы адаптации пожилых людей носят именно социальный характер, а не обусловлены исключительно возрастными особенностями[2].

Механизмы конструирования образов старости в современном обществе обусловлены утилитаристскими подходами к телесности с упором на визуальные характеристики, трудовой этикой с доминированием ценностей материального порядка, в рамках которой наиболее успешными считаются индивидуалистически ориентированные стратегии поведения, и, как следствие, утратой в социальных процессах моральной составляющей.

В подобной системе ценностей самоопределение на основе визуальных характеристик создаёт кризисную ситуацию, когда пожилые люди вынуждены лишь «пассивно иллюстрировать приписываемые им черты». Возникает образ «исчерпанного человека, не могущего стать другим», все способности и достижения которого непременно дополняются общей оценочной характеристикой «бесперспективность» [3]. Старики воспринимаются как угасающие, а не меняющие образ жизни. В результате старость представляется «мумифицированной» прежде всего в социальном смысле, вытесняется на периферию общественной жизни, широкое распространение находят эйджистские практики. Особенно часто негативные геронтологические стереотипы влияют на отношение руководителей к пожилым подчинённым. Внушаемая обществом «ущербность» пожилого человека нередко становится непреодолимым препятствием в его самореализации. Не случайны попытки «бегства» от старости с помощью маскировки её визуальных последствий (косметика, пластическая хирургия) [4].

Внимание общества и государства приковано к сфере экономической проблемы старости, в то время как комплекс проблем самоидентичности, организации досуга, межпоколенческих взаимоотношений остаётся вне сферы внимания. Парадокс сегодняшнего стереотипа пожилого человека заключается в том, что его считают достаточно старым, чтобы прекратить активную трудовую и социальную деятельность, но в то же время достаточно молодым, чтобы все свои проблемы решать самостоятельно, без помощи общества [5].

Я считаю, что мы не должны оставлять без внимания проблему социализации пожилых людей. Ведь, если человек достиг возраста по социальным меркам которого его надо отправлять на заслуженный отдых, это еще не значит что пенсионер ни на что не способен. Но в современном обществе происходит обратная ситуации, пожилого человека просто выкидывают из обоймы общественной жизни.

Конечно, сейчас создаются множество клубов по интересам для пенсионер, так сказать для поддержания морального духа, но это по моему мнению не совсем то направление в котором должно двигаться общество.

Для Белгородской области, которая является довольно перспективной в сфере новшеств, я предлагаю создать организацию по работе с пенсионерами. Эта программа будет чем-то напоминать проект «Бабушка напрокат», только более разработанной. Суть ее будет заключаться в следующем. Необходимо будет создать организацию, куда будут приходить пенсионеры, желающие поучаствовать в программа. Им будут предложены специальные анкеты, которые будут содержать ряд необходимых вопросов, таких как возраст, образование, стаж работы, увлечения и так далее. На основании поданных заявок и полученных данных, будет создана база участников. Далее к работе приступают специалисты, которые ищут семьи нуждающиеся в присмотре за ребенком. Семья так же подает заявление на участие в проекте и выбирает при помощи интернета в базе подходящую кандидатуру, устраивающую по всем критериям. Пенсионер своего рода входит в семью и занимается ребенком. Занятия могут заключать в себе к примеру, забрать малыша из школы и привести домой, так как родители не могут этого сделать в силу своей занятости; отвести ребенка на какой-либо кружок или в секцию и соответственно забрать его от туда; помочь в выполнении домашнего задания; если пенсионер бывший преподаватель иностранного языка, то помочь ребенку освоить иностранный язык.

Таким образом семья получает человека на которого может положиться в плане воспитания и присмотра. А пенсионер чувствует нужность семье, так как родные внуки и дети зачастую живут далеко.

В современном быстро развивающемся обществе особенно значимой становится поддержка пожилых людей методами социальной политики как способ ухода от риска межпоколенческих конфликтов, фактор их интеграции в общество. С помощью этой простой программы, мы сможем дать социальную поддержку пенсионерам, показать, что они важны для нас.

Список используемой литературы:

1. Збарская И.А. Демографическая ситуация в России на пороге XXI века и необходимость переписи населения // Вопросы статистики. 2000. №4. – с. 28-34.
2. Образцов И.В., Соловьёв С.С. Социальные проблемы бывших кадровых военнослужащих // Социс. 1998. №4. – с. 15-23.
3. Елютина М.Э., Чеканова Э.Е. Социальная геронтология. Саратов: СГТУ, 2001. -136 с.
4. Елютина М.Э. Социальная интеграция: возрастной аспект // Интеграционные процессы в современном обществе. Саратов: Аквариус, 2003. – с. 57-72.
5. Медведева Г.П. Введение в социальную геронтологию. Воронеж: Модэк, 2000. –с. 51-64.

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ОБРАЗОВАНИИ

Овсепян А.А., студентка 4 курса,
научный руководитель: Новикова О.А., ассистент
СТИ НИТУ «МИСиС»

В настоящее время в нашей стране происходят существенные изменения в национальной политике образования. Одной из задач современной школы становится раскрытие потенциала всех участников педагогического процесса, предоставление им возможностей проявления творческих способностей. Решение этих задач невозможно без осуществления вариативности образовательных процессов, в связи с чем появляются различные инновационные типы и виды образовательных учреждений, которые требуют глубокого научного и практического осмысления.

Современная школа – это результат огромных перемен, произошедших в системе отечественного образования за последние годы. В этом смысле образование не просто часть социальной жизни общества, а её авангард: вряд ли какая-то другая её подсистема в той же степени может подтвердить факт своего поступательного развития таким обилием нововведений и экспериментов.

Изменение роли образования в обществе обусловило большую часть инновационных процессов. Безусловной ориентацией образования были формирование знаний, навыков, информационных и социальных умений (качеств), обеспечивающих «готовность к жизни», в свою очередь, понимаемую как способность приспособления личности к общественным обстоятельствам. Теперь образование больше ориентируется на создание таких технологий и способов влияния на личность, в которых обеспечивается баланс между социальными и индивидуальными потребностями, и, которые, запуская механизм саморазвития (самосовершенствования, самообразования), обеспечивают готовность личности к реализации собственной индивидуальности и изменениям общества. Многие образовательные учреждения стали вводить некоторые новые элементы в свою деятельность, но практика преобразований столкнулась с серьезным противоречием между имеющейся потребностью в быстром развитии и неумением педагогов это делать. Чтобы научиться грамотно развивать школу, нужно свободно ориентироваться в таких понятиях, как «новое», «новшество», «инновация», «инновационный процесс», которые отнюдь не так просты и однозначны, как это может показаться на первый взгляд.

Однако со временем встала проблема оценки качественных характеристик инновационных изменений во всех сферах общественной жизнедеятельности, но определить эти изменения только в рамках экономических теорий невозможно. Необходим иной подход к исследованию инновационных процессов, где анализ инновационных проблем включает в себя использование современных достижений не только в области науки и техники, но и в сферах управления, образования, права.

Поиски решения педагогических проблем инноватики связаны с анализом имеющихся результатов исследования сущности, структуры, классификации и особенностей протекания инновационных процессов в сфере образования. Позиций системно-деятельностного подхода, дают возможность анализировать не только отдельные стадии инновационного процесса, но и перейти к комплексному изучению нововведений.

Несомненно, все инновационные начинания сталкиваются с массой трудностей. Одна из самых значительных - это сопротивление самой системы образования, которая складывалась столетиями. До 80% педагогов не готовы и не хотят изменений по самым различным соображениям. Одной из основных причин подобной ситуации является отсутствие в образовательном учреждении инновационной среды - определенной морально-психологической обстановки, подкрепленной комплексом мер организационного, методического, психологического характера, обеспечивающих введение инноваций в образовательный процесс. Отсутствие такой инновационной среды проявляется в методической неподготовленности преподавателей, в их слабой информированности по существу педагогических нововведений.

Проблема реализуемости педагогических инноваций, возникает по причине того, что либо инновация не проходит необходимой профессиональной экспертизы, внедрение педагогических нововведений предварительно не подготовлено ни в организационном, ни в техническом, ни, самое главное, в личностном, психологическом отношении.

Список используемой литературы:

1. Аношкина В. Л., Резванов С. В. Новаторство и традиции - две стороны развития культуры и образования // Образование. Инновация. Будущее: (Методологические и социокультурные проблемы). - Ростов н/Д, 2001.

2. Пугачёва, Н. Б. Источники инноваций общеобразовательного учреждения/ Н. Б. Пугачёва// Завуч. – 2005. – № 3.

3. Лазарев, В. С. Управление нововведениями – путь к развитию школы/ В. С. Лазарев// Сельская школа. – 2004. – № 1.

ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Паршина Ю.А., студентка 4 курса,
научный руководитель: Новикова О.А., ассистент
СТИ НИТУ «МИСиС»

Качественные изменения в современной экономике привели к тому, что произошла существенная перегруппировка факторов и источников, определяющих экономическое развитие. Ограниченность в сырьевых ресурсах подталкивает человека на поиски альтернативных и инновационных подходов к процессу производства. Отсюда, рост инновационной активности предприятий.

Инновационная деятельность позволяет улучшить финансово-экономические показатели функционирования предприятий, что в свою очередь, положительно влияет на развитие экономики региона и страны в целом.

На сегодняшний день не в полной мере используется научно-технический и образовательный потенциал России, инновационная активность российских предприятий сегодня остается на невысоком уровне. В целом инновационная деятельность находится на крайне низкой ступени развития, и для изменения этого состояния потребуются целенаправленные усилия со стороны государственных органов и всех хозяйствующих субъектов. Однако существует положительная тенденция инновационной активности, в связи с тем, что все больше предприятий внедряют инновации в свою деятельность.

Поэтому, переход на инновационный путь развития — ключевая задача современной России. Одной из приоритетных проблем является развитие новой экономики, основанной на знаниях. Формирование новой экономики может происходить за счет кардинального изменения экономической структуры в пользу высокотехнологичных отраслей, развития человеческого капитала, сферы образования, повышения квалификации кадров.

Сегодня в России около 20 субъектов занимаются формированием правовых и экономических основ инновационной политики на своих территориях. Основная цель большинства таких разработок — коммерциализация научных знаний, результатов научных исследований.

Переход Белгородской области на инновационный путь развития происходит целенаправленно. Одним из основных нормативных документов, регулирующих этот процесс, является Закон Белгородской области «Об инновационной деятельности и инновационной политике на территории Белгородской области» [1]. В рамках этого закона сегодня продолжается формирование региональной инновационной системы за счет развития инфраструктуры для обеспечения совместной деятельности ведущих научных и образовательных учреждений, промышленных парков, бизнес-инкубаторов, центров коллективного пользования и других элементов стимулирования спроса на инновационную продукцию, подготовки специалистов в сфере инновационного менеджмента, обеспечения равного доступа участников инновационных процессов к ресурсам.

Основные направления перехода российской экономики к инновационному социально ориентированному типу развития являются целевым ориентиром развития Белгородской области, включающим: развитие человеческого потенциала; создание высококонкурентной институциональной среды, стимулирующей предпринимательскую активность и привлечение капитала в экономику; структурную диверсификацию экономики на основе инновационного технологического развития; закрепление и расширение конкурентных преимуществ в традиционных сферах.

Одним из приоритетных направлений развития нашего региона, как и страны в целом, является создание биоэнергетических и биотехнологических ресурсов, поскольку экологическая проблема является одной из глобальных проблем всего человечества. В рамках Концепции развития биоэнергетики и биотехнологий в Белгородской области, ведется реализация проектов по строительству биогазовых станций.

В Белгородской области осуществляется реализация программы по использованию космической деятельности, на базе Соглашения о взаимодействии в области использования результатов космической деятельности, заключенного между Федеральным космическим агентством и правительством Белгородской области. В рамках Соглашения осуществлялась установка систем спутникового мониторинга на транспорте бюджетных учреждений и служб области.

Кроме того, разработан проект долгосрочной целевой программы «Использование результатов космической деятельности в интересах социально-экономического развития Белгородской области на 2011-2013 годы», предусматривающей реализацию мероприятий по созданию единой информационной системы мониторинга автотранспорта области и единой геоинформационной системы области.

Развитие промышленного производства региона играет особую роль в стабилизации его экономики. Сегодня внедрение инноваций имеет большое значение, так как создание наиболее конкурентоспособных предприятий позволяет реализовать мероприятия по совершенствованию промышленного потенциала с повышенной инвестиционной привлекательностью.

Предприятия горнодобывающей промышленности вышли на докризисный уровень производства и значительно улучшили финансово-экономические показатели деятельности. Предприятиями реализовывались инвестиционные проекты и мероприятия по техническому перевооружению и модернизации производства.

В основном работы связаны с модернизацией производственных линий, что путем внедрения нового оборудования и технологий позволяет наращивать объемы производства.

Инновации – неотъемлемое условие улучшения качества в жизни России. Развитие общества невозможно представить без инноваций. Иначе общество будет стагнировать, отставать от конкурентов, что скажется на всех сферах жизни. В настоящее время в Белгородской области, как и во всей России, разработка стратегии, направленной на развитие инновационной деятельности.

Основные направления реализации областной инновационной политики, обеспечивающее эффективность региональной инновационной системы Белгородской области включают совершенствование и развитие кадрового потенциала в научно-технической и инновационной, сферах; создание системы информационного обеспечения инновационной деятельности содействии образованию научно-производственных комплексов и стимулирование крупных и средних промышленных предприятий к внедрению инноваций.

Список используемой литературы:

1. Постановление администрации Белгородской области «О развитии инновационной деятельности в промышленности Белгородской области» от 27.09.2002 г. №84
2. Вольский И.А. Инновационная система России: модель и перспективы ее развития. – М.,2006. – С. 300.

РЫНОК ИННОВАЦИЙ

Пахомова Н.А., студент,
научный руководитель: Плучевская Э.В., к.э.н., доц.
Томский политехнический университет

Рынок инноваций на данный момент очень актуален потому, что тенденции мирового развития обусловили принципиально новый уровень современного научно-технического прогресса. В рамках «новой экономики» объективно формируются новые хозяйствующие рыночные субъекты (предприятия, фирмы), основанные на знаниях - нововведениях и инновациях, обеспечивающих новое качество экономического роста.

Рассмотрим инновационный рынок как совокупность взаимосвязанных субъектов. Субъектами инновационного рынка являются:

- Государство;
- Предприятия;
- Организации;
- Учреждения;
- Университеты;
- Фонды;
- Физические лица (ученые и специалисты).

При этом под инновационным рынком мы понимаем научные, технические, социально-экономические и другие новшества, включая открытия, изобретения, рационализаторские предложения и другие виды интеллектуального труда. Рынок инноваций имеет большое значение для формирования и функционирования рынка труда. Во-первых, он открывает новые возможности привлечения работников в новые сферы и на объекты производства. Во-вторых, является основным стимулом для подготовки специалистов новых, нетрадиционных профессий на всех уровнях обучения.[1]

Общепринятым в мировой практике является обобщение всего спектра экономических отношений по поводу купли-продажи результатов научной, инновационной деятельности и оказания услуг в этой сфере в понятие “технологический обмен” или

“передача (трансфер) технологий”. В основе такого подхода лежит современное понимание сущности технологии, которая включает в себя как технические средства, систему соответствующих навыков и знаний, так и финансовые, материально-технические, кадровые и информационные ресурсы, производственную культуру, систему адекватного управления, социальную и природную среду, в которой реализуется технологический процесс, а так же систему социально-экономических последствий (прежде всего, экологических). Таким образом, мы можем выделить ряд отличительных особенностей рынка инноваций:

- он традиционно является новым для выходящей на рынок организации (в силу новизны разработанного продукта приходится иметь дело с незнакомыми потребителями);
- он является неэластичным, вследствие ограниченного влияния ценовой политики на объем сбыта;
- он характеризуется ограниченным количеством покупателей и продавцов.

Спрос на инновационную продукцию может исходить из собственно научного сообщества, промышленности или от общества в широком его понимании. Во многих случаях создание новой технологии не влечет за собой спроса, поскольку характерной особенностью для нее является высокая степень рыночной и технологической неопределенности. Рыночная неопределенность заключается в отсутствии информации относительно характера и степени удовлетворения той или иной потребности рынка с помощью новой наукоемкой продукции. В случае появления на рынке принципиально новой продукции трудно предусмотреть реакцию потребителя из-за его неосведомленности о своих запросах. Обозначим критерии рыночной неопределенности:

- потребитель еще не знает, в какой мере новая продукция может удовлетворить его потребность (или в какой степени новые продукты лучше уже существующих);
- поведение потребителя подвержено влиянию многих факторов и не может быть предсказуемо даже в случае покупки новой продукции;
- в случае признания потребителем достоинств новой продукции возникает проблема ее совместимости с другой продукцией, уже используемой потребителем;
- трудно предсказать скорость, масштабы распространения новшества и насыщения им спроса, определить емкость потенциального рынка и намерения конкурентов.

Технологическая неопределенность заключается в отсутствии у производителя уверенности в том, сможет ли продукция удовлетворить осознанные запросы потенциальных потребителей. Таким образом, мы можем выделить следующие условия технологической неопределенности:

- нестабильностью и неразвитостью каналов реализации продукции и угрозой срыва установленных и согласованных сроков ее поставок;
- отсутствием возможностей послепродажного и гарантийного обслуживания;
- проявлением непредвиденных побочных эффектов, несущих в себе риск конфликтов с законодательством и общественностью в случае использования новой технологии;
- сложностью определения своевременности выхода новой продукции на рынок, на котором еще достаточно товаров, к которым привык потребитель.

Передача технологии может осуществляться в различных формах, разными способами и по разным каналам. Она может передаваться на коммерческой и некоммерческой основе. Выделим основные формы передачи технологии на некоммерческой основе:

- специальная литература, компьютерные банки данных, патенты, справочники;
- конференции, выставки, симпозиумы, семинары; обучение, стажировка, практика;
- перекрестное лицензирование на паритетной основе;
- миграция ученых и специалистов из научных в коммерческие структуры и обратно и т.д.[4]

Основной поток передачи технологии в некоммерческой форме приходится на некоммерческую, непатентоспособную информацию - фундаментальные исследования, научные открытия и незапатентованные изобретения. Некоммерческие формы передачи технологии, в том числе внутриорганизационный трансфер, осуществляется свободно и не нуждается в договорно-правовом оформлении и регламентации. Основными формами коммерческой передачи информации являются:

- продажа технологии в материализованном виде;
- прямые инвестиции и сопровождающие их строительство, реконструкция, модернизация предприятий, производств;
- портфельные инвестиции;
- продажа патентов;
- продажа лицензий на все виды запатентованной промышленной собственности, кроме товарных знаков;
- продажа лицензий на незапатентованные виды промышленной собственности - “ноу-хау”, секреты производства, технологический опыт и пр.;
- совместное проведение опытно-конструкторских работ, научно-производственная кооперация;
- инжиниринг и т.д.

Коммерческие формы передачи технологии так же делятся на внутренние и международные, оформляются в виде договора (лицензионного, о научно-техническом сотрудничестве, о совместном производстве или договора купли-продажи).

Технологический процесс в производстве ускоряется, сокращаются жизненные циклы продуктов и услуг и особенно сроки проведения исследований, разработки и внедрения инноваций (до месяцев). Происходят очевидные сдвиги в сторону инновационно-активных, динамично меняющихся отраслей, характеризующихся коротким жизненным циклом продукции.[3]

Мировая наука все сильнее ориентируется на потребности экономики, в ее развитии отмечаются радикальные изменения, прежде всего связанные с повышением роли предпринимательского сектора, концентрацией исследований в высокотехнологичных отраслях и сфере услуг, трансформацией институциональных форм научной деятельности, приближением науки к производству и более эффективному воплощению научных результатов в продукты и услуги. Одновременно видоизменяются методология, инструментарий и организация науки.[2]

Сегодня можно констатировать, что рынки инноваций в рамках «новой экономики» породили спрос на специфический инструментарий - бизнес-инкубаторы. Эта категория и ее разновидности заслуживают внимательного рассмотрения.

ЗДОРОВЬЕ ЧЕЛОВЕКА КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ

Печурина Е.А., студентка 4 курса,
научный куратор: Самарина В.П., д.э.н. проф.
СТИ НИТУ «МИСиС»

Происходившие в последнее время в России социально-экономические процессы привели к изменению способа (стиля, стандарта) жизни как результату кризисной демографической ситуации и появлению в связи с этим крупных проблем на пути интенсивного развития страны. Сегодня здоровье необходимо рассматривать как экономическую категорию - основу человеческого капитала. Инвестициями в человеческий капитал являются сохранение и укрепление здоровья, воспитание, образование, медицинская и социальная помощь. Чем больше денег вкладывается в медицинскую помощь, тем больше становится больных и

увеличивается финансовая нагрузка на государство. В то же время, чем больше денег будет вкладываться в образование и оздоровительную отрасль, тем больше будет здоровых.

Актуальность повышения качества жизни и здоровья обусловлена признанием роли здоровья населения как фактора национальной безопасности, стабильности и благополучия общества. В последнее десятилетие в структуре заболеваемости и смертности населения области прогрессируют социально зависимые и профессионально обусловленные дефекты здоровья.

Состояние заболеваемости и смертности среди жителей области остается основным критерием оценки эффективности работы здравоохранения. Продолжается выполнение мероприятий по улучшению здоровья населения, снижению заболеваемости и смертности от онкологических заболеваний, ВИЧ-инфекции, инфекций, передаваемых половым путем, психических расстройств, вирусных гепатитов, туберкулеза, сахарного диабета, артериальной гипертонии, а также по снижению уровня заболеваемости инфекциями, управляемыми средствами специфической профилактики.

Состояние здоровья детей в возрасте от 7 до 18 лет продолжает вызывать тревогу, хотя по ряду показателей в 2012 году наметилась положительная тенденция.

По данным диспансеризации число хронических заболеваний, зарегистрированных у детей и подростков, уменьшилось на 0,2 процента, количество часто и длительно болеющих детей уменьшилось с 2,9 в 2011 году до 2,7 процента в отчетном году.

Отмечена положительная динамика в распределении детей по группам здоровья: рост 1 группы здоровья с 36,0 процентов в 2010 году до 37,6 процента в 2011 году, 2 группы здоровья с 49,0 процентов до 49,1 процента, уменьшение 3 и 4 групп здоровья с 15,0 процентов до 13,3 процента.

Общая заболеваемость молодежи в 2012 году по сравнению с 2011 годом выросла на 2,6 процента. При этом в структуре общей заболеваемости ведущее место занимает онкопатология (16,3 процента), на втором - болезни органов дыхания (12,4 процента), на третьем - некоторые инфекционные и паразитарные болезни (11,3 процента), далее - психические расстройства и расстройства поведения (11 процентов), болезни эндокринной системы (6,4 процента), болезни органов пищеварения (1,8 процента), болезней нервной системы (0,4 процента).

Основным стратегическим направлением развития Белгородской области является улучшение качества жизни белгородцев, предусматривающее инвестиции в человека. Поэтому экономическую, социальную, демографическую политику правительство области строит исходя из того, что главным действующим лицом остается человек, его жизнь, здоровье, благосостояние, всестороннее развитие.

В рамках программы «Оздоровление молодого поколения в возрасте до 25 лет в Белгородской области» предлагается реализация нового подхода к сохранению и укреплению физического, психического и духовного здоровья молодого поколения. При этом учитывается, что именно дети и молодежь являются главным резервом будущего.

Программа призвана обеспечить качественный комплексный подход к созданию благоприятных условий для улучшения жизнедеятельности и здоровья детей и молодежи в возрасте до 25 лет.

Приоритетными объектами управленческого воздействия (целевыми группами) при разработке программных мероприятий определены дети и молодежь в возрасте до 25 лет, то есть группы, чье состояние здоровья и отношение к нему определяют демографическую, экономическую и социальную ситуацию в перспективе.

Разработка программы и других управленческих документов обусловлена необходимостью системного решения демографических, социальных, экономических проблем, что предполагает планирование действий с учетом стратегических целей и тактических задач; участие в управлении качеством жизни и здоровьем человека органов законодательной власти, отраслевых департаментов области, муниципальных учреждений и предприятий, религиозных структур, средств массовой информации, общественности.

Список используемой литературы:

1. Стратегия социально-экономического развития Белгородской области на период до 2025 года.- Режим доступа: <http://www.belregion.ru>;
2. Постановление правительства Белгородской обл. от 25.01.2011 N 27-пп (ред. от 25.07.2011) "Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Белгородской области на период до 2025 года".- режим доступа: <http://www.base.consultant.ru>;
3. Авдашева С., Ястребова О. Государственная поддержка в регионах, состояние и проблемы реорганизации // Вопросы экономики.- 2011- № 5. с. 30 – 35;

РАЗВИТИЕ ПОДХОДОВ К УПРАВЛЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Петимко А.М., доц., к.э.н.

научный руководитель: Щетинина Е.Д., проф., д.э.н.

Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова

Актуальность вопросов управления конкурентоспособностью предприятий в современных условиях не требует подтверждений и пространной аргументации. Особенно это важно для отечественных фирм, стремящихся выходить на зарубежные рынки и удерживать позиции на внутреннем.

Базовые методологические подходы к менеджменту конкурентоспособности традиционно опираются на теорию конкурентных преимуществ [1]. Не оспаривая её ключевых постулатов, изложим некоторые соображения по поводу оценки конкурентных позиций, которые выступают как результат реализации преимуществ, тогда как сами преимущества, на наш взгляд, возникают под влиянием вызовов среды. Исключение составляют, как известно, естественно-географические причины и факторы. Но, даже имеющиеся в наличии, они также требуют определенной деятельности по использованию и подготовке их к тому, чтобы превратиться в реальные конкурентные преимущества (КП) и, следовательно, требуют мотивации этого процесса со стороны управления. Возникает вопрос: какие именно КП – из их достаточно широкого множества – укреплять, развивать и активировать, обеспечивая инвестиционно и организационно соответствующие направления? Вопрос отнюдь не праздный, отражающийся в конкретных планах и проектах, требующих экономической отдачи – для инвесторов, акционеров и всех, кто заинтересован так или иначе в реализации конкурентных преимуществ в скорейшие сроки.

Для формирования фирменного конкурентного преимущества важен вопрос – кто именно оценивает и будет оценивать в течение всего жизненного цикла товара и фирмы конкурентные преимущества? Дело в том, что точка зрения на этот феномен может быть разной – у потребителя, у нашего конкурента, у менеджера фирмы и у его владельца и (или) собственника. В зависимости от этой точки зрения меняется и состав конкурентного преимущества.

Конкурентные преимущества, на создание и поддержку которых нацелена компания в конкурентной среде, должны быть отобраны и представлены в виде ранжированного перечня руководству предприятия. С учетом представленной модели трехмерного представления КП основой их отбора являются:

- тщательный анализ внутренней среды предприятия: ее ресурсного потенциала, инновационно-интеллектуальных и инвестиционных возможностей, различных резервов производственно-технического и организационного характера;
- исследование конкурентов и их поведения на рынке (масштаб, техника и технология, уровень организации труда, репутация, коммуникации, кадры, маркетинговая политика и т.п.);

- качественно-количественный состав потребителей и их требования к товару и фирме-производителю;
 - интересы и приоритеты владельца и (или) собственника.
- На рис.1 изображена тройственная сущность конкурентного преимущества.

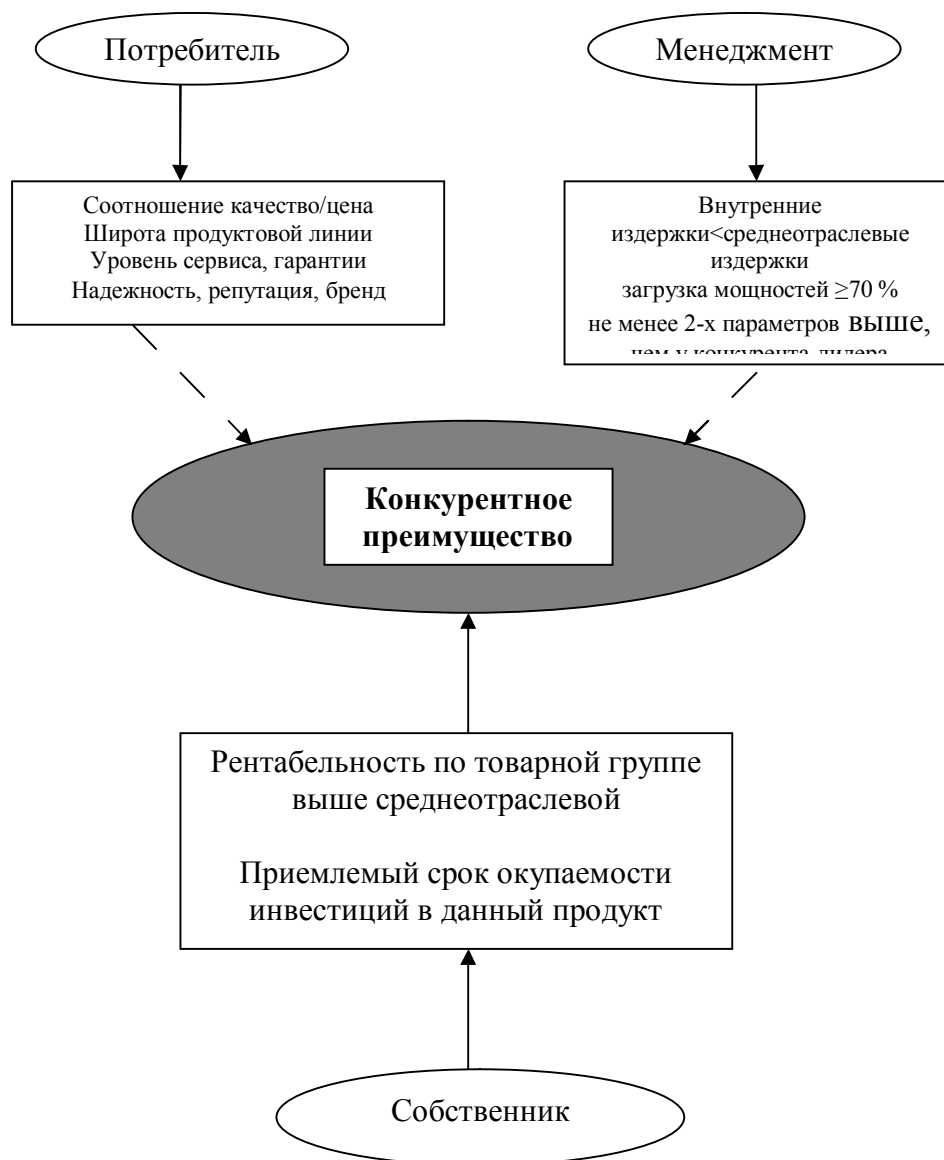


Рис. 1 . Трехмерное представление конкурентного преимущества

Что касается выбора конкурентных преимуществ, то прежде всего, следует определиться с выбором типа преимуществ, как было отмечено выше, они могут быть связаны либо со снижением издержек (ценовая конкуренция) либо с «невидимыми» активами (неценовая конкуренция). Выбор зависит от типа рынка и его ситуации, а также от генеральной цели предприятия.

Далее виды конкурентных преимуществ (КП) будут распределены по этим двум направлениям, хотя все их можно отнести к различным предпочтениям в отношениях с бизнес-партнерами или государством:

1- й тип КП включает: доступность и относительную дешевизну источников сырья, предпочтения в отношениях с поставщиками; вертикальные маркетингово-распределительные системы, возможность наращивания производственной мощности;

2-й тип КП включает: наличие репутационно-марочных ресурсов, основы для брендинга; потенциал НИОКР (интеллектуальные возможности работников,

нереализованные идеи, ноу-хау, прочие опытно-конструкторские разработки и креативные силы).

Следует учесть, что под влиянием изменчивости факторов внешней среды конкурентные преимущества компании могут уменьшаться или вовсе исчезать. Основными причинами утраты конкурентных преимуществ являются:

а. Ухудшение факторных условий (увеличение издержек производства, снижение образовательного и квалификационного уровня кадров и др.).

б. Снижение инвестиционной привлекательности компании и ее инновационного потенциала (вследствие откладывания организационных изменений из-за нежелания сокращать текущие доходы и вкладывать средства «в свое будущее»).

с. Снижение способности к адаптации (бюрократизация, использование морально устаревшего оборудования, длительные сроки создания новой продукции и др.).

д. Ослабление конкуренции на рынке (вследствие усиления монополизма, действий правительства по введению высоких пошлин на ввозимые товары и др.).

е. Низкие доходы основных групп населения страны, приводящие к снижению требовательности к качеству покупаемых товаров и их разнообразию (ассортименту).

Современные теории конкурентных преимуществ большое внимание уделяют не только конкуренции как таковой, но и сотрудничеству компаний, их интеграции («соконкуренция» — сотрудничество плюс конкуренция).

Мы полагаем, что в процессе управления конкурентоспособностью и преимуществами, помимо общеизвестных показателей (тип и острота конкуренции, фирменная структура рынка, основные средства конкурентной борьбы на данном рынке и т.п.), следует учитывать и определять уровень конкурентного давления.

Отметим, что конкурентное давление (КД) не зависит напрямую от числа конкурентов, оно скорее зависит от способов борьбы. Так, на рынке косметической продукции много конкурентов, но это не мешает компаниям оставлять за собой право на торговую маржу, поскольку критерий цены не является единственно возможным способом создания конкурентных отличий. Напротив, рынок воздушного транспорта является более агрессивным в плане КД и не оставляет возможности для большой маржи по причине недостаточно гибкой производительности компаний, слабой дифференциации предложений и глобальной конкуренции при условии отсутствия законодательного ее регулирования в большинстве стран.

Согласимся с мнением ряда авторов [1,2], что при анализе КД следует отталкиваться от понятия конкурентной структуры рынка. Кроме того, здесь нельзя обойтись без учета пяти сил М.Портера. Они, как известно, включают: изменчивость и развитость потребительского спроса, конкуренцию в смежных отраслях, влияние государства. Все вместе эти силы обуславливают внешнее КД. Однако важно учесть, что КД может быть не только внешнее, но и собственное.

Если источником внешнего КД являются субъекты маркетинговой среды: конкуренты и их бизнес-партнеры, потребители, поставщики, то предприятие может осуществлять и свое собственное КД на указанных субъектов – хотя, разумеется, в ограниченных пределах. Специалисты отмечают, что присутствие лидера на рынке может в определенной мере служить регулятором КД [3].

С методологической точки зрения при разработке стратегии конкурентного поведения анализ КД можно использовать по-разному, например:

- выбрать секторы для стратегии диверсификации (где уровень КД меньше критерияльного значения);

- спрогнозировать возможное развитие событий (падение входных барьеров, ослабление регламентации, возникновение товаров-заменителей и т.п., то есть уровень КД в будущем);

- приспособиться к условиям экономической среды (в какой-то мере ослабляя или нейтрализуя КД);

- модифицировать правила конкуренции (лоббирование входных барьеров, условий торговли, прав компании на размещение товара в самых выгодных местах, расширения числа поставщиков и т.п. – то есть усилить собственное КД).

Это речь шла о качественной стороне КД. Если же мы говорим о его количественной оценке, то его можно отождествить с показателем относительной доли рынка, которая определяется соотношением между собственной долей рынка и частью, которую занимает ее главный конкурент (например, $30\% : 20\% = 1,5$).

Таким образом, в развитие методов управления конкурентоспособностью мы добавили три существенных момента:

- положение о том, что естественно-географические факторы и источники КП так же, как и формируемые, требуют инвестиционной поддержки и поэтому не являются однозначно приоритетными при выборе КП для реализации;

- трехмерное представление конкурентного преимущества, учитывающее мнение владельцев и инвесторов;

- необходимость учета внешнего и внутреннего конкурентного давления и варианты способов поведения при тех или иных результатах его оценки.

Список используемой литературы:

1. Лифиц И. М. Конкурентоспособность товаров и услуг: Учеб.-пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Высшее образование; Юрайт-Издат, 2009

2. Рудычев, А.А. Управление конкурентоспособностью предприятия/ Щетинина, Е.Д., Выборнова, В.В., Никитина, // Учебное пособие. - Белгород. – БГТУ им.В.Г.Шухова. – 2012

3. Щетинина, Е.Д. Системный подход к управлению конкурентной активностью промышленного предприятия/А.А.Архипенко// «Фундаментальные исследования», М.: Изд-во РАЕ, №3 (ч.2) – 2012

ВЗАИМОСВЯЗЬ ЖИЗНЕННЫХ ЦИКЛОВ ПРОДУКЦИИ И ПРЕДПРИЯТИЯ

Пикалова Я.А., студентка 2 курса,
научный руководитель: Виноградская О.В., доц., к.э.н.
СТИ НИТУ «МИСиС»

В современном обществе одной из наиболее актуальных тем является жизненный цикл продукции и предприятия, а также их взаимосвязь. В науке уделяется большое внимание организационному развитию. При этом под развитием организации понимают естественный, закономерный процесс, или то, что в литературе называют «жизненным циклом организации». Такой подход обусловлен тем, что понятие о жизненном цикле организации помогает выделить этапы, через которые проходит организация, и прогнозировать проблемы, характерные при переходе от одного этапа к другому.

Модель жизненного цикла организации может служить важным и эффективным инструментом ее диагностики, как способствуя устранению текущих трудностей, так и позволяя компаниям своевременно осуществлять стратегические преобразования для обеспечения цикличности и, в конечном счете, безграничности их развития. Фирмы существуют от нескольких дней до нескольких десятков и даже сотен лет. Но следует заметить, что большая часть фирм имеет короткую продолжительность жизни. Мировая практика свидетельствует, что в рыночной экономике из 100 вновь созданных фирм до 5-летнего возраста доживают не более 20 (половина гибнет в первый год)[1].

Управление развитием предприятия на основе модели жизненных циклов дает возможность вырабатывать направление необходимых преобразований и последовательно и целенаправленно проводить изменения. В настоящее время в экономических науках описание жизненных циклов носит преимущественно качественный характер, в

практической деятельности применение модели довольно ограничено из-за недостаточной проработки отдельных методологических моментов.

На основе модели жизненных циклов можно проанализировать отдельные факторы, влияющие на организационную эффективность. Разнообразие видов жизненных циклов позволяет анализировать изменения, происходящие на различных уровнях управления промышленным предприятием.

Анализ практического опыта применения модели жизненных циклов, позволяет сформулировать возможности и ограничения модели жизненных циклов как инструмента управления изменениями на промышленном предприятии (таблица 1).

Таблица 1. Возможности и ограничения модели жизненных циклов [3]

Возможности	Ограничения
1. Позволяет прогнозировать сбыт, планировать производственную программу. 2. Позволяет определять базисные стратегии на разных этапах развития. 3. Позволяет качественно охарактеризовать каждый этап развития. 4. Позволяет определить последовательность этапов развития предприятия	1. Проблематичность определения длительности различных стадий жизненного цикла и всего жизненного цикла в целом. 2. Невозможность однозначной идентификации отдельных стадий жизненного цикла. 3. Трудности определения момента наступления конкретного этапа жизненного цикла 4. Сложность определения границ между стадиями жизненного цикла. 5. Невозможность точного определения начала и конца каждого вида жизненного цикла.

Жизненный цикл продукции позволяет отразить взаимосвязь продукции с факторами внутренней среды предприятия. Выявленная взаимосвязь позволяет учитывать изменения на микроуровне управления при обосновании альтернатив развития промышленного предприятия.

Товар, попав на рынок, живет своей особой товарной жизнью, называемой в маркетинге жизненный цикл товара. У различных товаров разный жизненный цикл.

Жизненный цикл товара состоит, как правило, из нескольких этапов или стадий:

- 1) ввод (исследование и разработка и внедрение);
- 2) рост;
- 3) зрелость;
- 4) старение.

На первом этапе с помощью маркетинга изучается, нуждается ли потребитель в данном продукте, что собой представляет потенциальный потребитель. Если ответ благоприятный, то приступают к воплощению идеи в эскизный проект. Далее необходимо рассмотреть внедрение.

Товар начинает поступать в продажу. Этап второй — рост. Реклама помогает распространить сведения о том, что на рынке появился новый хороший товар. Предприятие начинает получать значительную прибыль, которая возрастает и достигает максимума к концу этапа роста. Получение прибыли и означает начало этапа роста. Фирме выгодно продлить этот этап. Этап третий— зрелость. Товар выпускается крупными партиями по отработанной технологии с повышенным качеством. Идет более медленный, чем на этапе роста, но неуклонный рост продаж до его максимального значения. Этап четвертый — старение . Все имеет свой конец. Когда-нибудь объем продаж товара все-

таки станет уменьшаться. Это свидетельствует о почтенном возрасте товара, когда он вступает в завершающую стадию существования — спад, характеризующуюся «уходом» товара с рынка[2].

Можно предложить следующие варианты продления жизни товара:

1. Продлить жизнь стареющему товару за счет интенсивной рекламы, изменения его упаковки, маневренности цен, реорганизации системы сбыта.

2. Опереться на приверженных этому товару потребителей, допродать товар и «выжить» всю оставшуюся прибыль, резко сократив затраты на производство и сбыт.

3. Прекратить выпуск товара, снять его с продажи. Однако не надо торопиться. Сначала снимаются с продажи самые неходовые представители данного товара, так сказать, «расчищается прилавок для выигрышного показа оставшегося товара».

Предприятие тоже имеет четыре стадии развития:

1. становление;
2. рост;
3. зрелость;
4. упадок.

Жизненный цикл продукции, выпускаемой предприятием, формируется на первой стадии. В эту стадию входят следующие явления: зарождение, поиск единомышленников, подготовка к реализации идеи, юридическое оформление организации, набор операционного персонала и выпуск первой партии продукта.

На наш взгляд успешность развития организации на второй стадии зависит:

- от того, насколько полно понимают идеи лидера члены организации;
- от того, насколько члены организации обогащают лидера идеями;
- от готовности членов организации реализовывать решения лидера;
- от того, насколько эффективно построена коллективная работа.

Зрелость организации означает, что ей удаётся сохранять устойчивое положение во внешней среде; показывает, что остальные процессы переработки опыта и встраивания его в существующую систему представлений имеют явное выражение в базисных представлениях организационной культуры и подкреплены мощно влияющими на членов организации артефактами. Упадок - период замедления роста и структурных изменений[2].

Функционирование малых и средних предприятий осуществляется в условиях интенсивной конкуренции, обуславливающей непродолжительность экономического жизненного цикла продукции. Это обстоятельство ограничивает возможности предприятий в области стратегического планирования, снижает длительность рассматриваемого перспективного периода и вынуждает систему управления предприятием искать дополнительные резервы для обеспечения тактической маневренности производственно-рыночного процесса. В этих условиях становится актуальной проблема эффективного управления жизненным циклом продукции. Среди методов и способов управления жизненным циклом продукции предприятий малого и среднего бизнеса выделяется метод системного моделирования, обеспечивающий возможность научной постановки целей предприятия, установления причинно-следственных связей, охватывающих элементы действующей бизнес-системы, а также теоретической оптимизации процесса реализации этих целей [2].

Стратегии малого и среднего бизнеса ориентируются на три основные модели - плановую модель, модель предпринимательского типа, модель обучения на опыте.

Плановая модель включает в себя:

- определение стратегии - обдуманной, полностью осознанной и контролируемый мыслительный процесс;
- определение предполагаемого результата;
- выделение главного исполнителя (руководителя, организатора) реализации модели, поддерживаемого штатом сотрудников;
- временная регламентация и централизация построения и осуществления модели.

Модель предпринимательского типа состоит из следующей совокупности элементов:

- изучение логики функционирования рынков и анализ рыночных тенденций - разработка модели рынка;

- формирование стратегии бизнеса, которое может осуществляться с помощью различных методов (оптимизации, имитации экспертного или интуитивного моделирования);
- моделирование будущего предпринимательского поведения (бизнес-план);
- разработка детальных планов, конкретных решений, соответствующих операций в рамках моделируемого сценария.

Модель обучения на опыте рассматривает два аспекта. Первый связан с развивающимся повторением определения стратегии, когда одновременно осуществляются два процесса: повторение логики, методики, механизма и процедур, и развитие модельных построений их качественные и структурные изменения. Второй аспект рассматривает необходимость и возможность учета внешних импульсов, влияющих на процесс реализации моделей, стратегий, который управляется на основе приобретенного опыта[3].

Использование моделей обучения на опыте относится к числу наиболее перспективных направлений управления бизнесом.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что слабое использование жизненных циклов продукции и предприятия на отечественных предприятиях во многом обусловлено организационными проблемами: отсутствием взаимосвязи маркетинга, конструкторского бюро, отдела сбыта и планово-экономического отдела, а также слабостью стратегического маркетинга на российских промышленных предприятиях в целом.

На практике влияние жизненного цикла продукции на динамику продаж чаще всего недооценивается либо вовсе не осознается. Существующая система маркетинга на предприятиях практически не отслеживает жизненный цикл продукции и степень устаревания продукции. К сожалению, только на передовых отечественных предприятиях понимают, что, управляя жизненными циклами продукции и предприятия, можно управлять продажами.

Список используемой литературы:

1. Незнахина, Е. Л. К вопросу об эффективности методов управления// Региональные проблемы экономики переходного периода: тезисы докладов междунар. научно-практич. конф.// НГТУ. - Н. Новгород. 2008. С. 58 – 59.
2. Пятенко С.В. Жизнь и смерть организаций // ЭПШ ФБК.-2006. №4.-14-25 с.
3. <http://www.pandia.ru>

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ СЧАСТЬЯ

Плутахина А., студент 2 курса,
научный руководитель: Заякина И.А., к.э.н., доц.
СТИ НИТУ «МИСиС»

Со времен античности до наших дней тема счастья была и остается одной из основных в философских исследованиях. За всю историю человечество создало множество теорий, пытающихся вывести определенные правила, подобрать ключи к заветной двери, которая отворяет дорогу в счастье.

В Гималаях есть небольшое государство - королевство Бутан. Его король Джигме Сингай Вангчук, обращаясь в 1972 году с тронной речью к Национальной ассамблее, заявил, что благосостояние страны должно измеряться не внутренним валовым продуктом (ВВП), а внутренним валовым счастьем (ВВС) [3]. Именно Бутан стал мировым первопроходцем в совершенно новой области исследований — «экономике счастья». Разъясняя это понятие, премьер-министр Бутана Джигме Тинлей сказал: «Экономический рост ошибочно рассматривают как индикатор увеличения благосостояния. Чем больше мы вырубаем леса и истощаем популяцию рыб, тем больше растет ВВП. Иногда даже преступления и войны

заставляют его расти, поскольку на них тратится большое количество денег». Между тем главное, что нужно семье для счастья, — хороший дом, достаточное количество земли (если семья занимается фермерством) и технические средства, позволяющие тратить на сельское хозяйство меньше физической энергии. Точка зрения Тинлей оказалась близка авторитетным западным ученым. В «Докладе о мировом счастье», выпущенном к форуму группой экономистов под руководством Джеффри Сакса из Колумбийского университета, рост благосостояния был перекрыт ущербом окружающей среде, неравенством, снижением доверия правительству [2].

Гималайское королевство сделало это уже на практике — четыре года назад Бутан официально перешел на учет «валового внутреннего (национального) счастья» (ВНС) вместо привычного показателя ВВП. А это позволило, согласно правительственным отчетам, выработать новую систему отсчета благосостояния, основанную на «честной торговле, природном и социальном капитале» [2].

Еще в 2006 году социальный психолог Адриан Уайт из университета в Лестере (Великобритания), построивший первый глобальный рейтинг счастья, назвал Бутан самой счастливой страной в Азии и восьмой по «индексу счастья» в мире. Ну а самыми счастливыми в мире у Уайта тогда оказались датчане [3].

Традиционный подход к достижению счастья с помощью экономической политики может быть показан на рис. 1.



Рисунок 1 - Экономическая политика в идеальном мире (по R.Layard)

В связи с этим концепция счастья в экономике имеет количественную и качественную оценку.

В течение столетий большинство экономистов были сфокусированы на «стандарте жизни», измеряемом с помощью конкретного показателя – ВВП (ВНП) на душу населения. Большинство экономистов оценивают рост ВНП или ВНП на душу населения как признак здорового рынка, который означает для них здоровую экономику. Это *количественная оценка счастья*, которая имеет достоинством (и, одновременно, недостатком) чёткую связь с производством и с получаемым доходом.

Качественная оценка «счастья» является относительно новым направлением экономических исследований. Только в последние годы стали появляться труды, сфокусированные на «благосостоянии», которые понимали его как «качество жизни» и представляли фактически новую традицию исследования в экономике [4].

Многочисленные опросы, проводимые в мире, показывают, что в число стран, жители которых считают себя «счастливыми» входят не только представители развитых стран, но и – развивающихся государств, где уровень дохода на душу населения значительно ниже [3].

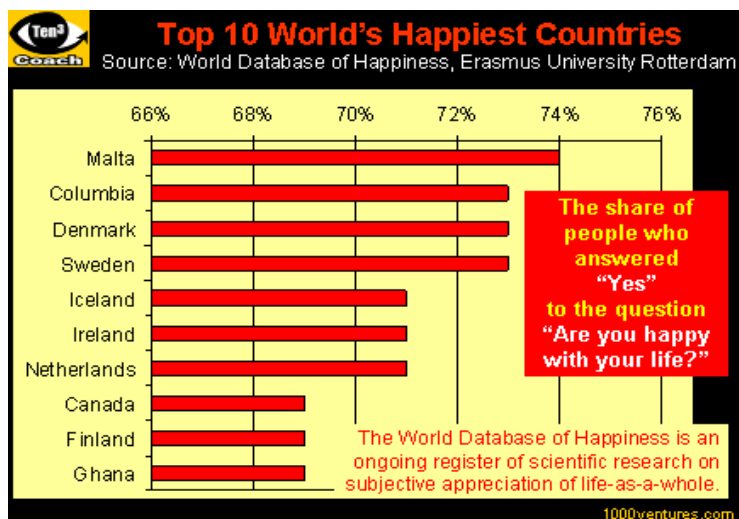


Рисунок 2 - Десять «счастливейших» стран в мире

Молодое научное направление — экономическая теория счастья—предлагает важные выводы как для современной экономической политики, так и для экономической теории в широком смысле. «Экономика счастья» четко показывает, что для беднейших стран и стран с развивающимися рынками повышение ВВП решит две задачи — повышение материального благосостояния и улучшение ментального благополучия граждан. Что касается развитых стран, то, поскольку в них проблема достижения высокого уровня материального благосостояния решена (высокий уровень дохода на душу населения, низкая детская смертность, для каждого жителя открыт доступ к образованию и медицинскому обеспечению, гарантированы гражданские права и свободы), на первый план выходит проблема повышения ментального благополучия. Не менее важны выводы «экономики счастья» и для экономической теории в целом. Они расширяют исследовательское поле. Сегодня уже недостаточно говорить о том, что экономическая теория исследует только проблему рационального использования ограниченных ресурсов для максимального удовлетворения материальных потребностей людей. Экономическая теория должна обрисовывать пути максимизации эмоционального благополучия человечества [1].

Список используемой литературы:

1. Антипина О. Экономическая теория счастья как направление научных исследований//Вопросы экономики.-2012.-№2.-С.94-107
2. Экономика счастья // Наука и жизнь.-2006.-№6
3. http://existenzia.ru/theory/happyness_theory
4. <http://do.gendocs.ru/docs/index-174529.html>

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Польникова О.С., студент 4 курса,
 научный куратор: Самарина В.П., д.э.н. проф.
 СТИ НИТУ «МИСУС»

Сегодня экологическая ситуация в Белгородской области характеризуется многими негативными тенденциями, среди которых главными являются постоянно растущие объемы техногенных нагрузок на окружающую среду, а также, тревожное снижение экологической емкости региона.

К числу основных факторов деградации природной среды в Белгородской области можно отнести:

1. Одновременную эксплуатацию сближенных месторождений Стойленского и Лебединского ГОКов. Последняя характеризуется высокой степенью застройки горных отводов, плотной сетью энергетических и транспортных коммуникаций и весьма сложной экологической обстановкой, обусловленной негативным воздействием предприятий на окружающую среду.

2. Низкий технологический уровень, высокая энерго и материалоемкость готовой продукции и значительная степень изношенности основных фондов.

3. Рост загрязнения окружающей среды и накопление отходов, в том числе, особо опасных.

4. Развитие процессов деградации пахотных почв и в частности - водной эрозии.

5. Сокращение биологического разнообразия и снижение способности природы поддерживать человеческую деятельность.

6. Высокий уровень удельного водопотребления в производстве и жилищно-коммунальном хозяйстве при низкой средней водообеспеченности всей территории бассейна КМА.

7. Существенный рост загрязнения атмосферного воздуха выбросами от автотранспорта.

8. Значительный (более 90%) уровень трансграничного загрязнения атмосферы области вредными выбросами газов и пыли, от внешних (смежные области) источников.

9. Возрастание экологического ущерба от хозяйственной и иной деятельности, обусловленное снижением (потерей) способности природы к само регуляции и восстановлению.

10. Недостаточный для перехода к устойчивому развитию общества уровень требований к действующим нормативам качества и допустимого воздействия на окружающую среду.

11. Превышение (1,5-2 раза) по ряду районов области среднего уровня заболеваемости взрослого населения, связанного с экологически неблагоприятной обстановкой на этих территориях.

В области нет ни одного района, компоненты природной среды которого в той или иной мере были бы не подвержены техногенному воздействию производства [1].

Основные источники выбросов в атмосферу загрязняющих веществ - автотранспорт 73 % или 149,3 тыс.т., промышленность 16 % или 33,2 тыс.т. и самое неприятное - последствие экономического роста наших соседей - трансграничное загрязнение воздушных масс диоксидами серы, азота, оксидом углерода и другими вредными для здоровья людей компонентами.

Таким образом, наиболее экологически опасным является режим работы двигателя при остановках на светофорах, при этом, как показывает опыт концентрации оксида углерода в приземном слое от 1,3 до 2,3 и более, раз превышают установленные нормативы ПДК.

Не менее важной задачей являются выбросы от работы промышленных предприятий, общий годовой объем которых составил в 201 году 94,01 тыс. тонн, или 38,7% от общей эмиссии вредных газов. Хотя в целом фактически выбросы в атмосферу в 1,5 и более раз ниже установленных нормативов ПДВ, но настораживает их тенденция к определенному росту: 1995г - 89,0 тыс.т, 2000г - 89,3 тыс.т и 2001 год - 94,1 тыс.т, увеличение к объему 2000 года - 5,4% или 4,8 тыс.т. И к нашему глубокому огорчению основной рост - 77,9% или 3,7 тыс.т по диоксиду серы получен на Лебединском ГОКЕ.

Процесс развития земледелия в области, как и во всем мире, был связан с обострением агроэкологических проблем, среди которых центральное место занимает проблема деградации почв. Один из основных видов деградации - водная эрозия.

В области доля эродированной пашни составляет 54%, тогда как в целом по ЦЧЗ - 20%. Ежегодно в результате смыва теряется до 3,5 млн. т плодородного слоя почвы, а из-за

роста оврагов выбывает из строя около 600 га пашни. По самым скромным оценкам недобор продукции в результате снижения продуктивности эродированных почв в пересчете на зерно ежегодно составляет 200 тыс. т.

На предприятиях промышленности и жилищно-коммунального хозяйства накоплено (имеется) 10,5 млн.т отходов производства и потребления, в т.ч.: 664 т - 1 класса, 215 т - 2 класса, 2,2 тыс.т - 3 класса, 9,9 млн.т - 4 класса и 535 т - 5 класса опасности. Их переработка, рекуперация, утилизация, хранение и захоронение остаётся нерешенной проблемой.

Проблемой также является товарная известь сахзаводов, которая, занимая большие площади, является источником неорганизованных выбросов пыли [2].

Опыт свидетельствует, что устранение отмеченных недостатков возможно лишь на основе построения целостной системы природоохранной деятельности.

Человек является частью природы и в то же время оказывает на природу огромное воздействие, которое может иметь и положительное, и отрицательное значение. Точно так же как растения и животные, человек является составным элементом окружающих его экосистем. Нисколько сильно зависит он от своей естественной среды, показывают следующие цифры: без воздуха человек может прожить около 3 минут, без воды -- 3 дня, без пищи -- не многим более 30 дней [3].

В связи с этим основной целью экологической безопасности является коренное улучшение экологической ситуации на территории Белгородской области, обеспечивающее создание здоровой и безопасной среды обитания человека.

Список используемой литературы:

1. Федеральный закон от 10.01.2010г. №7-ФЗ «Об охране окружающей среды».
2. Глазунов Е.Г. Состояние окружающей среды и использования природных ресурсов Белгородской области в 2010 году. - Белгород.: Комитет природных ресурсов по Белгородской области, 2011. - 158 с.
3. Петин А.Н и др. Экология Белгородской области. – Белгород: изд. БГУ, 2020. - 102с.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Пунга Д.А., студент 4 курса,
научный руководитель: Самарина В.П., д.э.н., проф.
СТИ НИТУ «МИСиС»

Развитие малого бизнеса в России и Белгородской области в частности, является исторической необходимостью, и альтернативы не имеет. По мере совершенствования общества и повышения качества жизни его граждан все более разнообразными становятся их потребности. При этом все отчетливее выделяются две тенденции: рост объемов общественного воспроизводства, с одной стороны, и эксклюзивность индивидуального спроса, - с другой. Нарастание темпов стандартизации товаров в условиях глобализации приводит к увеличению объемов выпуска массовой продукции. В то же время все больше производится мелкосерийных изделий с множеством модификаций и растет число вариантов сопутствующих услуг, направленных на удовлетворение запросов самых капризных покупателей. Удовлетворение запросов капризного потребителя «общества потребления» требует невероятного количества модификаций сходных и даже одинаковых товаров. Крупные предприятия стремятся окружить себя мелкими посредниками и производителями, себестоимость комплектующих у которых существенно ниже.

Так 2012 году в Белгородской области число субъектов малого бизнеса увеличилось на 3 тыс. вместо запланированных 2,5 тыс. Этот и некоторые другие показатели долгосрочной целевой программы «Развитие и государственная поддержка малого и

среднего предпринимательства Белгородской области на 2011–2015 годы» за истекший год были выполнены на уровне выше запланированного, сообщили в департаменте экономического развития Белгородской области.

Для развития малого бизнеса в Белгородской области необходимо разработать ряд мер, направленных, не только, на упрощение создания предприятия, стимулирующую часть данной проблемы, но также и на меры карательного характера. Предпринимателю должны быть созданы комфортные условия для работы в стране, недопустимо устрашение, запугивание предпринимателя административным ресурсом со стороны сотрудников контролирующих органов, но также представитель бизнеса должен знать, при нарушении закона, наказание неизбежно. Только тогда малый бизнес, а вместе с ним и экономика страны, будет успешно развиваться, когда все эти три компонента будут выполнены. Экономика – это живой организм, если один орган откажет, нарушится нормальная работа всего организма. Необходимо мобилизовать и направить все усилия на «реконструкцию» малого бизнеса.

Общий объем финансирования программы составил 2,4 млрд рублей, где 282,1 млн рублей составляют средства федерального бюджета, 129,6 млн рублей выделено из региональной казны. При этом оборот малых и средних предприятий за 2012 год сложился на уровне 280 млрд рублей, что на 55 млрд превысило запланированный.

Увеличение количества предприятий малого и среднего бизнеса обусловило прирост занятых в этой сфере работников – он составил 11,6 тыс. человек против 10 тыс. запланированных. Было создано 3 тыс. новых рабочих мест вместо 2,5 тыс., предусмотренных программой; оборот малых средних предприятий за 2012 год сложился на уровне 280 млрд. рублей (по программе 225 млрд. рублей); создано 3 тыс. новых рабочих мест (против 2,5 тыс. рабочих мест, предусмотренных программой).

Около 1050 субъектов малого и среднего предпринимательства получили в прошлом году государственную финансовую поддержку, 30 – имущественную в форме льготного размещения на площадях инновационного бизнес-инкубатора в г. Белгороде и промышленного парка «Северный». Помимо предоставления предпринимателям уже известных форм поддержки – грантов, займов, поручительств, в 2012 году получили развитие несколько новых видов поддержки, предусматривающие поддержку производственного сектора, а также выполнение важнейших социальных программ.

Для действующего производственно-инновационного сектора малого и среднего бизнеса – это субсидирование до 25% фактически произведенных затрат резидентов промышленного парка на выкуп объектов производственных помещений (до 5 млн. рублей в расчете на одно предприятие); субсидирование части затрат малых предприятий с численностью работающих 50 человек и более – в размере двух третьих ставки рефинансирования Банка России от суммы платежей (но не более 10 млн. рублей) на приобретение оборудования для модернизации производства.

Инновационно-активная молодежь для реализации своих идей получила возможность пользоваться услугами двух Центров молодежного инновационного творчества, созданных в истекшем году в г. Белгороде при государственной поддержке. Субсидия размером до 600 тыс. рублей для организации групп дневного времяпрепровождения детей дошкольного возраста и иных видов деятельности по уходу и присмотру за детьми предоставлена каждому из 23 победителей областного конкурса, проведенного Белгородским областным фондом поддержки малого и среднего предпринимательства.

Происходит дальнейшее развитие мероприятия по предоставлению субсидий по договорам лизинга – в форме субсидирования первоначального взноса (до трех млн. рублей в расчете на одно предприятие) и части затрат по уплате части процентов по лизинговым договорам. Продолжается работа по реализации инновационного проекта «Создание промышленного парка «Северный», где размещено сегодня 9 малых производственных

предприятий. В прошлом году на территории промышленного парка введены в эксплуатацию производственные корпуса общей площадью 4,6 тыс. кв. м, предназначенные для предоставления резидентам промышленного парка. Закончено строительство производственного корпуса общей площадью 2,6 тыс. кв. м для производства сотового поликарбоната. Начато строительство производственного корпуса общей площадью 4,5 тыс. кв. м для организации мебельного производства.

По информации департамента экономического развития Белгородской области, в 2013 году продолжится совершенствование инфраструктуры государственной поддержки предпринимательства, в том числе развитие производственного сектора малого и среднего бизнеса. За счёт реконструкции части корпусов площадки на улице Королёва, 2а планируется создание технопарка в Белгороде.

Кроме того, в регионе будут работать над повышением энергоэффективности производства и созданием центров кластерного развития. Планируется, что для получения федеральных субсидий на развитие бизнеса область примет участие в конкурсе Минэкономразвития РФ. Что касается участия областного бюджета, то в 2013-м году регион направит на 40 % больше средств на развитие предпринимательства, чем в 2012-м.

Таким образом, можно отметить, что успешное развитие малого бизнеса, в значительной степени, зависит от обеспеченности предпринимателей финансовыми ресурсами как долгосрочного, так и краткосрочного характера. Мобилизация серьезных денежных средств невозможна без государственных мер развития инфраструктуры рынка финансовых услуг, расширения номенклатуры используемых финансовых инструментов, а также интенсификации конкуренции среди участников финансового рынка.

Вопреки существующим мифам о высокой рискованности вложений в малый бизнес опыт прошедших лет показал, что кредитование малых предприятий, при умелой организации работы, является менее рискованным, чем кредитование крупных предприятий. Все клиенты-заемщики малых предприятий Фонда поддержки бизнеса возвращают средства полностью и в срок. Целевая программа «Развитие и государственная поддержка малого и среднего предпринимательства Белгородской области на 2011–2015 годы» показала свою жизнеспособность и безусловную полезность. Используя механизмы данной целевой программы, многие организации, располагая небольшими средствами, позволили начать свое дело большому количеству малых предприятий и предпринимателей.

Список используемой литературы:

1. Сайт.- режим доступа: [http:// белру.рф](http://белру.рф)
2. Сайт.- режим доступа: <http://mirbelogorya.ru>
3. Сайт.- режим доступа: <http://www.belregion.ru>

ПЕРСПЕКТИВЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ РЫНКА ЖИЛЬЯ В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Сабирова Ю.Р., студент 4 курса,
научный куратор: Самарина В.П., д.э.н., проф.
СТИ НИТУ «МИСиС»

Рынок жилья - один из наиболее постоянно развивающихся сегментов рынка недвижимости. Улучшение жилищных условий является одной из приоритетных потребностей населения России в течение как советского, так и постсоветского периода. При этом на фоне относительной стабилизации общей социально-экономической ситуации значимость возможности удовлетворения данной потребности растет.

За прошлый год в Российской Федерации возведено 65,2 млн. жилья, что превышает показатель уровня 2011-го на 4,7%. Тогда в России было построено 62,3 млн. кв. м жилья – на 6,6% больше, чем в 2010 г.

В 2012 г. организациями всех форм собственности построено 826 800 новых квартир, что на 5,3% больше, чем в 2011 году. В декабре 2012 г. построено 261 700 квартир. [3]

«В качестве целевого индикатора мы ставим для себя планку – чтобы в 2015 году доля семей, имеющих возможность приобрести стандартную квартиру с помощью собственных и заемных средств, составила 30%, к 2018 году – 50%. Доля ввода жилья в арендных многоквартирных домах до конца 2015 г. должна составить 7,4% от общей площади вводимого жилья в МКД и 10% – к 2020 году», – заявил в конце прошлого года министр регионального развития Игорь Слюняев.

Как показывают данные Росстата, тренд объемов строительства жилья, имеет положительную тенденцию, восстановился после периода кризиса. Но этого недостаточно для задачи, поставленной руководством страны – ввести к 2020 г. 140 млн. кв. м. жилья ежегодно (по одному квадратному метру на человека). Для достижения этой цели нужна положительная динамика по 20% в год.

Следует добавить, что резкого повышения уровня жизни населения, которое позволило бы населению страны начать откладывать часть дохода на жилье в достаточных объемах, также ждать не приходится. Например, по данным Росстата, за январь - август 2012 года реальные (с учетом инфляции) доходы населения в Москве упали на 6,9% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а реальные располагаемые доходы (с учетом инфляции и обязательных платежей) сократились на 9,1%. Уровень жизни москвичей снижается не первый год: в 2011 г. зарплаты в реальном выражении уменьшились на 4%, а доходы от собственности - на 12%. Расходы, напротив, растут: доля трат на оплату товаров и услуг увеличилась за два года с 70,7% до 85,6%.

Белгородская область лидирует в Черноземье по объемам ввода жилья. По этому показателю регион опережает Липецкую область в 1,6 раза, Тамбовскую – в 2,2 раза, Воронежскую – в 2,5 раза. Ближайший сосед Белгородчины – Курская область – отстает в 6,9 раза.

По данным Белгородстата, всего в Белгородской области в прошлом году введено 1,215 млн кв. м жилья.

В то же время, по темпам роста цен на квадратный метр в январе 2013 года Белгород вошел в тройку лидеров среди городов России. [1]

Белгородстат приводит следующую статистику: в целом по области за январь-сентябрь 2012 года введено 887,2 тыс. кв. м жилья (на 19% больше, чем за аналогичный период 2011-го). На долю ИЖС приходится 741 тыс. кв. м (рост по сравнению с 2011-м составляет 13,4%). В общей сложности по итогам года объемы ввода в регионе должны превысить 1,2 млн кв. м. То есть получается по 0,8 кв. м на каждого жителя области в год. Тем самым область почти выполнила требование федеральных властей о том, чтобы ежегодно на каждого россиянина приходилось по 1 кв. м жилья в сданных новостройках. Это требование Минрегион РФ обозначил еще в 2010 году и планировал добиться таких результатов к 2020-му.

Белгород также перевыполнил и другую задачу, поставленную Минрегионом: довести долю малоэтажного жилья до 60% от всего строящегося. В Белгороде этот показатель составляет почти 80%. Белгородская область стабильно держится в числе лидеров по строительству жилья (занимает третье место в Центральном федеральном округе после Москвы и Подмосковья). Напомним, что в 2011 году в регионе было сдано 1,15 млн кв. м жилья (10,5 тысячи квартир), из них индивидуального – 901,7 тыс. кв. м. Для сравнения: в Москве в 2011 году было сдано 2,1 млн кв. м (по 0,18 на каждого москвича), в Петербурге – 2,7 млн (0,58).

Средняя площадь новой квартиры в Белгороде и области достигает 109 кв. м. Доля однокомнатных из всех введенных в эксплуатацию в 2011 году составила 18%,

двухкомнатных – 21%, трехкомнатных – 27%, остальные 34% приходятся на жилье с четырьмя и более комнатами. Связано это именно с распространенностью индивидуального строительства.[2] К 2015 году областные власти намерены довести долю ИЖС до 85% от общего объема ввода.

За три квартала цены на первичном рынке выросли в среднем на 8% и достигли уровня 48,07 тыс. руб. за кв. м (на 10,7% выше, чем в третьем квартале 2011 года). Жилье эконом-класса (квартиры среднего качества, по терминологии Белгородстата) предлагается в среднем по 30,46 тыс. руб. за «квадрат», комфорт-класса (квартиры улучшенного качества) – по 47 тыс., элитные – по 62,94 тыс. руб. Примечательно, что больше прибавила в цене недвижимость категории «комфорт» – 8,85%, «эконом» к началу ноября вырос всего на 4,8%.

Традиционно считается, что жилье в новостройках дешевле, чем на вторичном рынке. Однако в Белгороде ситуация обратная. Причина прежде всего в низком качестве объектов вторичного рынка, которые не выдерживают конкуренции с новыми домами. При этом цены на жилье в Белгороде уже не первый год почти самые высокие в ЦФО.

В настоящее время рынок недвижимости Москвы и России находится под влиянием двух противоборствующих групп факторов. С одной стороны, макроэкономический негатив, падение доходов населения и, соответственно, платежеспособного спроса на фоне удорожания ипотеки и возможного роста объема предложения должны тянуть стоимость метра вниз. С другой – инфляция и увеличение объема денежной массы должны способствовать росту цен на недвижимость как на реальный актив.

Как отмечают эксперты, в ближайшие годы на рынке недвижимости не будет наблюдаться ни продолжительного устойчивого роста цены квадратного метра, ни его обвального падения. Стоимость недвижимости независимо от сегмента или региона будет «плавать» в некотором характерном диапазоне цен, возрастая в периоды улучшения ситуации и активизации рынка, и корректироваться вниз в периоды очередной волны кризиса или нового макроэкономического или политического обострения.

Список используемой литературы:

1. Бюллетень Недвижимости <http://www.bn.ru/news/2013/02/06/101131.html>
2. Бюллетень недвижимости <http://www.bn.ru/articles/2012/12/14/98798.html>
3. Индикаторы Рынка Недвижимости <http://www.irn.ru/articles/34526.html>

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Рыков С.В., студент 5 курса
СТИ НИТУ «МИСиС»

В современном мире глобализация и развитие финансовых рынков предполагает совершенствование деятельности коммерческих банков в области депозитной политики с учетом требований рынка. Эффективное развитие и функционирование коммерческого банка невозможно обеспечить без тщательно проработанной и экономически обоснованной депозитной политики, учитывающей особенности деятельности как банка, так и его клиентов, выбранные приоритеты дальнейшего роста и улучшения качественных показателей деятельности банка, социально-экономические условия, в которых осуществляется банковская деятельность.

Депозитная политика коммерческих банков ориентируется на две категории вкладчиков – физических и юридических лиц, а также должна учитывать особенности каждой группы клиентов.

Для привлечения клиентов необходима депозитная политика банка, включающая гибкую процентную политику, удобные условия обслуживания и дополнительные услуги, сопровождающие вкладные операции.

Целью депозитной политики банка является привлечение коммерческим банком денежных средств в достаточном объеме и с минимальными затратами, а также обеспечение такой комбинации финансовых ресурсов, которая создаст условия для эффективного размещения привлеченных средств.[1]

Наиболее важным элементом депозитной политики является определение оптимального сочетания различных видов вклада, предельных сроков хранения и режима пользования счетом. Каждый коммерческий банк определяет, какие виды вкладов наиболее выгодны для него. Установление предельных сроков хранения увязывается со сроками кредитования. При разработке режима пользования счетом определяют, предполагает ли он дополнительные взносы.

Рост депозитов в коммерческом банке зависит от многих факторов и связан, прежде всего, с политикой банков, направленной на мобилизацию средств повышения заинтересованности клиентов в инвестировании. В этой связи, банкам необходимо разрабатывать положение о льготах вкладчикам, представлять наиболее удобные формы обслуживания, а также свести к минимуму потери времени. [3]

Современная депозитная политика банка должна учитывать интересы различных слоев населения в зависимости от социального уровня, а также быть дифференцированной по суммам и срокам хранения вклада. Коммерческим банкам необходимо ориентироваться на требования и возможности различных категорий вкладчиков – от пенсионеров и студентов до бизнесменов и людей среднего достатка.

В настоящее время в условиях конкуренции банки вынуждены проводить агрессивную политику в отношении реализуемой депозитной политики. На рынке частных вкладов в Российской Федерации стратегию лидеров проводят Сбергосударственный банк России и ОАО Банк ВТБ.[2]

Согласно данным Центрального Банка России, по итогам 2011 года средняя ставка банков по депозитам физических лиц составляет 5,1%. Обострение конкуренции между банками и другими финансовыми организациями за вклады физических и юридических лиц привело к появлению разнообразия депозитов и цен на них.

В 2011 году объем депозитов физических лиц в России продолжил свой рост, но темпы роста заметно замедлились. За 2011 год средства физических лиц на депозитах в банках выросли на 20,9%, а в 2010 году рост был на уровне 31,2%, что в абсолютных величинах составило 2,33 трлн. руб., что является свидетельством снижения склонности населения к сбережению в 2011 году.

Темпы роста активов банков в 2011 году были больше, поэтому доля депозитов в структуре активов немного снизилась с 29,0% до 28,3% на 1 января 2012 года.

Всего на 1 января 2011 года объем средств физических лиц в банках России составил 11,9 трлн. руб. При этом доля валютных вкладов по итогам 2011 года составила 18,3%, что заметно меньше (19,3%), чем годом ранее. Наблюдаемое сокращение доли валютных вкладов произошло на фоне заметного ослабления рубля в августе-сентябре 2011 года, что свидетельствует об общем росте доверия к рублю со стороны граждан России.

По итогам 2011 года доля Сбербанка на рынке вкладов снизилась с 47,9% до 46,6% на 1 января 2012 года. Снижение произошло из-за того, что темпы роста вкладов у Сбербанка были ниже среднероссийских (17,7% против 20,9% за 2011 год). Объем депозитов физических лиц вырос в Сбербанке на 830 млрд. руб. Для сравнения, второй по абсолютной динамике и по объему вкладов физических лиц Банк ВТБ 24, смог дополнительно привлечь за 2011 год в объеме 193 млрд. руб. средств физических лиц, что на 30,6% больше, чем годом ранее.[6]

Доля вкладов физических лиц в активах Сбербанка снизилась с 56% до 52,9% на конец 2011 года, что явилось следствием опережающего роста собственных средств банка,

привлеченных средств юридических лиц и банков, в том числе в результате роста иностранных заимствований. В то время как доля в активах депозитов физических лиц Банка ВТБ 24 имеет тенденцию незначительного роста с 70% до 70,2%. Рост объемов средств населения, размещенных в ВТБ 24 опережал рынок (31% против 21%) за счет улучшения условий по вкладу «ВТБ 24-Растущий доход» и введения возможности совершать расходные операции после нахождения средств вклада физического лица в Банке более полугода.

В 2012 году на фоне роста процентных ставок по депозитам и кредитам склонность к сбережению у населения возросла. Поэтому по итогам 2012 года объем депозитов физических лиц в российских банках увеличился в среднем на 20-25%. [5]

В целях долгосрочных стратегий развития и увеличения депозитов физических лиц банкам необходимо:

- продолжать работу по разработке и запуску в действие новых продуктов и услуг для клиентов - физических лиц;

- проводить мероприятия по трансформации продуктового предложения и процессов обслуживания в рамках перехода на клиенто-ориентированный подход и обслуживание целевых сегментов;

- выводить на рынок для физических лиц специальные предложения, позволяющих выгодно разместить средства на короткую или среднесрочную перспективу. Такие акции пользуются популярностью у вкладчиков-физических лиц.

В развитых странах в настоящее время существует более 30 видов банковских вкладов. При этом каждый из них имеет свои особенности позволяет клиентам наиболее близким к их интересам и возможную форму сбережения денежных средств и оплаты за товары и услуги. [4]

Формирование ресурсной базы, включающее в себя не только привлечение новой клиентуры, но и постоянное изменение структуры источников привлечения ресурсов, является составной частью гибкого управления активами и пассивами коммерческого банка.

Таким образом, эффективное управление пассивами коммерческого банка предполагает осуществление грамотной депозитной политики.

Список используемой литературы:

1. Банковский менеджмент [Текст] : учебник / под ред. О. И. Лаврушина. - 4-е изд., стер. - М. : Кнорус, 2011. - 560 с.

2. Банковский менеджмент [Текст] : учебник / под ред. Е. Ф. Жукова, Н. Д. Эриашвили. - 4-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 319 с.

3. Васильева А.С. Особенности депозитной политики коммерческого банка в современных условиях // Финансы и кредит. - 2011. - № 40. - С. 42-52.

4. Герасименко Р.А., Хорошева Е.И., Герасименко В.В. Депозитная политика банков и факторы, влияющие на ее формирование // Финансы, учет, банки. Выпуск № 141 1 (17) . - 2011. - С.17

5. Годовой отчет за 2011 год Банка «ВТБ 24» // <http://www.vtb24.ru/news/Pages/moscow.aspx>

6. www.cbr.ru. - Официальный сайт Центрального Банка России

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Сивкова О.А., студент 4 курса,
научный куратор: Самарина В.П., дэ.н., проф.
СТИ НИТУ «МИСиС»

Оценка недвижимости представляет интерес, в первую очередь, для категорий объектов, активно обращающихся на рынке как самостоятельный товар. В настоящее время в России это:

- квартиры и комнаты
- помещения и здания под офисы и магазины
- пригородные жилые дома с земельными участками (коттеджи и дачи)
- свободные земельные участки, предназначенные под застройку или для других целей(в ближайшей перспективе)
- складские и производственные объекты.

Массовая оценка недвижимости – это специальный подход к упрощенной оценке большой группы однородных объектов (квартир). Такая оценка производится по определенной методике: для оцениваемого объекта определяется соответствующий набор значений фиксированного множества его параметров, а затем по неизменным для всех объектов правилам формируется значение его оценки [1].

Массовая оценка имеет свои специальные области применения. Примером такой оценки является оценка квартир по справке Бюро Технической Инвентаризации (БТИ), основанная на затратном подходе. Она выполняется гос. органом и используется для определения налогов и сборов. Однако оценка БТИ не ориентируется на рыночную стоимость. Поэтому для ее построения не требуется рыночная информация.

Цена реализации характеризует квартиру как таковую, а цены покупателя и продавца сильно зависят и от условий сделки. Как правило если у продавца есть посредник, то его оплата вычитается из цены реализации и уменьшает цену продавца, и наоборот оплата покупателем услуг своего посредника увеличивает цену покупателя по отношению к цене реализации. Аналогичным образом на эти цены влияет оплата оформления сделки. Таким образом, цена продавца и покупателя могут значительно различаться (до 15% и более). Но цена реализации минимально зависит от их конкретных особенностей механизма продажи и оформления сделки и определяется спецификой самой квартиры. Поэтому целесообразно моделировать именно зависимость цены реализации от многих параметров квартиры.

В соответствии со своим определением рыночная стоимость объекта недвижимости зависит от тех факторов, которые определяют среднюю или более вероятную цену его продажи на рынке при нормальных условиях сделки.

На первом уровне классификации они могут быть подразделены на объективные и субъективные факторы.

При определении рыночной стоимости рассматриваются объективные факторы. Что касается субъективных факторов, то они связаны с поведением конкретного покупателя, продавца или посредника при заключении сделки, в части неопределяемой непосредственно ее экономическими условиями (темперамент, осведомленность, честность, терпеливость, доверчивость, личные симпатии и антипатии и т.п.).

Объективные факторы, в основном, являются экономическими определяющими, в конечном счете, средний уровень цен конкретных сделок.

Экономические факторы могут быть подразделены на макроэкономические и микроэкономические. К первым относятся факторы, связанные с общей конъюнктурой рынка: исходный уровень обеспеченности потребности в объектах недвижимости в регионе; объемы и структура нового строительства и реконструкции; факторы миграции; правовые и экономические условия сделок; уровень и динамика инфляции; курс доллара и его динамика.

В наших условиях в составе группы экономических факторов могут быть также указаны следующие долгосрочные факторы:

- различия в динамике цен на товары и услуги, а также условия оплаты труда, влияющие на масштабы накопления денежных средств и величину отложенного спроса;
- темпы и масштабы формирования нового социального слоя, располагающих возможностями инвестирования средств в недвижимость;
- развитие системы ипотеки;
- развитие системы иностранных представительств в регионе.

Микроэкономические факторы характеризуют объективные параметры конкретных сделок. Из них особенно важны те, которые описывают объект сделки(квартиру). Существенными являются также факторы, связанные с характером сделки и условиями платежей. Отработаны основные процедуры оформления сделок и их оплаты. Поэтому при массовой оценке рыночной стоимости квартир можно и нужно ориентироваться на типовой (средний) характер сделки, считать этот фактор постоянным и не учитывать его при оценке рыночной стоимости квартир. Тогда рыночная стоимость (усредненная цена) квартиры, оценивается на фиксированную дату, обуславливается ее параметрами (характеристиками) как потребительской стоимости [3].

Законодательное обеспечение прав участников рыночных отношений при проведении операций с имуществом - важнейшее условие цивилизованности этих отношений. Для нормализации работы российского рынка необходим четкий механизм оценки рыночной стоимости активов.

В настоящее время процесс оценки в стране осуществляется спонтанно. Оценку собственности производят на основе так называемого нормативного подхода к оценке, когда уровень стоимости собственности определяется по методикам, утвержденным федеральными или региональными органами управления. Почти все нормативные методики базируются на затратном подходе, т. е. основаны на определении затрат на создание данного вида собственности. Данный подход не отвечает современным условиям хозяйствования, когда основным фактором формирования стоимости товара на рынке является соотношение спроса и предложения данного товара.

Управлять процессом оценки следовало бы на государственном уровне. Необходима единая система оценки собственности, с помощью которой можно реально оценить рыночную и другие виды стоимостей имущества.

Объективная оценка имущества, определение его рыночной стоимости станут возможными по мере формирования устойчивой рыночной экономики, когда закономерности получения доходов от эксплуатации различных объектов, их износа будут ясны, а неприбыльные объекты составят небольшую часть от имеющихся в эксплуатации.

Список используемой литературы:

1. Новиков Б.Д. Рынок и оценка недвижимости в России. – М.: «Экзамен», 2012. – 512с.
2. Купчин А.Н., Новиков Б.Д. рынок недвижимости: состояние и тенденции развития. – Учебное пособие. М.: 2011.
3. <http://www.auditorium.ru/>

ИННОВАЦИИ В ЖИЛИЩНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ РОССИИ

Сабирова Ю.Р, студент 4 курса,
научный руководитель: Новикова О.А., ассистент
СТИ НИТУ «МИСиС»

Модернизация системы ЖКХ в России – один самых болезненных вопросов. Также требуется кардинальное решение накопившихся проблем в дорожном строительстве. Ситуация в жилищном строительстве тоже оставляет желать лучшего. По данным Минрегионразвития, к концу 2013 г. планируется ввести 201 млн.м². В том числе только жилье экономкласса в 2013 году составит 50%, а доля малоэтажного строительства – 60%. Однако текущее состояние базы стройиндустрии, стройматериалов и в целом низкие темпы строительства не могут обеспечить динамичное развитие отрасли. Как и до кризиса, строительная отрасль испытывает огромный дефицит стройматериалов, которые невозможно заменить импортом. Все возрастающая потребность в новом жилье требует ускорения темпов реализации строительных проектов.

Эффективность инноваций в создавшихся условиях строится на предположении, что если долгое время не удавалось решить проблемы классическими проверенными способами с помощью традиционных материалов, то, возможно, это удастся сделать с помощью новых.

Любое строительство – это многоступенчатый и поступательный процесс. В целом все потенциальные инновации, которые могут быть задействованы в строительстве, можно упрощенно разбить на следующие сегменты:

- *производство строительных материалов
- *методы соединения материалов (монтажные приспособления)
- *технологии строительства (способ возведения объекта)
- *методы отделки, внутренней и внешней
- *методы ремонта, восстановления и реставрации
- *архитектурные решения
- *производительность труда
- *эксплуатация готовой постройки
- *организационная работа, системы управления строительными проектами
- *проектирование

В России наиболее развиваемыми в плане инноваций сегментами из десяти перечисленных являются первые пять. Усовершенствование методов проектирования напрямую зависит от внедрения нового программного обеспечения (программы E-Plan, 3D-проектирование и т.д.). При этом новые, более продвинутое программные продукты позволяют внимательнее оценить возможность применения новшеств, так как обладают не только улучшенной графикой, но и более точным пространственным воспроизведением.[1]

Наблюдения сводятся к тому, что в России инновациями в большей степени сейчас занимаются не строители, а производители строительных материалов (конструкционных, вспомогательных, отделочных, ремонтных и других). И это объяснимо, ведь строительных материалов существует огромное количество, в отличие от методов строительства, затраты времени и средств на внедрение новой разработки у производителей меньше, чем у крупных строительных компаний. В свою очередь, строительные компании, вводя новые технологии, рискуют гораздо больше: на них лежит огромная ответственность за безопасность конструкции и будущий срок ее службы, а еще приходится проламывать бюрократические барьеры, выстроенные из СНиПов и ГОСТов советского времени и противостоящие внедрению новых способов строительства. Если же применить новую технологию все же удастся, возрастают издержки за контролем качества материалов, которые, как правило, поставляются хоть и специализированными, но все же посторонними компаниями. И не всегда новая технология строительства хорошо уживается со старым материалом. Выход из положения – создание собственной производственной базы, способной поставлять

материалы с необходимыми характеристиками, но не каждая строительная компания может себе позволить одновременно и инновационное строительство, и современное производство.

Более того, очень многие технологии, которые в России применяются всего 5-10 лет и считаются новыми, в Европе, Канаде или Америке (откуда они в основном к нам приходят) давно уже являются традиционными. Эксперты признают: западный строительный рынок ушел далеко вперед, а российскому рынку ничего не остается, как его догонять.

В целом, как считают эксперты, тенденция такова, что в России в подавляющем большинстве находят спрос только те инновации, которые позволяют экономить средства и сокращают сроки строительства. Что же касается качества, то вполне достаточно сохранить хотя бы прежний уровень, который удовлетворит приемную комиссию.[2] «Инновации, которые создаются на российском рынке, – скептически замечает профессор Института народнохозяйственного прогнозирования Н.И.Комков, – носят прикладной характер, они решают текущие проблемы компаний, но их недостаточно для того, чтобы вывести российскую экономику в целом на новый уровень и сделать ее по-настоящему инновационной».

Список используемой литературы:

1. Инновации в строительстве <http://www.stroyka.ru/Rynok/1524512/innovatsii-v-stroitelstve/>
2. Строительство – ВТО, конкуренция и инновации <http://www.domstandart.ru/archives>

АНАЛИЗ И ВЕРОЯТНЫЕ ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ В ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЕ ООО «ИНДУСТРИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА»

Ревняков Г.В., студент 5 курса
СТИ НИТУ «МИСиС»

Общество с ограниченной ответственностью «Индустрия строительства» создано в июне 2002 г. Оно является частью вертикально интегрированной холдинговой компании «ПромАгро». На основании проведенного анализа можно сделать вывод о том, что в последние годы на предприятии сложилась непростая ситуация. Факторов, влияющих на это несколько. Среди них одним из ключевых являются сложности в структуре управления.

Для анализе структуры организации необходима методика, позволяющая выявить различные характеристики ее структуры и оценить их количественно.

Для анализа организационной структуры ООО «Индустрия строительства» представим ее в виде графа

$G = \{X, U\}$, при этом X - множество вершин, соответствующее множеству структурных элементов;

U – множество ребер, соответствующее множеству связей между структурными элементами предприятия.

Граф G , соответствующий данному предприятию показан на рисунке 1, где цифры обозначают:

- 1 – собрание участников;
- 2 – управляющий директор;
- 3 – МОП;
- 4 – первый заместитель управляющего директора;
- 5 – отдел производственно-технической комплектации;
- 6 – отдел по маркетингу и сбыту готовой продукции;
- 7 – бухгалтерия;
- 8 – экономический отдел;
- 9 – служба главного технолога;

- 10 – старший диспетчер;
- 11 – отдел главного энергетика;
- 12 – служба главного механика;
- 13 – заместитель директора по капитальному строительству;
- 14 – правовой отдел;
- 15 – отдел кадров;
- 16 – отдел охраны труда;
- 17 – отдел капитального строительства;
- 18 – производственно-технический отдел;
- 19 – сметно-договорной отдел;

Для описания графа G построим матрицу смежности, которая для неориентированного графа имеет вид

$$A = \| a_{ij} \| \quad (1)$$

где a_{ij} – элементы матрицы смежности, определяемые следующим образом:

$$a_{ij} = \begin{cases} 1 & \text{– при наличии связи между элементами } i \text{ и } j; \\ 0 & \text{– при отсутствии связи.} \end{cases} \quad (2)$$

В первую очередь определим смежность элементов структуры. По матрице смежности был определен ранг каждого элемента. При более высоком ранге элемент сильнее связан с другими элементами и тем более тяжелыми будут последствия при потере качества его функционирования. В случае «Индустрии строительства» наиболее высокий ранг (0,31) имеет четвертый элемент структуры (первый заместитель управляющего директора).

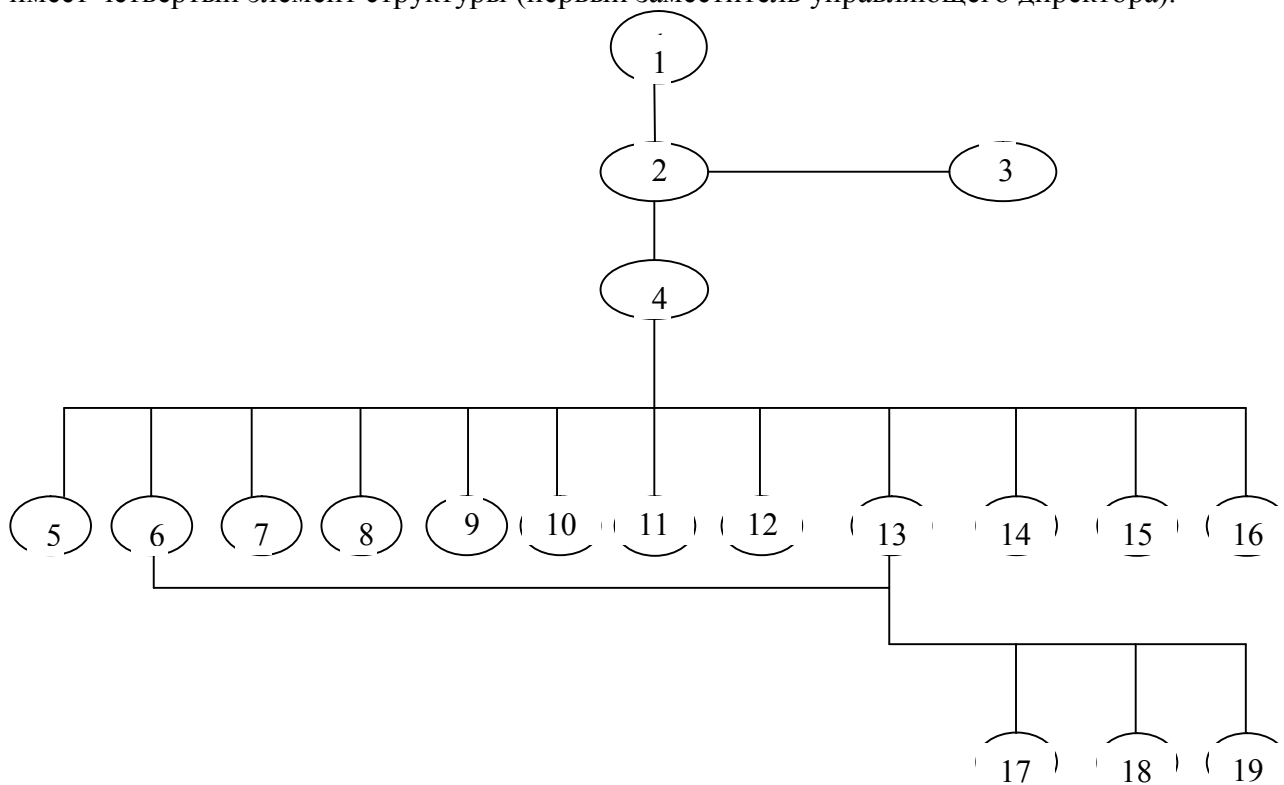


Рисунок 1 – Граф организационной структуры

Анализ связанности структуры показал, что структура является связанной. При проведении оценки структурной избыточности $R=0,167$ было выявлено, что структура предприятия является избыточной. Анализ компактности структуры показал, что при имеющемся $Q_{отн} = 1,29$ предприятие имеет оперативность управления ниже среднего уровня. Одним из заключительных компонентов анализа стал расчёт показателя

централизованности структурного элемента, в данном случае наиболее центральным является элемент «Первый заместитель управляющего директора», для которого $\sum d_{ij} = 23 = \min$, при высокой степени центральности в структуре, в целом (0,934).

Как видно из организационной структуры ООО «Индустрия строительства», она является функциональной, т.к. основные взаимодействия топ-менеджмент (реализуется тесная связь административного управления с осуществлением функционального управления). В данной организации можно выделить два уровня управления: высшее руководство (управляющий директор и первый зам. упр. директора); руководители структурных подразделений.

Из данной организационной структуры очевидно, что на предприятии недостаточен процесс делегирования полномочий: первый зам. упр. директора имеет слишком большой перечень направлений, с которыми он взаимодействует. Именно это способна показать матрица смежности здесь граф «Первый зам. упр. директора» будет иметь слишком большой граф, в отличие от других графов в матрице.

По мнению большинства специалистов, норма управляемости колеблется в значительных пределах в зависимости от многих факторов, но в среднем она составляет 3—5 человек. Уменьшение диапазона управления опасно появлением усложненных организационных структур, состоящих из небольших подразделений с излишним количеством вертикальных уровней. Однако в строительстве на многих стадиях производства существует жёсткая и регламентированная стандартизация, что позволяет избежать излишнего обращения к руководству в случае спорных вопросов и т.п. Поэтому в строительстве норма управляемости возрастает до 8-10 человек. Как видно из организационной структуры на январь 2012 года, в подчинении (с учётом промышленных цехов) у первого зам. упр. директора находятся 15 руководителей различных подразделений, что почти в 2 раза превышает норматив для предприятий строительства.

Групповая оценка каждого события S_i зависит от оценок экспертами этого события и степени компетентности H_j экспертов. Степень компетентности H_j эксперта учитывает его опыт и квалификацию, уровень эксперта в узкой области специализации, уровень теоретической подготовки. Перечисленные характеристики оцениваются по десятибалльной шкале и сводятся в один показатель, характеризующий объективную оценку компетентности эксперта – H_j^0 .

Определяется показатель относительной самооценки эксперта (субъективный показатель H_j^c). Этот показатель определяется следующим образом: каждому эксперту предлагается анкета оценки компетентности, где предусмотрена шкала, по которой эксперту самостоятельно предлагается поставить себе балл по десятибалльной шкале, ориентируясь на следующие значения баллов:

10 – эксперт специализируется по данному вопросу, имеет по нему теоретические и практические разработки;

8 – эксперт участвует в практическом решении данного вопроса, но он не входит в сферу его узкой специализации;

5 – вопрос входит в сферу тесно связанного с его узкой специализацией направления;

3 – вопрос не входит в сферу тесно связанного с его узкой специализацией направления.

Произведение объективного (H_j^0) и субъективного (H_j^c) показателей, деленное на сто, будет характеризовать компетентность эксперта (H_j) по данному вопросу, т.е.

$$H_j = \frac{H_j^0 \cdot H_j^c}{100}, \quad (1)$$

Деление на сто необходимо для приведения диапазона изменения H_j к виду $H_j \geq 1$. Тогда показатель компетентности эксперта можно трактовать, как вероятность задания им достоверной оценки.

Показатели компетентности экспертов удовлетворяют ограничению $H_j \geq 1$, поэтому эксперты могут быть привлечены к опросу.

После того как группа экспертов сформирована, опрос проводится по следующим этапам.

На основе полученных данных определим путем расчета влияние (долю) каждого показателя на общую эффективность (интегральный показатель) организационной структуры управления.

Таблица 1 - Доля показателя в общей эффективности организационной структуры управления цехом до оптимизации

Показатели	Вес показателя	Доля
Связанность	32	0,23
Избыточность	34	0,25
Компактность	37	0,27
Центральность	34	0,25
Итого	137	1

Доля каждого показателя отображает такую картину, под которой эксперты дают понять нам, приоритетность определенного показателя на общую эффективность организационной структуры управления, а также позволяют по полученным ответным данным выяснить дальнейшие решения которые следует предпринять по улучшению сложившейся обстановке.

На основании полученных методом «Дельфи» результатов можно сделать вывод о том, что на предприятии большее внимание уделяется компактности структуры. Об этом свидетельствует диаметр структуры – 4. Вместе с тем, не достаточно внимание уделяется процессам связанности подразделений – это мы можем пронаблюдать на примере оторванности сметно-договорного отдела от его основополагающего производства. На основании полученных расчётов можно сформировать иную организационную структуру.

Рассмотрим иной Граф G, соответствующий данному предприятию, где цифры обозначают:

- 1 – собрание участников;
- 2 – управляющий директор;
- 3 – заместитель управляющего директора по кадровой политике, начальник отдела кадров;
- 4 – заместитель управляющего директора по производству;
- 5 – заместитель управляющего директора по экономической политике, начальник экономического отдела;
- 6 – заместитель управляющего директора по капитальному строительству, начальник отдела капитального строительства;
- 7- правовой отдел;
- 8 – отдел охраны труда;
- 9 – МОП;
- 10 – служба главного технолога;
- 11 – старший диспетчер;
- 12 – служба главного энергетика;
- 13 – производственно-технический отдел;
- 14 – служба главного механика;
- 15 – бухгалтерия;
- 16 – сметно-договорной отдел;
- 17 – отдел по маркетингу и сбыту готовой продукции;
- 18 – отдел производственно-технической комплектации.

Соответственно, структура примет следующий вид.

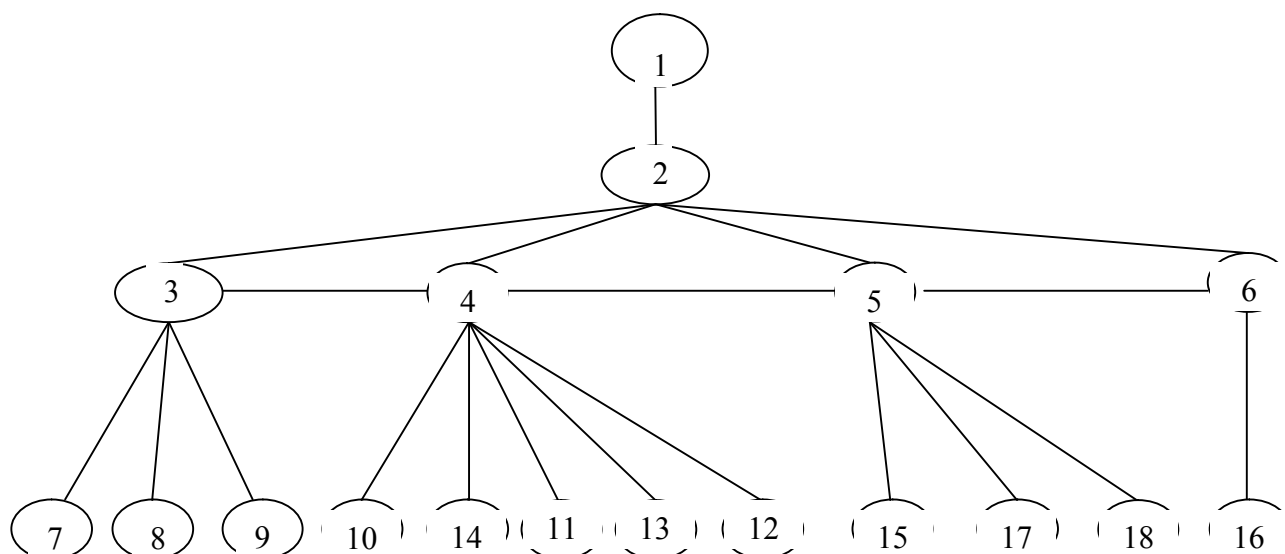


Рисунок 2 – Оптимизированная организационная структура

Как видно, в оптимизированной структуре произошли серьёзные изменения. Появились новые должности - заместитель директора по кадровой политике, начальник отдела кадров, т.к. именно в этом отделе из сгруппированных присутствует наибольшее число сотрудников и есть возможность часть полномочий начальника отдела кадров делегировать подчинённым. Начальник экономического отдела, который выполняет ключевые обязанности в данной группе подразделений логично может занять должность заместителя директора по экономической политике, при этом большая развитость этого отдела позволит часть полномочий делегировать по аналогии с отделом кадров. Первый заместитель управляющего директора – занимает должность заместителя директора по производству, что в настоящий момент соответствует его основной специфике. Вместе с тем, с уменьшением должностной нагрузки будет логичным понизить величину оплаты труда, это даст возможность увеличить оплату труда, соответственно, двум новым заместителям директора на идентичную величину. Заместитель директора по капитальному строительству сохранит свои обязанности неизменными.

Определим эффект от оптимизации организационной структуры управления в «Индустрии строительства». Для этого рассчитаем те же показатели для новой структуры.

Таблица 2 – Эффект от оптимизации организационной структуры

Показатель	Фактическое значение	Оптимизированное значение	Эффект (относительное отклонение)
Степень связанности	21	19	-10,53%
Избыточность структуры	0,167	0	-100%
Компактность структуры	1,29	0,85	-34,11%
Централизация структуры	4	3	-25,00%
	0,934	0,192	-79,44%

Таким образом, можно сделать вывод, что подобное изменение в организационной структуре ООО «Индустрия строительства» поможет улучшить управленческую деятельность на предприятии, что чрезвычайно актуально для фирмы в последние годы. Кроме того, удалось сохранить неизменной численность сотрудников – что в виду регулярного урезания штата компании поможет сохранить на рабочих местах высококвалифицированных и опытных специалистов.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА КОНДИТЕРСКИХ ИЗДЕЛИЙ

Скутова Н.А., студентка 4 курса,
научный куратор: Самарина В.П., д.э.н., проф.
СТИ НИТУ «МИСиС»

Российский кондитерский рынок – один из самых больших в мире. Основными производителями, на которых приходится практически 90% выпуска кондитерских изделий в России, сейчас являются «Объединенные кондитеры» (около 30% рынка), «Красный Октябрь», «Бабаевский», Roshen(Липецк) , Nestle, «Славянка». Кроме того, в Россию пришли новые транснациональные компании, в частности Ritter, Lotte и Perfetti van Melle. На Российском кондитерском рынке отмечаются самые низкие цены в мире, что не совсем устраивает западных инвесторов. Вместе с тем, россияне тратят на сладости 2,5-3% средств, что значительно больше, чем в других странах [1].

На российском кондитерском рынке доминируют отечественные производители. Однако доля зарубежной продукции постепенно увеличивается: по данным Intesco Research Group, в 2010 году она составила 11,9%, а по итогам 2011 года – 12,3% .

В течение последних четырех лет на российских предприятиях наблюдалась тенденция к наращиванию объемов производства кондитерских изделий. Исключением стал кризисный 2009 год, когда российскими производителями было предложено на 2,3% меньше продукции. В 2010 году совокупный объем производства кондитерских изделий составил уже 2 898,6 тысячи тонн, что на 120 тысяч тонн больше, чем в предыдущем году.

В настоящее время, по мнению экспертов, происходит передел кондитерского рынка между крупными компаниями. В связи с тем, что в целом по России кондитерский рынок близок к насыщению, а темпы его роста снижаются, прогнозируется усиление конкуренции, так как объемы рынка ограничены. Мелким производителям сложно конкурировать с ведущими игроками, и они будут вынуждены уходить в особые ниши. Аналитики рынка отмечают, что кондитерский рынок не так сильно пострадал от кризиса, как другие отрасли. Это связано с тем, что потребление кондитерских изделий не имеет серьезной зависимости от состояния экономики. В 2011 году конъюнктура российского рынка кондитерских изделий на фоне общей стабилизации макроэкономической ситуации заметно улучшилась. Сейчас рынок продолжает расти [2].

Следует отметить, что регулярный вывод на рынок новинок – важная особенность рынка. Производители активно создают новые вкусовые сочетания, более экзотические, интересные, а также диверсифицируют объемы упаковки в сегментах индивидуального и «семейного» потребления. Перспективным эксперты считают направление развития, при котором происходит создание более сложных продуктов, находящихся на стыке различных категорий.

Еще один тренд последних лет - постепенный отказ от использования искусственных добавок при производстве. Так, крупнейшие производители кондитерских изделий стали использовать в производстве меньше консервантов, красителей и других синтетических компонентов. Это связано со сменой приоритетов со стороны потребителей, которые все больше заботятся о своем здоровье и поэтому предпочитают покупать натуральные и полезные для организма продукты. Сейчас потребители стали осторожнее выбирать пищевые продукты в супермаркетах и тщательнее изучать этикетки. Кроме этого, современные потребители все чаще делают выбор в пользу низкокалорийных продуктов [3].

Список используемой литературы:

1. Сайт «Кондитерские изделия».- Режим доступа: <http://www.my-ki.ru>
2. Сайт «Russian Food&Drinks Market Magazine».- Режим доступа: <http://www.foodmarket.spb.ru>

3. Сайт «Российский союз промышленников и предпринимателей».- Режим доступа: <http://рспп.рф>

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

Симонова Е. В., студентка 6 курса
СТИ НИТУ «МИСиС»

Заработная плата, как экономическая категория, является сложной и многогранной. Она в значительной мере определяет уровень жизни населения, а также обуславливает социальное равновесие общества и в конечном результате влияет на темпы и масштабы социально-экономического развития страны. Приведение механизма организации заработной платы в соответствие с осуществляемыми рыночными преобразованиями во многом зависит от понимания социально-экономического содержания заработной платы, особенностей его формирования, всестороннего раскрытия этой категории.

В мировой экономической науке существуют множество вариантов определения заработной платы. Одной из первых попыток понять экономическую природу заработной платы был ее взгляд с позиций «минимума средств существования» (В. Петти, XVII в., А.Смит, XVIII в., Д. Рикардо, начало XIX в.). В соответствии с этой концепции заработная плата рассматривается как денежное выражение минимального прожиточного уровня нанимаемых работников. При возрастании доходов работников улучшаются условия их существования, что вызовет возрастание прироста населения. Увеличение предложения рабочих рук приведет к падению заработной платы к ее первоначальному уровню.[1]

Наибольшее распространение в современной мировой экономической науке приобрели разнообразные варианты определения сути заработной платы, которые основываются на теории «трех факторов» Ж.Б.Сея, начало XIX в. Сей рассматривает труд как источник стоимости, а заработная плата является функцией труда. Она является доходом от труда и выступает денежным выражением части стоимости продукта. Эта теория основывается на полезности услуг труда и связывает величину дохода с рыночными характеристиками – спросом и предложением.

Один из последователей этой теории - американский экономист Дж. Б. Кларк считал, что регулятором уровня заработной платы является предельный уровень производительности труда нанимаемых работников. Объем дохода по фактору труда (заработная плата) определяется предельным, то есть наиболее низким уровнем производительности труда. Предельная производительность труда измеряется определенной величиной стоимости. Эти взгляды нашли отображения в теории предельной производительности труда (рубеж XIX-XX в.).

В условиях рынка труда – это процесс, в котором используется рабочая сила, а рабочая сила – это особый товар и цена на него формируется на рынке труда на основе величины спроса и предложения на этот товар. При определении цены труда фактически учитывается цена рабочей силы. Ее минимальная величина в виде прожиточного минимума присутствовала при приеме работника на работу. Работодатель понимает, что работник может работать лишь тогда, когда будет воссоздаваться его рабочая сила. Учитывая это, “цена рабочей силы” более точно характеризует категорию “заработная плата”, чем “цена труда”.

По определению Г.Э.Слезингера, в условиях рыночных отношений человек реализует свой трудовой потенциал посредством обмена « по принципу: квалификация и рабочее время работника – на заработную плату и прибыль» .[2]

С середины 80-х годов заработная плата начала рассматриваться как часть труда работников в доходе предприятия, полученная в соответствии с количеством и качеством его труда. Такое понимание заработной платы было связано с началом процесса

децентрализации управления экономикой и попыткой создать рыночную экономику путем предоставления некоторой самостоятельности предприятиям. Связь заработной платы с результатами труда была символической, поскольку нормирование труда осталось централизованным.

Переход к рыночным отношениям характеризуется изменением трудовых отношений на всех уровнях народного хозяйства. Государство уже не гарантирует общей занятости, а это означает, что угроза безработицы в стране становится реальной. В условиях государственной собственности в плановой экономике при организации заработной платы преобладал макроэкономический подход, микроэкономический играл подчиненную роль, то есть первоочередное значение имело соотношение «работник – общество» с предоставлением гарантированной занятости и заработка. В рыночной экономике при организации заработной платы преобладает микроэкономический подход при второстепенной роли макроэкономического, то есть первоочередное значения приобретают производственные отношения «работник – предприятие» или «работник – работодатель» без гарантии занятости и определенного уровня дохода.

В переходный период функционирования экономики не только не было создано надежного механизма оплаты труда, но и происходили процессы, которые свидетельствуют о движении в противоположную от рыночного направления сторону. Речь идет о кризисе платежей, задолженность, натурализацию заработной платы. Консервация устаревших процессов распределения и неэффективных методов мотивации труда тормозило становления экономики рыночного типа.

Весь переходный период характеризовался постоянным снижением реальной заработной платы. В настоящее время ни в одной из развитых промышленных стран мира нет такой низкой заработной платы, как в России, и мало найдется развивающихся стран, где она выше. [3]

«Настала пора развеять стародавний стереотип, что мы дескать плохо живем потому, что плохо работаем. Мировая статистика и наш собственный опыт опровергает этот тезис. Пора признать другую истину, - мы плохо работаем, потому что плохо живем. Сейчас всей логикой развития событий наш народ поставлен в ситуацию социального геноцида. Поэтому нет и не может быть для нас более важной задачи, чем решение проблемы заработной платы». [4]

Механизм организации заработной платы осуществляется на основе законодательных актов, тарифных соглашений, коллективных договоров путем применение форм и систем заработной платы, нормирования труда, определения фонда оплаты труда. Конечно, в рыночном хозяйстве заработная плата складывается в конечном итоге под влиянием цен, конкуренции и других законов саморегулирования. Она не может рассматриваться в отрыве от регулирования рынка труда, проведения общеэкономической политики.

В условиях рынка трудовой доход работника больше зависит от конечных результатов фирмы, то есть спроса на товары и услуги. Система оплаты труда в современных условиях все большей мерой модифицируется в направлении учета результатов труда не только работников, а и всей фирмы.

В условиях рыночных отношений с организацией оплаты труда на предприятии связаны решения задачи:

-гарантировать оплату труда каждому работнику в соответствии с результативностью его труда и стоимостью рабочей силы на рынке труда;

-обеспечить работодателю (независимо от того, кто выступает в качестве его: государство, акционерное общество, частное лицо, кооператив и др.) достижение в процессе производства такого результата, который бы позволил ему после реализации продукции на рынке товаров, возместить затраты и получить прибыль.

Главными требованиями к организации заработной платы на предприятии, которые отвечают как интересам работника, так и интересам работодателя, являются обеспечение необходимого уровня заработной платы при максимальном снижении ее затрат на единицу

продукции и гарантия повышения оплаты труда каждого работника по мере возрастания эффективности деятельности предприятия.

Установление гарантированного минимума заработной платы является необходимостью, поскольку он улучшает жизненный уровень самых бедных слоев населения и оказывает содействие более справедливому распределению доходов. Конечно, при определенных условиях реальный эффект от введения минимальной оплаты труда для снижения уровня бедности является недостаточным, однако для нашей страны это имеет большое значение. В современный период, учитывая мизерный уровень минимальной заработной платы, в России возникла острая необходимость установления ее размера, на уровне достаточном для обеспечения воспроизведения рабочей силы.

Отсутствие конкурентной среды и сознательное занижение минимальной заработной платы государством обусловили снижение заработной платы относительно стоимости рабочей силы. Рынок труда в России имеет заметные монополистические черты, которые не могут не повлиять отрицательно на всю экономику, поскольку при монополизации рынка рабочей силы теряется его гибкость, снижается эффективность его функционирования.

Установление цены рабочей силы проходит в условиях несформированного рынка труда, сильного монополизма производителей, медленного формирования эффективных собственников, неадекватного реагирования на существующие процессы профсоюзов и органов государственной власти. В результате заработная плата в некоторых сферах деятельности увеличилась не за счет наращивания производства и повышения производительности труда, а благодаря росту цен.

В определении индивидуальной заработной платы важную роль играет нормирование труда, поскольку с его помощью определяется мера труда. Установление норм труда должно основываться на результатах всестороннего исследования трудового процесса, на современных научных методах расчета заработной платы.

В новых условиях хозяйствования на уровень заработной платы влияют результаты деятельности коллектива. Поэтому большое значение имеет образование и использование фонда оплаты труда. Фонд оплаты труда является одним из элементов организации заработной платы и важным показателем деятельности предприятия, тесно связан с формированием заработной платы. Фонд оплаты работы определяется как сумма заработной платы, которая относится на себестоимость продукции и часть прибыли, которая используется на стимулирование работников за повышение результатов хозяйственной деятельности. Фонд оплаты труда следует рассматривать как инвестиции в трудовые ресурсы.

Заработная плата в системе рыночных отношений представляет собой сложное и динамическое явление, которое отображает взаимодействие экономических процессов. Именно комплексное рассмотрение этой категории даст возможность объяснить его суть. Выступая доходом работника на микро-уровне, заработная плата является важной характеристикой экономической системы, показателем ее стабильности. Создать рыночный механизм оплаты труда можно лишь в контексте формирования заработной платы как цены рабочей силы. Заработная плата становится денежным выражением объема жизненных средств, которые поступают в распоряжение работника, от продажи своей рабочей силы на рынке труда. На макроэкономическом уровне заработная плата является формой стоимости и цены рабочей силы, на микроэкономический – вознаграждением за труд. Тем не менее следует заметить, что заработная плата – это лишь часть затрат, которые несет работодатель на рабочую силу. К последним относятся взносы на социальное страхование и в другие фонды, расходы на оплату жилья, предоставление льгот и т.д.

Российский рынок труда представляет собой во многом уникальный механизм, существенно отличающийся от рынков труда как индустриально развитых стран, так и большинства постсоциалистических стран. Его развитие было отмечено появлением разнообразных «нестандартных» форм поведения, в том числе и задержки заработной платы [5]. Одна из причин задержки выплаты заработной платы не в отсутствии денег, а в

осмысленных действиях руководства предприятий, направленных раньше на получение прибыли за счет «прокрутки» средств на заработную плату, а теперь – в использовании этих средств в качестве оборотных.

Исследование заработной платы на предприятии следует осуществлять в связи с показателями результативности труда и занятости. Формирование заработной платы под действием конъюнктуры рынка дает возможность осваивать такие профессии, на которые спрос возрастает под действием научно-технического прогресса. Установление рыночной цены заработной платы стимулирует предприятия к повышению эффективности производства. Поэтому становление полноценного рынка труда и здоровой конкуренции является одним из основных заданий, которые стоят перед нашей страной.

Список используемой литературы:

1. Антология экономической классики (собрание соч. У.Петти, А.Смитта, Д.Рикардо.- Г: МП «Ключ», 1993. -С.147
2. Слезингер Г.Э. Труд в условиях рыночной экономики. –М.: Инфра –М., 1996.-С.13
3. Левашов В.И. Социальная политика доходов и заработной платы .-М.: Центр экономики и маркетинга, 2010.-С.29
4. Львов Д. Теоретическое ядро социально-экономического развития страны //Экономист –2007.-№1 –С.7-16.
5. Капелюшников Р.И. Российский рынок труда: адаптация без реструктуризации. - М.: ГУ ВШЭ, 2010.-С.237

ПРОБЛЕМА НЕРАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ И ПУТИ ЕЁ РЕШЕНИЯ

Стариков А.С., аспирант,
научный руководитель: Самарина В.П., д.э.н., проф.
СТИ НИТУ «МИСиС»

Земля является одним из основных природных ресурсов страны и важнейшим фактором экономического роста наравне с трудовыми ресурсами, капиталом и научно-техническим прогрессом. Россия располагает огромными земельными активами, площадь которых составляет 1,7 млрд. га. Однако вклад этих активов в развитие экономики до сих пор остается невысоким, а эффективность использования низкой, о чем свидетельствует небольшая доля арендных земельных платежей в доходах бюджета и неучет земельной составляющей в стоимости активов предприятий и, соответственно, капитализации экономики.

В настоящее время вступление России во Всемирную торговую организацию (ВТО) оказывает свое негативное воздействие практически на все сферы экономики Российской Федерации, в том числе, и на сельское хозяйство. Сельскохозяйственные предприятия испытывают недостаточность собственных средств, потребность в привлечении дополнительных инвестиций и т.п. проблемы. Это определило необходимость поиска новых подходов к управлению их деятельностью с учетом специфики сельскохозяйственного производства.

Как показали наши исследования, в современной российской экономике вопросы рационального и эффективного использования земель отходят на второй план, что привело к сокращению продуктивных земель, снижению их плодородия и уменьшению производства сельскохозяйственной продукции, ухудшению экологической обстановки [1]. В результате нерационального использования земельных ресурсов земельные угодья продолжают выходить из хозяйственного оборота, деградирует почвенное плодородие, оно уже не является лимитирующим фактором производства.

Практика развитых стран показывает, что прямое организующее начало в формировании и регулировании земельных отношений всегда должно принадлежать государству, а рыночный механизм формируется в рамках существующего законодательства и в интересах граждан [3].

Территориальный рост городов, расширение рыночного земельного оборота требуют активного развития системы земельного менеджмента, которая включала бы в себя функции стоимостного мониторинга рынка, анализа эффективности использования земли и комплекс мер по санации существующих территорий.

Практика европейских стран свидетельствует о том, что в условиях свободного земельного рынка и оборота земель расширяются возможности активного привлечения частных собственников к решению насущных проблем землепользования и городской экономики [4].

Развитие экономических методов регулирования земельных отношений должно осуществляться путем совершенствования платности землепользования, арендных отношений, стимулирования земледельцев и землепользователей за рациональное, эффективное использование земли, создания источников налоговых поступлений в федеральный и местные бюджеты.

Система экономических регуляторов земельных отношений в условиях перехода к рынку включает земельный налог, арендную плату за землю, рыночную цену земли, залоговую цену земли, компенсационные платежи при изъятии земель, компенсационные выплаты при консервации земель, платежи за повышение качества земли, штрафные платежи за экологический ущерб, налоговое обложение при гражданском земельном обороте и другие методы экономического регулирования.

В России развивается земельное ипотечное кредитование, которое, как показывает международная практика, позволяет повысить эффективность использования земель.

В целях экономического стимулирования рационального использования земель владельцы и пользователи должны иметь возможность на определенное время освободиться от платы за землю, получать льготы по уплате земельного налога.

В реальной рыночной экономике земельный налог и арендная плата как формы выражения годовой земельной ренты должны исчисляться в виде доли цены земли. Кадастровая стоимость - величина достаточно стабильная, она может корректироваться через определенные временные периоды и создает предсказуемость земельных платежей.

Регулирование земельных отношений является одним из направлений повышения эффективности аграрного производства, так как изменение земельных отношений влияет на производственные отношения, отношения собственности, повышают мотивацию сельхозтоваропроизводителей к эффективному хозяйствованию на земле.

Рациональное использование земельных ресурсов имеет огромное значение для экономики сельского хозяйства. Земля функционирует в качестве предмета труда, когда человек воздействует на ее верхний слой (почву) и создает необходимые условия для роста и развития сельскохозяйственных культур.

Основным условием увеличения вклада земельных активов в экономический рост и устойчивое развитие страны является применение методов регулирования землепользования, направленных на увеличение национального богатства и благосостояния общества при одновременном сохранении экологического потенциала. Однако именно эти вопросы до сих пор остаются нерешенными.

Список используемой литературы:

1. Стариков А.С. Проблемы рационального использования земель сельскохозяйственного назначения [Текст] / Современные проблемы науки и образования. 2012. № 4
2. Медведева О.Е. Проблемы устойчивого землепользования в России [Текст] - М. : Институт устойчивого развития / Центр экологической политики России, 2009. — 104 с.

3. Хамидуллин А.И. Проблемы регулирования земельных отношений в условиях трансформирующейся экономики России [Текст] / Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2009. № 1. С. 76-80.

4. Хлопцов Д.М. Сравнительный анализ земельного фонда и земельного оборота в России и Германии [Текст] / Вестник Томского государственного университета. 2009. № 321. С. 151-153.

ТЕНДЕНЦИИ В ИЗМЕНЕНИИ ПРИМЕНЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Кравец А.П., студентка 1 курса
СТИ НИТУ «МИСиС»

Возникновение и развитие информационных и коммуникационных технологий связывает с совершенствованием средств информационных коммуникаций. Можно выделить следующие этапы возникновения ИТ: появление человеческой речи, записи на камне, записи на сырых глиняных табличках и деревянных дощечках, изобретение папируса (с 3-го тысячелетия до н.э), книги (IV в. до н.э), почтовая связь (с 1693г.), фотографии (с 1879г.), телеграф (1832г.), телефон(1876г.), радио (1895г.), кинематограф (с 1895г.), телевидение (с конца 20-х гг.).

Изобретение во второй половине 60-х гг. XXв. больших производительных ЭВМ стало началом формирования «электронной», или «компьютерной» технологии.

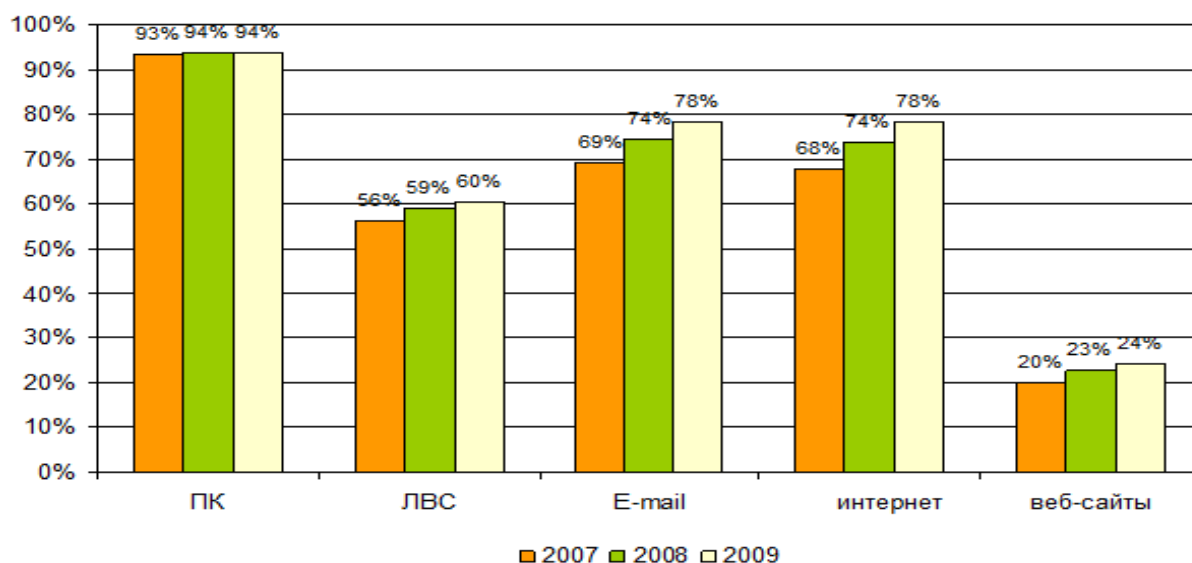


Рис. 1 - Доля организаций, использующих ИКТ, %

В начале XXIв. ИКТ находятся на стадии бурного развития и внедрения в производственную и хозяйственную жизнь человека. Что можно проследить на анализе данных предложенных на графике (см. рис 1).

Каковы же объективные показатели ИКТ-развития нашей страны? В 2009 году 94% организаций использовали в своей работе ПК, а 60% являлись обладателями локальной вычислительной сетью, 78% были подключены к интернету и главным помощником в коммуникациях была электронная почта, 24% создали собственные сайты (см. рис 1). Хотелось бы отметить, что статистика 2007-2009 гг. свидетельствует о том, в России наблюдается медленное, но стабильное развитие перечисленных выше показателей, что, казалось бы, должно было привести к такому же уверенному продвижению к вершинам всевозможных рейтингов.[1,3]

С каждым годом растёт число ПК в организациях: так 2007 г. на 100 работников приходилось 29 ПК, а в 2009 г. – уже 35 на 100 работников (см. рис.2). Прогресс, пусть и не очень стремительный, но все же есть. С другой стороны, показатель ПК с доступом в Интернет. Не все организации подключают свои компьютеры ко Всемирной Сети, можно предположить что они хотят оставаться в секретности, или из нехватки средств оплачивать его работу. Поскольку доля секретных организаций не слишком велика, а в 2009 г. выход в царство безграничных возможностей имели менее половины компьютеров, можно сделать вывод, что интернет в России по-прежнему является неким предметом роскоши.[1,2]

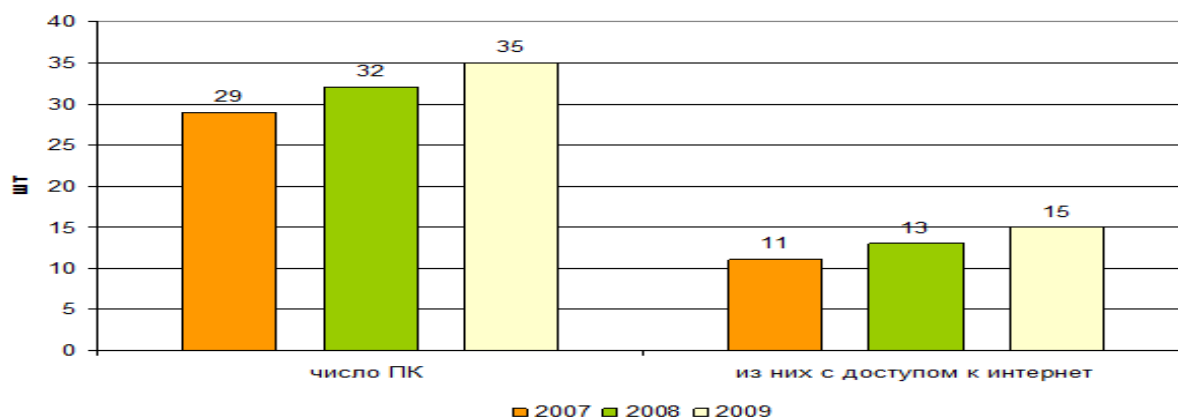


Рис. 2 - Число ПК на 100 работников в организациях

Апагогически доказывают эти слова и данные о том, какова доля организаций, использующих интернет, на различных территориях нашей страны. По данным Росстата, в 2009 г. на большей части России пользователями всемирной сети были от 64 до 74% предприятий. На рис 3 изображены показатели использования интернета по регионам. [1,4]

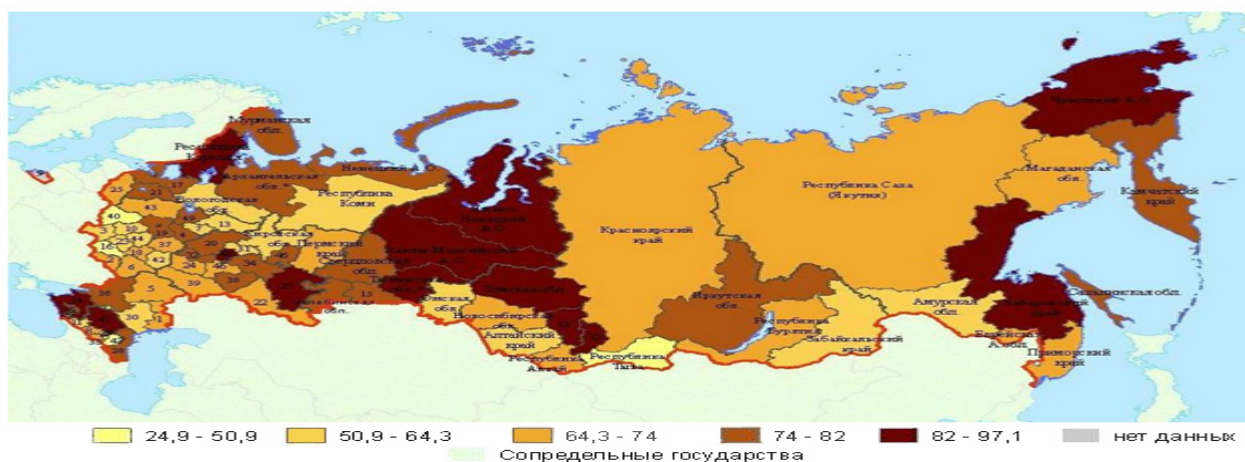


Рис. 3 – Доля пользователей интернетом по регионам, %

Приведенные данные еще не позволяют изобразить полную картину информатизации России, а тем более проанализировать, каким количеством ресурсов мы обладаем для того, чтобы достичь главной цели – построить информационное общество.

Список используемой литературы:

- 1.Россия в цифрах – 2011г // http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_11/Main.htm
- 2.Демина В.В. Концептуальные основы природы рабочего и свободного времени в постиндустриальной экономике. - М.: Издательство МГОУ, 2011. – 370с.
- 3.Корнейчук Б. В. Информационная экономика. Учебное пособие.-СПб.:Питер, 2006. — 400 с.
- 4.Ванифатова М.М. Системы маркетинговой информации: современные мировые тенденции развития и особенности российского рынка // Автоматизация в России и за рубежом. - 2012. - №1. – С.57.

ОЦЕНКА И ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ

Старикова М.С., докторант, доцент, к.э.н.

Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова

В современных условиях развития российской экономики наблюдается усиление внимания руководителей предприятий к проблемам повышения эффективности производства, поскольку их решение является одним из условий укрепления экономического потенциала и завоевания более выгодных конкурентных позиций. Тем не менее, в своей практической деятельности предприятия не всегда используют возможности повышения эффективности производства, решая повседневные операционные задачи.

О.Г. Туровец, описывая принципы эффективности операционной деятельности, исходит из предположения о том, что эффективная организация производства не должна ориентироваться лишь на снижение производственных затрат, а призвана наряду с ресурсосбережением обеспечить достижение предприятием устойчивой производственной деятельности, выпуска продукции высокого качества, упрощение производственных и управленческих процедур, сокращения длительности производственного цикла и ускорения выпуска продукции [2]. Действительно, понимание эффективности в операционной деятельности не может быть узким, требуется декомпозиция данного решающего преимущества предприятия.

Обычно в методиках оценки эффективности производства выделяют ряд показателей, в том числе:

1. Коэффициенты, характеризующие уровень использования (освоения) производственной мощности: коэффициент использования проектной мощности, коэффициент использования производственной мощности.

2. Коэффициенты, характеризующие степень использования оборудования: коэффициент сменности работы оборудования, коэффициент загрузки оборудования, коэффициент пропорциональности.

3. Показатели, характеризующие отдачу производственного аппарата: фондоотдача, натуральный выпуск продукции на один рубль стоимости основных фондов, коэффициент эффективности использования производственных площадей.

Е.Д. Коршунова и О.В. Попова [1, с. 105] предлагают оценивать эффективность операционной деятельности, опираясь на процессный подход. У них оптимальный бизнес-процесс – это бизнес-процесс, обеспечивающий достижение конкретных целей с минимальными затратами (и соблюдением прочих количественных ограничений, в которых эти цели сформулированы). Показатель оптимальности бизнес-процесса (ПОБП) является в их методике функцией прямой зависимости от степени достижения цели бизнес-процесса (СДЦБП) и обратной зависимости от затрат на реализацию бизнес-процесса (ЗРБП): $ПОБП (\text{бизнес-процесс}) = F(\text{СДЦБП} / \text{ЗРБП})$. Показатель ПОБП должен стремиться к максимуму. Для оптимизации структуры бизнес-процесса авторами методики предлагается проводить следующие мероприятия:

- разделение бизнес-процессов на этапы с определением для каждого из них ответственного лица, интегральных показателей степени достижения цели, а также факторов, влияющих на величину затрат на реализацию бизнес-процесса;
- включение в бизнес-процессы функций, обеспечивающих формирование данных, необходимых для оперативного определения и контроля частных показателей и характеристик, которые в совокупности характеризуют значения степени достижения целей и затрат;
- стандартизация однотипных шагов бизнес-процессов и их функций;
- оптимизация количества управляющих функций, включая устранение избыточных и включение необходимых функций контроля;

– перераспределение ответственности между исполнителями бизнес-процессов, включая делегирование полномочий исполнителям и контроль по частным показателям достижения цели и частным показателям понесенных затрат [1, с. 104].

Адаптивное проектирование бизнес-процессов создает методологическую основу для реализации операционно-стратегического цикла в управлении промышленным предприятием: построение новых и оптимизация существующих бизнес-процессов; контроль внутренней и внешней среды; корректировка стратегии развития; контроль соответствия операционных целей стратегическим целям. На наш взгляд, при высокой динамике происходящих во внешней среде изменений, непредсказуемости развития ситуации реализация подобной методики немыслима без использования специализированной инструментальной среды.

Равно как можно выделить множество показателей и подходов к измерению эффективности, так имеет место и множество факторов различного характера, определяющих эффективность. Изменения в техническом уровне производства и качестве рабочей силы, повышение уровня автоматизации производственных процессов, рост фондовооруженности труда, проникновение информационных технологий в сферу производства, так или иначе, меняют технический базис операционной деятельности и создают возможности для роста эффективности. Реализация данных возможностей немыслима без организационно-управленческого аспекта операционной деятельности. Именно организация производства и система управления призваны создать все необходимые организационные и социально-экономические условия, предопределяющие достижение роста эффективности производства.

Можно согласиться с О.Г. Туровцом [2] и рядом других авторов в том, что важнейшим источником роста эффективности производства является устранение потерь. Анализ некоторых отечественных предприятий позволил выявить следующие виды потерь:

- потери рабочего времени из-за недостатков в производственном планировании, перерывов в ходе операционных процессов, низкой трудовой дисциплины;
- потери, обусловленные неполным использованием производственных мощностей и выражающиеся в снижении возможных объемов выпуска продукции;
- повышенные относительно нормативных величины запасы (сырья, материалов, незавершенного производства и готовой продукции), что ведет к излишним затратам на хранение, увеличению времени производства, замораживанию оборотных средств;
- потери перепроизводства, которые вызываются изготовлением продукции в больших количествах, чем требуется потребителю, или выпуском изделий до предусмотренного заказчиком срока.

Сокращение потерь, как известно, является проявлением внедрения систем бережливого производства.

Одним из условий повышения эффективности производства является ускорение производственных процессов за счет сокращения длительности производственного цикла. Сокращение трудоемкости продукции, сокращение перерывов в ходе производственного процесса, оптимизация маршрутов движения предметов труда, уменьшение времени наладки оборудования и контрольных операций позволяет уменьшить продолжительность операционного цикла.

Важную роль в повышении эффективности производства играет ускорение процессов освоения производства новых видов продукции, совершенствование внутрифирменной системы обеспечения качества. Немаловажным аспектом в данном случае, на наш взгляд, выступают вопросы управления стоимостью мер повышения эффективности производства и качества продукции. Не последним аспектом роста эффективности операционной деятельности, на наш взгляд, должно стать увеличение числа управленцев, владеющих специальными знаниями в области производства, имеющих опыт внедрения новой техники и технологии, знающих принципы организации производства и труда, поскольку ускоряются темпы технологического прогресса и, как следствие, происходит быстрая смена технологических циклов.

Список используемой литературы:

1. Коршунова Е. Д. Адаптация операционной деятельности промышленного предприятия в условиях выхода из кризиса: применение инструментов процессного управления / Е.Д. Коршунова, О.В. Попова // Вестник МГТУ «Станкин». – 2011. - № 2 (14). – С. 102-105.
2. Туровец, О.Г. О концепции эффективной организации производства / О.Г. Туровец // Организатор производства. – 2008. - № 3. – С. 9-11.

УПРАВЛЕНИЕ ЗНАНИЯМИ – ПРЕДПОСЫЛКА СТРАТЕГИЧЕСКОГО УСПЕХА ОРГАНИЗАЦИИ

Жилинская Е.В., студентка 4 курса,
научный руководитель: Ченцова Е.П., доцент, к.э.н.
СТИ НИТУ «МИСиС»

В настоящее время управление знаниями становится наиболее горячей темой, обсуждаемой специалистами всех уровней управления. Способность эффективно использовать и развивать знания, воплощать их в новые изделия и услуги превращается в важнейший фактор выживания в условиях информационного общества. Цель управления знаниями организации – объединить знания, накопленные предприятием, со знаниями заказчика и использовать их для решения задач предприятия. Целенаправленное использование и усовершенствование знаний высвобождает огромные потенциалы экономии и роста, которые не могут быть реализованы с помощью традиционных концепций реорганизации и модернизации [1].

Согласно мнению ученых, управление знаниями – это методология, направленная на повышение уровня конкурентоспособности и защищенности компании за счет использования полного набора инструментов охраны, управления и экономики нематериальных активов компании. Данная методология рассматривает стратегии, направленные на предоставление вовремя нужных услуг, устаревает и становится бесполезным, точно так же, как деньги, которые хранятся, не превращаясь в оборотный капитал, и обесцениваются. Знание же, которое распространяется, приобретает и обменивается, наоборот, генерирует новое знание [2].

Предмет управления знаниями на уровне предприятия в общественно-научном, хозяйственном и правовом контексте представлен на схеме (см. рис. 1). Анализируя данную схему, можно заметить, что управление знаниями превращается в важнейший фактор создания благ и обеспечивает конкурентные преимущества лишь в том случае, если в самой концепции оно рассматривается не в качестве структурного звена контроля, а понимается и формируется в свете ориентации на смену парадигм. Классическая парадигма управления знаниями, которая сформировалась на базе детального разделения труда, представляет, по сути дифференцирование и сегментирование процессов обучения, труда и организационной деятельности. В результате в этих трех основных сферах активности предприятия разработаны собственные научные дисциплины (или системы кодирования), включая педагогику, науку о труде и теорию организации, а также соответствующие модели поведения (практику) [3].



Рисунок 1. Содержание управления знаниями в организации

В РФ вопросы, связанные с управлением знаниями находятся в недостаточной степени проработанности, 23—24 ноября 2011 года в Москве при поддержке Агентства Стратегических Инициатив прошел 2-й международный бизнес-конгресс TOP-CLASS INTERNATIONAL “KMRussia 2011” — первое и единственное профессиональное мероприятие по управлению знаниями в России[4].

Очевидным является тот факт, что старая парадигма работы со знаниями концентрировалась на индивидуальных знаниях. Надо менять парадигму, работать на коллектив. При этом, однако, неявных знаний много больше чем явных, метафора айсберга - для коллективной работе им надо уметь делиться и обмениваться. При этом неявное знание становится явным, выходит наружу и именно в этом есть сила командной работы [5]. Следует отметить что, из последних наиболее заметных бизнес-тенденций можно выделить объединение под тематикой управления знаниями различных направлений менеджмента, технологий. Именно поэтому трудно найти «обычное» или наиболее принятое понимание темы управления знаниями в различных компаниях. Консенсус, объединяющий ключевые понятия управления знаниями состоит в следующем: сотрудники компании и процессы, в которые они вовлечены, являются основными и критическими объектами управления знаниями.

Управление знаниями может рассматриваться как мощное конкурентное преимущество только в фирме, ориентированной на постоянные изменения бизнес-процессов. Ни одна информационная технология или сами данные не могут ни обеспечить конкурентного преимущества на долгосрочный период, ни выполнить принятые решения (если решения вообще принимаются на основе понимания и способности проникновения в суть информации и данных)[3].

Хочется отметить, что любая бизнес-стратегия обязана привязывать свои основные положения к текущей ситуации в бизнес-среде. Стратегия, которая сможет обеспечить более полное выполнение этих условий будет имеет право занять место управления знаниями. [6]

Список используемой литературы:

1. <http://semochkina-elena.narod.ru/VO/Kis/1>
2. http://www.coolreferat.com/Управление_знаниями_2
3. http://www.coolreferat.com/Управление_знаниями_сущность_и_понятие
4. <http://www.knowledgemanagement.ru/>
5. http://lib.uml2.ru/Управление_знаниями_-_КМ_Russia_2011
6. <http://www.big.spb.ru/publications/other/km/>

7. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. Инновационная Россия – 2020. Минэкономразвития России, Москва, 2010 г.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ И ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ

Задорожный А.И., студент 1 курса,
научный руководитель: Демина В.В., доцент, к.э.н.
СТИ НИТУ «МИСиС»

«Биологизация земледелия – вклад в будущее». Этой теме посвятил своё выступление губернатор Белгородской области Евгений Савченко 26 февраля 2013 года выступая на расширенном заседании Правительства, где поднял очень актуальные темы современности, а именно – биологизации земледелия, повышения плодородия почвы, а также эффективность и пути перехода к альтернативной системе ведения сельского хозяйства, основанной на технологиях no-till. [1]

Система нулевой обработки почвы, также известная как No-Till, — современная система земледелия, при которой почва не обрабатывается, а ее поверхность укрывается специально измельченными остатками растений — мульчей. Поскольку верхний слой почвы не рыхлится, такая система земледелия предотвращает водную и ветровую эрозию почвы, а также значительно лучше сохраняет воду. [2]

С целью улучшения экологии два года назад Белгородчина начала реализацию программы «Внедрение биологической системы земледелия на территории Белгородской области на 2011-2018 годы». Ее основные направления – переход хозяйств на дифференцированные севообороты, увеличение посевов многолетних трав, что положительно сказывается на почвенном составе, широкое внедрение сидеральных и промежуточных культур, использование технологий сберегающего земледелия и в конечном итоге практический полный уход от применения минеральных удобрений в пользу органики.[1]

Окружающая природная среда Белгородской области действительно испытывает возрастающее воздействие хозяйственной деятельности, техногенных и антропогенных факторов. Распахиваются склоновые земли, засорению и загрязнению подвергается почва, тем самым нарушается среда обитания многих животных и птиц. На качественное состояние воздуха в Белгородской области большое влияние оказывают не только природные факторы, такие как лесные пожары и пыльные бури, но и техногенные, к которым относятся выбросы вредных веществ в атмосферу промышленными предприятиями области. При этом наибольшее загрязнение атмосферы осуществляют предприятия горнорудной и металлургической промышленности, а также осуществляющие производство и распределение газа, электроэнергии и воды. Фактически подтверждается чрезмерная техногенная нагрузка на природную среду. Всё очевиднее деградация её компонентов, потеря ими естественных свойств к самовосстановлению, замена естественных природных элементов окружающей среды на техногенные и формирование техногенного ландшафта в районе Старого Оскола. [3,4,5]

Одним из сильных загрязнителей атмосферы в Белгородской области считается город Старый Оскол. На его долю в 2011г. приходилось 56,1% вредных веществ выбрасываемых в атмосферу. Предприятия горнорудной и металлургической промышленности Старого Оскола создают экологические проблемы Белгородской области, которые обусловлены значительным увеличением выбросов вредных веществ. Так, общие выбросы на металлургическом комбинате Старого Оскола, в связи с увеличением объемов производства в 2011г. увеличились на 3,15 тысячи тонн по сравнению с предыдущим годом. Лебединский

горно-обогатительный комбинат увеличил выбросы на 2,56 тысячи тонн, а ЗАО «Осколцемент» на 3,86 тысячи тонн. [3, 4]

Главной проблемой народонаселения и природопользования города является оптимизация окружающей среды Приосколья, так как по существующим критериям город подлежит включению в зону критической экологической ситуации. Поэтому разработка природоохранных мероприятий, изучение экологической ситуации, наблюдение за состоянием здоровья населения, являются приоритетными задачами природопользования и народонаселения города.[5]

На сегодняшний день в Старом Осколе установлено 17 особо охраняемых природных объектов, режим хозяйствования для которых определяется существующим природоохранным законодательством, в т.ч.: Сорокинское озеро, Обуховская криница, Карстовая воронка «Горняшка», Лихушенское болото, реки Котел и Убля, ручьи Рудка и Антипка, озеро Каменьковское и др.[5]

Ситуация с водными ресурсами в целом в Старом Осколе может стать критической, ибо потребность города в воде составляет 93.18 тыс.м³ в сутки. В городе действует четыре водозаборных сооружения на реке Оскол общей мощностью 3712.9 т.м³ в год, насчитывается 215 скважин питьевой воды общей проектной мощностью 215т.м³ в сутки. На реке Убля действует водозаборный узел из 3-х водозаборов общей мощностью 80 т.м³ в сутки. Большие объёмы потребления воды привели к нарушению гидрологического режима подземных вод на площади 230 км² в районе Стойленского и Лебединского карьеров. Здесь произошло перераспределение подземных потоков; по бортам карьеров полностью сработан альб-сеноманский горизонт, и выработан турон-маастрихтский; образовалась депрессионная воронка; значительно понизился уровень подземных вод в районе Горняшки, что приводит к иссушению почв и дальнейшей их деградации. В районах расположения очистных сооружений и Оскольского водохранилища произошёл подъем уровня грунтовых вод, где сформировались техногенные водоносные горизонты. Инфильтрационные потери воды из хвостохранилищ вызывают увеличение загрязнения подземных вод. Основными загрязнителями поверхностных вод являются городские очистные сооружения, железнодорожный узел, предприятия горнорудного комплекса, значителен «вклад» предприятий Губкина. В реки города ежегодно сбрасывается до 10 тысяч тонн загрязняющих веществ. [5]

Итак, для улучшения экологической ситуации в Старооскольском городском округе необходимо провести ряд мероприятий направленных на защиту окружающей среды, а именно:

- мониторинг экологической ситуации;
- изучение состояния здоровья населения;
- оптимизация окружающей среды Приосколья.

Список используемой литературы:

1. Сайт губернатора Белгородской области Евгения Степановича Савченко. Проблемы биологизации земледелия обсудили сегодня в Белгороде // <http://www.savchenko.ru/events/2462.html>
2. Система нулевой обработки почвы // <http://ru.wikipedia.org/wiki/>
3. Экология производства. Научно-практический портал. Экологические проблемы Белгородской области. // <http://www.ecoindustry.ru/news/view/30320.html>
4. Белгородская область. Экологические проблемы Белгородской области.// <http://belgorodobl.ru/articles/news218254.php>
5. Моя малая родина. Сайт учителя географии МБОУ "СОШ №20 с УИОП" г. Старый Оскол Зайцевой Елены Николаевны. Проблемы природопользования. Вода // <http://st-oskol.my1.ru/index/0-8> /0-13

РОЛЬ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РФ

Нарейко А. О., студентка 3 курса,
научный руководитель: Кобзева А.Г., ассистент
СТИ НИТУ «МИСиС»

О состоянии дел в экономике можно судить по характеру процессов, происходящих в инвестиционной сфере, которая является индикатором, указывающим на общее положение внутри страны, размер национального дохода, привлекательность для других государств. Активный инвестиционный процесс предопределяет экономический потенциал страны в целом, способствует повышению жизненного уровня населения. [1]

В теории макроэкономики инвестиции – это долгосрочные вложения государственного или частного капитала в различные отрасли экономики как внутри страны, так и за границей с целью извлечения прибыли. Иными словами, инвестициями являются денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта. [2]

Инвестиции, осуществляются как отечественными инвесторами с использованием российского капитала, так и с использованием вложений иностранного капитала в объект предпринимательской деятельности на территории Российской Федерации с целью получения прибыли. [3]

Обоснованная классификация инвестиций позволяет учитывать и анализировать уровень их использования, а также принимать соответствующие решения, как на макро-, так и на микроуровне.

Зачем России нужны иностранные инвестиции?

По мнению экспертов Минэкономразвития, для достижения устойчивого развития России в ближайшие 20 лет потребуется инвестировать около \$2 трлн. средств из разных источников или по \$100 млрд. в год. [4]

Российской экономике нужны иностранные инвестиции, для того чтобы обеспечить доступ к современным технологиям, инновационным товарам и услугам, укрепить международное сотрудничество а также способствовать повышению конкурентоспособности отечественной экономики, ее устойчивому росту и улучшению уровня жизни российских граждан.

В настоящее время Россия занимает далеко не первое место по количеству привлекаемых иностранных инвестиций. В развивающиеся рынки ежегодно инвестируются свыше \$100 млрд. Россия же получает чуть менее \$40 млрд. ежегодно. Это, конечно же, абсолютно неудовлетворительный показатель с точки зрения тех темпов социально-экономического развития, которые необходимы Российской Федерации для развития высокотехнологичных производств и отраслей, ускорения научно-технического прогресса, позволяющих выйти на передовые позиции в мировой экономике.

Рисунок 1 показывает, что лидерами по привлеченным инвестициям являются США, Великобритания, Китай, Германия. С 2010 года Россия находится на 4 месте по количеству привлекаемых инвестиций после США, Бельгии и Китая. Пятое и шестое места занимают Бразилия и Индия.

Анализируя рис. 2 отметим спад инвестиций в 2008 году, что соответствует началу кризиса в России. С 2010 года вновь наблюдается рост инвестиций.

Что нужно сделать для привлечения инвестиций?

млрд. долл.

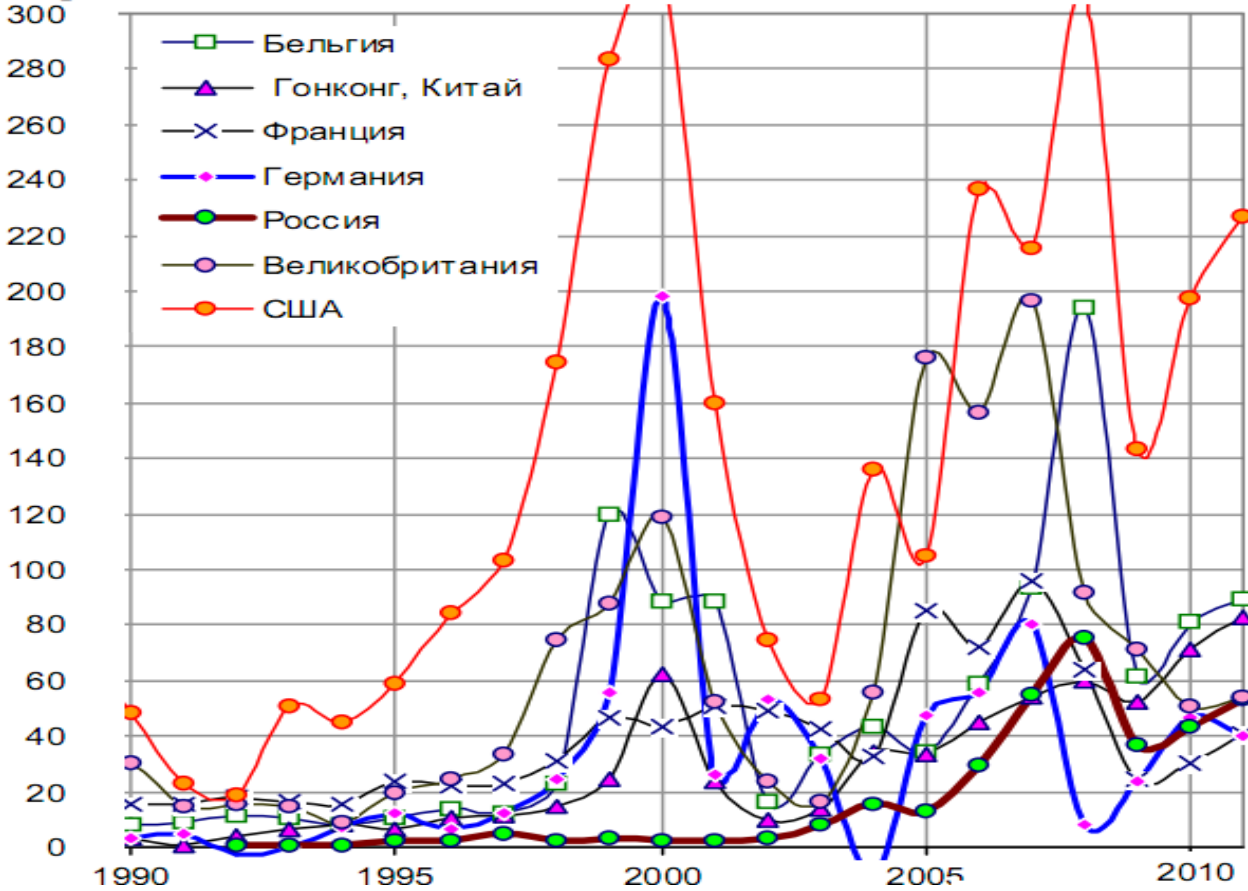


Рис. 1 Прямые инвестиции в развитые страны и страны БРИК (Миллионов рублей (до 1998г. - млрд. руб.))

Для создания в России благоприятного инвестиционного климата необходимо организовать благоприятный налоговый режим, информационное поле об экономической стратегии государства и готовящихся изменениях в законодательной базе.

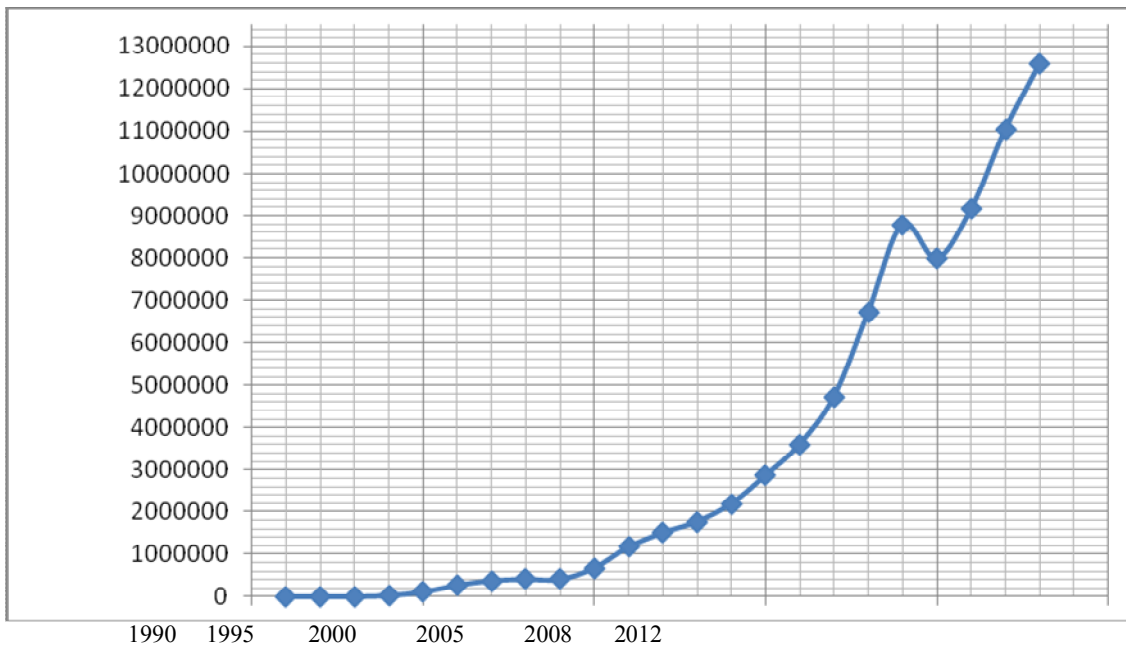


Рис. 2 Отечественные инвестиции в основной капитал в России [7]

Россия заинтересована в обновлении и восстановлении своего производственного потенциала, насыщении потребительского рынка недорогими и высококачественными товарами, проведении антиимпортной политики.

Список используемой литературы:

1. Евсеенко О. С. Инвестиции в вопросах и ответах: учебное пособие. – М.: Проспект, 2008.-324с.
2. ФЗ РФ «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений» №39-ФЗ от 25.02.99 (в ред. от 18.12.2006)
3. ФЗ РФ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» N 160-ФЗ от 9 июля 1999 г. (с изменениями от 21 марта, 25 июля 2002 г.)
4. Министерство экономического развития РФ [Электронный ресурс] [//www.economy.gov.ru](http://www.economy.gov.ru)
5. Федеральная служба государственной статистики: Инвестиции в нефинансовые активы: [Электронный ресурс] http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/nonfinancial/#

ОСОБЕННОСТИ МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РФ

Малахов С.Ю., студент 3 курса,
научный руководитель: Кобзева А.Г., ассистент
СТИ НИТУ «МИСиС»

Под миграцией населения (от лат. migratio — переселение) принято понимать территориальную подвижность населения, связанную с его перемещением по территории страны, обусловленную, как правило, влиянием разнообразных факторов — социально-экономических, военно-политических и хозяйственного развития отдельных регионов и стран [4].

По направлению миграционных потоков их делят на внешние и внутренние. К внешней миграции относятся эмиграция и иммиграция, а также реэмиграция, или репатриация. Примерами внутренних миграций могут служить переезды жителей из одного города в другой, из села в город (и обратно), из одного региона (субъекта РФ) в другой. Внутренние сезонные миграции, как правило, усиливаются в период активизации сельскохозяйственных работ, когда повышается спрос на рабочую силу в сельской местности, или во время летних отпусков.

По форме организации миграция населения делится на организованную, то есть осуществляемую при участии и с помощью государства, и неорганизованную (самодетельную). Организованная миграция широко использовалась в практике хозяйственного строительства. Так, в 90-е годы XX в. значительные трудовые ресурсы (свыше 1,5 млн человек) были направлены на освоение целинных и залежных земель в регионах Северного Казахстана и Южной Сибири. В плановом порядке осуществлялась мобилизация рабочей силы для крупнейших строек страны — сибирских ГЭС, Западно-Сибирского нефтегазового комплекса, Тимано-Печорского ТПК, БАМа, других промышленных объектов. Такая миграционная политика наряду с положительными имела и отрицательные последствия, поскольку из-за недостаточной приживаемости мигрантов увеличивался отток части населения из районов нового освоения [4].

По причинам переезда на новое место жительства миграции условно можно подразделить на экономические, или трудовые, связанные с поиском мест с более высокооплачиваемой работой и более высоким уровнем жизни, политические, вызванные

изменением государственных границ, дискриминацией отдельных групп населения, религиозные, семейно-бытовые (рисунок 1).



Рисунок 1-Виды миграций населения [1]

Общее число эмигрантов, выехавших в год из РФ по разным причинам (в том числе политическим, семейным и др.), превышает 1 млн. человек (рисунок 2).

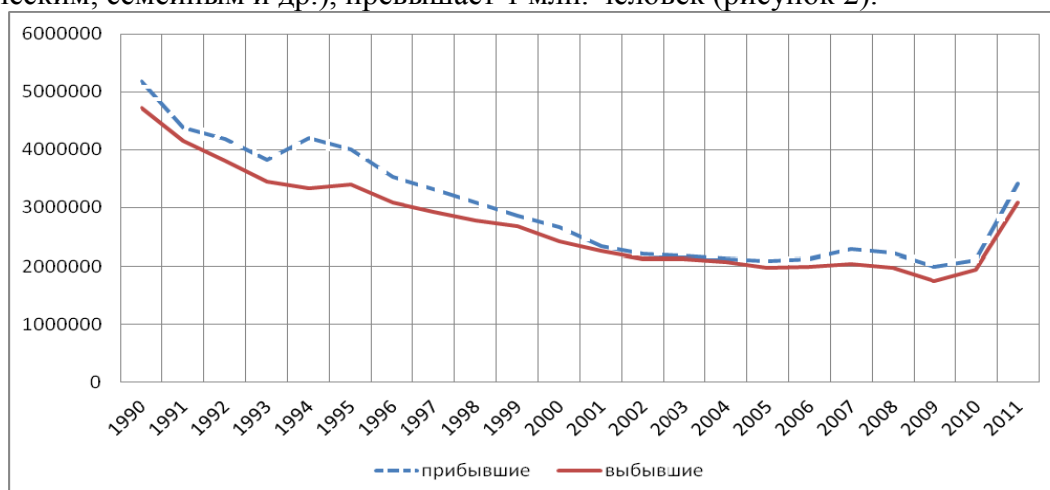


Рисунок 2 - Общее число эмигрантов, выехавших из РФ

Обсуждаемый проект федерального закона о миграции вводит понятия вынужденная миграция — перемещение людей с целью поиска убежища — и незаконная миграция, под которой понимается въезд в Российскую Федерацию, транзитный проезд через страну, пребывание в ней и выезд с ее территории иностранных граждан и лиц без гражданства с нарушением действующего законодательства, регулирующего правовые отношения в области миграции.

Согласно данным статистики, за последние 10-12 лет, миграционные процессы в России характеризуются следующими особенностями:

— масштабы постоянных миграций постепенно уменьшаются, общее число зарегистрированных миграционных перемещений, как внутренних, так и внешних, сократилось более чем в два с половиной раза — с 5,1 млн в 1990 до 3,4 млн человек в 2011 г.;

— в составе мигрантов преобладает население в трудоспособном возрасте, на долю которого приходится $\frac{3}{4}$ от общего их числа; во всех потоках среди мигрантов преобладают женщины, главным образом за счет старшей возрастной группы (рисунок 3)



Рисунок 3 - Возрастная структура мигрантов внутри РФ, 2011г.,%

— количество въехавших в Россию на постоянное место жительства превышает численность выехавших за ее пределы, что обеспечивает механический прирост населения;

— значительно выросли масштабы вынужденной миграции — число зарегистрированных мигрантов, получивших в соответствии с действующим законодательством статус вынужденных переселенцев и беженцев;

— на фоне сокращения перемещений населения на постоянное место жительства заметно возросли потоки временных внешних миграций, связанных с отдыхом, ростом числа деловых поездок и поездок по частным приглашениям [3].

В целом можно сделать вывод, что с середины 90-х годов эмиграция из России перестала быть чисто этническим феноменом. Мотивация стала более определенной и менее зависимой от этнических факторов. Уменьшение периода реализации желания выехать, увеличение скорости адаптации россиян в принимающих странах, а также их профессиональный состав и образовательный уровень, превосходящие средние показатели в стране - приема.

Список используемой литературы:

1. Миграционная ситуация в странах СНГ // Под редакцией Ж.А. Зайончковской Комплекс-Прогресс, Москва, 2001: 286 с
2. Вынужденные мигранты из стран СНГ и Балтии// Под редакцией Ж.А. Зайончковской Комплекс-Прогресс, Москва, 2011: 212 с
3. Экономическая энциклопедия / Е. И. Александрова [и др.]. - М.: Экономика, 2006. - 1055 с. Федеральная служба государственной статистики (электронный ресурс) http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/#
4. Эмиграция из России Е.И. Долгих (электронный ресурс) <http://www.irex.ru/press/pub/polemika/09/dol>

ПРОБЛЕМА ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЧЕРНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ

Суркова А.М., студент 4 курса,
 научный куратор: Самарина В.П., д.э.н. проф.
 СТИ НИТУ «МИСиС»

Энергия есть и будет одной из важнейших экономических основ всей промышленности и особенно ее металлообрабатывающей отрасли. Использование энергоэффективных компонентов в производственных процессах позволяет значительно сократить потребление энергии без ущерба для производительности. Эффективное

использование энергетических ресурсов снижает издержки производства и тем самым дает очевидные преимущества в конкурентной борьбе. Экономия энергопотребления в большинстве случаев не обходится без внедрения средств автоматизации. Уровень автоматизации технологических процессов в 2011 г. также значительно превысил уровень рекордного 2008 г.; в 2012 г. также отмечен рост уровня автоматизации (однако темпы роста не превысили 10 %). «Не стоит ожидать революционных изменений в уровне автоматизации производства, так как это требует вовлечения в процесс и других отраслей», — отмечает Р. Бент (Roland Bent), генеральный директор компании Phoenix Contact и член правления Объединения ZVEI. Свою мысль он поясняет на примере эффективного использования энергии: все более широкое применение современных электродвигателей и приводов с регулируемым числом оборотов в таких механизмах, как насосы, вентиляторы, компрессоры или конвейеры, позволяет только в Германии экономить 38 млрд. кВт-ч электроэнергии.

Компания ArcelorMittal, крупнейший в мире производитель стали, инвестируя 95 млн. евро в расположенное в Дуйсбурге предприятие по производству сортового проката, задает новые стандарты в этой области. Новый мелкосортно-проволочный стан мощностью 690 тыс. т/год позволяет улучшить качество, а также увеличить ассортимент выпускаемой продукции. Инновационная конструкция стана и предусмотренные возможности его будущей модернизации позволяют обрабатывать на нем новые марки стали, используемые в автомобильной промышленности, для производства возобновляемых видов энергии и для офшорных сооружений (например, ветряных электростанций), для изготовления запорной арматуры и в машиностроении. Кроме того, в новом цехе в производственную программу можно включить высокопрочные и сверхвысокопрочные стали, обработка которых стала возможной благодаря внедрению современной технологии термомеханической прокатки.

«Благодаря применению термомеханической обработки и уменьшению допусков готовой продукции мы позволяем нашим клиентам не только сократить расходы по дальнейшей обработке наших продуктов, что очень важно в условиях жесткой конкуренции, — поясняет Б. Веберзинке (Bernd Webersinke), генеральный директор компании ArcelorMittal, Дуйсбург, — но и делаем наше производство более гибким, увеличивая выпуск продуктов с более высокой добавленной стоимостью». К таким продуктам относится сортовой прокат из легированной пружинной и подшипниковой стали, а также из различных марок катаной стали для холодного посада. «Этот цех выводит нас в число мировых лидеров среди производителей катанки», — продолжает Б. Веберзинке. Новый мелкосортно-проволочный стан в Рурорте (район Дуйсбурга) построен рядом со сталеплавильным и заготовочным прокатным цехом, что обеспечивает оптимальную логистическую связь. До конца 2012 г. новый цех в Рурорте должен полностью заменить проволочно-прокатный цех, расположенный в другом районе Дуйсбурга — Хохфельде.

Поставленный компанией SMS Meer мелкосортно-проволочный стан является одним из самых современных, в том числе по экономичности и энергоэффективности. Прокатные клетки нового оборудования оснащены индивидуальными приводами, что, по сравнению с традиционным групповым приводом, позволяет достичь большей гибкости процесса прокатки, лучшей экономичности и более высокой энергоэффективности всего технологического процесса. По заявлению компании SMS, этот стан, позволяющий по сравнению с традиционными станами сократить количество валков на 60 % и потребляющий на 1800 кВт-ч/год меньше электроэнергии, считается самым экономичным и энергоэффективным в мире.

В ходе кампании «Энергоэффективные системы в промышленности и мелком предпринимательстве», проведенной в 2010 г. Немецким энергетическим агентством (Dena — Deutsche Energie-Agentur), осуществлялись консультации предприятий химической, целлюлозно-бумажной, электротехнической и металлообрабатывающей промышленности, а также в области производства полимерных материалов. Эти консультации в первую очередь показали, что потребление электроэнергии уже эксплуатируемыми насосными системами может быть снижено в среднем на 30 %. Для этого

Немецкое энергетическое агентство рекомендовало: заменить насосы высокой мощности менее мощными, но оснащенными эффективными электродвигателями; использовать преобразователи частоты для работы насосов с изменяемым числом оборотов двигателя; оснастить насосы устройствами пропорционального регулирования; усовершенствовать теплообменники, подключаемые к насосным системам.

«В результате становится очевидным, что производственные процессы дают неполную картину со стояния дел с энергоэффективностью, — резюмирует Х. Ю. Керкхофф.

Материалы на основе стали вносят свой вклад в повышения энергоэффективности в процессе их использования (например, в виде облегченных конструкций для автомобилестроения, высокожаропрочных марок стали или инновационных сортов электростали). Черная металлургия продолжает принимать все меры для снижения потребления энергии. Политики же должны отказаться от чрезмерного увлечения установлением предельных показателей. Необходим более широкий взгляд на тот вклад, который отрасль вносит в дело повышения энергоэффективности на протяжении всей цепочки создания добавленной стоимости конечных продуктов.

Список используемой литературы:

1. Керк Производственные процессы и энергоэффективность. – Режим доступа: <http://yandex.ru/yandsearch?text=%D0%90.%D0%A8%D>
2. Шарф А. Экономическая эффективность энергоресурсов // Черные металлы. – 2013.- № 1. С. 12-18.

ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В ОАО «ОЭМК»

Сыроватский Е.Ю., студент 5 курса

СОФ НИУ «БелГУ»

научный руководитель: Удовикова А.А., к.э.н., доц.

СОФ НИУ «БелГУ»

Условия научно-технического прогресса, совершенствование производства и интенсивное развитие конкуренции обусловили необходимость получения оперативной информации для принятия эффективных управленческих решений. В связи с этим процесс составления периодической отчетности (квартальной, полугодовой) нарастающим итогом за каждые три месяца представляется все более актуальным. Объектом анализа выступает Открытое акционерное общество (ОАО) «Оскольский электрометаллургический комбинат» («ОЭМК»), приоритетным видом деятельности которого, является сталеплавильное производство.

Составление и представление финансовой отчетности за отчетный период является ключевым аспектом функционирования экономического субъекта. Реализации данного процесса способствует расчет специальных коэффициентов эффективности, на основании которых исследуется текущее состояние финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта. Аудиторская проверка по установлению достоверности финансовой отчетности включает в себя три этапа (Рис.1).

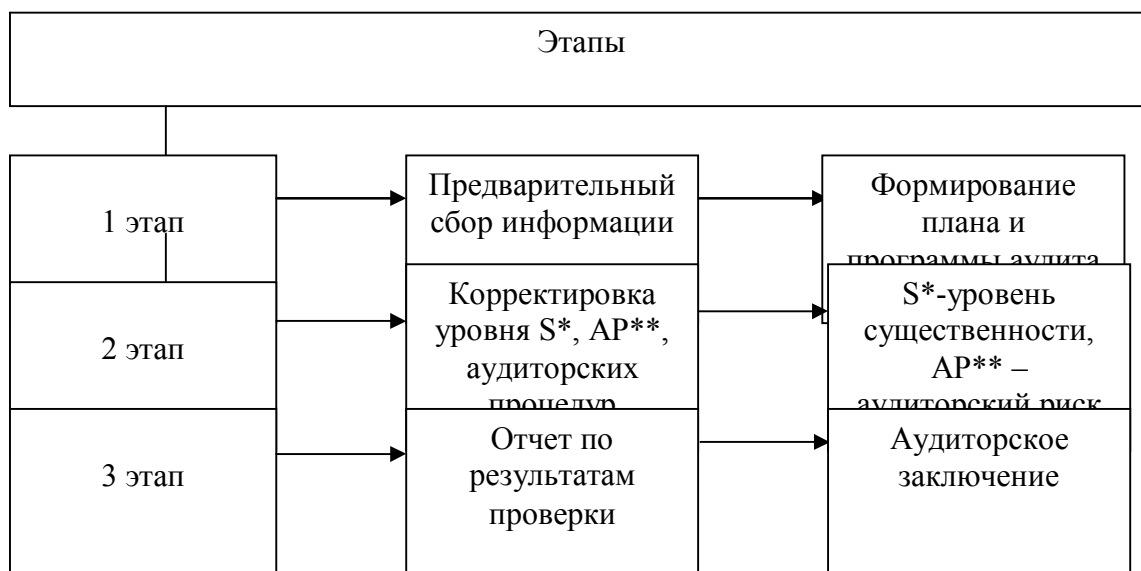


Рис. 1 Этапы аудиторской проверки

На первом этапе аудитором осуществляется предварительный сбор информации о деятельности экономического субъекта. Впоследствии скомпилированные данные о выявленных фактах формируют план и программу аудита. На втором этапе, аудитором может осуществляться корректировка планируемого уровня существенности, аудиторского риска, а также соответствующих аудиторских процедур по их установлению. Третий этап подразумевает формирование отчета по результатам аудиторской проверки, а также подготовку аудиторского заключения [2].

Следует отметить, что разработке плана и программы аудита предшествует определение планируемого уровня существенности и аудиторского риска, на основе разработанного внутрифирменного стандарта.

Завершающим этапом процесса планирования аудита финансовой отчетности является составление плана и программы аудита (табл. 1).

Таблица 1

Общий план аудита финансовой отчетности

Проверяемая организация: ОАО «ОЭМК»

Период аудита: с 09.10.2012 г. по 25.10.2012 г.

Количество человеко-часов: 136

Руководитель аудиторской группы: Петров Г.В.

Состав аудиторской группы: Петров Г.В., Попов И.В., Мамонтов И.И., Самаров Е.В., Ивин О.С., Максимов Н.М., Николаев А.П., Жуков С.С., Малинин И.И., Васин Ю.В.

Планируемый аудиторский риск: 5%*

Планируемый уровень существенности: 10%**

Планируемые виды работ (проверяемые участки учета)	Период проведения (в часах)	Исполнитель	Примечание
1	2	3	4
1. Предварительное планирование	7	Васин Ю.В.	
2. Оценка рисков и существенности по счетам бухгалтерского учета ОАО «ОЭМК»	8	Васин Ю.В.	
3. Проверка заполнения и формирования форм бухгалтерской отчетности	6	Васин Ю.В.	
Продолжение таблицы			
4. Проверка обоснованности применения унифицированных форм первичной учетной	7	Васин Ю.В.	

документации			
5. Проверка соответствия данных учетных регистров данным инвентаризации	7	Васин Ю.В.	
6. Проверка полноты и достоверности раскрытия в отчетности всех существенных показателей деятельности ОАО «ОЭМК» за отчетный период	7	Васин Ю.В.	
7. Проверка правильности оценки статей отчетности	7	Васин Ю.В.	
8. Проверка и анализ соответствия внеоборотных активов данным первичных документов	7	Васин Ю.В..	
9. Проверка и анализ соответствия оборотных активов данным первичных документов	8	Васин Ю.В.	
10. Проверка и анализ соответствия собственного капитала данным первичных документов	7	Васин Ю.В.	
11. Проверка правильности отражения и формирования заемного капитала	7	Васин Ю.В.	
12. Проверка соответствия прибыли (убытка) от продаж данным первичных документов	7	Васин Ю.В.	
13. Проверка правильности исчисления балансовой и чистой прибыли данным первичных документов	7	Васин Ю.В.	
14. Проверка формирования, раскрытия и соответствия данных пояснительной записки	9	Васин Ю.В.	
15. Проверка правильности выполнения арифметических расчетов по исчислению основных показателей эффективности	6	Васин Ю.В.	
16. Проверка взаимоувязки форм отчетности за текущий и прошлый периоды	7	Васин Ю.В.	
17. Составление отчета о результатах проверки	6	Васин Ю.В.	
18. Составление аудиторского заключения***	16	Васин Ю.В..	

Примечания:

* - предельно допустимый уровень риска, устанавливаемый аудиторской организацией (аудитором) на основе профессионального суждения;

** - предельно допустимый уровень существенности, т.к. значение, превышающее данный показатель может существенно исказить финансовую отчетность;

*** - поскольку автор не имеет лицензии на осуществление аудиторской деятельности, целесообразнее в данном случае, формирование аудиторского отчета по результатам проверки.

На основе составленного плана аудита финансовой отчетности, аудитором (аудиторской группой) разрабатывается перечень процедур, способствующих достижению конечной цели, а именно выражению суждения о достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности.

Рассмотрим разработку примерного перечня аудиторских процедур на основе произведенного планирования аудита финансовой отчетности.

1. Сбор общих сведений об ОАО «ОЭМК»:

- сбор доказательной информации и исследование правовых обязательств;
- оценка планируемого уровня существенности;
- ознакомление с системой внутрихозяйственного контроля;
- оценка аудиторского риска и его компонентов.

2. Оценка взаимосвязи уровня существенности и аудиторского риска:

- выявление наиболее проблемных статей отчетности;

- оценка возможных последствий искажений статей отчетности;
- сбор аудиторских доказательств о проблемных аспектах учета.

3. Проверка заполнения и формирования бухгалтерского баланса требованиям законодательства:

- проверка заполнения и формирования отчета о прибылях и убытках требованиям законодательных актов;
- анализ и правильность формирования пояснительной записки;
- проверка обоснованности наличия внеоборотных, оборотных активов, собственного и заемного капитала.

4. Сверка фактического наличия активов и обязательств с данными первичных документов:

- сверка фактического наличия внеоборотных, оборотных активов, собственного капитала, долгосрочных и краткосрочных заемных источников с данными первичных документов.

5. Проверка соблюдения требований нормативно-правовых актов о необходимости включения обязательных статей отчетности:

- проверка полноты и обоснованности отражения в балансе внеоборотных, оборотных активов, собственного и заемного капитала;
- проверка достоверности оценки внеоборотных, оборотных активов, собственного и заемного капитала в соответствии с пояснительной запиской;
- проверка наличия единого денежного эквивалента в статьях отчетности.

6. Соответствие фактического наличия основных средств данным первичных документов:

- соответствие фактического наличия незавершенного строительства, нематериальных активов, отложенных налоговых активов, запасов, дебиторской задолженности, финансовых вложений, денежных средств, уставного капитала, резервного капитала, нераспределенной прибыли, долгосрочных и краткосрочных займов и кредитов, кредиторской задолженности, доходов будущих периодов данным первичных документов.

7. Проверка правильности исчисления себестоимости продукции:

- проверка правильности формирования валовой прибыли от продаж;
- соответствие фактического наличия управленческих, коммерческих расходов данным первичных документов;
- проверка правильности исчисления прибыли (убытка) от продаж.

8. Проверка правильности начисления процентов к получению и уплате:

- проверка правильности формирования прочих доходов, расходов, исчисления балансовой прибыли.

9. Проверка правильности представления информации в отчетности и основные положения учетной политики:

- анализ и последствия изменения учетной политики;
- проверка наличия пояснений к показателям бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках, отчету о движении денежных средств.

10. Проверка правильности исчисления коэффициентов финансовой устойчивости:

- проверка правильности исчисления коэффициентов платежеспособности и ликвидности, рентабельности, эффективности основных фондов.

11. Анализ соответствия конечных сальдо статей отчетности на конец прошлого и начало следующего периодов:

- анализ соответствия показателей бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках данным пояснительной записки;
- проверка и анализ используемых нормативных актов по формированию форм отчетности;
- проверка наличия и соответствия расшифровок статей отчетности в пояснительной записке.

12. Подготовка предварительного проекта отчета:

- внесение необходимых изменений по результатам обсуждения с руководством аудиторской группы;
- подготовка окончательного отчета аудируемому лицу.

13. Анализ наиболее существенных аспектов деятельности ОАО «ОЭМК»:

- формулировка выводов и предложений по результатам аудиторской проверки;
- подготовка аудиторского заключения.

Отметим, что представленный перечень процедур не является всеобъемлющим и определяется независимым экспертом в зависимости от характера и специфики деятельности экономического субъекта, а также поставленных руководством организации управленческих задач.

Завершающим этапом аудиторской проверки по оценке достоверности финансовой отчетности является составление аудиторского заключения [1]. Данный официальный документ, представляет собой выраженное в установленной форме мнение аудитора о достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности. Обязательными элементами аудиторского заключения в соответствии с ФЗ «Об аудиторской деятельности», статья 6 «Аудиторское заключение», утвержденным Приказом Минфина РФ от 30.12.2008 г. № 307-ФЗ, являются: наименование «аудиторское заключение по финансовой (бухгалтерской) отчетности, адресат, сведения об аудиторе, сведения об аудируемом лице, вводная часть, часть описывающая объем аудита, часть, содержащая мнение аудитора, дата аудиторского заключения, подпись аудитора [3].

Поскольку автор не имеет лицензии на осуществление аудиторской деятельности, целесообразнее в данном случае является составление аудиторского отчета по результатам проверки, в котором автором сформулированы следующие выводы:

- порядок составления бухгалтерской отчетности ОАО «ОЭМК» за 2012 г. в основном соответствует требованиям законодательства и нормативных актов;
- в ОАО «ОЭМК», не соблюден минимальный остаток наличных денежных средств;
- порядок учета безналичных расчетов раскрыт не во всех существенных аспектах;
- несовершенство внутренних положений в части расчетов с подотчетными лицами и персоналом по оплате труда;
- не выявлено существенных недостатков соблюдения ОАО «ОЭМК» налогового законодательства, влияющих на достоверность бухгалтерской отчетности;

В целом, автор не обнаружил существенных нарушений действующего законодательства при проведении финансово-хозяйственных операций и отражении их в бухгалтерском учете.

По мнению автора, бухгалтерская (финансовая) отчетность ОАО «ОЭМК» отражает достоверно во всех существенных аспектах финансовое положение на 31 декабря 2012 г. и результаты его финансово-хозяйственной деятельности за период с 1 января 2012 г. по 31 декабря 2012 г. включительно, в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации в части подготовки бухгалтерской отчетности.

Список используемой литературы:

1. Федеральный стандарт аудиторской деятельности (ФСАД № 1/2010) Аудиторское заключение о финансовой (бухгалтерской) отчетности и формирование мнения о ее достоверности [Электронный ресурс]: приказ Минфина РФ от 20.05.2010 № 46н. // официальный сайт Минфина РФ
2. Правило (стандарт) № 1 «Цель и основные принципы аудита финансовой (бухгалтерской) отчетности» [Электронный ресурс]: постановление Правительства от 23.09.2002 № 696 (с изм. и доп.) // официальный сайт Минфина РФ, URL: http://www1.minfin.ru/ru/accounting/audit/standarts/standarts_audit/.
3. Астахов, В.П. Бухгалтерский (финансовый) учет [Текст]: учебное пособие / В.П. Астахов. - 9-е изд., перераб и доп. – М.: Изд-во Юрайт, 2011. – 955 с.

ОЦЕНКА ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОГО КЛАСТЕРА БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Твердохлеб Ю.И., студент 4 курса,
научный куратор: Самарина В.П., д.э.н. проф.
СТИ НИТУ «МИСиС»

Благоприятный экономический и социальный климат, высокий ресурсно-сырьевой, технологический и интеллектуальный потенциал, низкий уровень инвестиционных рисков и поддержка правительством Белгородской области реализации экономически и социально значимых инвестиционных проектов, а также жилищного и дорожного строительства, строительства объектов социальной сферы способствуют инвестиционной привлекательности и устойчивым опережающим темпам роста инвестиций в основной капитал. Это стимулирует развитие строительных организаций, предприятий стройиндустрии. Складывающаяся ситуация обуславливает целесообразность управления данными процессами с позиции формирования и обеспечения функционирования строительного кластера.

Обоснование наличия и функционирования строительного кластера Белгородской области представлены ниже, если показатели больше или равны 1, данные виды деятельности являются видами рыночной специализации и в них существуют кластеры.

Показатели наличия и функционирования кластера.

1. Расчетные коэффициенты, подтверждающие наличие и функционирование кластера	
<i>«Производство прочих неметаллических минеральных продуктов»</i>	
удельный вес в структуре отгруженной продукции	6,70%
коэффициент локализации	2
коэффициент специализации	1,6
коэффициент душевого производства	1,9
коэффициент концентрации производства	2,5
<i>«Строительство»</i>	
удельный вес в структуре в структуре ВРП	7,40%
коэффициент локализации	0,93
коэффициент душевого производства	0,94
коэффициент концентрации производства	1,23
2. Условия для функционирования и развития кластера:	имеются/не имеются
качественная оценка условий конкурентной устойчивости	
природные ресурсы	имеются
трудовые ресурсы	имеются
инфраструктурные ресурсы	имеются
материальные ресурсы	имеются
3. Институциональная организация кластера	да/нет
постоянный состав и расширение числа участников кластера	да
возможность статистического наблюдения.	да

Несмотря на то, что коэффициенты локализации и душевого производства ниже 1, объем выполненных работ в сопоставимых ценах по виду деятельности «Строительство» увеличился почти в 1,8 раза и имеет тенденцию к дальнейшему росту.

Наличие на территории региона минерально-сырьевых ресурсов обуславливает высокую концентрацию предприятий по производству строительных материалов. Продукция местных предприятий является конкурентоспособной, в том числе и за пределами региона,

преимущественно за счет быстрого доступа к сырьевым ресурсам, снижающего ее себестоимость.

Перечисленные мероприятия, программы и инвестиционные проекты по развитию строительного кластера индуцируют мультипликативный эффект в виде позитивной тенденции развития смежных секторов экономики (рис 1.)

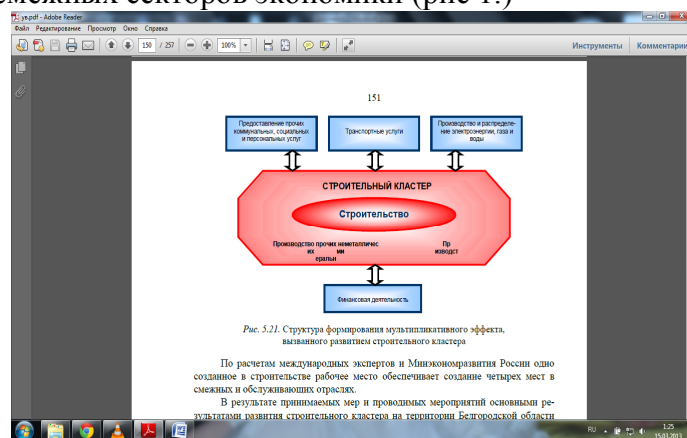


Рис. 1. Структура формирования мультипликативного эффекта, вызванного развитием строительного кластера.

По расчетам международных экспертов и Минэкономразвития России одно созданное в строительстве рабочее место обеспечивает создание четырех мест в смежных и обслуживающих отраслях.

В результате принимаемых мер и проводимых мероприятий :

1. Инвестиции в основной капитал за счет всех источников финансирования к 2025 году увеличатся в 2,8 раза.

2. Объем выполненных работ по виду деятельности «Строительство» достигнет к 2025 году 206,2 млрд.рублей и увеличится в 2,3 раза, объем производства продукции по виду деятельности «Производство прочих неметаллических минеральных продуктов» увеличится в сопоставимых ценах в 2,7 раза

3. Ввод в эксплуатацию жилых домов за счет всех источников финансирования увеличится и составит в 2025 году 1,67 млн. кв. метров в год, в результате чего обеспеченность жильем одного жителя области к 2025 году составит 33,5 кв. метров против 23,9 кв. метров

4. Производство основных видов продукции в 2025 году составит: цемента – 20,87 млн. тонн; кирпича строительного – 1257,8 млн. шт. условного кирпича; конструкций и изделий сборных железобетонных – 3,72 млн. куб. м; блоки и камни мелкие стеновые (без блоков из ячеистого бетона) – 107,2 млн. шт. условного кирпича; блоки крупные стеновые (включая бетонные блоки стен и подвалов) – 106,6 млн шт. условного кирпича; блоки мелкие стеновые из ячеистого бетона – 2,8 млрд. шт. условного кирпича.

5. Создание и внедрение современных технологий производства строительных материалов и строительных работ.

6. Вовлечение в хозяйственный оборот новых месторождений полезных ископаемых для производства строительных материалов на территории области.

7. Создание новых рабочих мест, удешевление строительства, повышение доступности жилья и улучшение его качества.

Таким образом развитие строительного кластера является крайне перспективным направлением экономической деятельности Белгородской области.

Список используемой литературы:

1. Сайт «Белгородская областная Дума». – Режим доступа: <http://www.belduma.ru./infoobl/4/>

2. Сайт «Белгородская область». – Режим доступа:
<http://www.belregion.ru/region/economy/>
3. Сайт «ГУБЕРНАТОР И ПРАВИТЕЛЬСТВО Белгородской области». – Режим
доступа: http://www.belregion.ru/strat_set/

ВЛИЯНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ НА КАЧЕСТВО И ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Тимофеева Д.С., студентка 2 курса,
научный руководитель: Виноградская О.В., доц., к.э.н.
СТИ НИТУ «МИСУС»

В настоящее время в мире наблюдается значительное усиление интереса к вопросам культуры организации не только со стороны ученых и исследователей, но и со стороны представителей бизнеса, руководителей компаний, что следует отнести к значительным факторам развития экономики и общества в целом. Это связано с осознанием того влияния, которое организационная культура оказывает на успехи и эффективность деятельности компаний. Современные процветающие компании отличаются высоким уровнем культуры, которая формируется в результате продуманных усилий, направленных на развитие духа организации. В нашей стране актуальность социально-психологических исследований организационной культуры определяется кардинальными изменениями в политической и социально-экономической сферах, влияющими на характер отношений между организацией и человеком. Так почему же одни компании на практике добиваются высокого уровня организованности (успеха), а другие нет?

Начнем с того, что культура - это продукт цивилизации. А организационная культура - это система общепринятых в организации представлений и подходов к постановке дела, к формам отношений и к достижению результатов деятельности, которые отличают данную организацию от всех других. На практике организационная культура представляет собой набор традиций, ценностей, символов, общих подходов, мировоззрения членов организации, выдержавших испытание временем. Это в своем роде выражение индивидуальности данной компании, проявление ее отличий от других.

С.П. Роббинс предлагает рассматривать организационную культуру на основе десяти характеристик [1]. Оценивая любую организацию по этим критериям, можно составить полную картину организационной культуры, на фоне которой формируется общее представление сотрудников об организации: личная инициатива; готовность работника пойти на риск; направленность действий; согласованность действий; обеспечение свободного взаимодействия, помощи и поддержки подчиненным со стороны управленческих служб; перечень правил и инструкций, применяемых для контроля и наблюдения за поведением сотрудников; степень отождествления каждого сотрудника с организацией; система вознаграждений; готовность сотрудника открыто выражать свое мнение; степень взаимодействия внутри организации, при которой взаимодействие выражено в формальной иерархии и подчиненности. Рассмотрим данные характеристики на примере:

Организация А. В ней существуют устоявшиеся правила и предписания, руководитель наблюдает за их исполнением, ведет контроль и обеспечивает взаимодействие, проявление инициативы не возбраняется. Набирают в такую организацию молодежь, её обучают, сотрудники получают всесторонние современные знания и навыки работы. В такой организации наиболее ценятся приложения максимальных усилий, преданность организации, умение работать в команде, недопущение ошибок.

Организация Б. В такой организации также существуют свои правила и предписания, однако контроль утрачивает свое значение. Администрация доверяет сотрудникам, проблемы решаются самостоятельно, консультации осуществляются в случае необходимости.

В этой культуре считаются с индивидуальными особенностями сотрудников, применяются продвижение по службе и вознаграждение, которые существенно влияют на процветание организации. Руководителю необходимо постоянно анализировать организационную культуру, знать, что сотрудники ознакомлены с поставленными целями и что ожидает от них организация.

Саму идею организационной культуры в 80-ых годах сформулировал и разработал Р.Крок, стоявший во главе компании "McDonalds" до 1984 г [2.] Каждый работник компании был знаком с нормами поведения, принятыми в ней. Высокое качество, квалифицированное обслуживание, чистота и другие подходы - вот основополагающие принципы компании и составляющие ее успеха. Эта организационная культура символизирует стабильность и гармоничность феномена процветания данной компании. Особенно эффективно это открытие используется японцами. Культура по силе воздействия на людей ставится вровень с организацией как управленческим инструментом. Главный потенциал, главная опасность для прогрессивных изменений скрывается в человеке, в его сознании, в культуре, в том числе в культурных стереотипах его поведения в организациях. Таким образом, внутри организации действует мощная сила, определяющая индивидуальное и групповое поведение персонала.

Культура организации может сознательно создаваться ее ведущими членами или формироваться с течением времени. Идея организационной культуры носит довольно абстрактный характер. Мы не можем ее увидеть, прикоснуться, но она присутствует и распространяется. Ценности и нормы, существующие в организации - производные от культуры, они фактически определяют поведение членов коллектива.

Цель организационной культуры — помочь людям более продуктивно работать, получать удовлетворение от труда. Если человек находится в чуждой для него организационной культуре, его деятельность сковывается, ограничивается. И, наоборот, при соответствии организационной культуры фирмы и ценностных установок работника деятельность последнего активизируется, соответственно увеличивается эффективность. Таким образом, можно добиться получения синергетического эффекта.

Ценность организационной культуры заключается и в том, что она является мотивирующим фактором для сотрудников. Мотивация — позиция, предрасполагающая человека действовать специфическим, целенаправленным образом [3]. Если рассматривать иерархию потребностей по А.Маслоу, то организационная культура будет удовлетворять потребность человека в социальном статусе и причастности, например, к делам компании, а также способствовать его самовыражению, что находится на самом высшем уровне пирамиды потребностей.

Организационная культура выполняет целый ряд функций:

- Охранная функция состоит в создании барьера, ограждающего организацию от нежелательных внешних воздействий.
- Интегрирующая функция — усиливает систему социальной стабильности в организации. Организационная культура — своего рода социальный клей, который помогает спланировать организацию, обеспечивая присутствие для нее стандарты поведения;
- Регулирующая функция — является средством, с помощью которого формируются и контролируются формы поведения и восприятия, целесообразные с точки зрения данной организации
- Адаптивная функция выражается в чувстве общности всех членов организации
- Ориентирующая функция культуры направляет деятельность организации и ее участников в необходимое русло.
- Мотивационная функция - усиливает вовлеченность в дела организации и преданность ей;
- Функция имиджа организации, формирует определенный имидж организации, отличающий ее от любой другой.

Организационная культура формируется на основе обычаев, стиля работы и предыдущего опыта. Руководители оказывают определяющее значение при становлении культуры. Выдвигая привлекательную идею, они оказывают влияние на других людей. Тем самым они создают сплоченную организацию с сильной культурой.

Если организационная культура уже сформировалась, то ее поддержка возлагается на службу управления персоналом. Для поддержания организационной культуры важнейшую роль играют следующие три фактора: отбор персонала, деятельность высшего руководящего звена и методы адаптации персонала к организационному окружению.

Целью отбора персонала является подбор людей, обладающих знаниями, навыками и способностями успешно выполнять работу. Предпочтение отдается людям, которые в наибольшей степени совместимы с организационной культурой.

Деятельность руководящего звена оказывает сильное влияние на организационную культуру. Руководители среднего звена устанавливают нормы и правила поведения в зависимости от предложений высших руководителей. Психологи установили, что во многих организациях прослеживается тенденция, что один-два человека из высшего руководства определяют стратегию и создают особый структурный климат. По классификации М.К. де Врие и Д.Миллера выделяют следующие виды организаций [5].

"Параноидальные" организации. Их характеристики: недоверчивость и страх, чрезмерный контроль и наблюдение, концентрация власти наверху, климат холодный и рациональный.

"Принудительные" организации. Характеристики: любовь к мелочам, стремление к постоянному совершенствованию, ошибки избегаются любой ценой, информация накапливается за многие годы, рынки сбыта услуг четко определены, в основе работы лежит утвержденный план, решения принимаются через многочисленные инстанции.

"Драматические" организации. Характеристики: рабочий процесс - драматическое представление, все гиперреактивно, отвага, риск приветствуются, для принятия решения информация не обязательна, отсутствует системность и контрольные механизмы, рабочий процесс - непредсказуемая гонка, долгосрочные стратегии не разрабатываются, принятие решений заменяется внезапными идеями руководства и т.д.

"Депрессивные" организации. Характеристики: пассивность, отсутствие уверенности в будущем, консерватизм, главное убеждение - как-нибудь продержаться, минимизация риска, апатия.

"Шизоидные" организации. Они в значительной степени зависят от своего руководителя, который кажется окружающим холодным и замкнутым. Он лишен контактов, беспомощен в экстремальных ситуациях и скрывается под маской неприступности.

В реальной жизни трудно встретить такие организации в чистом виде. В этой классификации организация отождествляется с руководителем, в ней реализован во многом верный взгляд на проблему морального климата в организации.

Большинство элементов организационной культуры доносятся до работников непосредственно в процессе труда. Коммуникации, способствующие формированию организационной культуры, объединяются в рамках организационной социализации, т.е. непрерывного процесса передачи ключевых элементов культуры организации ее сотрудникам, включающий в себя как официальные, так и неформальные методы, направленные на формирование определенных установок и поведения работников. Социализация - это адаптационный процесс нового работника к организационной культуре. Например, процесс обучения, тестирование интеллекта, умение работать в команде и т.д. Социализация проходит несколько стадий:

-предварительная стадия - человек узнает о самой работе и учреждении до поступления на работу. В дальнейшем требования конкретизируются;

-стадия "столкновения"- новый работник встречается с реальной ситуацией в процессе работы и сравнивает ее с ожиданиями;

-стадия "метаморфозы" - приспособление к отклонениям, согласование ожиданий с реальностью.

Процесс социализации влияет на производительность, вовлеченность в организацию и желание работать в ней. Важно гарантировать уверенность в том, что организация с самого начала понимает характер своей нынешней культуры и отдает себе отчет, почему необходимо что-то менять.

В заключении хотелось бы отметить, что изменение личного поведения, повышение уровня компетентности менеджеров в управленческой деятельности, помогает им становиться более эффективными в сфере становления будущей предпочтительной культуры организации.

Список используемой литературы:

1. Организационная культура. // Энциклопедия экономиста. — 2011. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/organizacionnaya-kultura.html>
2. Э.А.Вальчук. Организационная культура. // Образовательный материал. — 2010. [Электронный ресурс]. URL: <http://koledj.ru/docs/index-4553.html>
3. А.Т. Бойко. Мотивация. // СЗГМУ им. И.И. Мечникова — 2008. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.maps.spb.ru/ordinator/element2.5.4.htm>
4. С.Г. Никитова. Психопатологические критерии организационной культуры. //Социология и психология управления — 2012. [Электронный ресурс]. URL: http://www.e-college.ru/xbooks/xbook069/book/index/index.html?go=part-007*page.htm
5. Соломанидина Т.О. Организационная культура компании. Учебное пособие.- М.: ООО «Журнал управление персоналом№, 2003. – 456 с.

РАЗРАБОТКА И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА ПО ВВЕДЕНИЮ ЦЕХА ПО ПРОИЗВОДСТВУ БЛОКОВ ИЗ ФИБРОПЕНОБЕТОНА В ОАО «СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЕ УПРАВЛЕНИЕ МЕХАНИЗАЦИИ ЦЕНТРМЕТАЛЛУРГМОНТАЖ»

Харитоновна А.В., студентка 4 курса

Старооскольский филиал ФГАОУ ВПО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет»

В настоящее время решающим фактором развития и устойчивости любой организации является эффективность вложения капитала в тот или иной инвестиционный проект. На рынке строительных материалов наблюдается тенденция с направлением на новые технологии и повышенное качество продукции, что влечет за собой постепенный моральный износ имеющегося оборудования, требующего скорейших разработок и внедрения инноваций. Постоянный рост цен на топливо и электроэнергию приводит к необходимости применения в строительстве материалов, которые обладают высокими теплотехническими свойствами [3]. Одним из таких материалов является фибропенобетон. Использование фибропенобетона при строительстве домов дает следующий экономический эффект:

- при строительстве фундамента происходит снижение затрат до 30%;
- уменьшаются затраты на оштукатуривание перегородок;
- снижаются энергозатраты от 50% до 65% на отопление, а также кондиционирование помещений;
- комфортность среды обитания по показателям паро- и газопроницаемости соответствует среде деревянного дома.

Фибропенобетон применяется по следующим направлениям:

- стеновые и перегородочные блоки и панели (в том числе пустотелые);

- облегченные плиты перекрытий и покрытий;
- малотеплопроводные переемычки;
- малые архитектурные формы (в том числе садовые цветочные вазы, опоры садовых скамеек, урны и т.д.), которые обладают повышенной стойкостью к ударным нагрузкам;
- плиты и блоки для теплоизоляции кровель и стеновых ограждений;
- канализационные кольца повышенной долговечности;
- съемные плиты перекрытий каналов и лотков.

Фибропенобетон - это пенобетон, дисперсно армированный синтетическими или природными волокнами. У синтетических волокон имеется ряд преимуществ перед металлической арматурой: значительно меньшая плотность волокон обеспечивает сохранение низкой плотности пенобетонов, а гибкая структура не дает материалу растрескиваться, повышая при этом его прочность.

Фибропенобетон является экологически чистым материалом, так как в качестве исходного сырья для его производства применяются цемент, песок, пенообразователи, синтетические или природные волокна и вода. Стеновые блоки из фибропенобетона, благодаря своим исключительным достоинствам при невысокой стоимости, получили широкое распространение в ряде стран Западной Европы, Японии и США.

Из вышесказанного можно сделать вывод о том, что при таких свойствах, какими обладает фибропенобетон, его можно считать одним из самых эффективных стеновых и теплоизоляционных материалов. В связи с этим мы считаем, что целесообразно ввести цех по производству фибропенобетона в Открытом акционерном обществе Специализированном управлении механизации Центрметаллургмонтаж (ОАО СУМ ЦММ). Введение цеха позволит снизить затраты на строительство и повысить комфортность жилья.

Поэтому целесообразно рассчитать безубыточный объем продаж и зону безопасности для данного инвестиционного проекта. Безубыточный объем продаж и зона безопасности предприятия – основополагающие показатели при разработке бизнес-планов, обосновании управленческих решений, оценке деятельности предприятия [1]. Исходные данные для расчета безубыточного объема продаж и зоны безопасности представлены в таблице 1.

Таблица 1

Исходные данные для расчета безубыточного объема продаж и зоны безопасности

Показатель	Значение показателя
Производственная мощность, шт.	410760
Цена изделия, тыс. руб.	0,075
Выручка от реализации, тыс. руб.	30807
Постоянные затраты, тыс. руб.	8727,84
Переменные расходы на единицу продукции, тыс. руб.	0,032
Переменные расходы на весь выпуск, тыс. руб.	13091,76
Прибыль от реализации, тыс. руб.	8987,4
Критический объем реализации, шт.	202973
Порог рентабельности, тыс. руб.	15223
Запас финансовой прочности, тыс. руб.	15584
Зона безопасности предприятия, тыс. руб.	207787
Маржа покрытия, тыс. руб.	17715,24
Точка критического объема реализации, %	49,3

Графическое изображение точки безубыточности представлено на рисунке 1.

По данным рисунка 1 видно, что при производстве блоков меньше 202973 штук предприятие получит убытки.

Из вышесказанного можно сделать заключение о том, что если пакет заказов на блоки из фибропенобетона больше 49,3% от производственной мощности предприятия, то ОАО СУМ ЦММ будет получать прибыль.

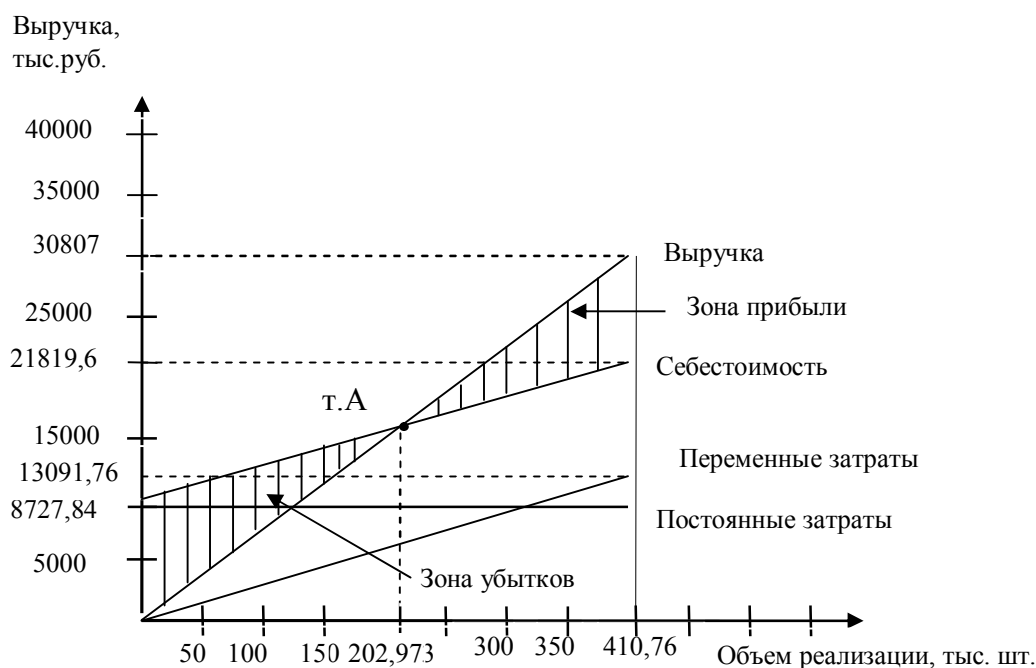


Рис. 1. Точка безубыточности ИП введения цеха по производству блоков из фибропенобетона в ОАО СУМ ЦММ

При введении цеха по производству блоков из фибропенобетона в ОАО СУМ ЦММ может снизить выручку на 12,6 млн. руб., не выходя из зоны прибылей.

Для расчета коммерческой эффективности инвестиционного проекта необходимо рассчитать основные показатели эффективности: чистый доход, чистый дисконтированный доход, внутреннюю норму доходности (прибыли), срок окупаемости, индекс доходности инвестиций.

Исходные положения:

- продолжительность шага расчета равна одному году;
- инвестиции осуществляются в 2012 году;
- из налогов учитывается налог на прибыль (20%);
- норму дисконта примем равной 15%.

Чтобы рассчитать денежный поток по операционной и инвестиционной деятельности, необходимо предварительно подготовить соответствующим образом исходную информацию. Исходная информация для расчета денежного потока по операционной деятельности должна включать сведения об объеме производства и реализации продукции, а также данные о затратах на производство и сбыт продукции. Затраты на производство и сбыт продукции соответствуют себестоимости ее изготовления за вычетом затрат на амортизацию.

Чистый доход (ЧД) – это суммарный эффект от операционной и инвестиционной деятельности проекта, или доход от реализации инвестиционного проекта, включает сумму чистой прибыли и амортизации за вычетом инвестиционных затрат. Расчетный период – 5 лет. Следовательно, чистый доход равен 8106,28 тыс. руб.

Чистый дисконтированный доход, или текущий чистый дисконтированный поток (ЧДД) – накопленное дисконтированное сальдо от операционной и инвестиционной деятельности за расчетный период. В результате чистый дисконтированный доход равен 14970,24 тыс. руб.

Данный инвестиционный проект можно считать эффективным, т. к. показатели чистого дохода и чистого дисконтированного дохода положительные.

Далее определим срок окупаемости проекта. Если учесть, что денежный поток третьего года составляет 8941,11 тыс. руб., то оставшаяся величина в 2222,48 тыс. руб.

окупится в течение 91 дня. Следовательно, срок окупаемости проекта введения цеха по производству фибропенобетона составляет 2 года и 91 день.

Индекс доходности, рентабельность (ИД) – отношение приведенных денежных доходов к инвестиционным расходам. Таким образом, получаем:

$$\text{ИД} = 1,1397$$

Так как ИД >1, то данный проект эффективен.

Результаты произведенных расчетов представлены в виде таблицы 2.

Таблица 2

Показатели эффективности проекта

Показатель	Величина
Чистый доход (ЧД), тыс. руб.	8106,28
Чистый дисконтированный доход (ЧДД), тыс. руб.	14623,22
Срок окупаемости, лет	2 года и 91 день
Индекс доходности (ИД)	1,1397

Таким образом, на основании рассчитанных показателей можно утверждать, что данный инвестиционный проект, эффективен и рекомендуется к внедрению [1].

Оценивая коммерческую эффективность инвестиций во внедрение цеха по производству фибропенобетона на ОАО СУМ ЦММ, можно сделать заключение о том, что безубыточный объем продаж составляет 202973 блока из фибропенобетона. Это позволяет использовать оборудование для достижения точки безубыточности на 49,3% производственной мощности. Рассчитав показатели финансовой эффективности, можно сделать заключение о том, что данный проект эффективен, т. к. чистый доход и чистый дисконтированный доход положительные, рентабельность составляет 113,97%, срок окупаемости 2 года и 3 мес.

Список используемой литературы:

1. Панов, М. Маркетинговые планы: цель всей компании [Текст] / М. Панов // Консультант.-2011.-№ 21.- Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые и кадровые консультации».
2. Синяева, И. М. Практикум по маркетингу [Текст]: учебное пособие / И. М. Синяева, С. В. Земляк, В. В. Синяев. – М.: Дашков и Ко, 2010. – 240 с.
3. Шевчук, Д. Маркетинг как современная система управления производством и реализацией товаров [Текст]/ Д.Шевчук // Финансовая газета. Региональный выпуск.-2010.- № 5.- Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые и кадровые консультации».

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ МЕРЫ ПО РЕШЕНИЮ ПРОБЛЕМЫ НЕРАВЕНСТВА ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ

Ченцова С.Г., студентка,
научный руководитель: Командоров В.П., к.э.н.
Старооскольский филиал «ВГУ»

Под доходом понимается сумма всех видов поступлений в денежной форме или виде материальных благ или услуг, получаемых в качестве оплаты за труд, в результате различных видов экономической деятельности или использования собственности, а также безвозмездно в форме социальной помощи, пособий, дотаций и льгот.[1] В связи с данным определением, можно понять, что доход является одним из самых важных элементов рыночной экономики. Такую значительную нишу доходы занимают из-за того, ими можно

оплатить различные блага. А они являются главным фактором удовлетворения нарастающих потребностей человечества.

В современной России остро встает проблема справедливого распределения доходов между различными слоями населения. Проблема распределения доходов существовала во все времена. Сегодня, в 21 веке, она не утратила свою актуальность.

Распределительная система в век рыночных отношений исходит из принципа: получает больше тот, кто способнее, талантливее и трудолюбивее. Довольно часто зарабатывает больше тот, у кого выше уровень образования. На доход влияет и профессиональная принадлежность, зачастую доход человека востребованной профессии на порядок выше невостребованной. Также на доход влияют факторы, которые не зависят от деятельности человека. Вследствие этого, появляется страта людей, чей доход значительно выше доходов основной массы населения.

Образовавшиеся группы населения различаются по уровню доходов, уровню и характеру потребления. Из-за это возникает напряженность в социальной сфере. Данная проблема требует серьезного государственного вмешательства.

Существует огромное количество мер снижения неравенства доходов населения, однако их порой недостаточно для решения проблемы, необходим комплекс государственных мер. Во-первых, необходим контроль государства за верхними и нижними границами доходов. Следует поднять минимальный размер оплаты труда и прожиточный минимум, это сократит неравенство. Минимальный размер оплаты труда в настоящее время в России составляет 5205 рублей, прожиточный минимум - 5250 рублей. Необходимо следить за исполнением руководителями предприятий условий минимального размера оплаты труда.

Для снижения дифференциации доходов необходимо ввести ограничения верхней границы цены на труд. Она должна соответствовать уровню развития страны и экономики, а также должна быть на грани человеческих возможностей. В большей мере это касается руководителей высшего звена. Из этого следует необходимость ограничения заработной платы персонала высшего звена.

Во-вторых, эффективной является мера перераспределения доходов через налоги. При помощи перераспределения осуществляется движение денежных средств от более обеспеченных социальных групп к менее (незащищенные слои населения). Перераспределение может осуществляться через государственный бюджет, который аккумулирует денежные средства, которые туда поступили в виде налогов. Далее государство направит эти средства на различные социальные программы, которые представляют собой разного рода льготы и выплаты для наиболее уязвимых социальных слоев.

Однако одинаковая ставка налога для любого дохода не разрешает проблемы дифференциации дохода. Следует усовершенствовать систему налогообложения. Наиболее подходящей для разрешения проблемы неравенства можно считать прогрессивную шкалу налогообложения. Суть, которой заключается в следующем: разделение доходов по группам, и в связи с ростом налогооблагаемой базы растут и ставки налогов.

Предположим, доход в интервале до 50000 рублей облагать стандартной ставкой в 13 %, доход 50000 - 150000 рублей со ставкой налога в 20%, доход выше 150000 облагать налогом в 25%. Существует практика европейских стран, где применима данная система налогообложения. Например, налог на доходы корпораций в США — 34%. Но вносится он ступенчато. Корпорация уплачивает 15% за первые 50 тыс. дол. налогооблагаемого дохода, 25% — за следующие 25 тыс. дол. и 34% — на оставшуюся сумму. Кроме того, на доходы в пределах от 100 тыс. дол. до 335 тыс. дол. установлен дополнительный сбор в размере 5%. Такое ступенчатое налогообложение имеет чрезвычайно важное значение для средних и малых предприятий. Кроме того, в соседней Канаде налог на корпорации ниже 28%. И это тоже приходится учитывать.

Налоги на доходы корпораций взимаются также и в бюджеты штатов. Ставка обычно стабильна, хотя встречается и градуированная шкала штатного налога. Наиболее высок этот налог в штатах Айова — 12%, Коннектикут — 11,5, округе Колумбия (центр Вашингтон) — 10,25%. Наиболее низкие налоги в штатах Миссисипи — от 3 до 5%, Юта — 5%. [2]

Тем самым происходит перераспределение денежных средств от наиболее обеспеченных слоев населения к менее обеспеченным.

Также возможно воздействие на проблему несправедливого разделения доходов через бесплатные услуги, образование, здравоохранение, льготное налогообложение малоимущих граждан, а также возможно воздействие через благотворительные фонды, которые в современном мире оказывают значительную поддержку малоимущих. В России существует множество благотворительных фондов.

К примеру, благотворительный фонд В.Потанина, который учрежден в 1999 году. Формируется из личных средств Владимира Потанина и отчислений компании «Интеррос». Основное направление деятельности — поддержка отечественного образования и культуры путем предоставления стипендий и грантов студентам, преподавателям, организациям. Бюджет этого фонда за прошлый год составляет более \$8 млн. [3]

Фонд «Вольное дело», который создан в 1998 году (первоначальное название — «Паритет»). Формируется из личных средств Олега Дерипаски и отчислений компании «Базэл». Интересы этого фонда разнообразны: поддержка науки и талантливой молодежи, материальное обеспечение школ, реабилитация инвалидов, восстановление монастырей и храмов и т. д. Самая масштабная программа фонда — «Храмы России» — обходится ежегодно примерно в \$7 млн. [4]

Фонд Дмитрия Зимина «Династия», который создан в 2001 году. Первый российский семейный благотворительный фонд. Занимается развитием фундаментальной науки и образования в России: проводит грантовые конкурсы для студентов и аспирантов, осуществляет программы поддержки учителей и одаренных школьников, содействует популяризации науки, а также просвещению в области общественных наук. Его бюджет за прошлый год — \$5 млн. [5]

Детский фонд «Виктория», который создан в 2004 году. Учредитель — президент корпорации «Уралсиб» Николай Цветков. Основное направление деятельности — помощь детям-сиротам; приоритет отдается развитию и распространению семейных форм устройства таких детей. Бюджет прошлого года составил более \$3 млн. [6]

Плюсы этих мер в том, что они позволяют сгладить неравенство, а также не влияют на рыночные отношения в стране. То есть, обеспечивая поддержку незащищенным слоям населения, государство не ущемляет рыночные отношения.

Ряд названных предложений поможет устранить неравенство доходов, снизит социальную напряженность, а также позволит улучшить уровень жизни населения и уровень потребления. Однако мировая практика указывает на то, что проблема неравенства в России существует и далека от идеала. В сравнении с США, Россия имеет много недостатков, которые возможно устранить введением комплекса мер:

- контроль верхних и нижних границ;
- повышение прожиточного уровня и МРОТ;
- перераспределение доходов с помощью налогов;
- внедрение прогрессивной шкалы налогообложения.

Список используемой литературы:

1. Видяпин В. И. Экономическая теория: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2008. - 672с.
2. Любушин Н.П. Экономический анализ: Учебник. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010.- 575с.
3. Фонд В.Потанина: [сайт]. - URL: <http://www.fondpotanin.ru>
4. Фонд «Вольное дело»: [сайт]. - URL: <http://www.volnoe-delo.ru>
5. Фонд «Династия»: [сайт]. - URL: <http://www.dynastyfdn.com>
6. Фонд «Виктория»: [сайт]. - URL: <http://www.victoria-foundation.ru>

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССОМ ИЗМЕНЕНИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Брыткова Н.К., студентка 4 курса,
научный куратор: Ченцова Е.П., к.э.н., доц.
СТИ НИТУ «МИСиС»

«Нет дела, коего устройство было бы труднее, ведение опаснее, а успех сомнительнее, нежели замена старых порядков новыми»

Управление изменениями в организациях является сегодня одним из наиболее актуальных в научной и практической литературе по менеджменту. Ученые и менеджеры-практики говорят о том, что умение вовремя и нужным образом измениться становится одним из определяющих факторов выживания и успеха организации. В современных условиях не проходит и дня без какого-либо важного открытия или прорывного изобретения в науке. За изменениями и открытиями невозможно поспеть. Организации, в которых мы работаем или которые удовлетворяют наши потребности и желания, также разительно меняются в стратегии, структуре, системах и границах и, конечно, обязанностях персонала и управляющих [1].

Итак, под изменениями и нововведениями в организационном поведении понимается процесс обновления (преобразования) организации, основанный на внедрении инноваций в организационные процессы. Актуальность изменений и нововведений обусловлена необходимостью адаптации организации к требованиям внешней и внутренней среды, к овладению новыми знаниями и технологиями, что особенно важно в условиях рыночной экономики [2].

При этом, говоря об ЕСМ (Enterprise Change Management) – управлении изменениями на предприятиях, мы имеем в виду изменения, которые привносятся в работу всего предприятия целиком, с систематическим применением знаний, инструментария и процессов управления изменениями, а не об управлении изменениями в рамках одного только проекта [3].

Объем знаний, которыми владеет человечество, удваивается примерно каждые пять-семь лет, соответственно этому удваивается и количество новых ситуаций, требующих адекватного решения. Это приводит к возрастанию важности задач управления преобразованиями. Незначительные корректировки основных параметров организационной среды (структура, задачи, процессы, персонал и др.) рекомендуется проводить в организации регулярно, крупные — с периодичностью один раз в четыре-пять лет [2].

Управление изменениями на предприятиях включает три компонента:

- Совокупность процессов и инструментов для управления изменениями;
- Управленческая и лидерская компетентность на всех уровнях организации, от супервизоров до старших исполнителей;
- Стратегический потенциал, дающий предприятию возможность быть гибким, готовым к изменениям, чутким к изменениям рынка.

Цели управления изменениями состоят в том, чтобы все проекты достигали своих целей, человеческий капитал использовался наилучшим образом, а предприятие имело конкурентные преимущества [3].

Причины организационных изменений и нововведений могут быть экономическими, идеологическими, организационными, информационными, кадровыми и др. Наиболее распространенными являются изменение внешних условий работы (действия конкурентов), появление прогрессивных технологий решения управленческих задач (автоматизация и компьютеризация), бюрократизация аппарата управления (увеличение управленческих расходов).

Диагностические признаки, определяющие необходимость изменений, могут быть прямыми и косвенными: ухудшение или стабилизация показателей эффективности работы организации, проигрыши в конкурентной борьбе, пассивность персонала,

неаргументированный протест против любых инноваций, отсутствие процедуры отмены неэффективных управленческих решений, разрыв между формальными обязанностями персонала и его конкретной работой, высокая частота наказаний при отсутствии поощрений и др.

Нововведения можно разделить на 3 группы:

- технико-технологические (новые оборудования, приборы, технологические схемы и т.д.);
- продуктные (переход на выпуск новых изделий, материалов);
- социальные, к которым относятся:
 - экономические (новые материальные стимулы, показатели системы оплаты труда)
 - организационно-управленческие (новые организационные структуры, формы организации труда, выработки решений, контроля за их выполнением и т.д.)
 - собственно социальные, то есть целенаправленные изменения внутриколлективных отношений (выборность бригадиров, мастеров, новые формы гласности, воспитательной работы, как, например, наставничество, создание новых общественных органов и т.д.)
 - правовые, главным образом выступающие как изменения в трудовом и хозяйственном законодательстве [2].

Важной тенденцией современной теории и практики управления является отношение к сотрудникам компании как к ключевому ресурсу конкурентоспособности и долгосрочного развития организации в подвижной и изменчивой среде. Именно с человеческим фактором связано большинство проблем в процессе организационных изменений, поскольку сознание и поведение персонала компании изменить гораздо труднее, чем технологии, оборудование или организационную структуру. В связи с этим задачи управления организационными изменениями и развитием трансформируются в задачи управления человеческими ресурсами и разработки методов поддержания работоспособности персонала [1].

Управление процессом изменений для предприятия это прежде всего совокупные преимущества управления изменениями. Статистические исследования показывают, что действительно существует корреляция между применением управления изменениями и улучшением результатов бизнеса. Управление изменениями помогает избежать таких негативных эффектов и факторов, как снижение продуктивности, активное и пассивное сопротивление изменениям, выключение работников из трудового процесса, трения в коллективе, профессиональное истощение, увольнения работников по собственному желанию, конфликты в среде персонала, медленное усвоение изменений, уклонение от работы, разделение персонала на «мы» и «они». Смысл существования управления изменениями – в том, что все изменения происходят на индивидуальном уровне, с каждым конкретным работником, прежде чем произойти с организацией вообще.

Применение этих преимуществ на уровне целостной организации позволяет создать единый подход к изменениям, единый язык, его определяющий. Это делает кривую обучения короче; изменения становятся более стойкими и последовательными, и при этом подкрепляются общими ресурсами всей организации. А такой подход рождает возможность постоянного улучшения. В это же время неорганизованный, импровизированный, не распространяющийся на всю организацию подход к изменениям куда менее эффективен, так как создает риск коллизии разных противоречивых подходов, и скорее заставляет работников уклоняться от изменений, саботировать их, нежели поддерживать.

Процесс разворачивания и внедрения управления изменениями проходит три последовательных стадии:

- Видение: оценить текущее состояние и определить желаемые итоги;
- Стратегия: представить их организатору и спонсору, создать и подготовить проектную команду, выбрать стратегию разворачивания;
- Внедрение: создание проектного плана и плана управления изменениями, создание и презентация бизнес-кейса, реализация интегрированного плана.

Существует пять условных групп тактик, которые могут составлять элементы стратегии управления изменениями. Это тактики, связанные с лидерством, проектом, процессом, структурой и навыками. Выгодная стратегия должна быть целостной, то есть включать все эти элементы в том или ином объеме. Как именно построить стратегию, подскажут такие вводные: каково текущее состояние организации, и каковы желаемые итоги; какие стратегии уже срабатывали в организации, а какие не имели успеха. Эти факторы и определяют конкретный набор тактик, которые будут применены в проектном плане управления изменениями, и реализуются в деятельности [3].

Итак, для успешного управления изменениями нужно подходить к нему одновременно как к изменению и как к проекту, обладать организационной и финансовой поддержкой, и применять целостный, но многогранный подход.

Перспективы развития управления изменениями

Проблемы современного мира, высокий их динамизм и масштабность ведут к тому, что успешность любого человека, любой организации (будь то бизнес-структура, орган государственного или муниципального управления) определяется умением управлять изменениями. По сути, управление изменениями – это ключ к решению проблемы перспективы развития и отдельного человека, и организации в целом. В том числе и решение глобальных проблем – проблемы современного мира, проблемы современного общества и, естественно, проблемы развития России.

В утвержденной Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, одним из ключевых шагов является "Инновационный бизнес", Согласно которому «развитие среды, благоприятной для инноваций, является одной из ключевых задач данной стратегии. Бизнес должен функционировать в таких условиях, когда постоянные инновации становятся неотъемлемым элементом цивилизованной конкуренции между компаниями, когда именно инновационно-активные компании получают долгосрочные преимущества на рынке и в этой связи их собственники заинтересованы в результативных инновациях, когда инновационное предпринимательство пользуется уважением со стороны общества» [4].

Список используемой литературы:

1. Методы поддержания работоспособности персонала в условиях организационных изменений [<http://www.hrm21.ru>] // Из сборника работ выпускников и профессорско-преподавательского состава Института практической психологии ВШЭ "Кадровый менеджмент: теория и практика управления человеческими ресурсами. Выпуск 2 под редакцией Базарова Тахира Юсуповича. Москва 2010"
2. Управление изменениями в организации [<http://www.grandars.ru>] // Управление организацией
3. Управление изменениями - обзор темы [<http://www.smart-edu.com>]
4. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года [<http://www.gosbook.ru>] // "Инновационная Россия - 2020"

СОСТАВЛЯЮЩИЕ МАРКЕТИНГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Шацкий А.И., аспирант,

научный руководитель: Растопчина Ю.Л., доц., к.э.н.

Национальный исследовательский университет «Белгородский государственный университет» (НИУ «БелГУ»)

Маркетинговый потенциал является категорией интегральной. Он определяет наличные у предприятия ресурсы, позволяющие управлять рыночной позицией предприятия.

Анализ литературы показал, что не сложилось единства мнений относительно его элементов. Поэтому предлагается проанализировать существующие мнения на этот счет.

Так, Е.С. Рольбина упоминает, что в составе маркетингового потенциала следует различать аналитическую (АП), производственную (ПП) и коммуникационную (КП) составляющие [5, с. 17]. Похожее мнение встречается у других авторов, например в [1]. Потенциал маркетинга (ПМ) они оценивают следующим выражением: $ПМ = АП + ПП + ПК$. По сути, в данном выражении косвенно затронуты три из четырех основных функций маркетинга – аналитическая, производственная, сбытовая. На наш взгляд, если использовать данный подход к трактовке маркетингового потенциала, то нельзя не учитывать в нем потенциал планирования, организации, контроля и мотивации маркетинговой деятельности. Эффективность документооборота между подразделениями, четкость поставленных задач, надежность и целесообразность коммуникаций между подразделениями как функции маркетинг-менеджмента во многом определяют величину маркетингового потенциала.

Е.В. Попов предлагает раскрывать исследуемую категорию как сумму методических, человеческих, материальных и информационных ресурсов, обеспечивающих рыночную деятельность. Можно согласиться с тем, что необходимо выделять функциональный и аспектный уровень рассмотрения потенциала маркетинга. Аспектное содержание изучаемой категории раскрывается через аналитический, производственный и коммуникативный потенциалы [4, с. 42]. В функциональном разрезе его составляющими являются методический (инструментальный) потенциал, потенциал человеческих ресурсов, потенциал материальных ресурсов предприятия, потенциал рыночных информационных ресурсов. Инструментальный потенциал, в свою очередь, содержит потенциал маркетинговых исследований, потенциал маркетинговой информационной системы, потенциал сегментации (выбора) целевого рынка, потенциал товарной политики предприятия, потенциал процесса ценообразования, потенциал сбытовой политики предприятия, потенциал персональных (личных) продаж, потенциал рекламной деятельности предприятия, потенциал стимулирования сбыта продукции, потенциал формирования общественного мнения [4, с. 45].

Похожая точка зрения встречается у Д.В. Толстых, который в составе маркетингового потенциала выделяет такие компоненты, как производственный, аналитический, коммуникативный потенциалы, потенциал квалификации кадров, потенциал информационных и материальных ресурсов [6, с. 127].

Составляющими маркетингового потенциала с точки зрения Ю.В. Патрикеевой являются маркетинговые возможности, которые состоят из материальных и нематериальных ресурсов [3]. Здесь можно сослаться на О.У. Юлдашеву [8, с. 89-90], которая проводит разделение данных видов ресурсов в своей работе (табл. 1).

Ресурсный подход к выделению составляющих маркетингового потенциала используют и другие авторы. С.В. Майер положил в основу маркетингового потенциала маркетинговые аномалии [2]. На его взгляд, структура маркетинговых аномалий по ресурсному признаку позволяет выявить наиболее уязвимые места в маркетинговом планировании. Это означает, что качество использования того или иного маркетингового ресурса определяется, прежде всего, системой маркетингового планирования с учетом множества характеристик.

Таблица 1

Структура внутренних маркетинговых ресурсов предприятия [8, с. 89-90]

Материальные ресурсы	Нематериальные ресурсы
Маркетинговые капитальные ресурсы	Торговые марки, бренды
Маркетинговые производственные ресурсы	Маркетинговая стратегия
Маркетинговые человеческие ресурсы	Взаимоотношения с потребителями
Маркетинговые финансовые ресурсы	Взаимоотношения с бизнес-партнерами
Маркетинговые информационные ресурсы	Маркетинговые интеллектуальные ресурсы
	Маркетинговая культура
	Маркетинговые технологии

Используемый ресурс не приносит полной отдачи равной его потенциальным возможностям и способностям. Аномалии маркетингового инструментария свидетельствуют о том, что субъект, который этот инструментарий использует, не соответствует объекту, т. е. самому инструментарию. Возникновение методических аномалий может быть связано с «косвенным» субъектом, т. е. работниками предприятия, не имеющими прямого отношения к маркетинговой аномалии. Если на предприятии возникли маркетинговые аномалии в конечных результатах деятельности, то необходимо раскрутить цепочку «аномалии в способности достигать требуемых маркетинговых результатов – аномалии в структуре маркетинговых ресурсов – аномалии в организационном механизме», как рекомендует С.В. Майер [2]. При возникновении маркетинговых аномалий в структуре маркетинговых ресурсов не следует искать первопричин глубоко, они, как правило, кроются в неэффективной системе маркетингового управления. Предложенная структура маркетинговых аномалий позволяет, на наш взгляд, оперативно распознавать и устранять (нейтрализовывать) причины их возникновения.

В структуре маркетингового потенциала у А.М. Эсетовой отдельным блоком выделяется ресурсная составляющая как совокупность трудовых, информационных, финансовых и материальных (производственно-технических) ресурсов. Также ею выделяется на функциональном уровне аналитическая, производственная и коммуникационная составляющая. Аналитическая включает в себя научные исследования и разработки, является основой для производства того или иного ресурса или продукции. Коммуникационная деятельность несет на себе функции разработки и применения комплекса маркетинговых инструментов воздействия на рынок (продвижение, стимулирование, ценообразование, товарная политика). Кроме ресурсной составляющей выделяется блок управления маркетинговым потенциалом. В нем различают три подсистемы: 1) планирование, которое нацелено на выявление потенциала; 2) реализация, имеющая задачами создание нового потенциала и превращение существующего в фактор успеха; 3) контроль, выполняющий функции проверки эффективности осуществления планов и решений и постоянного контроля за достоверностью плановых предпосылок к развитию маркетингового потенциала [9]. Данный подход нам близок, потому как мы также считаем необходимым выделять управленческую компоненту в составе маркетингового потенциала. Равно как считаем значимым учитывать рыночные условия, в которых у предприятия формируется маркетинговый потенциал.

В свою очередь, О.У. Юлдашева предлагает рассматривать маркетинговый потенциал как открытую систему [7, с. 104], поскольку он, как нам видится, находится на стыке внутренней и внешней среды организации. Система маркетингового потенциала, являющаяся подсистемой предпринимательского потенциала (потенциала предприятия), имеет по О.У. Юлдашевой иерархическую структуру и состоит из четырех элементов: система управления маркетинговыми ресурсами, система управления спросом, ресурсная подсистема, ресурсы покупателя. Обоснованием такого деления элементов маркетингового потенциала является то, что потенциал любой системы формируется и развивается на основе определенной философии (отметим, что маркетинг сам выступает как философия бизнеса). Потенциал также базируется на ресурсах, которые требуют управления. Внешняя же среда обеспечивает обмен ресурсами и способствует развитию и совершенствованию маркетингового потенциала. Несмотря на логичность и объективность существования приведенной О.У. Юлдашевой системы, с ней нельзя полностью согласиться. Внешняя среда, на наш взгляд, не может быть структурным элементом маркетингового потенциала. Кроме того, указание на философскую, ресурсную и управленческую компоненту больше напоминает представление исторических вех в развитии маркетинга, а также его современные ипостаси. Действительно, маркетинг в зависимости от степени ориентированности предприятия на рыночные отношения может занимать управляющее, координирующее положение, а может выполнять только обеспечивающую, ресурсную

функцию. В целом в рыночной экономике маркетинг воспринимается как актуальная идеология бизнеса.

Исследовав различные мнения относительно состава элементов маркетингового потенциала, мы пришли к выводу, что отсутствие единства в подходах связано с различием в представлении маркетингового потенциала. Маркетинговый потенциал предприятия в условиях нестабильности экономической среды должен, на наш взгляд, определяться четырьмя составляющими: 1) имеющимися возможностями макросреды (STEP-факторами); 2) возможностями микросреды (рыночным потенциалом, покупательскими предпочтениями, партнерскими отношениями с контрагентами, конкурентной активностью); 3) маркетинговыми компетенциями предприятия (пониманием руководством функций маркетинга и правильностью постановки задач, наличием квалифицированных кадров в области маркетинга, эффективностью системы внутренних коммуникаций между сбытовыми, закупочными, производственными, экономическими, финансовыми и маркетинговыми подразделениями, имеющимися техническими возможностями, эффективностью маркетингового аутсорсинга и пр.); 4) координационными возможностями системы маркетинга, позволяющими ей выгодно сочетать внешние и внутренние факторы среды предприятия.

Отталкиваясь от этого посыла, можно предложить абстрактную модель маркетингового потенциала:

Маркетинговый потенциал = Возможность осуществления эффективной и полноценной маркетинговой деятельности + Координационные возможности маркетинга + Рыночные возможности (условия) предприятия + общеэкономические условия деятельности.

Также следует помнить, что маркетинговый потенциал, являющийся частью экономического потенциала предприятия, единственный из всех его составляющих, в значительной степени зависит от состояния неконтролируемых факторов. Следовательно, в увеличении маркетингового потенциала большая роль принадлежит процедурам стратегического предвидения состояния окружающей среды на тех рынках, с которыми планирует сотрудничать компания. Вместе с тем, такое представление структуры маркетингового потенциала, очевидно, превращает его в показатель, отражающий уровень развития предприятия, которое также зависит от эффективности внутренних параметров, от относительного превосходства над конкурентами в показателях рыночных, а также динамической эффективности, определяемой рациональным стратегическим выбором. Особый акцент хотелось бы сделать на необходимости развития внутренних маркетинговых компетенций. Одним из вариантов повышения эффективности деятельности в этом отношении является так называемый интернальный маркетинг, под которым следует понимать маркетинговую систему, формируемую в рамках предприятия, направленную на эффективное обучение и мотивацию сотрудников, непосредственно контактирующих с потребителями продукции и обеспечивающих ее продвижение и поддержку контактов с клиентами.

В заключение отметим, что современное представление о маркетинговом потенциале отталкивается от роли маркетинга в обществе, которая становится все более социально ориентированной. Повышенные требования к этичности маркетинга необходимо учитывать при формировании механизма управления маркетинговым потенциалом.

Список используемой литературы:

1. Аткина, Н.А. Стратегическое планирование использования рыночного потенциала предприятия / Н.А. Аткина, В.Л. Ханжина, Е.В. Попов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – № 2. – С. 45-49.
2. Майер, С.В. Структура маркетинговых аномалий промышленного предприятия / С.В. Майер // Вестник ТГУ. – 2011. – выпуск 11 (103). – С. 82-87.

3. Патрикеева, Ю.В. Роль маркетингового потенциала в формировании инвестиционной привлекательности предприятия / Ю.В. Патрикеева // Вестник ОГУ. – 2007. – №5/май. – С. 108-112.
4. Попов, Е.В. Рыночный потенциал предприятия [Текст]: монография / Е.В. Попов. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. — 559 с.
5. Рольбина, Е.С. Управление маркетинговым потенциалом организации / Е.С. Рольбина // Вестник КГФЭИ. – 2011. – 2 (23). – С. 17-21.
6. Толстых, Д.В. Формирование маркетингового потенциала предприятия / Д.В. Толстых // Перспективы науки. – 2010. – №4 (06).- С. 126-132.
7. Юлдашева, О.У. К вопросу о теории и методологии формирования маркетингового потенциала компании // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2006. – № 2. – С.95-110.
8. Юлдашева О.У. Теория и методология формирования и развития маркетингового потенциала компании/ Под. ред. д-ра экон. наук, проф. Г.Л. Багиева. – СПб.: Изд-во Инфо-да, 2005. – 240 с.
9. Эсетова, А.М. Системный подход к управлению конкурентным потенциалом строительного предприятия / А.М. Эсетова, Х. М-М. Магомедов, Т.А. Гамидов // Транспортное дело России. – 2006. - № 11-1. – С. 37-39.

РАЗРАБОТКА НАПРАВЛЕНИЙ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ОАО «МОЛОКО БЕЛОГОРЬЯ»

Чуприна О.А.

*Старооскольский филиал ФГАОУ ВПО «Белгородский
государственный национальный исследовательский университет»*

В настоящее время на территории Белгородской области находится порядка 5-ти крупных производителей молока с производством от 3000 до 25000 тонн в год и мелкие частные хозяйства.

Объектом исследования послужило открытое акционерное общество «Молоко Белогорья». Молочное стадо ОАО «Молоко Белогорья» имеет статус племенного репродуктора по разведению крупного рогатого скота голштинской породы. Технология кормления и содержания животных, а также, высокая продуктивность породы крупного рогатого скота (КРС) в ОАО «Молоко Белогорья» позволяют получать сырое молоко со следующими основными параметрами:

- массовая доля жира 3,8%;
- массовая доля белка 3,3%;
- плотность 1,0295 грамм на 1 см³;
- кислотность 17-18 Т;
- бактерицидная обсемененность 150-160 тыс./мг. на 1см³.

Молоко с такими качественными характеристиками наиболее ценно для производства стерилизованной продукции, творогов, кисломолочной продукции и, кроме того, является сыропригодным.

Таким образом, сложилась ситуация, что во многих регионах, в том числе в Белгородской области, наблюдается избыток молока одновременно с нехваткой качественного сырья для производства рентабельной продукции. В европейских странах критерием ценообразования уже более 20 лет в большей степени является содержание молочного белка. Такие компании, как «Вимм-Биль-Дан», «Петмол», «Данон», «Кампина» перешли на договорной порядок взаиморасчетов с поставщиками с учетом содержания в молоке белка. Построенный немецкой компанией Onken завод по производству йогуртов в Прохоровском районе также перешел на расчеты на основе содержания белка.

ОАО «Молоко Белогорья» предлагает на рынке производства молока продукт, соответствующий европейским критериям качества и при формировании цены использовать, так называемое, собирательное ценообразование (т.е. цена назначается за вес содержащихся в молоке полезных элементов, необходимых для молокопереработчиков для увеличения выпуска рентабельных продуктов и улучшения их качества).

Реализация продуктов питания повседневного спроса всегда является выгодной, независимо от экономической ситуации в стране. Пропаганда здорового образа жизни в средствах массовой информации, формирование осознанного спроса на натуральные продукты питания является значительным благоприятным фактором для развития автоматизированной продажи молока. Инновационная реализация передовых технологий и удобство эксплуатации молочных автоматов позволяет потребителям получать всегда свежее и действительно натуральное молоко.

Молочные автоматы - инновационный бизнес-проект, который открывает новые перспективы для значительного увеличения прибыльности как мелкого частного, так и крупного молочного бизнеса.

Торговые автоматы для разлива молочных продуктов - это уникальный инвестиционный проект, что, кроме экономической выгоды, приносит значительную пользу обществу:

а) для потребителей: молочные автоматы позволяют регулярно получать высококачественное, всегда свежее и действительно натуральное молоко, из которого можно дополнительно приготовить домашний творог, йогурты, сливки и прочую молочную продукцию;

б) для производителя:

- молочные автоматы открывают альтернативный канал сбыта продукции;
- молочные автоматы позволяют значительно увеличить рентабельность работы, которая положительно повлияет на возможность к реинвестициям;
- молочные автоматы позволяют уменьшить зависимость от посредников и молочных комбинатов;

в) для аграрного сектора экономики:

- увеличения темпов роста сектора в целом за счет реинвестиций;
- увеличение инвестиционной привлекательности для новых инвесторов благодаря повышению доходности в этой отрасли.

Возможность продажи молочных продуктов в молочных автоматах 24 часа в сутки 7 дней в неделю, в местах концентрации потенциальных потребителей, без необходимости создания дополнительной торговой инфраструктуры и без набора штата обслуживающего персонала. Торговый автомат, кроме молока, может разливать и другие жидкие продукты: кисломолочные продукты, йогурты, соки.

Европейский опыт работы и расчеты показывают, что при средних продажах молока в одном торговом автомате, он способен окупить свою полную стоимость меньше, чем за год. Создание же сети торговых автоматов и соответствующее уменьшение накладных расходов еще сокращает период их окупаемости.

Потенциальной целевой аудиторией являются все потребители молока и любых других жидких продуктов, которые можно продавать в торговом автомате.

Наиболее привлекательными для размещения торговых автоматов, с точки зрения концентрации потенциальных покупателей, являются супермаркеты и торговые центры; промышленные предприятия; офисные центры; школы и техникумы, ВУЗы; площади возле станций метро; магазины в спальных районах и прочие.

Молочные автоматы, в зависимости от модели, рассчитаны на 100-400 литров молока (молочных продуктов), разработаны в соответствии с санитарно-гигиеническими и экологическими требованиями.

Мы предлагаем закупить 2 молочных автомата марок KS 650 за 8000 € и KS 1100 за 10800 € и дополнительное оборудование на сумму 6200 € к ним в компании

«Укрмолокомат»: дополнительные емкости; датчики контроля температуры молока; лазерный контроль остатка молока; дополнительное оборудование морозостойкости; монетоприемник с функцией выдачи сдачи; аккумулятор поддержки; чековый принтер; GSM приемник с функцией SMS сообщения (полный контроль аппарата).

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что предлагаемый проект подлежит коммерческой оценке для дальнейшего возможного его финансирования.

Для реализации проекта используется такой метод, как внутреннее (самофинансирование) и внешнее финансирование.

Самофинансирование обеспечивается за счет предприятия, планирующего осуществление инвестиционного проекта. Оно предполагает использование собственных средств - уставного капитала, а также потока средств, формируемого в ходе деятельности предприятия, прежде всего, чистой прибыли и амортизационных отчислений. При этом формирование средств, предназначенных для реализации инвестиционного проекта, должно носить строго целевой характер, что достигается, в частности, путем выделения самостоятельного бюджета инвестиционного проекта.

Внешнее финансирование предусматривает использование внешних источников: средств финансовых институтов, нефинансовых компаний, населения, государства, иностранных инвесторов, а также дополнительных вкладов денежных ресурсов учредителей предприятия. Оно осуществляется путем мобилизации привлеченных (долевое финансирование) и заемных (кредитное финансирование) средств.

Для внешнего финансирования требуется взять кредит (1 млн. руб.), который возьмем в банке на срок 24 месяца под 14 % годовых, предположим, 15 декабря 2013 года. Ежемесячный возврат кредита будет составлять 41,67 тыс. руб. Проценты по кредиту будут зависеть от остатка на начало месяца.

Общие затраты по годам с учетом налоговых льгот представим в таблице 1.

Таблица 1

Общие затраты за пользование кредитными ресурсами

Показатели	Годы реализации проекта		Всего
	2014	2015	
Сумма кредита, тыс. руб.	1000	-	
Остаток на начало года, тыс. руб.	1000	500,00	
Возврат кредита, тыс. руб.	500,00	500,00	1000,00
∑% за кредит, тыс. руб.	107,92	37,92	145,83
Налоговый щит, тыс. руб.	21,58	7,58	29,17
Налог на имущество, тыс. руб.	14,95	15,13	30,08
Общие затраты по кредиту, тыс.руб.	601,29	545,46	1146,74

Для оценки эффективности проекта используются следующие показатели: чистый доход (ЧД), чистый дисконтированный доход (ЧДД), индекс доходности (ИД) и внутренняя норма доходности (ВНД) [1].

Чистый доход ОАО «Молоко Белогорья» от реализации инвестиционного проекта представляет собой разницу между поступлениями (притоком средств) и выплатами (оттоком средств) предприятия в процессе реализации проекта применительно к каждому интервалу планирования.

Выплаты ОАО «Молоко Белогорья» делятся на капитальные (единовременные) затраты и текущие затраты. К капитальным затратам относятся расходы, которые направлены на создание производственных мощностей и разработку продукции. Капитальные затраты носят единовременный характер и производятся, как правило, на начальном этапе реализации проекта, который принято считать нулевым этапом.

Проведем расчет окупаемости проекта по приобретению и введению молочных торговых аппаратов. Доходы и расходы по операционной деятельности ОАО «Молоко Белогорья» в период осуществления проекта представим в таблице 2.

Таблица 2

Денежные потоки по операционной деятельности в течение жизненного цикла проекта

Показатель	Номер шага расчета (год)		Итого
	2014	2015	
Выручка от реализации продукции (за вычетом НДС), тыс. руб.	5411,90	6283,82	11695,71
Себестоимость продукции, тыс. руб.	2819,69	3153,33	5973,02
Валовая прибыль, тыс. руб.	2592,21	3130,49	5722,69
Проценты по кредиту, тыс. руб.	107,92	37,92	145,83
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	2484,29	3092,57	5576,86
Налог на прибыль (20%), тыс. руб.	496,86	618,51	1115,37
Чистая прибыль, тыс. руб.	1987,43	2474,05	4461,49
Амортизация по внедряемому оборудованию, тыс. руб.	20,83	20,83	41,67
Чистый доход от операционной деятельности (ЧД), тыс. руб.	2008,27	2494,89	4503,16

Оценивая показатели эффективности предложенного проекта, можно сделать заключение, что предприятие получит дополнительно чистой прибыли на 4461,49 тыс. руб.

Чистый доход от операционной деятельности составит 4503,16 тыс. руб.

Рассчитаем простой срок окупаемости инвестиций: $PP = 1000 / (4503,16 / 2) = 0,444$ года или 5 месяцев 13 дней.

Рассчитаем показатели коммерческой оценки проекта при использовании только заемных средств.

Дисконтированием называется операция расчета современной ценности денежных сумм, относящихся к будущим периодам времени. От выбора ставки дисконтирования во многом зависит качественная оценка эффективности инвестиционного проекта. Существует большое количество различных методик, позволяющих обосновать использование той или иной величины этой ставки [2]. Мы воспользуемся методикой ожидаемого уровня доходности инвестированного капитала с учетом всех рисков проекта.

Так как данный проект имеет минимальный риск, то определим уровень риска равный 3,75 %. Примем ставку дисконтирования, равная 12%, которая получена путем сложения ставки рефинансирования - 8,25 % с уровнем риска и рассчитаем коммерческую эффективность проекта (табл. 3).

Таблица 3

Расчет коммерческой эффективности проекта

Показатель	Номер шага расчета (год)	
	2014	2015
Капитальные затраты, тыс.руб.	1000,00	
Сальдо суммарного денежного потока от инвестиционной и операционной деятельности	1008,27	3503,16
Коэффициент дисконтирования ($1/(1+r)^t$)	0,893	0,797
Дисконтированное сальдо суммарного денежного потока от инвестиционной и операционной деятельности	900,24	2792,69
Дисконтированное сальдо накопленного эффекта (ЧДД)	900,24	3692,93
Денежные потоки в виде текущих стоимостей	1793,10	1988,91

Чистый дисконтированный доход, или текущий чистый дисконтированный поток (ЧДД) - накопленное дисконтированное сальдо от операционной и инвестиционной деятельности за расчетный период. Критерий эффективности инвестиционного проекта выражается следующим образом: ЧДД > 0. В результате расчетов получаем ЧДД= 3692,93 тыс. руб. Данный инвестиционный проект можно считать эффективным, т. к. показатели ЧД и ЧДД положительные.

Далее определим дисконтированный срок окупаемости проекта. Дисконтированный срок окупаемости проекта равен: $0 + 900,24 / 1000 \times 365 = 329$ дней или 10 мес. 29 дней.

Дисконтированный срок окупаемости свидетельствует о том, что разработанная экономико-организационная модель управления окупит инвестированные денежные средства в течение года эксплуатации автоматов.

Внутренняя норма доходности характеризует максимальную отдачу, которую можно получить от проекта, т.е. ту норму прибыли на вложенный капитал, при которой чистый дисконтированный доход равен нулю. Рассчитаем внутреннюю ставку доходности по предлагаемому проекту, данные занесем в таблицу 4.

Таблица 4

Расчет внутренней доходности по предлагаемому проекту

	Чистый доход, тыс. руб.	ставка дисконтирования равной $r_a = 12,0\%$	ставка дисконтирования равной $r_a = 190,0\%$
1 год	2008,27	1793,10	692,51
2 год	2494,89	1988,91	296,66
Инвестиции		-1000	-1000
Итого	4503,16	2782,01	-10,83

Делаем предположение, что функция NPV(r) прямолинейна, и используем формулу для аппроксимации на участке прямой:

$$IRR = r_a + (r_b - r_a) \times NPV_a / (NPV_a - NPV_b). \quad (1)$$

Формула справедлива, если выполняются условия:

$$r_a < IRR < r_b \text{ и } NPV_a > 0 > NPV_b. \quad (2)$$

По результатам расчетов можно сделать вывод, что внутренний коэффициент окупаемости равен 189,31 %, что превышает эффективную ставку 12 %, следовательно, проект принимается.

Индекс доходности - это отношение суммарного дисконтированного дохода к суммарным дисконтированными затратам [1]. Таким образом: ИД = 3692,93 / 1000 = 3,69. В данном случае индекс доходности больше 1, следовательно, данный проект экономически эффективен.

Среднегодовая рентабельность проекта является разновидностью индекса доходности, соотнесенного со сроком реализации проекта. Этот показатель показывает, какой доход приносит вложенная в проект единица инвестиций: $(3,69 - 1) / 2 \times 100\% = 134,5\%$.

Результаты расчета коммерческой эффективности инвестиционного проекта представим в таблице 5.

Таблица 5

Показатели эффективности проекта по внедрению торговых молочных автоматов в ОАО «Молоко Белогорья»

Показатель	Величина
Чистый доход (ЧД), тыс. руб.	4503,16
Чистый дисконтированный доход (ЧДД), тыс. руб.	3692,93
Простой срок окупаемости инвестиций	5 месяцев 13 дней
Дисконтированный срок окупаемости	10 месяцев 29 дней
Индекс доходности (PI), руб.	3,69
Внутренняя норма доходности (ВНД), %	189,31

Рентабельность проекта, %	134,5 %
---------------------------	---------

Оценивая коммерческую эффективность инвестиций, мы пришли к заключению о том, что:

- чистый доход 4503,16 тыс. руб. и чистый дисконтированный доход 3692,93 тыс. руб. - положительные, следовательно, проект эффективен;
- дисконтированный срок окупаемости данного проекта равен 10 месяцев 29 дней из расчета, что срок проекта 2 года, предприятию будет выгодно запустить этот проект, он принесет прибыль предприятию равную 4461,49 тыс. рублей;
- индекс доходности составляет 3,69, что больше единицы, это тоже говорит о рентабельности проекта, которая равна 134,5 %;
- внутренняя норма доходности (внутренний коэффициент окупаемости) равна 189,31 %, что превышает ставку по кредиту 14 %, следовательно, проект эффективен.

Представленные расчеты позволяют сделать заключение о том, что проект является коммерчески эффективным и предложение следует принять к сведению руководству предприятия.

Список используемой литературы:

1. Сергеев, И. В. Экономика организации (предприятия) [Текст]: учеб. пособие / И. В. Сергеев. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 576 с.
2. Чувакова, С. Г. Стратегический маркетинг [Текст]: учебное пособие / С. Г. Чувакова. – М.: Дашков и Ко, 2012. – 272 с.
3. Чуев, И. Н. Экономика предприятия [Текст]: учебник / И. Н. Чуев, Л. Н. Чечевицына. - 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2011. – 416 с.

ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА ОЦЕНКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ КАЧЕСТВ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Швенг М.В., студентка гр.17В00,

научный руководитель: Захарова А.А., к.т.н., доц.

Юргинский технологический институт (филиал) Национального исследовательского Томского политехнического университета

За последние годы в Российской Федерации заметно активизировался процесс развития малого и среднего бизнеса. По мере преодоления последствий мирового экономического кризиса все более увеличивается потребность в формировании нового поколения молодых предпринимателей, способных играть более активную роль в экономике, бизнесе и обществе в целом. По статистике, людей, которые становятся предпринимателями в разных странах мира - от 2, 5% до 4,2% от всех жителей этих стран. В России уже 2,7% людей от числа всех жителей, которые занимаются различными видами бизнеса [1]. Многие зачастую недооценивают свои способности и не решаются создать бизнес, или же наоборот настолько уверены в своих силах, что забывают про элементарные вещи.

Самые распространенные ошибки у начинающих предпринимателей:

1. Слишком быстрое оформление бизнеса;
2. Недостаточное исследование рынка и конкурентов;
3. Неудачное местонахождение;
4. Слишком большие финансовые расходы на оргтехнику и отделку офиса;
5. Отсутствие плана или целей;
6. Неспособность к конкуренции;
7. Высокие эксплуатационные расходы;

8. Стремление реализовать товар или услугу любой ценой первому встречному покупателю;

9. Не использование Интернет – ресурсов;

10. Организация бизнеса ради денег. [2].

Многих ошибок начинающие предприниматели могли бы избежать, если бы существовала эффективная инфраструктура поддержки малого и среднего бизнеса. Одной из составляющих этой инфраструктуры является информационное обеспечение процессов создания, организации и поддержки предприятий малого, среднего бизнеса (МСБ).

В 2010 году была принята Государственная программа российской федерации «информационное общество (2011 - 2020 ГОДЫ)». Одним из приоритетов её является «создание и развитие информационных систем поддержки малого и среднего предпринимательства».

Цель работы – разработка информационной системы оценки предпринимательских качеств с помощью тестирования способностей, знаний, навыков компетенций предпринимателя.

Задачи:

- выявить необходимые качества личности для успешного ведения предпринимательской деятельности;
- сформировать набор тестов для оценки отдельных качеств личности, необходимых для успешного ведения предпринимательской деятельности;
- разработать метод интегральной оценки предпринимательских качеств личности;
- разработать информационную систему оценки предпринимательских качеств.

В создаваемой системе тестирования предпринимателей малого и среднего бизнеса, начинающие или уже действующие предприниматели смогут определить свои способности, навыки, компетенции предпринимателя и знания, совершенствовать свои достоинства, либо корректировать недостатки, а чтобы наиболее точно выявить в какой области они сильны нужно пройти тестирование.

Наиболее важными качествами для начинающего предпринимателя являются такие, как: независимость мышления; готовность расти и развиваться; склонность к риску; умение планировать; целеустремленность; умение завязывать деловые контакты; способность «зажечь» людей, лидерские качества[4].

В системе выделены четыре группы тестов: «Предпринимательские способности», «Уровень лидерских качеств», «Склонность к риску», «Экономические знания».

Система не только тестирует, но и по получившимся результатам предоставляет различную информацию, с помощью которой предприниматель сможет улучшить свои знания в различных областях.

На настоящий момент реализованы следующие функции:

- учет пользователей (данная функция подразумевает структурированную информацию о предпринимателях, которые проходят тестирование);
- формирование тестов (данная функция позволяет распределить тесты по направлениям);
- тестирование;
- интерпретация результатов (данная функция позволяет обрабатывать и интерпретировать результаты на основе пройденных тестов);
- анализ результатов тестирования в динамике (данная функция позволит увидеть изменение результатов тестирования у предпринимателей, которые проходили тесты несколько раз);
- направление на курс обучения (данная функция позволит предпринимателям повысить уровень знаний в различных областях).

Далее на рис.1 представлена ER-диаграмма, на которой обозначены ключевые сущности и их связи:

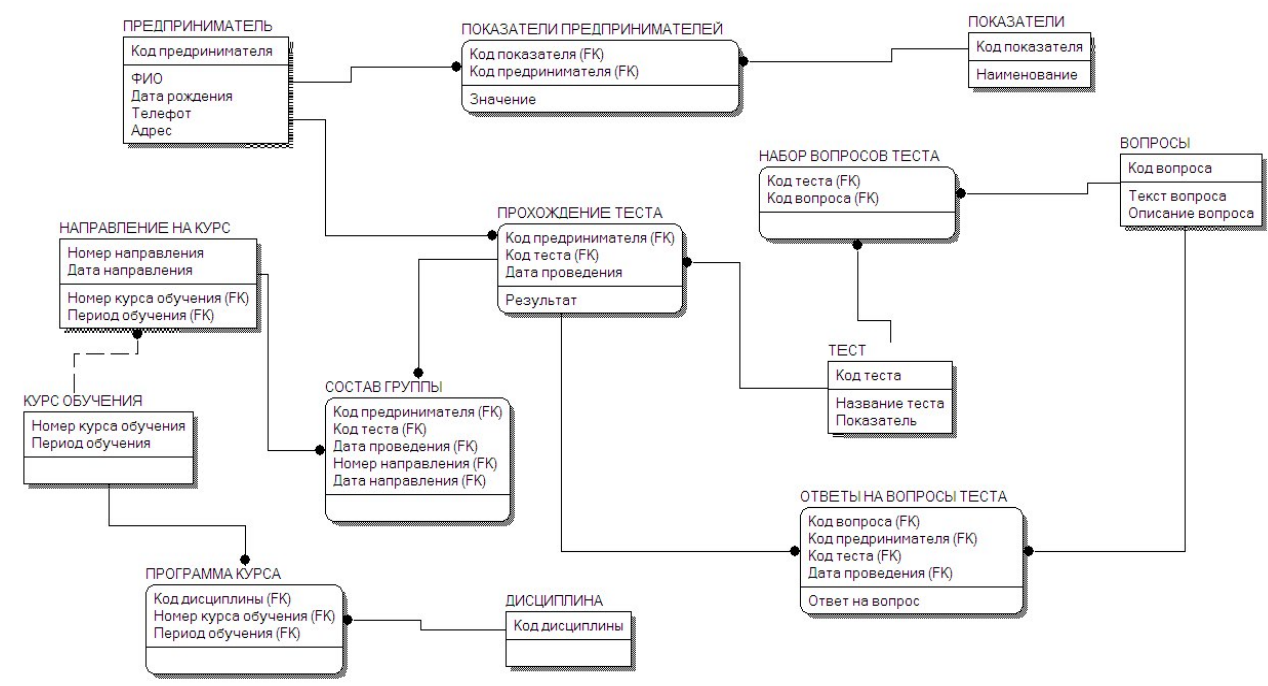


Рисунок 1– ER-диаграмма информационной системы тестирования предпринимательских качеств

Система разрабатывается в 1С т.к. эта программа не сложна в использовании, как при создании самой системы, так и при эксплуатации. Создаваемая система поможет предпринимателям не только узнать о своих знаниях, но и предоставит решения по возникающим вопросам. Также можно будет проследить динамику результатов т.к. тестирование можно проходить несколько раз, думаю, что данная система станет незаменимым помощником начинающим предпринимателям.

Список используемой литературы:

1. А.Теплухин. Тест предпринимателя. – URL: <http://www.ipnou.ru/article.php?idarticle=003280> (дата обращения 10.04.13)
2. 10 ошибок начинающих предпринимателей – URL: http://www.agr-city.ru/nach/10_oshibki/ (дата обращения 10.04.13)
3. Какими качествами должен обладать бизнесмен? – URL: <http://biz-in-life.com/rost/kakimi-kachestvami-dolzhen-obladat-biznesmen> (дата обращения 10.04.13)
4. Biz-in-life – URL: <http://biz-in-life.com/rost/kakimi-kachestvami-dolzhen-obladat-biznesmen>(дата обращения 10.04.13)

АЭРОПОНИКА - НОВОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ ФЕРМЕРСКИХ И КРЕСТЬЯНСКИХ ХОЗЯЙСТВ

Шейна К.П., студент 4 курса,
научный куратор: Самарина В.П., д.э.н., проф.
СТИ НИТУ «МИСиС»

Важнейшей задачей сельского хозяйства является обеспечение населения страны продовольствием, а перерабатывающей промышленности необходимым сельскохозяйственным сырьем. Решение этой задачи связано с дальнейшей интенсификацией отрасли, ускорением научно-технического прогресса, совершенствованием экономических отношений, развитием разнообразных форм собственности и видов хозяйствования.

Новой инновацией в сельском хозяйстве, позволяющей возделывать растения без субстрата и наиболее эффективной специалисты считают аэропонику. Она дает возможность вырастить на ограниченной площади намного больше растений, чем в открытом грунте или теплице. Недаром аэропонные установки превосходно работают в космосе.

Что же такое аэропоника? Основной процесс исследований шел от грунта к выращиванию на субстратах, от субстратов к гидропонике и, как завершающий этот процесс на сегодняшний день, к аэропонике. Смело можно утверждать, что аэропоника наследует бушующее в развитии тепличной отрасли. Технология малообъемной аэропоники успешно применяется в таких странах как США, Япония и Китай. [1]

Аэропоника - это искусственно созданный климат для роста и развития растений без применения грунта и субстратов. Корни растения свободно свисают в аэропонной модели. Питательный раствор подается на корни микрокаплями или туманом, тем самым создается воздушно питательная среда. При этом раствор образует облако, обволакивающее корни, а в паузах между опрыскиваниями происходит аэрация корней. Подача питательного раствора, и другие процессы управляются компьютером и соответствуют фазам развития растений. Культуры, выращенные на аэропонике, отличаются особенно высокой скоростью роста и созревания. Активный рост корней, интенсивное усвоение питательных веществ повышает продуктивность растений, улучшает качество и количество получаемой продукции. Так же сокращается время вегетации растений, что позволяет на одной и той же площади получать не один урожай в год. [2]

Сегодня аэропоника является самым перспективным направлением с точки зрения технологии производства и научных исследований. Эта технология займет очень важное место в развитии сельского хозяйства в будущем, особенно велик ее потенциал в пространственном и вертикальном выращивании.

В чем заключается инновационность аэропоники и какие основные преимущества технологии?

Инновационность аэропоники – прежде всего в способе решения основного вопроса – это «Урожайность в условиях защищенного грунта», а возможности аэропоники и спектр применения очень велики.

1.Применяя различные аэропонные модели, достигается значительное увеличение продуктивной посадочной площади, к примеру, на салатной линии при вертикальном выращивании площадь посадок увеличивается до десятка раз.

2.Экологичность, ведь аэропоника это система замкнутого цикла, полностью отсутствует утилизация питательного раствора, сводится практически до нуля применение ядохимикатов, полное отсутствие грунта или субстратов.

3.Метод аэропоники позволяет осуществлять точный и быстрый контроль над всеми технологическими процессами роста и развития растений.

4.Низкая энерго- и материалоемкость аэропонной технологии, она энергосберегающая, а так же водосберегающая. Экономия воды при использовании аэропонии может достигать; 90%, другими словами, требуется всего 1/10 от количества воды, затрачиваемого при грунтовом выращивании. Потребление электрической энергии в сутки затрачиваемой в процессе аэропонного выращивания очень малое. В ситуациях аварийного отключения электроснабжения для поддержания жизнеобеспечения растений достаточно небольшого генератора.

5.На аэропонике обеспечивается богатая кислородом среда для корней.

6.Показатели питательного раствора стабильны и не изменяется как в прикорневой зоне, так и в емкости. Питательный раствор не содержит патогенной микрофлоры, что упрощает уход и защиту растений от заболеваний. В итоге мы получаем экологически чистые овощи. Произведенные овощи отвечают самому высокому стандарту качества и безопасности, не содержат следов химикатов.

7. В техническом аспекте aeroponica – удобна в обслуживании, позволяет осуществлять свободный доступ к оценке состояния всех узлов и элементов оборудования, а также для оценки состояния корней растений.

8. Производственный процесс становится легким и трудосберегающим, с aeroponica сельскохозяйственное производство приближается к обычным занятиям досуга. Человек работает в чистой, здоровой обстановке, от него требуется только освоить несложное пользование компьютером и простые шаги технологического процесса, иначе говоря, даже не разбирающиеся в сельском хозяйстве люди могут с легкостью справиться с работой по управлению производственным процессом, поэтому aeroponica подходит для развития сельского хозяйства в городских районах.

9. И не менее важен тот факт, что для обслуживания теплицы задействуется малое количество персонала, что особенно важно для создания малых фермерских и семейных организаций в тепличном производстве. [3]

Основное экономическое преимущество aeroponica заключается в том, что для ее производства не требуется земли, а как следствие возможно создание многоярусных теплиц для производства пищи. Такой подход поможет решить проблемы ограниченного количества площади для культивирования растений, а также позволит выращивать пищу в пустынях, тундре и других не пригодных для сельского хозяйства районах Земли.

Список используемой литературы:

1. «Аeroponica». Режим доступа: <http://www.fermersha.ru/aeroponica>
2. «Аeroponica». Режим доступа: <http://www.ponics.ru/aeroponic>
3. «Главные новости сельского хозяйства. Aeroponica». Режим доступа: <http://www.agroru.com/news>

ИННОВАЦИИ В ЧЕРНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ

Шмойлова Я.В., студент 4 курса,
научный куратор: Самарина В.П., д.н.э., проф.
СТИ НИТУ «МИСиС»

Инновационная деятельность реализуется, как правило, в форме инновационных проектов и требует серьезного обеспечения различными видами ресурсов, в первую очередь финансовыми.

Инновация, или нововведение - несмотря на свою широкую употребляемость, весьма неоднозначное понятие, с помощью которого определяется весьма сложное явление реальной социальной жизни.

Проблемы нововведений и организации финансирования инновационной деятельности на промышленных предприятиях изучались многими отечественными и зарубежными учеными самых различных школ и направлений, которые продвинули исследование этой проблемы, однако далеко не исчерпали ее. Это в полной мере относится и к металлургическим компаниям [1].

Основные тенденции развития металлургической отрасли России в последние годы соответствуют в определенной степени общемировым.

Важнейшие из них:

- рост объемов производства и потребления металлопродукции;
- повышение качественных характеристик продукции и совершенствование ее сортамента;
- значительная доля продукции, поставляемой на экспорт;
- наличие импортных поставок;

- ресурсосбережение и снижение негативного экологического воздействия на фоне повышения стоимости энергоресурсов и требований к охране окружающей среды;
- выход предприятий отрасли на IPO;
- приобретение компаниями активов смежных металлопотребляющих отраслей и объектов инфраструктуры (энергетические мощности, порты и т.д.);
- укрупнение компаний-производителей и выход их за пределы России в русле глобализации мировой экономики.

Помимо этого, в российской металлургической промышленности сохраняется тенденция диверсификации бизнеса с созданием крупных вертикально- и горизонтально-интегрированных структур с поставщиками сырья.

Доля металлургии в ВВП страны составляет около 5%, в промышленном производстве - 17,3%, в экспорте - 14,2%. Доля металлургии в налоговых платежах во все уровни бюджетов составляет 9%. Как потребитель продукции и услуг субъектов естественных монополий металлургия использует от общепромышленного уровня 32% электроэнергии, 25% природного газа, 10% нефти и нефтепродуктов, ее доля в грузовых железнодорожных перевозках - 20%.

Металлургическая промышленность является одной из отраслей специализации России в современном международном разделении труда. На сегодняшний день по производству стали Россия занимает 4-е место в мире (уступая Китаю, Японии и США), а по экспорту металлопродукции - 3 место в мире. По производству и экспорту алюминия Россия занимает 2-е место в мире, уступая только США; по производству никеля - первое место в мире, по производству титана - второе место.

Однако, несмотря на адаптацию металлургического комплекса к рыночным условиям, ее технико-технологический уровень и конкурентоспособность ряда видов металлопродукции нельзя считать удовлетворительным.

Доля производства стали в электропечах составило к концу 2011 года 32,4%, а в 2015 году - 33,9%, и в 2020 году - 39%; в конвертерах: в 2011 году - 58,7%, в 2015 году - 61,6% и в 2020 году - 61,0%. Мартеновское производство на предприятиях черной металлургической промышленности практически ликвидируется, однако оно может сохраниться на неспециализированных предприятиях других отраслей.

Доля разливки стали на МНЛЗ: к 2015 году - 85 - 90%, к 2020 году - 97 - 99%. Эти показатели - современный уровень металлургического производства промышленно-развитых зарубежных стран.

В производстве тяжелых цветных металлов предполагается расширение внедрения автогенных процессов с использованием нового плавильного оборудования при переработке сульфидного сырья. Доля меди, произведенной с использованием автогенных процессов, в 2011 г. составило 80 - 85%, никеля - 65 - 70%, в 2015 г. - соответственно 85 - 90% и 72 - 75%, в 2020 году - 95% и 80 - 82%.

В производстве алюминия доля металла, полученного в усовершенствованных электролизерах с предварительно обожженными анодами и по технологии "сухой" и "полусухой" анод, составит в 2011 году 75 - 80%, в 2015 году - 81 - 85%, в 2020 году - 87 - 90%; будут расширены мощности по выпуску сплавов [2].

Крупнейшие российские металлургические компании разработали для себя 5-ти и 10-ти летние перспективные планы. Они основаны на анализе долгосрочных и среднесрочных тенденций в развитии мирового металлургического рынка.

Цель - в организации взаимодействия металлургических компаний по отбору тем/проектов НИОКР в сфере металлургического бизнеса и формированию финансовых пулов для их финансирования. Задача - в условиях формирования новой тарифной политики, формирования конкурентного сектора на железнодорожном транспорте определить все открывающиеся выгоды и добиться управляемости расходов на транспорт. Партнерство изучает подходы к разработке единых механизмов и инструментов осуществления социально ориентированной реструктуризации [3].

Для повышения надежности и обоснованности прогнозов развития отраслей необходимы: стратегия территориального развития России на долгосрочную перспективу, в первую очередь - перспективная схема размещения производительных сил; долгосрочный прогноз социально-экономического развития России.

Список используемой литературы:

1. Сайт «Center - YF». – Режим доступа: <http://www.center-yf.ru/data/economy/Innovacionnaya-deyatelnost.php>
2. Сайт «ЗАКОН ПРОСТ!». – Режим доступа: <http://www.zakonprost.ru/content/base/part/677206>
3. Сайт «Русская сталь». – Режим доступа: <http://www.russtal.ru/>

МЕСТО РОССИИ В МИРОВОМ ПРОИЗВОДСТВЕ СТАЛИ

Щербинина Р.Ю., аспирант,
научный руководитель: Ляхова Н.И., проф., д.э.н.
СТИ НИТУ «МИСиС»

В данной работе приводится анализ позиции России на мировом рынке металлопродукции и изделий из стали до и после кризиса, т.е. с 2007 г. по 2012 г., с использованием статистических таблиц и данных Всемирной торговой организации (ВТО), анализ по ежегодно и ежемесячно публикуемым отчётам Ассоциации мировых производителей стали (World steel association, Worldsteel) и Международного форума производителей нержавеющей стали (International Stainless Steel Forum, ISSF), а именно в производстве нержавеющей стали, железа, нерафинированной стали, железа прямого восстановления и продукции чугуна из доменной печи.

По производству чугуна в 2012 году Россия занимает 3е место в мире после Китая и Японии (см. табл. 1).

Таблица 1 Производство чугуна в мире в 2012 г., тыс. тонн

Страна	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь
Китай	54,265	53,416	57,511	56,776	57,341	55,715	56,321	53,744	52,900
Япония	6,574	6,388	7,016	6,687	6,847	6,824	7,104	7,194	6,718
Россия	4,331	4,014	4,359	4,193	4,468	4,150	4,107	4,189	4,382

По производству стали в 2012 году Россия находится лишь на 5 месте после Китая, Японии, США и Индии (см. табл. 2).

Таблица 2 Производство стали в мире в 2012 г., тыс. тонн

Страна	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь
Китай	56,733	55,883	61,581	60,575	61,234	60,213	61,693	58,703	57,950
Япония	8,630	8,612	9,324	9,077	9,224	9,198	9,251	9,207	8,798
США	7,707	7,544	7,961	7,829	7,913	7,239	7,325	-	7,015
Индия	6,357	6,039	6,253	6,360	6,593	6,375	6,359	6,360	6,155
Россия	6,049	5,857	6,181	5,844	6,072	5,743	5,889	5,909	6,234

По производству железа прямого восстановления в 2007-2010 гг. Россия находится на 6 месте после Индии, Ирана, Венесуэлы, Мексики и Саудовской Аравии (см. табл. 3).

Таблица 3 Производство железа прямого восстановления в мире в 2007-2010 гг., тыс. тонн

Страна	2007	2008	2009	2010
Индия	20,110	20,916	23,444	26,302
Иран	7,491	7,399	8,099	9,350
Венесуэла	7,782	6,826	5,508	3,793
Мексика	6,265	6,012	4,147	5,368
Саудовская Аравия	4,101	4,530	4,623	4,937
Россия	3,410	4,560	4,670	4,470

По производству чугуна в доменной печи в мире в 2007-2010 гг. Россия находится на 3 месте после Китая и Японии (см. табл. 4-8).

Таблица 4 Производство чугуна в доменной печи в мире в 2007-2010 гг., тыс. тонн

Страна	2007	2008	2009	2010
Китай	476,604	483,226	568,634	595,601
Япония	86,771	86,171	66,943	82,283
Россия	51,043	48,295	43,945	47,934

Таблица 5 Производство чугуна в доменной печи в мире в 2007 г. по месяцам, тыс. тонн

Страна	янв	фев	март	апр	май	июнь	июль	авг	сент	окт	нояб	дек
Китай	40,01	34,11	38,17	37,81	39,76	40,60	40,02	40,63	40,00	36,36	41,02	39,98
Япония	7,410	6,47	7,18	6,92	7,25	7,21	7,49	7,51	7,23	7,47	7,16	7,43
Россия	4,48	4,02	4,44	4,44	4,31	4,22	4,23	4,18	4,13	4,25	4,08	4,33

Таблица 6 Производство чугуна в доменной печи в мире в 2008 г. по месяцам, тыс. тонн

Страна	янв	фев	март	апр	май	июн ь	июл ь	авг	сент	окт	нояб	дек
Китай	38,8 8	36,6 1	41,5 8	41,4 7	42,8 3	42,7 3	42,3 2	40,2 4	37,51 5	34,4 9	32,9 3	35,8 9
Япония	7,55	7,00	7,61	7,19	7,49	7,26	7,42	7,39	7,28	7,29	6,54	6,11
Россия	4,62	4,38	4,67	4,29	4,57	4,38	4,47	4,44	4,10	3,53	2,56	2,19

Таблица 7 Производство чугуна в доменной печи в мире в 2009 г. по месяцам, тыс. тонн

Страна	янв	фев	март	апр	май	июн ь	июл ь	авг	сент	окт	нояб	дек
Китай	38,9 7	40,5 2	43,5 9	41,9 7	45,7 0	47,4 7	48,4 8	49,2 8	48,6 0	50,3 4	45,5 4	45,6 0
Япония	5,50	4,39	4,59	4,38	4,87	5,09	5,68	6,24	6,04	6,61	6,66	6,84
Россия	3,08	3,22	3,07	3,30	3,45	3,50	4,03	4,13	4,01	4,16	3,86	4,09

Таблица 8 Производство чугуна в доменной печи в мире в 2010 г. по месяцам, тыс. тонн

Страна	янв	фев	март	апр	май	июн ь	июл ь	авг	сент	окт	нояб	дек
Китай	48,3 6	45,9 0	51,82 5	51,0 4	51,2 7	49,1 7	46,9 3	47,8 6	45,0 1	45,5 7	45,7 3	46,2 8
Япония	6,78	6,27	7,01	6,68	7,16	6,84	7,08	6,84	6,85	7,13	6,71	6,88
Россия	3,88	3,72	4,23	4,26	4,13	3,80	3,86	3,97	3,97	3,97	4,03	4,04

По годовому производству стали в мире в 2007-2010 гг. Россия находится на 4 месте после Китая, Японии и США (см. табл. 9).

Таблица 9 Годовое производство стали в мире в 2007-2010 гг., тыс. тонн

Страна	2007	2008	2009	2010
Китай	489,712	512,339	577,070	637,400
Япония	120,203	118,739	87,534	109,599
США	98,102	91,350	58,196	80,495
Россия	72,387	68,510	68,510	66,942

По производству нерафинированной стали в мире в 2007-2010 гг. Россия находится на 4 месте после Китая, Японии и США (см. табл. 10-13).

Таблица 10 Производство нерафинированной стали в мире в 2007 г. по месяцам, тыс. тонн

Страна	янв	фев	март	апр	май	июн ь	июл ь	авг	сент	окт	нояб	дек
Китай	38,39	36,33	40,25	40,55	41,62	42,60	41,73	42,04	43,56	43,23	40,16	42,23
Япония	10,06	9,20	10,25	9,74	10,17	9,98	10,01	9,96	9,92	10,37	10,12	10,37
США	7,54	7,63	8,32	8,21	8,52	8,24	8,27	8,33	7,96	8,48	8,20	8,44
Россия	6,31	5,72	6,24	6,12	6,05	6,13	6,07	5,83	5,70	6,18	5,87	6,13

Таблица 11 Производство нерафинированной стали в мире в 2008 г. по месяцам, тыс. тонн

Страна	янв	фев	март	апр	май	июн ь	июл ь	авг	сент	окт	нояб	дек
Китай	41,17	38,53	45,25	45,19	46,19	46,63	45,02	42,90	39,39	36,33	34,40	37,65
Япония	10,25	9,81	10,77	10,14	10,54	10,37	10,19	10,16	10,08	10,09	8,81	7,48
США	8,65	8,21	8,59	8,37	8,73	8,37	8,51	8,66	7,84	6,75	4,69	3,91
Россия	6,47	6,03	6,69	6,10	6,80	6,25	6,15	6,33	6,09	4,51	3,73	3,31

Таблица 12 Производство нерафинированной стали в мире в 2009 г. по месяцам, тыс. тонн

Страна	янв	фев	март	апр	май	июн ь	июл ь	авг	сент	окт	нояб	дек
Китай	40,94	41,11	44,88	43,61	46,52	49,30	50,64	52,23	50,96	52,30	47,85	48,49
Япония	6,37	5,47	5,73	5,73	6,47	6,88	7,66	8,30	8,26	8,80	8,85	8,95
США	4,08	3,95	3,95	3,79	4,12	4,36	5,04	5,54	5,77	5,99	5,71	5,86
Россия	3,90	4,33	4,62	4,37	4,67	5,12	5,01	5,95	5,42	5,60	5,39	5,50

Таблица 13 Производство нерафинированной стали в мире в 2010 г. по месяцам, тыс. тонн

Страна	янв	фев	март	апр	май	июнь	июл ь	авг	сент	окт	нояб	дек
Китай	51,844	49,518	54,521	55,141	55,877	53,569	51,34	51,63	48,67	49,85	49,99	51,826
Япония	8,724	8,445	9,341	8,987	9,724	9,356	9,223	8,898	9,236	9,50	8,987	9,172
США	6,234	6,243	7,112	6,955	7,264	7,090	6,76	6,61	6,60	6,54	6,41	6,648

							4	9	5	3	8	
Россия	5,14	4,98	5,73	5,65	5,93	5,40	5,50	5,65	5,71	5,65	5,84	5,71

На основании анализа можно сделать вывод, что Россия не занимает мировое лидирующее место в металлургической отрасли, но находится с первой четверке или пятёрке основных стран-производителей металлопродукции. Основными конкурентами России на этом рынке являются: Китай, Япония, США, Индия, Иран, Венесуэла, Мексика и Саудовская Аравия. Причём Китай лидирует с большим отрывом от остальных стран.

Список используемой литературы:

1. World steel association [Электронный ресурс]. <http://www.worldsteel.org>
2. International Stainless Steel Forum [Электронный ресурс]. <http://www.worldstainless.org>

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДОВ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В БИЗНЕСЕ

Шлыкова И., студент гр. ЭМ-10-2д,
научный руководитель: Заякина И.А., к.э.н., доцент
 СТИ НИТУ «МИСиС»

Ценообразование - это процесс образования и формирования цены на товар (услугу), характеризуемый, прежде всего методами и способами установления цен в целом, относящимися ко всем товарам. От правильности выбора метода ценообразования, зависит достижение целей компании и ее развитие в будущем.

Комплексный анализ влияния различных факторов на уровень цен и выбор оптимального метода ценообразования обеспечивают увеличение прибыли. Наиболее распространенными методами ценообразования в настоящее время являются:

- затратное ценообразование, принимающее в качестве отправной точки фактически затраты (издержки) организации на производство, реализацию и пост-сопровождение услуги;
- следование за конкурентом, то есть использование стратегии и тактики ценообразования наиболее успешно работающих конкурентов;
- методы с ориентацией на спрос (включая ценностное ценообразование, обеспечивающее получение прибыли за счет достижения оптимального соотношения «ценность/затраты») [1].

Общими условиями формирования цен на услуги является обязательный учет всех видов издержек. В условиях кризиса для каждого предприятия особую важность приобретает система правильного учета и управления издержками.

Таблица 1 - Методы ценообразования бизнесе.

Метод	Достоинства и недостатки метода
По издержкам	Самый распространенный и простой. Основан на подсчете издержек производства, накладных расходов и предполагаемой прибыли. Цена складывается из себестоимости и определенных наценок, характеризующих затраты, налоги и нормы прибыли
С ориентацией на реакцию конкурентов	На ценообразование особое влияние оказывают конкуренты и их возможная реакция на снижение цен на рынке. Цена формируется исходя из информации о конкурентах.
Ориентации на спрос	Метод основан на определении ожиданий потребителей и установлении приемлемых для данного сегмента рынка цен

Затраты-плюс	Метод заключается в добавлении на затраты определенного процента для получения прибыли после покрытия затрат на создание услуги и его представления на рынок. Относительно простой метод, но имеет недостатки. Он не учитывает спрос, а также цены конкурентов
По рентабельности инвестиций	Метод определяет возможность возврата вложенных инвестиций
Затратный	Зависит от возможностей клиента (какую цену он готов заплатить). Цена складывается в обратном порядке: сначала определяется размер прибыли, затем производится расчет затрат, чтобы цена, считающаяся приемлемой, могла их покрыть
Равенства	Метод учитывает рыночный спрос, предлагает изменения цен в зависимости от времени, места, вида услуги или объема продаж
Внедрения на рынок	При внедрении на рынок этот метод используют владельцы новых, только открывающихся предприятий, устанавливая цены ниже рыночных, рассчитывая на то, что со временем они смогут повысить цены, имея достаточное количество клиентов

Система управленческого учета, с одной стороны, позволяет осуществлять учет производственных затрат, а с другой стороны, осуществлять анализ этих издержек, их влияние на результат деятельности предприятия и принятие соответствующих управленческих решений. В отличие от системы калькуляции затрат по полной себестоимости система учета затрат директ-костинг (direct-costing) основана на разделении затрат на постоянные и переменные и отдельный их учет. Такой подход позволяет правильно учитывать влияние постоянных затрат на цену услуг. В особой мере это касается случая, когда расширяется или меняется спектр услуг, пересматривается ценовая политика, внедряются меры по совершенствованию качества услуг, имиджа предприятия посредством рекламы и т. п.

Реализация удачно выбранного метода ценообразования приведет предприятие к укреплению конкурентного преимущества. Современный бизнес имеет много рисков, различные виды ресурсов, ограничения по стоимости и территориальному размещению и быстро меняющуюся ситуацию на рынках, ориентированных на потребителей. Поэтому определение ценовой политики является одной из важнейших задач современного бизнеса [3].

Список используемой литературы:

1. Сенин В. С., Денисенко А. В. Бизнес: Учеб. Пособие – М: Финансы и статистика, - 2010. – С 29-30.
2. Печерица, Е. В. Анализ видов экономической деятельности //Экономический анализ: теория и практика. - 2012. - №19. - С 40-45.
3. Маркова В. Д. Маркетинг услуг. — Учеб. Пособие – М: Финансы и статистика. – 2011. – С 14-18.

АНАЛИЗ РЕЙТИНГОВОЙ ОЦЕНКИ КРУПНЕЙШИХ ГОРОДОВ РОССИИ

Шутка Я.Р., студент гр. ЭМ-10-2д,
научный руководитель: Заякина И.А., к.э.н., доцент
 СТИ НИТУ «МИСиС»

В социально-экономической и мировой практике разработаны и совершенствуются различные методики определения рейтингов хозяйствующих субъектов, регионов, стран. Составляются рейтинги конкурентоспособности, социально-экономического положения,

экономического развития, инновационные и др. При составлении рейтингов обычно используется два типа данных - достоверные данные (hard data) и обзорная информация (survey data).

Достоверные данные - это статистическая информация, получаемая из различных международных и региональных организаций, частных и государственных институтов, органов статистической отчетности.

Обзорная информация представляет собой данные анкетного опроса экспертов, менеджеров высшего и среднего звена. Это позволяет оценить факторы, которые не находят отражения в статистических данных, но, тем не менее, являются необходимыми при формировании рейтинга.

Необходимость использования обоих типов данных при определении рейтинга определяется тем, что необходимы не только собственно экономические показатели, но и другие факторы по всем направлениям исследования объекта (финансы, производственно-экономический потенциал, качество менеджмента, трудовые ресурсы, человеческий фактор, конкурентная среда и т.д.) [1].

Рейтинг — это метод сравнительной оценки деятельности нескольких предприятий. В основе рейтинга лежит обобщенная характеристика по определенному признаку (признакам), позволяющая выстраивать (группировать) предприятия в определенной последовательности по степени убывания (возрастания) данного признака. Признаки (критерии) классификации предприятий могут отражать отдельные стороны деятельности предприятий (прибыльность, ликвидность, платежеспособность) или деятельность предприятия в целом (объем операций, надежность, имидж). В качестве оценочного критерия может также выступать уровень экономической состоятельности предприятия [3].

Интегральный рейтинг региона определяется по сумме баллов в каждом направлении (таблица 1).

Таблица 1 - Интегральный рейтинг 20 крупнейших городов России (Топ – 100) по данным 2010 года [2].

N	Город	Субъект Российской Федерации, в состав которого входит город	Численность населения, тыс. чел.	ИТОГ по баллам
1	Сургут	Ханты-Мансийский автономный округ – Югра	306,7	76,23
2	Тюмень	Тюменская область	581,8	61,66
3	Краснодар	Краснодарский край	744,9	60,02
4	Нижневартовск	Ханты-Мансийский автономный округ – Югра	251,9	59,17
5	Санкт-Петербург		4848,7	58,56
6	Уфа	Республика Башкортостан	1062,3	56,93
7	Старый Оскол	Белгородская область	221,1	55,55
8	Новосибирск	Новосибирская область	1473,7	54,94
9	Москва		11514,3	54,55
10	Мурманск	Мурманская область	307,7	54,53
11	Южно-	Сахалинская область	181,7	54,06

	Сахалинск			
12	Красноярск	Красноярский край	973,9	54,02
13	Грозный	Чеченская Республика	271,6	53,93
14	Казань	Республика Татарстан	1143,6	53,52
15	Ангарск	Иркутская область	233,7	53,49
Продолжение таблицы 1				
16	Магнитогорск	Челябинская область	408,4	53,37
17	Воронеж	Воронежская область	890,0	53,28
18	Череповец	Вологодская область	312,3	53,16
19	Ростов-на-Дону	Ростовская область	1089,9	53,16
20	Стерлитамак	Республика Башкортостан	273,4	51,54

Особенности рейтинга, отличающие его от других рейтингов по городской тематике:

1. Комплексность (интегральность) – рейтинг включает данные, характеризующие все основные потребности горожанина;

2. Репрезентативность – т.е. рейтинг рассматривает только вопросы, которые актуальны, прежде всего, для сегодняшних жителей того или иного города (квартирный вопрос, безопасность, транспорт, расходы на продукты и ЖКХ);

3. Объективность – рейтинг не оперирует экспертными мнениями, он использует только общедоступные статистические показатели, в том числе данные переписи населения РФ 2010 г., данные риэлтерских компаний о ценовой ситуации на городских рынках недвижимости и данные общепринятых оценок климатических и экологических условий [2].

Результаты рейтинга демонстрируют, что в большинстве случаев включенность города в систему перераспределения финансовых потоков от сырьевой ренты является основой благополучия города [2].

Список используемой литературы:

1. Горюнов Е.В. Векторный метод рейтинговой оценки // Экономический анализ. - 2012. - №16. - С.13-17.

2. <http://urbanica.spb.ru/?p=846>

3. <http://www.univer5.ru/ekonomika/analiz-i-diagnostika-finansovo-hozyaystvennoy-deyatelnosti-predpriyatiya-165/Page-77.html>

ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА ОЦЕНКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО КЛИМАТА МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Эйстрах Т.В., студентка гр.17В00,

научный руководитель: Захарова А.А., к.т.н., доц.

Юргинский технологический институт (филиал) Национального исследовательского Томского политехнического университета

Проблема развития малого и среднего предпринимательства в России в настоящее время становится все более значимой. Малый бизнес сегодня является неотъемлемой частью

рыночной экономики и не только устойчиво сохраняет достигнутые позиции, но и с каждым годом усиливает свое влияние на формирование общих экономических показателей в различных отраслях экономики.

Не смотря на то, что сейчас в России всё больше внимания уделяется развитию малого и среднего бизнеса (МСБ), всё же можно выделить ряд возникающих проблем, таких как: непрозрачность малого и среднего бизнеса, низкий процент его участия в государственном заказе, высокая стоимость кредитов и жесткие условия их получения, высокие риски невозврата кредитов, недостаточная экономическая и юридическая грамотность большинства российских предпринимателей и др.

Поддержка МСБ является очень важной для муниципалитета, так как формирование благоприятного предпринимательского климата является главным фактором экономического роста, социальной и политической стабильности города. В связи с этим муниципалитету важно иметь инструменты, позволяющие оценить предпринимательский климат в городе.

Целью разработки данного проекта является создание информационной системы оценки предпринимательского климата муниципального образования. Создаваемая информационная система позволит повлиять на развитие и поддержку предпринимательства в городе, создаст оптимальные условия для его развития.

Задачи:

- выявить факторы, влияющие на предпринимательский климат;
- разработать методы и алгоритмы оценки предприятий МСБ;
- разработать методы и алгоритмы оценки, показывающие инфраструктуру развития бизнеса;
- разработать метод интегральной оценки предпринимательского климата.

Предпринимательский климат (ПК) города - это комплексная характеристика предпринимательской деятельности (бизнеса) на данной территории. Для его оценки можно выделить две составляющие:

1. Внутренние условия ведения бизнеса (оценивается готовность предприятий МСБ к ведению бизнеса).
2. Внешние условия поддержки МСБ со стороны муниципального образования (МО), региона, государства.

Для оценки первой составляющей ПК автором, были выявлены следующие критерии:

1. Оценка общего уровня готовности предприятия, к ней отнесем: наличие площади для предприятия; наличие персонала; необходимое оснащение и оборудование и др.
2. Способности и знания руководителя предприятия для ведения бизнеса (выявляются на основании прохождения тестов).
3. Оценка кредитоспособности предприятия. В нее входят следующие коэффициенты: ликвидности; прибыльности; долгосрочной платежеспособности; коэффициенты, основанные на рыночных критериях.

Для оценки второй составляющей ПК в [1] выделены следующие факторы:

транспортная доступность города; уровень жизни населения; уровень развития бизнес-инфраструктуры; социально-политическая стабильность; законодательные условия ведения бизнеса; уровень развития телекоммуникаций.

Предлагается разработка информационной системы оценки предпринимательского климата в муниципальном образовании (МО), в которой будет осуществляться мониторинг ключевых показателей предпринимательского климата, а так также на основе нечетких моделей рассчитываться интегральная оценка предпринимательского климата в МО. Система разрабатывается на платформе 1С, так как эта база удобна для программирования и разработки конфигураций, а также проста в использовании. Платформа 1С является открытой, т.е. позволяет настроить типовую конфигурацию под особенности конкретной ИС. При этом не теряется возможность обновления системы с учетом постоянно меняющихся требований нашего законодательства.

На настоящий момент реализованы функции:

- учет предприятий МСБ;
- учет критериев оценки предприятий;
- учет экспертных оценок по критериям;
- расчет интегральных оценок условий ведения бизнеса на предприятиях;
- анализ динамики условий ведения бизнеса на предприятии.

В результате своей работы система формирует следующую выходную информацию:

- отчет «Предприятие» - позволяет получать данные о предприятии;
- отчет «Критерии» - выводятся критерии, по которым оценивается предприятие;
- отчет «Оценка предприятия» - позволяет получать список предприятий и их оценку (производится расчет интегральной оценки на основе нечетких моделей);
- отчет «Статистика» - позволяет получать всю информацию об имеющихся оценках.

Далее представлена, ER диаграмма, с её помощью были выделены ключевые сущности и обозначены связи, которые устанавливаются между этими сущностями (рис.1).

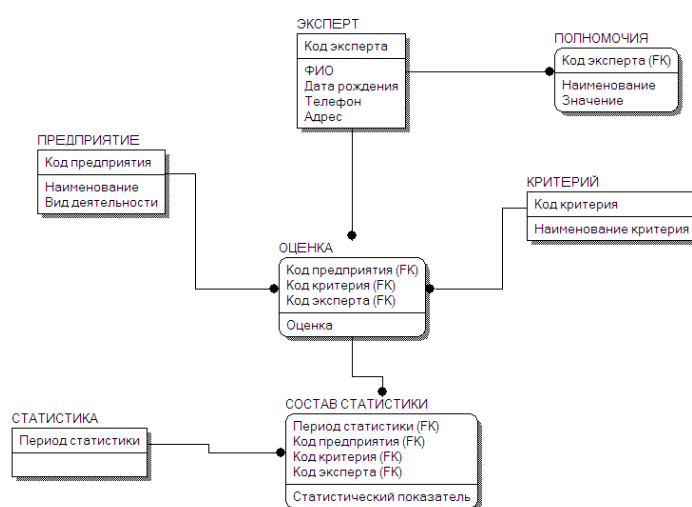


Рисунок 1- ER диаграмма информационной системы оценки предпринимательского климата

В заключении можно сказать, что данная система позволит существенно улучшить информационную поддержку муниципалитета при принятии решений по развитию МСБ. В дальнейшем планируется разработать методы и алгоритмы оценки условий поддержки МСБ со стороны МО для расчета общей оценки предпринимательского климата по двум составляющим (внутренней и внешней).

Список используемой литературы:

1. Рейтинг предпринимательского климата в российских городах. URL: <http://raexpert.ru/ratings/towns/2003/>. – Дата обращения 10.04.13г.

СЕКЦИЯ 2
ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ

- Акинина Л.В.**, студентка 4 курса, 3
научный руководитель: Ченцова Е.П., доц., к.э.н.
СТИ НИТУ «МИСиС»
**ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ В УСЛОВИЯХ
ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ**
- Аверьянова А.А.**, студентка 3 курса 5
СТИ НИТУ «МИСиС»
**АНАЛИЗ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ
РЕСУРСОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ**
- Аксаненко Е.А.**, студент гр. ЭМ-10-2д, 6
научный руководитель: к.э.н., доцент Заякина И.А.
СТИ НИТУ «МИСиС»
РОЛЬ АНДЕРРАЙТИНГА В СТРАХОВОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ
- Ананьева Ю.А.**, студентка 4 курса, 8
научный куратор: Самарина В.П., д.э.н., проф.
СТИ НИТУ «МИСиС»
**ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО
КОМПЛЕКСА БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ**
- Андреев В.Е.**, аспирант 10
СТИ НИТУ «МИСиС»
**ВЛИЯНИЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА РОССИЙСКИЙ
ФОНДОВЫЙ РЫНОК И ОТДЕЛЬНЫЕ РОССИЙСКИЕ КОМПАНИИ.**
- Анч В.Э.**, студентка 3 курса, 14
научный руководитель: Сапрыкина А.Н., ассистент
СТИ НИТУ «МИСиС»
УРОВЕНЬ ЖИЗНИ В РОССИИ
- Бакланова В.А.**, студент 4 курса, 16
научный куратор: Самарина В.П.
СТИ НИТУ «МИСиС»
**ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В
БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ**
- Баркалова М.Н.**, студентка 5 курса, 18
научный руководитель: Марченкова И.Н., к.э.н., доц.
СТИ НИТУ «МИСиС»
**УЧЕТ МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ ПО
РОССИЙСКИМ И МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ**
- Брыткова Н.К.**, студентка 4 курса, 21
научный куратор: Самарина В.П., д.э.н., проф.
СТИ НИТУ «МИСиС»
**ОЦЕНКА И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО
КОМПЛЕКСА РОССИИ**

<p>Бушуева М.А., студент, научный руководитель: Ермушко Ж.А., доц., к.э.н. <i>Национальный исследовательский Томский политехнический университет</i> СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПРИМЕНЕНИЯ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РОССИИ И В МИРЕ</p>	23
<p>Вайчук М.С., студент, научный руководитель: Борисова Н.М., ст. преп. <i>Юргинский технологический институт (филиал) федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Национальный исследовательский Томский политехнический университет»</i> ПРОГНОЗНЫЕ ОЦЕНКИ ЦЕН НА РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ</p>	25
<p>Вакуленко Я.И., соискатель <i>СТИ НИТУ «МИСиС»</i> УПРАВЛЕНИЕ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ В СИСТЕМЕ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ</p>	27
<p>Воротынцева Е.С., студентка 3 курса научный руководитель: Кобзева А.Г., ассистент <i>СТИ НИТУ «МИСиС»</i> АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЙ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ В БЮДЖЕТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</p>	31
<p>Верхогляд Е., студент гр. ЭМ-10-2д, научный руководитель: Заякина И.А., к.э.н., доц. <i>СТИ НИТУ «МИСиС»</i> ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ</p>	35
<p>Гнедаш Е.В., студент, научный руководитель: Чернышева Т.Ю., к.т.н., доц. <i>«Юргинский технологический институт (филиал) Национального исследовательского Томского политехнического университета»</i> ПОВЕДЕНИЕ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ НА РЫНКЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ</p>	37
<p>Дмитрова А.С., студентка 1 курса, научный руководитель: Демина В.В., доцент, к.э.н. <i>СТИ НИТУ «МИСиС»</i> ПРОБЛЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ И СОЦИАЛЬНОЙ АДАПТАЦИИ МОЛОДЁЖИ НА РЫНКЕ ТРУДА</p>	39
<p>Жилинская Е.В., студентка 4 курса, научный куратор: Самарина В.П., д.э.н. проф. <i>СТИ НИТУ «МИСиС»</i> ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ МАШИНОСТРОЕНИЯ В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ</p>	41
<p>Зорина Т.Ю., студент, научный руководитель: Чернышева Т.Ю., к.т.н., доц. <i>«Юргинский технологический институт (филиал) Национального исследовательского Томского политехнического университета»</i> РИСКИ, ВОЗНИКАЮЩИЕ ПРИ РАЗРАБОТКЕ ИТ-ПРОЕКТОВ И МЕТОДЫ ИХ ОЦЕНКИ</p>	43

<p>Задорожная А.А., соискатель, научный руководитель: Козлова Н.В., к.э.н., доц. <i>Белгородский государственный технологический университет им. В. Г. Шухова</i> КЛАСТЕРНАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ТУРИСТИЧЕСКОГО БИЗНЕСА</p>	45
<p>Зубахина Е.М., студентка 5 курса <i>СТИ НИТУ «МИСиС»</i> ВСТУПЛЕНИЕ РОССИИ В ВТО – ВОЗМОЖНЫЕ НЕГАТИВНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ</p>	49
<p>Зубахина Е.М., студентка 4 курса <i>СТИ НИТУ «МИСиС»</i> МАЛЫЙ БИЗНЕС В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ</p>	54
<p>Зубцова А.А., студент 3 курса, научный руководитель: Демина В.В., доц., к.э.н., Илларионова Е.А., ассистент <i>СТИ НИТУ «МИСиС»</i> ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ</p>	57
<p>Зуева И.А., студент гр. ЭМ-10-3д, научный руководитель: Заякина И.А., к.э.н., доц. <i>СТИ НИТУ «МИСиС»</i> ИНТЕРНЕТ-САЙТ КАК ИНСТРУМЕНТ БИЗНЕСА</p>	59
<p>Иванова Т.Т., студентка 3 курса, научный руководитель: Сапрыкина А.Н., ассистент <i>СТИ НИТУ «МИСиС»</i> «ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ХОЗЯЙСТВА В РОССИИ»</p>	61
<p>Ильхман А.Ж., студент 4 курса, научный куратор: Самарина В.П., д.э.н. проф. <i>СТИ НИТУ «МИСиС»</i> ТЕНДЕНЦИИ ИЗМЕНЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ЧЕРНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ</p>	64
<p>Иванова М.Ф., студентка 3 курса, научный руководитель: Илларионова Е.А., ассистент <i>СТИ НИТУ «МИСиС»</i> СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ: СУЩНОСТЬ И ВОЗМОЖНОСТИ</p>	66
<p>Ильхман А.Ж., студент 4 курса, научный куратор: Самарина В.П., д.э.н. проф. <i>СТИ НИТУ «МИСиС»</i> ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЧЕРНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ</p>	68
<p>Скутова Н.А., студентка 4 курса, научный руководитель: Карпов Э.А., профессор, к.э.н. <i>СТИ НИТУ «МИСиС»</i> ИНВЕСТИРОВАНИЕ В НЕДВИЖИМОСТЬ</p>	70

<p>Климова Е.В., студентка 4 курса, научный руководитель: Карпов Э.А., профессор, к.э.н. СТИ НИТУ «МИСиС» СТРАХОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ</p>	72
<p>Скутова Н.А., студентка 4 курса, научный руководитель: Карпов Э.А., профессор, к.э.н. СТИ НИТУ «МИСиС» К ВОПРОСУ ВЫВОДА БРЕНДА НА РЫНОК</p>	74
<p>Исаева Т.В., студентка 4 курса, научный куратор: Самарина В.П., д.э.н. проф. СТИ НИТУ «МИСиС» ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ ЗЕРНОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ПРОИЗВОДСТВА В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ</p>	75
<p>Каун К.С., студент 3 курса, научные руководители: Демина В.В., доцент, к.э.н., Илларионова Е.А., ассистент СТИ НИТУ «МИСиС» ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ БОРЬБЫ С БЕЗРАБОТИЦЕЙ</p>	77
<p>Климова Е.В., студентка 4 курса, научный куратор: Самарина В.П., д.э.н. проф. СТИ НИТУ «МИСиС» ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ ЧЕРНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</p>	79
<p>Климова Е.В., студентка 4 курса, научный руководитель: Новикова О.А., ассистент СТИ НИТУ «МИСиС» СЕТЕВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТА В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ</p>	81
<p>Ковалева Е.С., студент гр. ЭМ-10-2д, научный руководитель: Заякина И.А., к.э.н., доц. СТИ НИТУ «МИСиС» ОСОБЕННОСТИ МАРЖИНАЛЬНО-СТОИМОСТНОГО ПОДХОДА К ЦЕНООБРАЗОВАНИЮ</p>	84
<p>Кожухова В. И., соискатель СТИ НИТУ «МИСиС» ИННОВАЦИИ – КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ ЧЕРНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ</p>	86
<p>Колесников П.В., студент гр. ЭМ-10-2д, научный руководитель: Заякина И.А., к.э.н., доц. СТИ НИТУ «МИСиС» ТРАНСФЕРНЫЙ КОНТРАКТ КАК ОБЪЕКТ ОЦЕНОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ</p>	88
<p>Корнякова Е.А., студентка 4 курса, научный куратор: Самарина В.П., д.э.н. проф. СТИ НИТУ «МИСиС» ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА</p>	90

В СТАРООСКОЛЬСКОМ ГОРОДСКОМ ОКРУГЕ

- Кремлева Н.Н.**, студентка 2 курса, **92**
научный руководитель: Виноградская О.В., доц., к.э.н.
СТИ НИТУ «МИСиС»
АНАЛИЗ КАЧЕСТВА РАБОТЫ В МЕНЕДЖМЕНТЕ
- Котельникова Ю.С.**, студентка 4 курса, **95**
научный куратор: Самарина В.П., д.э.н. проф.
СТИ НИТУ «МИСиС»
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЧЕРНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
- Котельникова Ю.С.**, студентка 4 курса, **97**
научный руководитель: Карпов Э.А., профессор, к.э.н.
СТИ НИТУ «МИСиС»
ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ И ЗАДАЧИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ
- Котенева К.А.**, студентка 4 курса, **100**
научный куратор: Самарина В.П., д.э.н. проф.
СТИ НИТУ «МИСиС»
АНАЛИЗ ИМПОРТА И ЭКСПОРТА ОВОЩЕЙ В РОССИИ
- Крючкова Е.В.**, студентка 4 курса, **101**
научный куратор: Самарина В.П., д.э.н. проф.
СТИ НИТУ «МИСиС»
ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОТДЫХА И ОЗДОРОВЛЕНИЯ ДЕТЕЙ И ПОДРОСТКОВ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ
- Куценко Т.А.**, студентка 4 курса, **103**
научный куратор: Самарина В.П., д.э.н. проф.
СТИ НИТУ «МИСиС»
РАЗВИТИЕ КЛАСТЕРА ПО ПРОИЗВОДСТВУ И ПЕРЕРАБОТКЕ ЗЕРНОКУЛЬТУР
- Куприянова Ю.В.**, студентка 2 курса, **105**
научный руководитель: Виноградская О.В., к.э.н., доц.
СТИ НИТУ «МИСиС»
АТТЕСТАЦИЯ КАК ФОРМА ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА
- Куценко Т.А.**, студентка 4 курса, **109**
научный руководитель: Карпов Э.А., к.э.н., проф.
СТИ НИТУ «МИСиС»
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ
- Легкобыт А.С.**, студентка 4 курса, **110**
*Белгородский государственный Национальный исследовательский университет
Старооскольский филиал*
РАЗРАБОТКА ПРОЕКТА, НАПРАВЛЕННОГО НА СНИЖЕНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «КМАпроектжилстрой»)

<p>Лебедев И.И., студент 4 курса, научный куратор: Самарина В.П., д.э.н. проф. СТИ НИТУ «МИСиС» АНАЛИЗ СЫРЬЕВОЙ БАЗЫ ЧЕРНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</p>	115
<p>Литвиненко Д.С., студент 4 курса, научный куратор: Самарина В.П., д.э.н. проф. СТИ НИТУ «МИСиС» ИНВЕСТИЦИИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЧЕРНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ ЦЕНТРАЛЬНОГО ЧЕРНОЗЕМЬЯ</p>	118
<p>Липовцева Д.В., студент гр. ЭМ-10-2д, научный руководитель: Заякина И.А., к.э.н., доц. СТИ НИТУ «МИСиС» АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</p>	120
<p>Скорых К.Л., студентка 1 курса, Лихтенберг О.С., студентка 1 курса, СТИ НИТУ «МИСиС» ПРИМЕНЕНИЕ IT-ТЕХНОЛОГИЙ В РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ</p>	124
<p>Лыман В.Ю., студент 5 курса, научный руководитель: Новикова О.А., ассистент СТИ НИТУ «МИСиС» СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ОАО «ГМК НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ»</p>	127
<p>Матыскина Н.А., студентка 4 курса, научный куратор: Самарина В.П., д.э.н. проф. СТИ НИТУ «МИСиС» ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ГОРНОДОБЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ</p>	129
<p>Марцева С.П., студент гр.17880, научный руководитель: Захарова А.А., зав. кафедрой, к.т.н. Юргинский технологический институт (филиал) Национального исследовательского Томского политехнического университета ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЧАСТНЫМИ АВТОБУСНЫМИ ПЕРЕВОЗКАМИ СРЕДНЕГО (МАЛОГО) ГОРОДА</p>	132
<p>Махлеева А., студент гр. ЭМ-10-2д, научный руководитель: Заякина И.А., к.э.н., доц. СТИ НИТУ «МИСиС» НАЗНАЧЕНИЕ И ОСОБЕННОСТИ РАСЧЕТА ВАЛОВОЙ И МАРЖИНАЛЬНОЙ ПРИБЫЛИ</p>	134
<p>Макар Д.С., студент 4 курса, научный куратор: Самарина В.П., д.э.н. проф. СТИ НИТУ «МИСиС» ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ КРУПНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ХОЛДИНГОВ В ЧЕРНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ</p>	136

Лукинчук Л. Д., студентка 4 курса <i>СТИ НИТУ «МИСиС»</i> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИБЫЛИ НА ПРЕДПРИЯТИИ	139
Могильнер Е.М., студентка 3 курса, научный руководитель: Илларионова Е.А., ассистент <i>СТИ НИТУ «МИСиС»</i> РОССИЙСКИЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПОСЛЕ ВСТУПЛЕНИЯ В WTO	143
Шейна К.П., студентка 4 курса, научный руководитель: Новикова О.А., ассистент <i>СТИ НИТУ «МИСиС»</i> АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ	145
Никитина В.Е., студентка 4 курса, научный руководитель: Новикова О.А., ассистент <i>СТИ НИТУ «МИСиС»</i> ИННОВАЦИИ КАК ОСНОВА МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ	147
Овсепян А.А., студентка 4 курса, научный куратор: Самарина В.П., д.э.н. проф. <i>СТИ НИТУ «МИСиС»</i> АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КМАПЖС НА РЫНКЕ СТРОЙМАТЕРИАЛОВ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ	148
Никитина В.Е., студентка 4 курса, научный руководитель: Самарина В.П., д.э.н., проф. <i>СТИ НИТУ «МИСиС»</i> РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМЫ ЗАМОЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	150
Паршина Ю.А., студентка 4 курса, научный руководитель: Самарина В.П., д.э.н., проф. <i>СТИ НИТУ «МИСиС»</i> О РЕАЛИЗАЦИИ ОБЛАСТНОЙ ДОЛГОСРОЧНОЙ ЦЕЛЕВОЙ ПРОГРАММЫ «СОЦИАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА ПОЖИЛЫХ ЛЮДЕЙ В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ НА 2011-2013 ГОДЫ»	151
Овсепян А.А., студентка 4 курса, научный руководитель: Новикова О.А., ассистент <i>СТИ НИТУ «МИСиС»</i> ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ОБРАЗОВАНИИ	153
Паршина Ю.А., студентка 4 курса, научный руководитель: Новикова О.А., ассистент <i>СТИ НИТУ «МИСиС»</i> ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ	154
Пахомова Н.А., студент, научный руководитель: Плучевская Э.В., к.э.н., доц. <i>Томский политехнический университет</i> РЫНОК ИННОВАЦИЙ	156

<p>Печурина Е.А., студентка 4 курса, научный куратор: Самарина В.П., д.э.н. проф. СТИ НИТУ «МИСиС» ЗДОРОВЬЕ ЧЕЛОВЕКА КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ</p>	158
<p>Петимко А.М., доц., к.э.н. научный руководитель: Щетинина Е.Д., проф., д.э.н. Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова РАЗВИТИЕ ПОДХОДОВ К УПРАВЛЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ</p>	160
<p>Пикалова Я.А., студентка 2 курса, научный руководитель: Виноградская О.В., доц., к.э.н. СТИ НИТУ «МИСиС» ВЗАИМОСВЯЗЬ ЖИЗНЕННЫХ ЦИКЛОВ ПРОДУКЦИИ И ПРЕДПРИЯТИЯ</p>	163
<p>Плутахина А., студент 2 курса, научный руководитель: Заякина И.А., к.э.н., доц. СТИ НИТУ «МИСиС» ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ СЧАСТЬЯ</p>	166
<p>Польникова О.С., студент 4 курса, научный куратор: Самарина В.П., д.э.н. проф. СТИ НИТУ «МИСиС» СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ</p>	168
<p>Пунга Д.А., студент 4 курса, научный руководитель: Самарина В.П., д.э.н., проф. СТИ НИТУ «МИСиС» ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ</p>	170
<p>Сабирова Ю.Р., студент 4 курса, научный куратор: Самарина В.П., д.э.н., проф. СТИ НИТУ «МИСиС» ПЕРСПЕКТИВЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ РЫНКА ЖИЛЬЯ В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ</p>	172
<p>Рыков С.В., студент 5 курса СТИ НИТУ «МИСиС» ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ</p>	174
<p>Сивкова О.А., студент 4 курса, научный куратор: Самарина В.П., д.э.н., проф. СТИ НИТУ «МИСиС» ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</p>	177
<p>Сабирова Ю.Р., студент 4 курса, научный руководитель: Новикова О.А., ассистент СТИ НИТУ «МИСиС»</p>	179

ИННОВАЦИИ В ЖИЛИЩНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ РОССИИ

- Ревняков Г.В.**, студент 5 курса **180**
СТИ НИТУ «МИСиС»
**АНАЛИЗ И ВЕРОЯТНЫЕ ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ В
ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЕ ООО «ИНДУСТРИЯ
СТРОИТЕЛЬСТВА»**
- Скутова Н.А.**, студентка 4 курса, **185**
научный куратор: Самарина В.П., д.э.н., проф.
СТИ НИТУ «МИСиС»
**ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА КОНДИТЕРСКИХ
ИЗДЕЛИЙ**
- Симонова Е. В.**, студентка 6 курса **186**
СТИ НИТУ «МИСиС»
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ
- Стариков А.С.**, аспирант, **189**
научный руководитель: Самарина В.П., д.э.н., проф.
СТИ НИТУ «МИСиС»
**ПРОБЛЕМА НЕРАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ
РЕСУРСОВ И ПУТИ ЕЁ РЕШЕНИЯ**
- Кравец А.П.**, студентка 1 курса **191**
СТИ НИТУ «МИСиС»
**ТЕНДЕНЦИИ В ИЗМЕНЕНИИ ПРИМЕНЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ**
- Старикова М.С.**, докторант, доцент, к.э.н. **193**
Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова
**ОЦЕНКА И ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ**
- Жилинская Е.В.**, студентка 4 курса, **195**
научный руководитель: Ченцова Е.П., доцент, к.э.н.
СТИ НИТУ «МИСиС»
**УПРАВЛЕНИЕ ЗНАНИЯМИ – ПРЕДПОСЫЛКА СТРАТЕГИЧЕСКОГО
УСПЕХА ОРГАНИЗАЦИИ**
- Задорожный А.И.**, студент 1 курса, **197**
научный руководитель: Демина В.В., доцент, к.э.н.
СТИ НИТУ «МИСиС»
**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ И
ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ**
- Нарейко А. О.**, студентка 3 курса, **199**
научный руководитель: Кобзева А.Г., ассистент
СТИ НИТУ «МИСиС»
РОЛЬ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РФ
- Малахов С.Ю.**, студент 3 курса, **201**
научный руководитель: Кобзева А.Г., ассистент
СТИ НИТУ «МИСиС»

ОСОБЕННОСТИ МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РФ

- Суркова А.М., студент 4 курса, 203
научный куратор: Самарина В.П., д.э.н. проф.
СТИ НИТУ «МИСиС»
**ПРОБЛЕМА ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ НА
ПРЕДПРИЯТИЯХ ЧЕРНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ**
- Сыроватский Е.Ю., студент 5 курса 205
СОФ НИУ «БелГУ»
научный руководитель: Удовикова А.А., к.э.н., доц.
СОФ НИУ «БелГУ»
**ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В
ОАО «ОЭМК»**
- Твердохлеб Ю.И., студент 4 курса, 210
научный куратор: Самарина В.П., д.э.н. проф.
СТИ НИТУ «МИСиС»
**ОЦЕНКА ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОГО КЛАСТЕРА
БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ**
- Тимофеева Д.С., студентка 2 курса, 212
научный руководитель: Виноградская О.В., доц., к.э.н.
СТИ НИТУ «МИСиС»
**ВЛИЯНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ НА КАЧЕСТВО И
ЭФФЕКТИВНОСТЬ**
- Харитоновна А.В., студентка 4 курса 215
*Старооскольский филиал ФГАОУ ВПО «Белгородский государственный национальный
исследовательский университет»*
**РАЗРАБОТКА И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО
ПРОЕКТА ПО ВВЕДЕНИЮ ЦЕХА ПО ПРОИЗВОДСТВУ БЛОКОВ ИЗ
ФИБРОПЕНОБЕТОНА В ОАО «СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЕ
УПРАВЛЕНИЕ МЕХАНИЗАЦИИ ЦЕНТРМЕТАЛЛУРГМОНТАЖ»**
- Ченцова С.Г., студентка, 218
научный руководитель: Командоров В.П., к.э.н.
Старооскольский филиал «ВГУ»
**ГОСУДАРСТВЕННЫЕ МЕРЫ ПО РЕШЕНИЮ ПРОБЛЕМЫ
НЕРАВЕНСТВА ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ**
- Брыткова Н.К., студентка 4 курса, 221
научный куратор: Ченцова Е.П., к.э.н., доц.
СТИ НИТУ «МИСиС»
УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССОМ ИЗМЕНЕНИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ
- Шацкий А.И., аспирант, 223
научный руководитель: Растопчина Ю.Л., доц., к.э.н.
*Национальный исследовательский университет «Белгородский государственный университет»
(НИУ «БелГУ»)*
**СОСТАВЛЯЮЩИЕ МАРКЕТИНГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА
ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ**

Чуприна О.А. <i>Старооскольский филиал ФГАОУ ВПО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет»</i> РАЗРАБОТКА НАПРАВЛЕНИЙ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ОАО «МОЛОКО БЕЛОГОРЬЯ»	227
Швенг М.В. , студентка гр.17В00, научный руководитель: Захарова А.А. , к.т.н., доц. <i>Юргинский технологический институт (филиал) Национального исследовательского Томского политехнического университета</i> ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА ОЦЕНКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ КАЧЕСТВ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА	232
Шейна К.П. , студент 4 курса, научный куратор: Самарина В.П. , д.э.н., проф. <i>СТИ НИТУ «МИСиС»</i> АЭРОПОНИКА - НОВОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ ФЕРМЕРСКИХ И КРЕСТЬЯНСКИХ ХОЗЯЙСТВ	234
Шмойлова Я.В. , студент 4 курса, научный куратор: Самарина В.П. , д.н.э. проф. <i>СТИ НИТУ «МИСиС»</i> ИННОВАЦИИ В ЧЕРНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ	236
Щербинина Р.Ю. , аспирант, научный руководитель: Ляхова Н.И. , проф., д.э.н. <i>СТИ НИТУ «МИСиС»</i> МЕСТО РОССИИ В МИРОВОМ ПРОИЗВОДСТВЕ СТАЛИ	238
Шлыкова И. , студент гр. ЭМ-10-2д, научный руководитель: Заякина И.А. , к.э.н., доцент <i>СТИ НИТУ «МИСиС»</i> СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДОВ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В БИЗНЕСЕ	241
Шутка Я.Р. , студент гр. ЭМ-10-2д, научный руководитель: Заякина И.А. , к.э.н., доцент <i>СТИ НИТУ «МИСиС»</i> АНАЛИЗ РЕЙТИНГОВОЙ ОЦЕНКИ КРУПНЕЙШИХ ГОРОДОВ РОССИИ	242
Эйстрах Т.В. , студентка гр.17В00, научный руководитель: Захарова А.А. , к.т.н., доц. <i>Юргинский технологический институт (филиал) Национального исследовательского Томского политехнического университета</i> ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА ОЦЕНКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО КЛИМАТА МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	244

ДЛЯ ЗАМЕТОК

Научное издание

**"ДЕВЯТАЯ ВСЕРОССИЙСКАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
СТУДЕНТОВ И АСПИРАНТОВ "
СБОРНИК НАУЧНЫХ И НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИХ ДОКЛАДОВ
ДЕВЯТОЙ ВСЕРОССИЙСКОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
СТУДЕНТОВ И АСПИРАНТОВ**

Компьютерная верстка: *Д.А. Проскурин*
Е.Г. Кабулова

Технический редактор: *Н.И.Иванова*

Подписано в печать 27.08.2013г. Бумага для множительной техники.
Формат 60x90^{1/8} Усл. Печ. Листов 30,1 Тираж 5 экз. Заказ 193

Отпечатано с готовых оригинал-макетов в отделе оперативной печати
Старооскольского технологического института
Старый Оскол, м-н Макаренко, 42