

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
СТАВРОПОЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ



ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

**Материалы I региональной научно-практической
конференции молодых ученых, аспирантов и студентов**

(17 декабря 2010 г.)

Ставрополь
2010

УДК 332
ББК 65.9(2Рос-4Ст)
П 26

Печатается по решению
редакционно-издательского совета
ГОУ ВПО Ставропольского государственного
педагогического института

Редакционная коллегия:

д-р юрид. наук, профессор **Е.Н. Атарщикова** (ответственный редактор)
кандидат экономических наук **С.А. Абидова**,
кандидат экономических наук, доцент **Е.П. Любенкова**,
кандидат экономических наук **В.Н. Медведева**,
кандидат социологических наук **В.Н. Морозова**,
кандидат экономических наук **А.С. Попова**

П 26 Перспективные направления развития экономики Ставропольского края в посткризисный период: Материалы I региональной научно-практической конференции молодых ученых, аспирантов и студентов *(17 декабря 2010 г.)* / Под ред. Е.Н. Атарщиковой, С.В. Бобрышев. – Ставрополь: Изд-во СГПИ, 2010. – 356 с.

В сборнике представлены статьи, подготовленные на основе докладов преподавателей, аспирантов, студентов, научных сотрудников вузов- участников I региональной научно-практической конференции молодых ученых, аспирантов и студентов «Перспективные направления развития экономики Ставропольского края в посткризисный период» по актуальным проблемам развития экономики Ставропольского края в посткризисный период.

В конференции приняли активное участие научные сотрудники, преподаватели и студенты Ставропольского государственного педагогического института (г. Ставрополь), Северо-Кавказского гуманитарно-технического института (г. Ставрополь), Кисловодского гуманитарно-технического института (г. Кисловодск), Московского государственного гуманитарного университета им. М.А. Шолохова (Ставропольский филиал), Ставропольского кооперативного института (филиал) Белгородского университета потребительской кооперации (г. Ставрополь).

УДК 332
ББК 65.9(2Рос-4Ст)

© Ставропольский государственный
педагогический институт, 2010

ПРЕДИСЛОВИЕ

Настоящий сборник издан по итогам работы I региональной научно-практической конференции молодых ученых, аспирантов и студентов «Перспективные направления развития экономики Ставропольского края в посткризисный период», посвященный исследованию социально-экономических проблем и устранению негативных последствий финансового кризиса в Ставропольском крае, прошедшей в Ставропольском государственном педагогическом институте 17 декабря 2010 года. Данная конференция стала нашим первым опытом осмысления социально-экономических проблем в условиях перехода экономики на инновационный путь развития в посткризисный период.

Целью конференции стало определение путей решения приоритетных проблем в практической деятельности специалистов сферы образования, экономики и управления в условиях посткризисного периода.

В сборнике анализируются закономерности и специфика функционирования региональных социально-экономических систем с целью выработки перспективных и экономически эффективных направлений и методов их развития.

В начале нынешнего века ситуация обострилась в связи с мировым экономическим кризисом, негативное влияние которого в наибольшей мере отразилось на странах с сырьевой направленностью экономики, включая Россию. Как справедливо отмечают наши авторы, в настоящее время отечественная экономика оказалась перед долговременными системными вызовами, отражающими как современные мировые тенденции, так и внутренние барьеры развития. Ими выдвинуты задачи, которые целесообразно решить для более эффективного осуществления инновационного реформирования экономики. Эти задачи позволят реализовать инновационную стратегию долгосрочного развития, обеспечить формирование эффективной инновационной системы государства, в рамках которой должны быть осуществлены высокий рост Валового регионального продукта (ВРП) и изменение его структуры, активные фундаментальные исследования, существенное повышение рентабельности приоритетных отраслей промышленности и инновационное преобразование экономики региона в целом.

Актуальность вопросов, поднятых на конференции, обусловлена необходимостью их рассмотрения как с точки зрения практического применения, так и с позиций их теоретического осмысления. Именно поэтому собранные в данном сборнике статьи не только взаимодополняют друг друга, но и позволяют сформировать представление о направлениях развития фундаментальной и прикладной науки в условиях антикризисной экономики региона.

Совершенствование управления в области антикризисной экономики стало предметом исследований по нескольким направлениям, которые сформировали разделы настоящего сборника:

- раздел I «Развитие образовательных систем в условиях инновационной экономики»;
- раздел II «Финансово-экономические кризисы: причины, последствия, пути преодоления»;
- раздел III «Кадровые и технологические ресурсы экономики Ставропольского края на этапе модернизации»;
- раздел IV «Инновационный и инвестиционный потенциалы экономики Ставропольского края: проблемы реализации и направления развития».

К началу конференции было подготовлено много интересных и ценных с научной точки зрения выступлений, раскрывающие проблемы, заявленные в теме конференции, которые могут стать базой для дальнейших научных исследований. Основное содержание этих выступлений изложено в настоящем сборнике. Представлено множество предложений и рекомендаций, имеющие практическую ценность. Данные предложения и рекомендации, на наш взгляд, будут способствовать переходу отечественной экономики на качественно новый уровень.

Авторов сборника, независимо от их социального статуса и принадлежности, объединяет общая идея – Россия возродится регионами. Только экономическая самостоятельность и независимость их как субъектов социально-экономического хозяйствования составят основу сильной, процветающей федеральной социально-экономической системы.

Настоящий сборник явился результатом выигранного вузовского научно-исследовательского мероприятия «Конкурс грантов среди студентов и аспирантов 2010 г.» и работы профессорско-преподавательского состава историко-филологического факультета Ставропольского государственного педагогического института при активной поддержке коллег из Северо-Кавказского гуманитарно-технического института (г. Ставрополь), Кисловодского гуманитарно-технического института (г. Кисловодск), Московского государственного гуманитарного университета им. М.А. Шолохова (Ставропольский филиал), Ставропольского кооперативного института (филиал) Белгородского университета потребительской кооперации (г. Ставрополь)

Организаторы конференции надеются, что обсуждение актуальных вопросов приведет к пониманию того, что необходимо каждому гражданину в условиях современной России. Более того, инновационные материалы, изложенные в статьях участников I региональной научно-практической конференции молодых ученых, аспирантов и студентов «Перспективные направления развития экономики Ставропольского края в посткризисный период», найдут достойное применение в реальном секторе экономики и педагогической практики образовательных учреждений всех рангов и уровней.

Редакционная коллегия

РАЗДЕЛ I

РАЗВИТИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ СИСТЕМ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

ВНЕДРЕНИЕ ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ КАК ФАКТОРА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОБРАЗОВАНИЯ

*С.В. Горлова, А.Н. Мушинская,
студентки 5 курса специальности «Прикладная информатика в
экономике» ГОУ ВПО Ставропольский государственный педагогический
институт, г. Ставрополь*

Научный руководитель: к.т.н., доцент В.И. Власов

С 1995 г. в России разрабатывается система дистанционного образования (СДО). Она не заменяет, а дополняет очную и заочную формы обучения. СДО – это гибкая адаптивная модульная технология обучения. Она ориентирована на потребителя и опирается на современные информационные и коммуникационные технологии, считается экономически эффективной.

Система открытого дистанционного образования призвана обеспечить равноправную возможность получения образования для всех категорий граждан без исключения. Эта возможность ценна для лиц, которые физически не могут добраться до места учебы. К этой категории относятся, например, лица, имеющие ограничения передвижения по состоянию здоровья; лица, работающие по вахтовому методу. По данным социологического исследования Министерством образования РФ, открытые образовательные программы пользуются популярностью у жителей населенных пунктов, удаленных от административных центров; у лиц, получающих параллельно второе образование. Гибкие условия формирования собственной образовательной программы привлекают государственных служащих, инженеров, педагогов, а так же людей, желающих повысить свою квалификацию. Свобода в выборе времени, места и темпов обучения привлекают огромное количество лиц, образовательные потребности которых не могут быть удовлетворены вследствие невозможности прерывания основной деятельности. В основном это работа или уход за ребенком или больным [1, с. 15].

Идея непрерывного образования предполагает развитие и совершенствование каждого человека на протяжении всей жизни. Открытое дистанционное образование реализует идею опережающего образования, что является требованием времени. По утверждению специалистов, технологические знания стареют каждые 2-3 года, при этом наблюдается положительная динамика данного процесса. Из этого следует, что при сохранении прежних образовательных технологий к концу обучения в вузе знания выпускника будут в некоторых направлениях уже устаревши-

ми. Как следствие – необходимо постоянно повышать квалификацию, то есть необходимо использовать открытое дистанционное обучение.

Открытое образование предполагает свободный выбор абитуриентом образовательного учреждения и бесконкурсное поступление в него. Зарубежные вузы, реализующие программу открытого образования, выходят на российский рынок образовательных услуг и становятся прямыми конкурентами отечественному образованию. Современный абитуриент, не выходя из дома, может поступить и успешно обучаться, например, в ведущем Калифорнийском виртуальном университете, получая в результате диплом, позволяющий получить высокооплачиваемую работу.

Для укрепления конкурентоспособности России на международном рынке образовательных услуг в нашей стране ведется разработка глобальной международной программы «Открытая образовательная система XXI века» (приказ Министерства образования РФ 32925 от 12.10.2000 г.) [2 ст.23]. В данном приказе система открытого образования определяется как «обеспечивающая общенациональный доступ к образовательным ресурсам путем широкого использования информационных образовательных технологий дистанционного обучения и на этой основе предоставляющая условия для наиболее полной реализации гражданами своих прав на образование, по структуре и качеству соответствующее потребностям развития экономики и гражданского общества». Программа открытого образования РФ включает два базисных проекта: «Всемирный технологический университет» и «Дистанционное образование в новой информационной среде» (Descor).

Одним из препятствий более быстрого развития сети данного вида образовательных услуг является низкая степень осведомленности населения России о возможностях современных информационных технологий в сфере образования. По данным социологического исследования Министерством образования РФ, 42% выпускников средних учебных заведений, в которых преподается информатика, не имеют представления об интерактивном общении через Интернет, 71,5% абитуриентов вуза никогда не пользовались Интернетом, 62,5% никогда не работали с электронной почтой [1, с.52].

Однако, несмотря на это, дистанционное образование на базе компьютерных телекоммуникаций становится все более популярным. Прогнозы на перспективу указывают на то, что уже в обозримом будущем примерно 40 – 50% учебного времени не только в вузах, но и в школах (по мере появления для этого соответствующих условий) будет приходиться на долю дистанционного обучения.

Список литературы

1. Телегин А.А. Совершенствование методической системы обучения учителей разработке образовательных электронных ресурсов по информатике. Диссертация канд. пед. наук. – М., 2006. –172 с.
2. Тихонов А.Н. Информационные технологии и телекоммуникации в образовании и науке (IT&T ES'2007): Материалы международной научной конференции, ФГУ ГНИИ ИТТ “Информатика”. – М.: ЭГРИ, 2007. – 222 с.

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ОБРАЗОВАНИИ

М.В. Перехода,

*студентка 3 курса специальности «Управление персоналом»
ГОУ ВПО Ставропольский государственный педагогический
институт, г. Ставрополь*

Научный руководитель: к.э.н., старший преподаватель В.Н. Медведева

В современном обществе образование объективно имеет огромное значение. Вследствие этого наблюдается очередной этап поиска перспективных направлений его развития. А это тем более актуально, поскольку система образования в настоящее время выживает главным образом за счет внутреннего запаса прочности, созданного в прежние времена.

Современное понятие «образование» связывается с толкованием таких терминов, как «обучение», «воспитание», «образование», «развитие». Однако до того как слово «образование» стало связываться с просвещением, оно имело более широкое звучание. Термин «образование» рассматривается в словарях, как существительное от глагола «образовывать» в смысле: «создавать», «формировать» или «развивать» нечто новое. Создавать новое – это и есть инновация. Следовательно, образование по своей сути уже является инновацией.

Объявленная концепция реформы и модернизации образования всю тяжесть её реализации возлагает на регионы и непосредственно на образовательные учреждения, предоставив им возможность не только самостоятельного ведения финансово-хозяйственной деятельности в сфере образования, но и ответственности.

Инновационная деятельность в сфере образования – предмет активного обсуждения в педагогической науке, где термин «инновации» используется многозначно и довольно размыто, вплоть до создания иллюзии его банальности и общепонятности. Иное – в науке экономической: проблемы инновационной деятельности из сугубо прагматических соображений часто замыкаются на сфере материального производства. А сам инновационный процесс рассматривается как промышленное применение новых технологий.

Инновационные процессы в образовании рассматриваются в трех основных аспектах: социально-экономическом, психолого-педагогическом и организационно-управленческом. От этих аспектов зависит общий климат и условия, в которых инновационные процессы происходят. Имеющиеся условия могут способствовать, либо препятствовать инновационному процессу. Инновационный процесс может иметь характер как стихийный, так и сознательно управляемый. Введение новшеств – это, прежде всего, функция управления искусственными и естественными процессами изменений.

Экономические инновации в области образования формируются под воздействием инновационных образовательных технологий и развития рыночных механизмов в России. Одним из видов инновационных экономических механизмов в области образования являются новые механизмы оплаты труда в сфере образования.

Над проектированием, разработкой и предоставлением инновационных учебных курсов на базе компьютерных и телекоммуникационных технологий работают целые коллективы, “команды” преподавателей, технологов, организаторов различных специальностей и профилей. Такими командами являются преподаватели-разработчики содержания, специалисты по методам обучения, тьюторы, специалисты по технологиям, педагоги-психологи, координаторы учебных курсов. Возникает вопрос: «Как определить размер оплаты каждого специалиста, чтобы она соответствовала его вкладу, доле участия в дистанционном обучении?»

Существует два подхода определения доли участия специалистов в инновационном обучении: нормативный и договорный. На основании нормативного подхода нормы оплаты труда неэффективны и могут быть тормозом в инновационном образовании. В соответствии с договорным подходом предпочтителен договор для каждой конкретной команды по разработке или модификации курса.

В традиционном обучении вклад преподавателя определяется на основе учебной нагрузки – количества часов, которое он тратит на чтение лекций проведение семинаров, прием зачетов и экзаменов, консультации и т.п. – количество контактных часов.

В инновационном обучении, когда активно используются аудио-, видео-, радио-, теле- и электронные лекции, телеконференции и другие способы обучающих взаимодействий, используются два подхода к оплате труда преподавателя: подход к определению оплаты труда преподавателя на основе часов обучения и «бизнес-подход».

При подходе к определению оплаты труда преподавателя на основе часов обучения ключевым показателем является количество часов обучения путем использования обучающимися учебных модулей, в создании или применении которых участвовал данный преподаватель.

Учебный модуль – это относительно самостоятельная часть учебного курса, в которой образовательные цели достигаются путем представления учебного материала на основе определенной информационной технологии (их сочетания) и соответствующего набора педагогических методов и приемов.

Примеры учебных модулей: просмотр видеолекции; изучение предмета и осуществление самоконтроля с помощью компьютерной обучающей программы; консультации с тьютором по электронной почте; участие в учебной видеоконференции; получение конкретных статистических, экспериментальных и т.п. данных из интерактивных баз данных; ознакомление с работами преподавателей и обучающихся по данной теме на World Wide Web страницах других учебных заведений и т.д.

При «бизнес-подходе» к определению оплаты труда преподаватель стремится наиболее быстрым и эффективным способом достичь заданного результата обучения при фиксированной стоимости учебного курса. Т.е. имеет место следующая постановка: зафиксируйте то, что должно быть изучено, и минимизируйте время, за которое это должно быть сделано.

Преподаватель стремится наиболее быстрым и эффективным способом достичь заданного результата обучения при фиксированной стоимости учебного курса.

Таким образом, освоение экономических инноваций происходит в условиях развития рыночных отношений в сфере образования. Новыми механизмами оплаты труда в сфере образования являются два подхода: подход к определению оплаты труда преподавателя на основе часов обучения и “Бизнес-подход”. При этом первый подход предполагает максимизацию часов обучения, а второй – минимизацию часов обучения при фиксированной стоимости курса и фиксированных результатах обучения. Распространение образовательных инноваций ведет к значительному расширению рынка образовательных продуктов и услуг.

Список литературы

1. Электронный ресурс: режим доступа – <http://nrc.edu.ru>
2. Электронный ресурс: режим доступа – <http://sincom.ru>
3. Электронный ресурс: режим доступа – <http://www.eidos.ru>
4. Электронный ресурс: режим доступа – <http://www.humanities.edu.ru>
5. Электронный ресурс: режим доступа – <http://www.innovatika.ru>

ИННОВАЦИОННОЕ ОБРАЗОВАНИЕ В НОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

М.Н. Бervиненко,

*студентка 5 курса специальности «Управление персоналом» ГОУ ВПО
Ставропольский государственный педагогический институт г. Ставрополь*

Научный руководитель: к. э. н., доцент М.А. Бровкина

Сфера образования представляет собой одну из наиболее инновационных отраслей, во многом определяющих создание инновационного климата и конкурентоспособность экономики в целом. По сути инновации должны быть присущи всем образовательным учреждениям, так как даже словарное значение «образование» рассматривается как существительное от глагола «образовывать» в смысле «создавать», «формировать» или «развивать» нечто новое. Создавать новое – это и есть инновация.

В мире происходит постепенный переход к постиндустриальному обществу. Научно-техническая революция придает инновационный характер всем отраслям деятельности: от промышленности до образования и культуры. Инновации играют первостепенную роль в современной экономике, являясь объектом ее функционирования. Отсюда и возникло понятие инновационной экономики. Без нововведений невозможно обеспечить рост уровня производительных сил, создать условия для эффективного развития производства. В настоящее время внедрение инноваций выступает стратегической линией развития многих предприятий и организаций.

Под инновациями сегодня понимают конечный результат творческого труда, получивший реализацию в виде новой или усовершенствованной продукции, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в экономическом обороте [4, с.12]. Инновации оказывают двойственное влия-

ние на экономику: с одной стороны, открывают возможности для ее расширения, с другой стороны – делают невозможным продолжение этого расширения в традиционных направлениях. В связи с этим, инновации нарушают экономическое равновесие, что обуславливает переход экономической системы из одного состояния в другое. В структуре инновационной экономики, прежде всего, выделяется инновационный сектор (сфера), в который следует включить отрасли и предприятия, производящие инновации как основной продукт своей деятельности: инновационными являются научные организации и венчурные предприятия, научно-исследовательские подразделения высших учебных заведений, подразделения заводской науки – лаборатории, конструкторские и проектные бюро, опытные цехи и участки. Инновационной деятельностью практически должны заниматься все предприятия и организации, стремящиеся занять место лидера на рынке и быть конкурентоспособными. Инновационная деятельность определяется как создание новой или усовершенствованной продукции, нового или усовершенствованного технологического процесса, реализуемых в экономическом обороте с использованием научных исследований, разработок, опытно-конструкторских работ либо иных научно-технических достижений [4, с. 12].

Инновационные технологии, затрагивающие практически все области педагогической науки и образования, основываются на таких принципах, как самостоятельное выявление и осмысление новых проблем, отказ от известных штампов в работе, преодоление догматических методов и методик, выбор нестандартных путей в обучении, воспитание и развитие личности ученика.

Словосочетание «инновационное образование» за последние годы прочно вошло в мировой образовательный лексикон. Оно стало глобальным явлением образовательной и информационной культуры, изменив облик образования во многих странах мира. Возникла и бурно развивается целая индустрия образовательных услуг, объединяемых общим названием «инновационное образование», впечатляющая большим числом обучающихся, количеством образовательных учреждений, размерами и сложностью инфраструктуры, масштабами инвестиций и денежного оборота.

Образование представляет собой целую, самостоятельную сферу гражданского общества, которая находится в различных соотношениях с другими сферами экономики и культуры. Такой подход к образованию, рассматривающий его как сложную, многофакторную систему человеческого мира, позволяет выявить и обосновать систему норм современного образования, а уже в соотношении с этой системой норм становится возможным определить и оценить те или иные инновации в образовании, выработать критерии их оценки. Все это необходимо для отбора значимых инноваций, их соразмерения друг с другом, их синтеза в инновационные проекты, программы и реформы. Иначе говоря, научное исследование и оценка инноваций составляют необходимую основу компетентного управления инновационными процессами и модернизацией образования.

Современная система инноваций в образовании представляет собой совокупность: технологических инноваций (новых образовательных технологий);

педагогических инноваций (новых методов преподавания и обучения); экономических инноваций (новых экономических механизмов в сфере образования); организационных инноваций (новых организационных структур и институциональных форм в области образования) [2, с.81].

В результате внедрения инноваций в образовании происходят изменения в образовательной среде, меняются педагогические методы и приемы, стиль работы преподавателей, происходят структурные изменения в педагогической системе. Сегодня для развития современной рыночной экономики необходима ориентация инноваций на удовлетворение конечных потребностей инновационного процесса, что реализуется через продажу новой продукции или (как в случае образования) услуг на рынке. При этом инновация не только подчиняется процессу удовлетворения растущих общественных потребностей, но и сама создает новые потребности [1, с.42]. Инновации в образовании всегда имеют социальные последствия. Но оценить их эффективность очень трудно. Достоверность, объективность и всесторонность результатов, полученных любыми известными на сегодняшний день методами, можно всегда оспорить. Иначе говоря, не существует надежного метода для оценки педагогических инноваций. Для определения и подтверждения эффективности применения инноваций в образовательном процессе необходимо разработать механизм их регулирования, который бы оперативно выявлял влияние инновационных инициатив на состояние образовательной системы, в частности, в отдельно взятой организации. Так, на примере общеобразовательного учреждения (школы) можно рассмотреть возможности применения процессного подхода для всех этапов «жизнедеятельности» учащегося: анализ рынка образовательных услуг; концептуальное планирование обучения; подготовку методического, информационного и технического обеспечения учебного процесса; организацию дошкольной подготовки; организацию и осуществление учебного процесса; контроль знаний и проведение выпускных экзаменов; продолжение обучения в Вузе. По итогу деятельности образовательного учреждения (по выпускникам) можно судить о качестве образования, которое дает данное учреждение. Однако нужно учитывать, что школа не должна рассматриваться как ступенька в вуз, это определенный, самодостаточный, ответственный этап формирования человека, гражданина и патриота. Инновационные технологии в образовании представляют собой целесообразный вариант перехода из одного качественного состояния в другое и обеспечивают формирование умений и навыков в процессе социального взаимодействия. Инновационные образовательные технологии максимально активизируют резервные возможности обучающихся.

Главным экономическим критерием нововведений становится в первую очередь завоевание потребителя. Особенно это важно для инновационных, негосударственных образовательных учреждений, которые находятся на самоокупаемости. Высокое качество образования подразумевает конкурентоспособность данного учреждения, что привлекает большее количество потребителей его услуг.

Все это формирует новые принципы формирования инновационной стратегии образовательного учреждения: 1) ориентация на достижение высокого

качества, высокая ответственность перед потребителем образовательных услуг; 2) поощрение творчества и риска, создание малых творческих групп, формирование условий для коллективного принятия решений; 3) активное использование методов стратегического управления, маркетинга, участия каждого специалиста в обновлении и управлении образовательной организацией [3, с. 12].

Инновационная деятельность, нацеленная на перспективу, всегда тесно связана со стратегией и определяет стратегический план организации. Процесс формирования инновационных стратегий – наиболее ответственный этап разработки механизма нововведений. Между тем, на сегодняшний день этот процесс не разработан в достаточной степени ни методологически, ни практически. При планировании инновационной деятельности следует просчитать и оценить по возможности эффективность будущего инновационного проекта. При разработке методологии формирования инновационной стратегии образовательной организации необходимо учитывать следующие факторы:

- внутренние (наличие нормативных актов, которыми руководствуется образовательная организация; научно-техническая и другая документация; стандартизация и сертификация; деловые и личностные качества работников; инфраструктура и состояние окружающей среды; уровень информатизации);

- внешние (совокупность условий функционирования образовательной организации – правовые, научно-технические, социально-культурные и организационные условия функционирования организации).

Сегодня инновационное образование в современной России – это такое образование, которое способно к саморазвитию и которое создает условия для полноценного развития всех своих участников. Таким образом, инновационное образование – это развивающее и развивающееся образование. Переход России на рыночные отношения поставил перед системой образования, в том числе и начальной, новые цели, решение которых видится в глубоких преобразованиях системы профессионального образования. Эти преобразования целесообразно представлять в виде двух взаимосвязанных процессов: совершенствование существующей образовательной системы и формирование новых концептуальных подходов и условий ее развития в дальнейшем. Новая система образования предполагает становление и развитие личности человека в течение всей жизни. Ведущей целью образования в новых экономических условиях России является подготовка ученика, обладающего личностными и профессиональными качествами, обеспечивающими умение решать задачи во всех видах деятельности (от профессиональных до лично-бытовых) и отвечать за их решение.

Список литературы

1. Еремеева Г.Г. Инновационная среда как фактор развития системы менеджмента качества // Сборник статей 4-й Международной конференции молодых ученых и студентов «Актуальные проблемы современной науки. Социальные и гуманитарные науки». ч. 31-а: Педагогические науки. – Самара: Изд-во Сам ГТУ, 2009. – с.41-42.

2. Кодолова И.А. Сущность инноваций и инновационных стратегий в современной экономике. Научный вестник Оренбургского государственного института менеджмента. Сборник статей региональной научно-практической конференции «Россия как трансформирующееся общество: экономика, деловая культура, управление». Москва: «Высшая школа» – 2008, с.81-88.

3. Кресс В.М., Грачев В.А., Фетисов В.П. Законодательное обеспечение инновационной деятельности. Актуальные вопросы законодательства Российской Федерации о науке и научно-технической политике /Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ, №13 (101)- 2007г. – С.13

4. Писарев В.Р. Формирование и реализация инновационной стратегии малой коммерческой фирмы. Автореферат диссертации. – Москва, 2008, – С.12

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МУЛЬТИМЕДИА ТЕХНОЛОГИЙ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ

*Л.А. Конджорян, Н.А. Логовская,
студентки 5 курса специальности «Прикладная информатика в
экономике» ГОУ ВПО Ставропольский государственный педагогический
институт г. Ставрополь*

Научный руководитель: к.т.н., доцент В.И. Власов

В современном образовании большое внимание уделяется новым информационным технологиям (НИТ). Мультимедиа технологии являются одним из наиболее перспективных и популярных направлений информатики. Они имеют целью создание продукта, содержащего коллекции изображений, текстов и данных, сопровождающихся звуком, видео, анимацией и другими визуальными эффектами, включающего интерактивный интерфейс и другие механизмы управления. Процесс информатизации образования предполагает внедрение компьютерных технологий в учебный процесс. Мультимедиа технологии находят свое применение в электронных учебниках, учебно-методических комплексах, виртуальных лабораторных работах и т.д. Актуальность применения мультимедиа технологий в образовательном процессе обусловлена тем, что на современном этапе нашего общественного развития происходит информатизация общества и широкое распространение глобальной компьютерной сети Интернет. Компьютерные технологии стали уже неотъемлемой частью жизни многих учащихся. Они зачастую воспринимают информацию, представленную техническими и программными средствами НИТ с гораздо большим интересом, чем обычный школьный учебник. Использование информационных технологий дают большую степень усвоения материала учащимися. Интерактивность является очень важной составляющей мультимедиа. При использовании интерактивной доски обычный урок становится более эффективным, повышается динамичность урока, открывается возможность видеодействия. Преподаватель, используя минимальные усилия со своей стороны, может постоянно находиться в информационном поле любой

отрасли. Еще одним преимуществом интерактивной доски является возможность беспроводного взаимодействия с компьютером, благодаря функции Bluetooth. Информация, вводимая при помощи интерактивной доски, заносится в память компьютера. Эти же функции могут выполнять интерактивные планшеты, установленные в других кабинетах. Видеоконференция, проводимая с использованием интерактивной доски, позволяет обмениваться информацией вводимой из различных компьютеров в режиме реального времени, независимо от местоположения участников. Интерактивная доска позволяет не только проецировать изображение с экрана монитора на проекционную доску, но также управлять компьютером с помощью лазерной указки, как это было бы с помощью клавиатуры или манипулятора «мышь» [2, с. 53].

Быстрое развитие науки, приводит к быстрому устареванию информации, особенно в такой области, как информатика. Подготовка же учебных книг к изданию в типографских условиях требует значительных временных затрат, что затрудняет своевременное обеспечение обучаемых учебниками, особенно специальной учебной литературой. Разработка электронных изданий во многом может способствовать решению проблемы обновления и актуализации учебного материала, а также своевременного обеспечения обучаемых необходимыми учебными пособиями. Кроме того, компьютерные технологии, применяемые при разработке электронных учебных средств, позволяют наделить их многими дидактическими возможностями, которые невозможно реализовать в традиционных печатных учебниках. Создание и разработка электронных и мультимедийных учебников – одна из главных задач повышения уровня образования [1, с.247]. Использование электронных учебников на уроках позволяет: достигать оптимального темпа работы учащихся; учащиеся становятся субъектом обучения, так как это требует от них активного участия в управлении программой; диалог с программой приобретает характер учебной игры, это у большинства учащихся вызывает повышение мотивации к учебной деятельности.

Кабинет, оборудованный информационной компьютерной техникой, позволяет перенести информацию из периодических печатных изданий, редкой научной литературы в информацию, удобную для работы преподавателей и учащихся. При помощи компьютера полученная информация классифицируется по темам учебного плана, постоянно пополняясь. Видеопроектор позволяет воспроизвести эту информацию.

Таким образом, повышаются мотивации учащихся к учебной деятельности. Профильные предметы являются одними из основополагающих при получении знаний по профессии. Поэтому от того, какими знаниями овладеет учащийся, будет зависеть его квалификация. Применение тестовых технологий позволяет проводить промежуточную и итоговую аттестацию. Целью тестирования является самодиагностика, проверка усвоения нового материала, базового уровня. Интерактивное тестирование более привлекательно для учащихся, чем бланковое, результат они видят сразу. Это приводит к устойчивости психики ребёнка, так он видит не субъективную оценку учителя, с которой он не

всегда согласен, а объективную оценку компьютера, с которой сложно не согласиться. Используя распечатанные результаты опроса, преподавателю известно, на какой вопрос, какой учащийся плохо ответил. Педагог может провести коррекцию на своём уроке. Возможны дифференцированные проверки уровня усвоения материала и индивидуального подхода к каждому учащемуся. Это позволяет судить об эффективности используемых преподавателями методов. Цель опроса не только проверить знания, но и углубить, расширить, обобщить их. Заставить учащихся думать, делать выводы. Проверка знаний при помощи тестовых информационных технологий развивает умственные способности учащихся, активизирует их мышление. В настоящее время, большинство учащихся не любят читать, они лучше воспринимают на слух или наглядно. Мультимедиа технологии этот минус используют и превращают в плюс. Еще одно из преимуществ использования мультимедиа – это самостоятельное получение учащимися дополнительных знаний [3, с.67].

Использование информационных технологий и технологий мультимедиа в образовании способно изменить существующую систему обучения. В организации учебного процесса можно широко применять аналитические, практические и экспериментальные принципы обучения, которые позволяют ориентировать весь процесс обучения на каждого отдельного обучающегося. Мультимедиа является исключительно полезной образовательной технологией благодаря присущим ей качествам интерактивности, гибкости, и интеграции различных видов наглядной учебной информации, а также благодаря возможности учитывать индивидуальные особенности учащихся и способствовать повышению их мотивации [2, с.158].

Список литературы

1. Вуль В.В. Электронные издания. – СПб.: БХВ-Петербург, 2003. – 560 с.
2. Полат Е.С. Новые педагогические и информационные технологии в системе образования. – М.: Издательский центр “Академия”. – 2003. – 272 с.
3. Осин А.В. Мультимедиа в образовании: контекст информатизации. – М.: Агентство «Издательский сервис», 2004.

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ УСЛУГИ

Т.Ю. Баранник,

**Ставропольский филиал Московского государственного гуманитарного
университета им. М.А. Шолохова г. Ставрополь.**

Научный руководитель: к.э.н., А.Ю. Орлова

Аналогично, как и оценка конкурентоспособности товара, оценка конкурентоспособности образовательной услуги может производиться путем сопоставления параметров анализируемой услуги с параметрами базы сравнения, формируемой вузами конкурентами, которым для СГУ может являться Южный

федеральный университет, к примеру. При оценке используются *дифференциальный и комплексный методы*.

Дифференциальный метод оценки конкурентоспособности образовательной услуги основан на использовании единичных параметров анализируемой услуги, базы сравнения и их сопоставлении.

Данный показатель позволяет увидеть, насколько конкурентоспособность образовательной услуги по конкретному параметру удовлетворяет абитуриента при принятии решения о поступлении в вуз. Кроме того, данный метод позволяет лишь констатировать факт конкурентоспособности анализируемой услуги или наличия у нее недостатков по сравнению с услугой-аналогом. Он, однако, не учитывает влияние весомости каждого параметра на предпочтение абитуриента при выборе услуги. Для устранения этого недостатка используется *комплексный метод оценки конкурентоспособности*. Он основывается на применении комплексных показателей или сопоставлении удельных полезных эффектов анализируемой услуги и образца.

Полученный групповой показатель характеризует степень соответствия данной услуги существующей потребности по всему набору нормативных параметров, чем он выше, тем в целом полнее удовлетворяются запросы потребителей. Основой для определения весомости каждого нормативного параметра в общем наборе являются экспертные оценки, основанные на результатах маркетинговых исследований.

Расчет группового показателя по экономическим параметрам производится на основе определения полных затрат потребителя на приобретение и потребление услуги. [1, с. 87]

Смешанный метод оценки представляет собой сочетание дифференциального и комплексного методов. При смешанном методе оценки конкурентоспособности используется часть параметров рассчитанных дифференциальным методом и часть параметров рассчитанных комплексным методом [2, с. 31].

Данный подход является общеупотребительным и повсеместно встречается, по крайней мере, в отечественной литературе. Следует заметить его существенный недостаток – потребительские свойства услуги и их набор определяются без учета мнения потребителя. Действительно, как следует из приведенных выше формул, априорно предполагается, что улучшение любой из характеристик услуги автоматически повышает ее конкурентоспособность. Так, например, если образовательная услуга окажется на пятьдесят часов меньше базового образца, то это, в соответствии с приведенным подходом, означает повышение конкурентоспособности образовательной услуги. Очевидно, что это на самом деле не так однозначно. Вполне возможно, что потребитель как раз оценивает большое количество часов образовательной услуги, ее объемность. Иначе говоря, «улучшение» характеристик услуги по сравнению с базовым образцом вовсе не гарантирует появление конкурентных преимуществ – решающую роль следует отдавать потребителю в оценке преимуществ или недостатков услуги.

Данное определение конкурентоспособности является чрезвычайно емким, так как охватывает весь спектр факторов, определяющих суть этого понятия. Анализ других подходов к оценке конкурентоспособности услуги, основанных на выявлении мнения потребителя, показывает, что и в этом случае такая важнейшая составляющая конкурентоспособности услуги как «особенности потребителей» учитывается недостаточно. В тех редких изданиях, которые посвящены проблеме конкуренции в сфере образования, не исследуется потребительское поведение.

Экономическая практика уже давно показала, что потребители на рынке не выступают единым целым – они по-разному реагируют даже на одну и ту же услугу с одними и теми же свойствами и это свойство необходимо учитывать в теоретических разработках, посвященных конкурентоспособности. Именно это обстоятельство необходимо учитывать при сегментировании рынка образовательных услуг и позиционировании образовательной услуги.

Список литературы

1. <http://www.marketing.cfin.ru/read/m19/>
2. Орлова А.Ю. Совершенствование методов и инструментариев инновационного формирования конкурентоспособности вуза. Канд. дисс. Ставрополь – 2010г. – 184 с.

ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В СОВРЕМЕННОМ ОБРАЗОВАНИИ

Л.М. Воронина,

*студентка 5 курса специальности «Управление персоналом» ГОУ ВПО
Ставропольский государственный педагогический институт г. Ставрополь
Научный руководитель: к. э. н., старший преподаватель Луговской С.И.*

Инновационные процессы в образовании стали сегодня неотъемлемой частью общественного развития как главного требования времени. Они обращены и к профессионалам системы образования, в частности, к преподавателям вузов.

Под инновационным процессом понимается комплексная деятельность по созданию, освоению, использованию и распространению новшеств. Учебно-воспитательный процесс как таковой, занимающий центральное место в образовательной деятельности, можно рассматривать как инновационный, так как его цель заключается в передаче молодым людям новых для них знаний, в формировании новых свойств личности. Интерес к изучению обстоятельств, связанных с формированием личности, в том числе – инноваций – находится в последнее время в поле зрения социологов [1].

Инновационные процессы в образовании необходимо рассматривать в комплексе его социальной обусловленности. Это предполагает: соответствие системы образования комплексу жизненных социальных потребностей; внутреннюю согласованность её частей и оценку обществом каждого из структурных элемен-

тов; нацеленность образования на прогрессивное развитие общества; наличие у молодых людей потребности в образовании, её социальную направленность.

В условиях социально-экономического кризиса изменяется место высшего образования в системе жизненных ценностей российских студентов, ориентации на специальность и формы получения образования, установка на дальнейшую профессиональную деятельность. Образование постепенно становится прагматической узкоутилитарной ценностью. Приоритет среди вузов в настоящее время молодыми людьми отдаётся экономическим, юридическим, гуманитарным. При этом преобладает стремление получить образование в возможно хорошие сроки, чтобы занять наиболее выгодное в материальном отношении место [2].

Наиболее целеустремлённая молодёжь в целом сознаёт, что хорошая качественная подготовка, специальные знания, готовность повышать и изменять квалификацию становятся важными составляющими жизненного успеха. Задача образовательных структур – чутко реагировать на новые запросы общественного развития, студенчества, своевременно трансформируя цели, планы, методы и формы высшего образования.

Проблемы, стоящие перед современным образованием, спровоцированы отношением к нему в течение ряда десятилетий. Ситуация сегодняшнего дня требует обращения к личности молодого человека, учёт в процессе обучения и воспитания индивидуальных и личностных особенностей и способностей, оптимального соотношения духовного и технократического начал. В поисках новой парадигмы образования инновационные процессы являются единственными источниками развития системы образования.

Важным показателем качества образования является обращение к духовности, общечеловеческим ценностям, богатству мировой культуры. Гуманизация образования (в том числе высшего и профессионального) стала общественно необходимой в современных условиях.

Инновационные процессы должны осуществляться сегодня во всех образовательных структурах. Новые типы образовательных учреждений, систем управления, новые технологии и методики – это проявления огромного потенциала инновационных процессов. Грамотное и продуманное их осуществление способствует углублению в нём позитивных изменений. Вместе с тем, реализация нововведений на практике должна быть сопряжена с минимальными отрицательными последствиями. Поэтому внедрение инноваций в практику всегда предполагает подготовительный этап, включающий в себя моделирование, экспертные оценки, дальнейшую доработку и соотношение с последними достижениями в области образования.

Современное образовательное пространство состоит из 2-х типов педагогических процессов – инновационных и традиционных.

Факторы современного социального заказа системе высшего образования:

1. Формирование в учебных процессах целостной позиции: студент – субъект образования: индивид – личность – человек.

2. Овладение студентами технологией самоопределения в учебном процессе. Овладение технологией принятия решений, свободой выбора, умением адаптироваться в условиях перемен. Овладение технологией прогнозирования ситуаций, предупреждения чрезвычайных событий (вместо преодоления последствий).

3. Использование при составлении программ технологии структурирования содержания по модульной системе. Овладение культурой системного подхода в социальной деятельности, овладение мировоззренческим принципом дополнительности вместо борьбы противоположностей, овладение моделью устойчивых систем; овладение позицией «человек свободный» в условиях выбора; преодоление линейного догматического мышления, овладение культурой планетарного мышления.

4. Использование технологии разрешения проблем как методологической основы методов в учебном процессе [4].

Преодоление потребительской позиции в жизнедеятельности; преодоление расхождения слова и дела, их несоответствия здравому смыслу; толерантность в суждениях, общении, действиях.

5. Использование приемов самооценки результативности педагогического взаимодействия как овладение рефлексивной культурой.

6. Использование работ в малых группах как наиболее эффективной модели образования.

Инновация – это теоретически обоснованное, целенаправленное и практико-ориентированное новшество, которое осуществляется на 3-х уровнях: макроуровне, мезоуровне и микроуровне.

На макроуровне инновации затрагивают изменения во всей системе образования и приводят к изменению ее парадигмы. Как правило, они являются следствием изменений, происходящих в обществе (стране, мире, социуме). На мезоуровне инновации направлены на изменения в образовательной среде региона, в конкретных учебных заведениях. В основном речь идет о создании новых учебных заведений на базе новых концептуальных подходов. Сегодня в России можно выделить 4 типа учебных заведений как средних, так и высших: элитарные учебные заведения, конъюнктурные учебные заведения, экспериментальные и традиционные учебные заведения.

Ключевые различия между ними можно охарактеризовать с помощью 2-х показателей: а) доминирующие в данной педагогической системе ценности (групповые или индивидуальные); б) форма контроля деятельности обучаемых.

Разделение учебных заведений в России, таким образом, идет не по идеологическим, этническим или религиозным основаниям, а по социальному критерию и статусному признаку. Поскольку в обществе сегодня доступ к материальным ценностям и благам определяется не умом и образованностью, а также не социальной полезностью знаний (например, математика или медицина очень высокополезные отрасли с точки зрения социального развития), а определяется статусными позициями зарождающегося среднего класса, постольку будет нарастать количество учебных заведений элитарного и коммерческого типов [3].

На микроуровне инновации направлены на создание нового содержания либо отдельного курса, либо блока курсов; либо на отработку новых способов структурирования образовательного процесса; либо на разработку новых технологий, новых форм и методов обучения.

На любом из уровней инновацию можно рассматривать как теоретически обоснованное, целенаправленное и практико-ориентированное новшество. На любом из уровней инновация развивается в 4 этапа: 1) теоретический; 2) организационно-практический; 3) аналитический (обобщение и анализ полученных результатов); 4) внедренческий.

Каждый из этапов имеет свои задачи и содержание. Самым сложным является первый этап, так как педагогические раздумья предполагают владение психолого-педагогической теорией, умение выстроить в единую концепцию свои идеи, обоснование необходимости или неизбежности инноваций, выделение факторов, способствующих внедрению новшества. Этот этап предполагает информационное обеспечение планируемого нововведения. Тщательная работа на первом этапе влечет за собой успех на этапе внедрения инноваций в педагогический процесс.

Второй этап – это создание новых структур, способствующих освоению новшества. Эти структуры должны быть мобильны, самостоятельны и независимы.

На третьем этапе надо осознать, на каком уровне осуществляется инновационный процесс; соотнести состояние образовательного учреждения в целом (или состояние преподавания конкретного предмета) с тем прогностическим состоянием, которого предполагалось достичь в результате внедрения нововведения [5].

Успех на внедренческом этапе зависит от двух факторов: от материально-технической базы того учебного заведения (или образовательной среды), где осуществляется новшество, и от квалификации педагогических работников и руководителей, от их отношения к новациям вообще, от их творческой активности. Любые инновации требуют от работников повышенных эмоциональных и интеллектуальных затрат, следовательно, и оплачиваться этот труд должен адекватно. В силу названных проблем инновации в образовании пробивают себе дорогу долго и болезненно.

Если проанализировать систему отличий традиционного обучения от инновационного и выявить педагогические способы реализации инновационной деятельности, то этот анализ подведет нас к мысли о необходимости смены технологий обучения.

Самым распространенным определением технологии обучения является следующее: технология обучения – это способ реализации содержания обучения, предусмотренного учебными программами, представляющий систему форм, методов и средств обучения, и эта система обеспечивает наиболее эффективное достижение поставленной дидактической цели.

Таким образом, образование является частью культуры, и изменения в ее недрах меняют способы жизнедеятельности людей, а значит, ведут к инновациям в образовании. В постиндустриальный период человеческой цивилизации,

который многие ученые называют информационно-инновационным, знания и образование становятся ключевыми понятиями.

Список литературы

1. Иванченко, В. М. Инновационные процессы в образовании [Текст] / В. М. Иванченко. М.: «ЮНИТИ», 2005. – 143 с.
2. Ильина, О. П. Технологии обучения [Текст] / О. П. Ильина. – СПб.: «Питер», 2005. – 88 с.
3. Керимов, В. Э. Типы учебных заведений [Текст] / В. Э. Керимов. – М.: «ЮНИТИ – ДАНА», 2006. – 368 с.
4. Ковалев, В. В. Факторы современного социального заказа системе высшего образования [Текст] / В. В. Ковалев. – М.: «Проспект», 2004. – 24 с.
5. Козлов, Е. П. Инновации в образовании [Текст] / Е.П. Козлов. – М: «Финансы и статистика», 2008. – 432 с.

ОСОБЕННОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА В МЕДИЦИНСКОМ ВУЗЕ

О.С. Заводнова,

*д.м.н., ассистент кафедры сестринского дела и менеджмента ГОУ ВПО
«Ставропольская государственная медицинская академия Федерального
агентства по здравоохранению и социальному развитию» г. Ставрополь*

Обучение представляет собой целенаправленный процесс взаимодействия преподавателя и обучающегося, в результате которого осуществляется образование и развитие человека. Профессиональная деятельность преподавателя направлена, в первую очередь, на передачу знаний, умений осуществления конкретных видов трудовой деятельности человека, навыков обращения с соответствующими средствами труда в процессе обучения.

Особенностью преподавания в медицинском вузе является тесная связь педагогики преподавания с психологией, медициной и биологией, т.е. с науками, которые изучают закономерности развития и функционирования психики человека, процессы, которые происходят в человеке и с участием человека.

В основе процесса обучения лежит учебная деятельность. Основопологающими принципами дидактики, которые используются в процессе обучения в медицинском вузе, являются принцип наглядности, принцип сознательности и активности, принцип доступности, принцип научности, принцип индивидуального подхода, принцип систематичности и последовательности, принцип связи теории с практикой. Принципы дидактики отражают необходимость формирования представлений и понятий на основе чувственных восприятий предметов и явлений, требуют от обучающегося сознательной выработки своих убеждений, положительного отношения к изучаемому предмету и заинтересованности. Содержание материала, методы и формы обучения должны соответствовать уровню развития обучающегося. При этом необходимо соблюдать

соответствие учебного материала современным достижениям науки, знакомить учащихся с новейшими научными достижениями в изучаемой области. В соответствии с восприимчивостью обучаемых к учебе (запас знаний и навыков, умение осмысливать излагаемый материал, обобщать) преподаватель осуществляет индивидуальный подход. Знания учащимся даются в определенной последовательности, логической связи, с опорой на усвоенное ранее. Все полученные знания должны опираться на практическую деятельность, способствовать ее совершенствованию.

Основой оценки знаний учащихся в настоящее время становится балльно-рейтинговая система, как процесс сравнения знаний конкретного учащегося с эталоном. Балльно-рейтинговая система оценки является объективной, так как критерий оценки – программа предмета, оценка текущей успеваемости, стабильность посещений и учебной деятельности, самостоятельной работы студента.

Обучение в медицинском вузе базируется на личностных, деловых качествах и профессиональной компетентности преподавателя, которые отражают уровень педагогического мастерства. Расширение вовлечения всех участников образовательного процесса в принятие решений и реализацию решений всегда способствует достижению поставленных перед вузом целей, повышению качества обучения и контролю качества. Большое значение имеет поиск новых подходов к решению стандартных управленческих проблем, стимулирование творческой активности обучаемых и обучающихся.

В процессе обучения преподаватель вуза использует различные педагогические технологии, в частности технологию поэтапного формирования умственных действий, технологию коллективного взаимообучения, технологию полного усвоения, технологию разноуровневого обучения, технологию программированного обучения, технологию проблемного обучения, технологию модульного обучения. Технология коллективного взаимообучения предполагает серьезное отношение преподавателя к отбору учебного материала, основной и дополнительной литературы по теме, разработку целевых заданий, что облегчает подготовку к занятиям, повышает уровень усвоения материала. При этом для всех учащихся должен быть определен фиксированный уровень овладения знаниями, умениями и навыками за определенное время, при использовании разных методов, форм и условий труда. Каждый обучающийся должен быть вовлечен в деятельность на практических и семинарских занятиях в соответствии с уровнем его развития (уровневая дифференциация). Это достигается организованным делением группы обучающихся на подгруппы, которые овладевают учебным материалом на разном уровне. В настоящее время обучение в медицинском вузе не считается полным при неиспользовании технологии самостоятельного обучения по разработанной обучающей и проверочной программе с помощью специальных средств и компьютерных программ. В том случае, если группа обучающихся имеет достаточный резерв творческого мышления и самостоятельной познавательной деятельности, возможна интенсификация традиционного обучения с применением технологии проблем-

ного обучения с акцентом на малоизученный материал. Достаточно современным является реализация технологии модульного обучения, которое основано на самостоятельном обучении под контролем преподавателя.

Для повышения эффективности учебной деятельности необходимо превратить ее в мотивированный процесс, как для преподавателя, так и для учащегося. Для этого учебная деятельность должна осуществляться в разнообразных формах, при помощи современных методов и средств обучения. В этом случае преподаватель может достаточно полно реализовать свой творческий педагогический потенциал, а обучающийся может использовать свои индивидуальные возможности для усвоения знаний, умений и навыков. Преподаватель должен чаще ставить обучающихся в проблемную ситуацию, побуждать их сравнивать, сопоставлять, оценивать, что приводит к активизации мышления, формированию самостоятельности, успешной творческой деятельности.

В медицинском вузе в процессе обучения реализуется направление на гуманизацию образования, дифференциацию обучения с использованием индивидуальных программ развития для усиления положительных мотивов учения. Дифференциация обучения направлена на формирование многовариантной образовательной системы, переход к образовательным стандартам, гарантирующим высокое качество образования, изменение содержания образования и условий образовательной деятельности, переход к педагогике сотрудничества, творчества.

Выпускник медицинского вуза должен стать творческой личностью, способной к развитию, обогащению и реализации своего потенциала в социокультурных условиях, что возможно только при достижении обучающимися уровня образованности, соответствующего стандартам, предъявляемым к выпускникам. Полученные умения, знания и навыки должны быть достаточны при усвоении знаний по формированию самостоятельной познавательной деятельности. Необходимо формировать общенаучные умения, определять познавательные проблемы, выявлять дефицит знаний и умений, формировать цели учебно-познавательной деятельности. При выявлении дефицита знаний преподавателем проводится изменение методической деятельности преподавателя и самостоятельной учебно-познавательной деятельности обучающегося, расширение образовательной программы в виде отдельного занятия по теме, увеличения объема источников информации, средств познавательной деятельности, форм представления полученных результатов.

Таким образом, подготовка специалиста в вузе базируется на формировании интегративных представлений о человеке, основанных на принципах системности, целостности, гуманизме, создавая основу для изучения клинических дисциплин. В своей работе преподаватель применяет методы, позволяющие осуществлять учебно-познавательную деятельность, методы, стимулирующие мотивацию к учебно-познавательной и творческой деятельности, в сочетании с методами контроля и самоконтроля. Основное назначение высшего медицинского образования состоит в обучении студентов решению творческих задач, развитии индивидуальности с формированием творческих способностей, творческо-

го потенциала, самореализации и самоутверждения. На основе решения творческих задач личность становится способной решать профессиональные задачи, реализуя при этом творческую индивидуальность за счет нахождения новых эффективных технологий для утверждения себя в обществе.

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Л.Э. Надыршина,

*Ставропольский филиал Московского государственного гуманитарного
университета им. М.А. Шолохова г. Ставрополь.*

к.э.н., А. Ю. Орлова

Объем инвестиций в российское образование снизился в 20 раз по сравнению с 1990 г., а разрыв в финансировании образования России и развитых стран продолжает нарастать. При этом доля студентов, обучающихся на платной основе, выросла с 13% в 1995 г. до 57,2% в 2005 г. (в т.ч. 42,2% в государственных вузах). Наличие денег у населения становится основанием для приема в вузы и получения высоких оценок. Коррупционная составляющая в образовании – не менее 1 млрд. долл.

Существуют расчеты, согласно которым всего на образование расходуется 5,5% ВВП, из которых 1,5% – это затраты населения. В 2009 году на финансирование высшего и послевузовского образования было выделено 347 млрд. рублей. Такой расклад является «ахиллесовой пятой» перестройки образования, так как любые масштабные преобразования требуют, во-первых, существенного роста доли бизнеса, вступающего в партнерские отношения с государством, без чего не мыслятся инновационные сдвиги; во-вторых, снижения коммерциализации образования в очень сложной демографической ситуации и по-прежнему при очень низких доходах населения, не способных компенсировать полностью услуги ЖКХ и постоянно растущие затраты на образование и здравоохранение [1, с. 88].

Что же касается иных источников финансирования, то можно воспользоваться зарубежным опытом, который включает в себя и стимулирующие налоговые механизмы, и организацию фондов поддержки образования, а также прямые отчисления от доходов игорного, табачного и алкогольного бизнеса. Кроме всего сказанного, на мировом рынке образовательных услуг Россия владеет незначительной долей, следовательно, следует усилить свои позиции на этом рынке. Приведем пример расходов на образование в процентах от ВВП за 2009 год в некоторых странах [2].

Вузы современной России вынуждены изыскивать внебюджетные средства. Несмотря на то, что государственное финансирование образования повышается и внебюджетные поступления увеличиваются, вузы не в состоянии покрыть расходы на обновление материально-технической базы, а также на повышение квалификации преподавателей.

Доля внебюджетных доходов вузов в два раза больше средств из федерального бюджета. Вопрос о том, по какой схеме должно происходить финансирование государственных высших учебных заведений активно обсуждается российским обществом. В зависимости от схемы финансирования стимулы участников процесса выглядят по-разному.

Государство финансирует вузы, и абитуриенты конкурируют за бюджетные места. Данная система функционирует на сегодняшний день и имеет два фильтра, первый из которых действует на этапе отбора вузов и определения условий финансирования, второй же – при отборе вузами студентов. Даже при условии, что система оценки знаний на вступительных экзаменах совершенна, что далеко не очевидно, и что фильтр является конкурентным, то остается одно слабое звено – принятие решений о распределении бюджетных средств между вузами.

Бюджетные средства распределяются по первостепенному значению вузов. В первую очередь деньги распределяются в высшие учебные заведения особого назначения, на втором месте стоят Федеральные университеты, далее инновационные вузы и все прочие. Следовательно, для высшего учебного заведения целесообразным считается стремление получить статус Федерального или инновационного вуза для получения средств. Во второй схеме, согласно идеологии реформы системы образования, студенты конкурируют за стипендии, в зависимости от результатов ЕГЭ, а вузы – за получивших высшие баллы студентов. Соответствующие денежные средства передаются из бюджета в вузы, следовательно, последние заинтересованы в принятии на обучение лучших студентов, получивших высшие баллы. Данная схема постепенно внедряется в систему образования России [3, с. 38].

При сравнении обеих форм финансирования, можно сделать вывод, что в схеме 2 конкуренция должна способствовать вытеснению с образовательного рынка неэффективных вузов. Для того чтобы эта схема работала, необходимы поддерживающие информационные институты, которые должны создать базу данных, что увеличит мобильность контингента абитуриентов и обеспечит более адекватное распределение студентов между вузами.

Таким образом, эти различия в системе финансирования обуславливают различия в стимулах участников, а, следовательно, влияют на возможности приспособленчества и эффективность работы рынка образовательных услуг. В новой схеме заложена модель двухуровневой конкуренции, а в старой – модель с элементами неконкурентных фильтров.

Список литературы

1. Абанкина И.В., Савицкая Е.В. Бюджетное финансирование образовательных учреждений: структура и источники денежных средств // Вопросы статистики. – №7. – 2006 г.
2. <http://statinfo.biz>
3. Орлова А.Ю. Совершенствование методов и инструментариев инновационного формирования конкурентоспособности вуза: канд. дисс. Ставрополь – 2010. – 184 с.

ПОВЫШЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МАСТЕРСТВА И УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ В УПРАВЛЕНИИ ПЕДАГОГИЧЕСКИМ КОЛЛЕКТИВОМ

О. Ю. Кусакина,

*студентка 5 курса специальности «Менеджмент организации» ГОУ ВПО
Ставропольский государственный педагогический институт г. Ставрополь*

Научный руководитель: к. соц. н., доцент Часовская Л.А.

Каждый человек, а особенно управляющий другими людьми, должен знать резервы, заложенные в нем, и правильно их использовать. Ведь оценивать резервы и себя значит сделать первый и самый важный шаг в своем саморазвитии, а для руководителя образовательным учреждением – это шаг к успеху всей его организационно-педагогической деятельности в педагогическом коллективе [1].

На наш взгляд, современный руководитель педагогическим коллективом должен стремиться учесть тенденции социальных преобразований в обществе, запросы родителей, интересы детей и профессиональные возможности педагогов, осуществляя выбор путей обновления педагогического процесса и эффективно управлять им. Руководитель, будучи индивидуальностью, имеет дело с такими же, по существу индивидуальностями, как и он сам. Следовательно, познавая себя как индивидуальность и свои возможности саморазвития, руководитель сможет изучать окружающих его людей и на этой основе создать эффективную систему работы с педагогами, воспитанниками, а также с родителями, от которых в немалой степени зависит судьба нынешних преобразований образовательных учреждений. Создание собственной концепции управления на основе самодиагностики личных особенностей как человека и руководителя – таков путь обновления управления, который способен привести руководителя образовательного учреждения к успеху в его деятельности и деятельности всего педагогического коллектива, а значит, и каждого его члена [2].

Преобразование образовательного учреждения – это не просто нахождение возможностей перестройки педагогического процесса, но и творческая стратегия выявления строительных кирпичиков фундамента перемен, возводимого на основе целенаправленного и систематического выявления проблем и диагноза их источников. Одним из его компонентов является видение желаемого будущего состояния учреждений образования, то есть того идеального состояния педагогического процесса в образовательном учреждении, проект которого способен стимулировать коллектив к активным действиям. Потребность построения модели будущего состояния образовательного учреждения, формируемая в ходе ее разработки, активизирует и поиск проблем переходного периода, без структуризации которых трудно обеспечить успешный перевод педагогического процесса из реального существующего в качественно новое состояние. Процесс этот сложен и включает в себя:

- оценку достигнутого на основе диагностики коллективных результатов и саморефлексии каждого члена коллектива на собственных оценках индивидуального труда и его результатов;

- формулировку и ранжирование выявленных при этом противоречий;
- прогнозирование целей будущей деятельности и средств их достижения;
- выявление условий и возможных препятствий на пути осуществления цели.

Первым шагом, который надо сделать в данном направлении, является анализ того, в какой фазе своего развития находится педагогический коллектив, с последующей оценкой перехода его с одного уровня развития на другой [3].

Совершенствование профессионального мастерства кадров управления, направленное на обеспечение должного уровня развития процессуальной составляющей профессиональной деятельности, предполагает выявление проблем, «узких мест», препятствующих достижению кадрами управления более высокого уровня профессионализма. Такими «узкими местами» являются способности и умения, необходимые для управленческой деятельности. На наш взгляд, в современном управлении педагогическим коллективом руководителю труднее всего организовать работу персонала. Причина – некомпетентность директора в управлении персоналом.

Особенностью современной политики в области образования является децентрализация управления и перераспределение управленческих функций между различными уровнями. Поэтому необходимо повышать профессиональное мастерство и управленческую компетентность в управлении педагогическим коллективом [4].

Для определения степени готовности кадров к профессиональной деятельности управления проводятся специальные исследования, направленные как на выявление проблем совершенствования профессиональной деятельности управления вообще, так и на уточнение задач по совершенствованию профессионального мастерства. Мы считаем, что эффективная управленческая деятельность коррелирует с такими свойствами личности руководителя, как активность, эмоциональная устойчивость, социальная зрелость, уверенность, коммуникативные и организаторские способности, самостоятельность и самоконтроль.

По нашему мнению, для развития профессионального мастерства и управленческой компетентности участников управления педагогическим коллективом можно использовать: управленческое консультирование, лекции, практикумы, дискуссии, «круглые столы», дебаты, тренинги, мастерские, ролевые игры, мини-конференции, а так же позиционные обсуждения.

Повышение управленческой компетентности руководителя педагогическим коллективом должно осуществляется вне образовательного учреждения, квалифицированным консультантом и в конкретном профессиональном сообществе. Это управленческие профессиональные объединения, на базе которых могут разворачиваться процессы профессионального развития менеджеров образования и поиск новых механизмов изменения управленческой деятельности [5].

На современном этапе развития общества, несомненно, важно при управлении образовательными системами создавать эти условия, поскольку лишь

при включении всех слоев образовательного процесса в подготовку, принятие и реализацию управленческих решений можно выявить необходимые сферы для модернизации и пути совершенствования. Но, как известно, многие не компетентны в вопросе управления и влияния на него, поэтому необходимо повышать профессиональное мастерство и управленческую компетентность всех участников управления. Мы считаем, что при соблюдении этих условий управление педагогическим коллективом будет действительно эффективным. Но не следует забывать о еще одном условии – контроллинге, только он позволяет отслеживать все положительные и негативные ситуации, а так же позволяет стимулировать каждого участника управленческой деятельности.

Список литературы

1. Зайцева, И. К. Управление образовательными системами: учебное пособие [текст] / И. К. Зайцева, – М.: ИКЦ «МарТ»; Москва: Издательский центр «МарТ», 2009. – 464 с.
2. Филиппов, В. М. Модернизация российского образования [текст] / В. М. Филиппов. – М.: Просвещение, 2009. – 96 с.
3. Корнетов, Г. Б. Образование и демократизация [текст] / Г. Б. Корнетов// Завуч. – 2007. – №5. – стр. 8.
4. Ситников, А. П. Теоретические и прикладные основы акмеологического тренинга программно-целевой направленности [электронная версия] / А. П. Ситников. – [www. sitnikov. com](http://www.sitnikov.com)
5. Сластенин, В. А. Педагогика: учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений [текст] / В. А. Сластенин, Под ред. В. А. Сластенина. – М.: Издательский центр «Академия», 2008. – 576 с.

ПРИВИТИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УМЕНИЙ ЧЕРЕЗ ОРГАНИЗАЦИЮ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ В СВЕТЕ ТРЕБОВАНИЙ ГОС СПО 3-ГО ПОКОЛЕНИЯ

Н.А Румачик, Е.В. Сычева,

*к.э.н., Ставропольский институт экономики и управления
им. О.В. Казначеева, к.э.н., НОУ СПО «Ставропольский кооперативный
техникум экономики, коммерции и права» г. Ставрополь*

В число приоритетных задач модернизации среднего профессионального образования входит реализация модульного подхода, в том числе к совершенствованию самостоятельной работы.

Одним из вопросов её организации является планирование:

- при анализе общей структуры дисциплины необходимо заранее определить, какие модули (фрагменты) студенты могут усвоить самостоятельно;
- продумать варианты заданий репродуктивного и творческого характера, направленные на развитие обще учебных, специальных умений, профессиональных навыков, индивидуальных способностей студентов;

- обратить внимание на формы организации самостоятельной работы (коллективная работа в парах, малых группах).

Всё это находит отражение в рабочей учебной программе, где определяются и конкретизируются рекомендуемые виды заданий в рамках модульного обучения.

При определении содержания заданий должны быть учтены такие дидактические принципы, как последовательность, постепенность. На первом этапе обучения предлагаются задания, направленные на первичное овладение знаниями: изучение учебной и дополнительной литературы, работа с нормативными документами, составление плана, систематизация изученных основополагающих элементов при изучении дисциплины, прежде чем перейти к модулю профессиональной деятельности.

Для реализации модульного обучения через элемент самостоятельности можно рекомендовать следующие виды самостоятельных работ:

1. Работа репродуктивного типа (воспроизводящие работы) – выполнение этих работ основано на восстановлении в памяти ранее изученного материала, который необходим для понимания нового материала. Так, перед изучением темы «Упрощенная система налогообложения», в рамках дисциплины «Налоги и налогообложение», студентам предлагается составить опорно-логическую схему (далее ОЛС) «Элементы налогообложения». Все эти сведения следует вспомнить, так как при изложении нового материала преподавателю необходимо на них опираться. Хотя этот вид работы носит репродуктивный характер, он не является легким: студентам необходимо вспомнить ряд понятий, привести их в систему и подготовить связное выступление. Это требует умственной работы и высокой учебной активности;

2. Работы познавательно-поискового типа (подготовительные работы) – при их выполнении студенты пользуются имеющимися сведениями, при этом убеждаются в неполноте своих знаний по изученному объекту для решения профессиональной проблемы. Это приводит их к необходимости более глубокого погружения в модуль. На этом этапе удачно реализуется создание проблемной ситуации, результат решения которой демонстрирует сформировавшуюся профессиональную компетенцию, (например, в рамках дисциплины «Налоговый учет», необходимо выбрать такой способ начисления амортизации основных средств, который привел бы к оптимизации финансовой деятельности организации).

В последнее десятилетие в педагогической практике интенсивно развивается педагогическое проектирование. Проектное обучение позволяет активизировать самостоятельную познавательную деятельность студентов и обеспечивать подготовку их к самостоятельному решению проблем особенно при модульном построении учебного процесса в рамках реализации требований ГОС СПО третьего поколения.

Так, в качестве формы работы по дисциплине «Налоги и налогообложение» была выбрана реальная ситуация, которая является одним из ключевых элементов изучения налоговой культуры и практики. Работа проводилась поэтапно. Конечным продуктом работы на первом этапе было создание и презентация

круглого стола по особенностям учета и налогообложения организаций различных форм собственности.

Рассмотрим исследовательский проект «Условия и принципы налогообложения». Срок выполнения проекта: 2 месяца. Практическая цель – активизировать знания, умения и навыки по расчету налоговых платежей. В нижепри-

Таблица 1. Реализация проектной работы в рамках модуля профессиональной деятельности

Тема проекта «Условия и принципы налогообложения»	
Цель проекта	Изучение налоговой структуры РФ, Ставропольского края; формирование коммуникативных навыков; формирование навыков самостоятельной работы с большими объемами информации; умения увидеть проблему и наметить пути ее решения; формирование критического мышления; привитие навыков работы команде; привитие навыков самостоятельной познавательной деятельности.
Задачи проекта	расширить знания по избранной профессиональной компетенции; выделить главное, увидеть проблему и сформулировать ее; научиться кратко и аргументировано обосновывать свою точку зрения.
Этапы	На первом, организационном, этапе руководитель проекта обговорил о приближительных направлениях, которые студенты должны были проработать. Дидактические цели преподавателем формируются в соответствии с образовательными стандартами третьего поколения, целями и задачами. На втором этапе студенты выбирают профессиональные компетенции и осуществляют тематический подбор материалов из разных источников. На третьем этапе студенты 3 курса должны были проработать полученный материал по следующей методике: а) выявить часто возникающие вопросы на практике с примерами их реализации; б) проанализировать сложившуюся по данной проблеме налоговую практику; в) погрузиться в профессиональную компетенцию, вычленив проблему; г) на основе ранее собранного материала написать собственную статью на эту же тему, оперируя при этом нормами налогового кодекса; д) изложить основные положения своего доклада преподавателю и аргументировано ответить на его вопросы.
Результаты	Контрольные срезы по всем видам налогов у студентов систематически принимающих участие в проектах по налогообложению, показывают улучшение качества расчета сумм налогов и заполнения налоговых деклараций, толкования норм налогового законодательства, применения налоговой практики, оптимизации налоговой нагрузки, расширение кругозора, развитие коммуникативных навыков, умение вести дискуссию.
Формирование компетенций	Общие компетенции: - ставить цель и организовывать ее достижение; - определять проблемы, принимать решения в нестандартных ситуациях; - выбирать условия проведения наблюдения или опыта; - описывать результаты, формулировать выводы. Профессиональные компетенции: - трактовать нормы налогового законодательства; - знать методику исчисления налогов; - определять пути оптимизации налогообложения; - оформлять налоговые декларации (расчеты).

веденной таблице 1 даны примеры предварительной разработки материалов для погружения в модуль с помощью проектной методики по дисциплине «Налого и налогообложение».

Значительное место в содержании внеаудиторной работы необходимо отвести заданиям творческого характера. Их выполнение позволяет решать несколько учебных и воспитательных задач. Они проводятся, во-первых, с целью проверки знаний; во-вторых, с целью формирования у студентов профессиональных практических умений; в-третьих, с целью развития творческого мышления; в-четвёртых, с целью формирования навыков самообразования, таких как умение, пользоваться литературой, отбирать из неё необходимый материал.

При выполнении заданий творческого характера студенты обнаруживают понимание идейного богатства, умение использовать критическую литературу, сопоставлять различные точки зрения и определять своё отношение к ним, проявлять оригинальность и творчество в жанре эссе, формировать экономическую культуру.

Общий знаменатель данного подхода заключается в реализации таких организационных форм, когда акцент переносится с преподавательской активности преподавателя, который планирует, оценивает, задает вопросы, ставит проблемы, на учебную деятельность, основанную на инициативе и ответственности самих студентов – будущих специалистов.

При модульном подходе осуществляется саморефлексия и самокоррекция студентом своей самостоятельной деятельности, что выражается в активизации всех процессов «самости»: самообразования, самопознания, самоопределения, самоуправления, самосовершенствования, самореализации, саморазвития.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОБРАЗОВАНИИ

Е.А. Шатохина,

*студентка 5 курса специальности «Управление персоналом» ГОУ ВПО
Ставропольский государственный педагогический институт г. Ставрополь*

Научный руководитель: к.э.н., С. И. Луговской

Развитие образования подчинено закономерностям цикличной динамики науки, экономики и социогенетики, которые позволяют говорить о преемственности и изменчивости технологических способов производства и применения знаний. Ключевую роль в этом сложнейшем и противоречивом процессе играет закон смены поколений. В смене поколений образовательных услуг, методов и средств обучения и воспитания на основе внедрения результатов НИР и замещения базовых инноваций, находят свое выражение закономерности цикличной динамики образования [4].

Основными направлениями внедрения результатов НИР в сфере образования является их использование для разработки педагогических (образователь-

ных) инноваций, научно-методических и учебно-методических материалов, применяемых в учебной и воспитательной работе с детьми разного возраста в дошкольных и общеобразовательных учреждениях, для подготовки и переподготовки кадров в образовательных учреждениях начального (НПО), среднего (СПО) и высшего профессионального образования (ВПО), образовательных стандартов, технических условий, методических рекомендаций, технологических процессов, научно-методического сопровождения, подготовка нормативных документов. Использование результатов НИР позволяет переориентировать учебный процесс с передачи учащимся совокупности знаний на формирование навыков их приобретения, повысить качество образования.

Укрупнено инновационный процесс в образовании включает следующие стадии: научные исследования – экспериментальная работа – освоение и тиражирование новшеств в образовательной практике. Базисом инновационного процесса являются научные исследования и разработки. На этой стадии исследуются проблемы выявления закономерностей развития обучения и воспитания, разрабатываются информационные модели будущих образовательных (педагогических) новшеств, осуществляется их проектирование. На второй стадии осуществляется экспериментальная апробация образовательных (педагогических) новшеств, в учебно-воспитательном процессе, управлении образованием. На заключительной, третьей стадии осуществляется освоение и последующее тиражирование (распространение) новшеств [2].

Развитие инновационных процессов характеризуется последовательной передачей и преобразованием результатов на разных стадиях определенными исполнителями. Циклический характер инновационного развития образования приводит к одновременному функционированию старых, традиционных и новых средств обучения и воспитания. Уровень инновационного развития образования определяется соотношением старых и новых методов и способов достижения целей педагогических (образовательных) систем.

Цикличность развития науки предопределяет динамику инновационного развития образования. Это находит свое отражение в том, что научно-исследовательские циклы опережают инновационные [3].

Характерной особенностью взаимосвязи между научно-исследовательскими и инновационными циклами является наличие лага запаздывания. Поэтому при планировании процессов внедрения результатов НИР необходимо определить минимально допустимый лаг между научно-исследовательским и инновационным циклом. Планирование инновационной деятельности должно быть нацелено на обеспечение внедрения результатов НИР в образовательную практику не позднее момента начала морального старения полученных знаний. Этого можно достичь только на основе глубокого знания закономерностей развития науки и образования, а также соответствия научно-технического потенциала сферы образования уровню новизны, сложности и масштабности внедряемых новшеств.

Циклический характер инновационного развития образования основывается на смене циклов поколений педагогических (образовательных) инноваций. Каж-

дое поколение инноваций по аналогии с человеческим организмом проходит через фазы рождения, младенчества, детства, юности, зрелости, старости и смерти. В составе жизненного цикла инноваций в сфере образования выделяются четыре характерных этапа: зарождение – время появления новшества и постепенного увеличения объема его использования в учебно-воспитательном процессе в рамках одного или нескольких образовательных учреждений; рост – время ускоренного использования новшества на отраслевом и межотраслевом уровнях; зрелость – время постепенного замедления темпов роста и стабилизации масштабов использования новшества по мере его морального износа; спад – время заметного и устойчивого сокращения объемов использования новшества.

Внедрению результатов НИР в образовательную практику предшествует стадия освоения. Освоением результатов НИР в сфере образования называется процесс, в течение которого происходит необходимая отладка технологии, организации и планирования учебно-воспитательной деятельности с целью развития творческого потенциала учащихся и студентов, повышения уровня трудового и эстетического воспитания молодежи. Процесс освоения находится между стадиями разработки новшества и его массовым использованием. Длительность, сложность и социально-экономические показатели периода освоения определяются восприимчивостью сферы образования к инновациям.

В силу специфики педагогических (образовательных) инноваций, обусловленной спецификой учебно-воспитательной деятельности, для их успешного освоения требуется инкубационный период. На этот период должны приходиться работы, не обеспечивающие в текущий момент существенных положительных сдвигов, но сопряженные с финансированием затрат на отработку новых технологий. Длительность жизненного цикла нововведения и отдельных его фаз зависит от уровня его новизны, значимости и от готовности сферы образования к его восприятию [1].

На стадии внедрения результатов НИР выполняется технологическая подготовка, которая представляет собой совокупность взаимосвязанных процессов, обеспечивающих технологическую готовность к освоению инноваций при установленных сроках, масштабах внедрения и затратах. Учитывая высокие требования к качеству образования в условиях формирования постиндустриального общества, проектные параметры новшества должны соответствовать уровню новизны, сложности и масштабности задач, решение которых необходимо для обеспечения перехода российской экономики на инновационный путь развития. Ускоряющийся НТП требует, чтобы проектные параметры новшества были достигнуты на экспериментальных площадках задолго до момента начала его морального старения.

При организации процесса освоения новшества рекомендуется выполнять следующие условия: системности; преемственности объектов, методов и средств обучения и воспитания; совместимости (обеспечение взаимодействия элементов и средств учебно-воспитательного процесса между собой и с внешними объектами) и управляемости. Управляемость инновационным процессом следует считать решающим условием организации освоения. Частая смена нов-

шеств, вызванная ускоренными темпами НТП и растущими общественными потребностями в обновлении средств производства и предметов потребления в период зарождения шестого технологического уклада развития мировой экономики, диктует необходимость оптимальной организации управления сферой образования. Важно создать положение, при котором учебно-воспитательные процессы не потеряли бы управляемость, сохранили бы все функции управления – планирование, учет, контроль, регулирование и другие. Реализация такого условия будет способствовать соблюдению системности при организации процесса освоения новшества и совместимости всех его элементов.

Процесс освоения новшества представляет собой отдельную подсистему, которая может быть подвергнута, как и весь цикл в целом, системно-структурному анализу, моделированию и оптимизации. Это связано с тем, что внедрение новшества в зависимости от его ранга и радикальности, неизбежно повлечет за собой изменение в организационно-экономическом механизме управления как на макроуровне, так и на микроуровне. Оптимальное сочетание уже проверенных научно-методических, технологических и организационных решений и прогрессивных научно-технических положений дает возможность провести освоение новшества высокими темпами при минимальном расходовании средств и времени.

Избыточность потребления ресурсов присуща процессу освоения на протяжении всего периода. Закономерность возникновения повышенных расходов при подготовке перехода к новым педагогическим (образовательным) технологиям требует дополнительных ресурсов. В этот период действуют как объективные, так и субъективные факторы, вызванные особенностями освоения и случайными событиями. Повышенные расходы и необходимость избыточных ресурсов имеют стохастический характер. Поэтому рекомендуется проводить планирование дополнительных затрат и ресурсов для их компенсации в последующем с целью осуществления нормального хода внедрения результатов НИР.

Длительность периода освоения во многом зависит от уровня энтропии, то есть меры неопределенности возникающих ситуаций. Энтропия в свою очередь является функцией уровня имеющихся теоретических знаний и практических навыков по организации перехода к использованию новшества, а также качества и полноты образовательно-хозяйственного механизма. Освоение можно считать законченным только тогда, когда показатели социальной ценности образования и экономические показатели деятельности образовательного учреждения достигнут проектного уровня. С позиций социальной ценности образования новшество можно считать освоенным в том случае, если оно, вытесняя морально устаревшие элементы образовательной (педагогической) системы, органически вплелось в учебно-воспитательный процесс и приводит к качественным сдвигам в формировании разносторонне развитой личности, способствует повышению восприятия и обогащения накопленных веками духовных ценностей, расширяет возможности учащихся и студентов получать все возрастающие объемы знаний в ускоренном режиме. С позиций экономической ценности образования новшество можно считать освоенным с момента стабилизации стоимос-

ти или трудоемкости учебно-воспитательного процесса, выхода на проектную величину значений эффекта или социальной нормы прибыли образования.

Список литературы

1. Алексеева, Л. Н. Инновационные технологии как ресурс эксперимента/ Л. Н. Алексеева// Учитель. – 2004. – № 3. – С. 28. .
2. Бычков, А. В. Инновационная культура/ А. В. Бычков// Профильная школа. – 2005. – № 6. – С. 33.
3. Гребнев, Л. С. Образование и будущее России в многоконфессиональном мире/ Л. С. Гребнев// Образование. 2005. – № 3. – С. 4.
4. Дебердеева, Т. Х. Новые ценности образования в условиях информационного общества/ Т. Х. Дебердеева// Инновации в образовании. – 2005. – № 3. – С. 5

ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В КОНТЕКСТЕ ПОСЛЕДСТВИЙ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

С.Н. Новолокина,

Ставропольский филиал Московского государственного гуманитарного университета им. М.А. Шолохова, г. Ставрополь.

Научный руководитель: к.э.н., А.Ю. Орлова

За последнее десятилетие общее число вузов в регионе возросло в 1,7 раза (в т.ч. государственных и муниципальных – в 1,2 раза), негосударственных – в 5,2 раза. За этот же период суммарная численность студентов увеличилась в 2,3 раза.

В настоящее время в Ставропольском крае, как и во всех регионах России, после экономического кризиса выросла напряженность на рынке труда из-за сокращения предприятиями числа заявленных вакансий в службу занятости и перехода части из них на режим неполной рабочей недели. Несмотря на выделенные государством деньги на антикризисные меры в размере 70,9 млн. руб. органами федеральной власти и 37,1 млн. – краевой, все же в регионе наблюдается временная безработица. С приходом 2009 года количество вакантных мест убавилось. Куда же деваться дипломированным управленцам, а также юристам и экономистам, которых по инерции продолжают выпускать вузы?

На сегодняшний день удается удержать уровень безработицы в крае в пределах 3%, не допустить обвала на рынке труда и социальной напряженности в крае. По состоянию на 1 октября 2009 года численность безработных граждан, состоящих на учете в городских и районных центрах занятости, составила 29,5 тыс. человек, что на 9000 человек меньше, чем по состоянию на 1 мая 2009-го, – самой «пиковой» по числу безработных даты.

Проведенный анализ показал, что среди отказов работодателей в приеме на работу выпускников учебных заведений основными причинами являлись: заполненность вакансии на момент обращения, отсутствие стажа и опыта работы (52,7%), требуемой квалификации (26,2%), необходимого уровня образования (2,7%), несоответствие требованиям конкурсного отбора (5,7%) таблица 1.

Жизнь, называемая «реальной действительностью», не предлагает выпускникам вузов многообразия вариантов и не делает скидок на ошибки, совершенные при выборе специальности или вуза. Чтобы не оказаться на обочине рынка труда, выпускник должен обладать набором «уникальных» знаний и навыков, отличающих его от прочих обладателей дипломов ВПО. Для экономистов это может быть уверенное практическое использование и конфигурирование в системе «1С», бизнес-проектирование в «Project Expert» и иные достоинства. Тогда будут сняты разговоры об избыточности и перепроизводстве специалистов.

Таблица 1. Основные причины отказов работодателей в приеме на работу выпускников по состоянию на 2008 год

Показатели	Всего отказов (единиц)	В том числе выпускников			
		ВУЗов	ссузов	ПУ	курсов
Причины отказов работодателей в приеме на работу выпускников – всего, в том числе:	886	231	375	161	108
не соответствует квалификация	233	53	81	43	56
отсутствие стажа и опыта работы	467	126	166	84	86
не прошли по конкурсу	67	25	23	10	9
отсутствие требуемого уровня образования	24	2	14	8	4
не соответствует по состоянию здоровья	6	-	-	2	3
необоснованный отказ работодателя	13	3	6	2	2

Таким образом, в перспективе численность и удельный вес молодежи в составе рабочей силы возрастут, и в определенной степени усилятся напряженность на рынке труда. Для трудоустройства и не просто на любую работу, а именно по специальности и с хорошим окладом, специалисту необходимо быть конкурентоспособным на рынке труда, что немаловажно от полученных им знаний, умений и навыков, а также от диплома ВУЗа, который копируется или нет на этом рынке труда.

На сегодняшний день, по данным Федеральной службы Государственной статистики РФ, по региону охват молодежи высшим профессиональным образованием (отношение численности студентов высших учебных заведений к численности населения в возрасте 17-25 лет) составляет 30,7%.

Данный показатель имеет тенденцию к росту, что само по себе хорошо, т.к. работодателю в любом случае удобно иметь дело с человеком с высшим образованием, чем с тем, кто 5 лет «толкался на улице».

Образовательный комплекс края включает в себя 78 учреждений высшего профессионального образования, в том числе 9 государственных высших учебных заведений, 16 негосударственных вузов и 39 филиалов государственных высших учебных заведений и 14 филиалов негосударственных вузов. На долю государственных высших учебных заведений, дипломы которых наиболее конкурентоспособны на рынке труда, приходится по состоянию на 2009-2010 учебный год 114,3 тыс. чел.

Проанализировав рынок образовательных услуг, можно сделать вывод, что набор и выпуск специалистов останется на достаточно высоком уровне, а рынок труда не в состоянии принять всех специалистов. По оценкам экспертов, выпускники экономических вузов по-прежнему остаются самыми популярными на рынке – на их долю приходится свыше 40% спроса. Востребованность данного рода специальностей не ослабевает уже много лет, несмотря на то, что многие сейчас говорят о «перепроизводстве» экономистов. Такая популярность объясняется растущим интересом к малому и среднему бизнесу, предпринимательской деятельности.

Наблюдаемые тесно связаны с отраслевой структурой экономики региона [1, с. 42]. К сожалению, статистическая отчетность по потребностям отраслей, по спросу на специалистов со стороны предприятий и организаций не ведется. Региональными биржами труда и министерством труда Российской Федерации учет вакантных рабочих мест осуществляется лишь эпизодически и не обязателен для предприятий. Поэтому оценки здесь возможны только косвенные – по масштабам и соотношению и между выпуском и трудоустройством выпускников.

Так, по данным Государственной статистики, по региону по высшему образованию наиболее благополучными по трудоустройству (в процентах к выпуску) являются следующие группы специальностей (без учета студентов, обучающихся на условиях полного возмещения затрат на обучение): культура и искусство – 87,32%; социальные науки – 83,33%; приборостроение и оптотехника – 82,76 и т.д.

В целом потребность в специалистах с высшим образованием и их выпуск можно считать сбалансированными; вместе с тем необходимо, чтобы структура выпуска была изменена в соответствии с потребностью. Так, выпускается чрезмерно много специалистов по юридическим и экономическим наукам, которые не реализуются на рынке труда. Но, изучив начисление заработной платы по видам экономической деятельности, становится ясно, почему многие абитуриенты останавливают свой выбор на столь престижных специальностях.

Большой разрыв между спросом и предложением по многим позициям свидетельствует: высшее образование мало учитывает требования рынка труда. Основные отрасли экономики, «потребляющие» специалистов с высшим образованием, – финансовая деятельность, образование и госслужба.

Таким образом, опираясь на один из важных элементов государственной политики в области оптимизации расходов на образование, который связан с формированием и конкурсным размещением государственного заказа на подготовку специалистов с высшим, средним и начальным и профессиональным образованием, целесообразно рассмотреть структуру модели системы *образование – рынок труда – экономика*.

Мы не видим существенных препятствия для внедрения изложенного подхода анализа потребностей региона в специалистах при обосновании контрольных цифр приема в ВУЗы перед Министерством образования и науки РФ. При этом необходима координация работы всех ВУЗов территории по формированию перечня специальностей и инновационной ценовой политики на образовательные услуги, что входит в компетенцию Совета ректоров региона.

РАЗВИТИЕ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ

А.С. Типцов, С.Э. Дегтев,

*студенты 3 курса специальности «Прикладная информатика в экономике»
Ставропольский филиал ГОУ ВПО «Московский государственный
гуманитарный университет им. М.А. Шолохова» г. Ставрополь*

Научный руководитель: А.А. Щеголев

Под воздействием инновационных образовательных технологий и развития рыночных механизмов в России формируются экономические инновации в области образования.

Новые механизмы государственного финансирования образования формируются в условиях сокращения государственного финансирования образования и развития рыночных отношений в сфере образования.

Выделяются два основных направления изменения механизмов государственного финансирования образования в условиях развития рынков образовательных продуктов и услуг [2, с. 187]: формируются квази-рынки в государственном секторе образования и развивается контрактация в сфере образования.

Эти изменения и развитие образовательного рынка в целом лишь тогда приводят к значительному положительному эффекту, когда соблюдаются следующие условия.

Должна существовать реальная конкуренция между потенциальными поставщиками образовательных услуг. Если конкуренция отсутствует, то разделение покупателя и поставщика образовательных услуг обычно сводится к формальности. Заключение контракта с монополистом, у которого нет достаточных стимулов к поиску эффективных путей оказания образовательных услуг, может приводить к неэффективному использованию общественных средств.

Важным условием развития образовательного рынка, эффективного использования отношений контрактного типа является способность фиксировать при заключении договоров требования к качеству образовательных услуг, а не только к их объемным характеристикам. Поскольку, если учебное заведение может формально выполнить контракт без учета качественной стороны образовательных услуг, то почти наверняка их качество будет ухудшаться по сравнению с ситуацией, когда образовательные услуги оказываются под прямым административным контролем государственного органа управления.

Государство может осуществлять финансирование высшего образования либо вкладывая средства в различные факторы производства образовательных услуг, либо финансируя конкретные учебные заведения, либо оказывая финансовую поддержку непосредственно обучающимся – конечным потребителям образовательных услуг. При этом государство может осуществлять как прямое, так и косвенное финансирование.

Изменение роли государства в сфере образования приводит к изменениям механизмов государственного финансирования образования. Так, в России

формируются новые механизмы установления госзаказов на подготовку специалистов; механизмы стимулирования увеличения расходов на образование в бюджетах субъектов РФ путем выделения и целевого использования средств на образовательные субвенции в рамках трансфертов регионам; конкурсные, конкурентные механизмы распределения госзаказов между образовательными учреждениями; механизмы дополнения источников финансирования образовательного учреждения средствами, полученными от доходного использования его основных фондов, находящихся в государственной собственности или собственности муниципалитета; новые механизмы финансовой поддержки студентов; механизмы налоговых льгот, стимулирующих инвестиции в сферу образования, а также льготных кредитов и страхования.

В последнее время во многих странах государство заменяет подход, ориентированный на предоставление средств вузу, подходом, при котором больше внимания уделяется непосредственной поддержке студентов. При этом вузы продолжают получать средства от государства, но косвенным образом. Кроме того, у вузов сохраняется возможность получения прямого финансирования от государства.

Такой путь государственного финансирования вузов ведет к конкуренции между ними за привлечение студентов, большей избирательности в государственном финансировании образования. Сейчас во многих странах, особенно европейских, где пока превалирует финансирование непосредственно вузов государством, все больше исследуются возможности выделения государственных средств на образование через студентов. Такой механизм государственного финансирования образования, по всей видимости, перспективен и для России [1, с. 1].

Можно выделить два вида финансовой помощи государства студентам:

- прямая финансовая помощь в виде оплаты образования (стипендии, гранты);
- косвенная помощь путем предоставления ссуд на обучение, субсидирования целого ряда услуг, оказываемых студентам.

В последние годы во многих странах доля ссуд в финансовой помощи студенту увеличилась, поскольку государства все больше ориентируются на студенческое самофинансирование [2, с. 2].

Один из важных косвенных механизмов государственного финансирования образования – это система налоговых льгот, а также льготных кредитов и страхования.

Список литературы

1. Дуброва М.В., Савченко С.Н. Новые механизмы государственного финансирования образования // Материалы Международной научной конференции профессорско-преподавательского состава, сотрудников и аспирантов кооперативных вузов стран СНГ, посвященной 175-летию потребительской кооперации России. – М.: Наука и кооперативное образование, 2007.

2. Тихонов А.Н., и др. Управление современным образованием: социальные и экономические аспекты. – М., 2009.

РОЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО УНИВЕРСИТЕТА В УСТОЙЧИВОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНА

Е.А. Дробина, А.В. Милостивая,

*студентки 4 курса специальности «Прикладная информатика в экономике»
Ставропольский филиал ГОУ ВПО «Московский государственный
гуманитарный университет им. М.А. Шолохова» г. Ставрополь*

Научный руководитель: А.А. Щеголев

В современных условиях на университеты возлагается социальная ответственность за свой регион и стимулируется активное взаимодействие с местными властями, общественными организациями и промышленностью. Возможности университета по развитию региона рассматриваются в следующих направлениях: вклад университета как крупного работодателя в региональное развитие; профессиональное образование, переподготовка и повышение квалификации; культурное развитие населения региона. Однако в рамках статьи сделаем акцент на функции технологического инновационного развития промышленности региона через трансфер технологий (технопарки, инкубаторы, консультационная деятельность).

В России проблема взаимодействия университета с регионом весьма актуальна. Новое давление на университет приводит к тому, что на институты высшего образования все более распространяются те же правила игры, которые существуют для рыночных производственных и коммерческих предприятий [5, с. 1]. Это определяет рыночную ориентацию современного университета.

Ведущие университеты внедряют в практику стратегическое управление. Российским вузам необходимо разрабатывать собственные стратегии развития и позиционировать себя в университетской среде, исходя из национальных приоритетов, региональных особенностей и специфики своей деятельности. Ресурсом стратегического развития ВУЗов является предпринимательство. [3, с. 4]

Предпринимательство является деятельностью, связанной с вложением средств в целях получения прибыли на основе сочетания личной выгоды с общественной пользой, предполагает организацию и управление хозяйственным процессом, способным лучше других адаптироваться к непрерывным изменениям внешней среды [1, с. 11].

Предпринимательский университет – это высшее учебное заведение, которое систематически прилагает усилия по преодолению ограничений в трех сферах – генерации знаний, преподавании и преобразовании знаний в практику – путем инициирования новых видов деятельности, трансформации внутренней среды и модификации взаимодействия с внешней средой.

Устойчивое экономическое развитие региона предполагает оптимальное использование ограниченных ресурсов и использование экологических – природо-, энерго-, и материалосберегающих технологий, включая добычу и переработку сырья, создание экологически приемлемой продукции, минимизацию, переработку и уничтожение отходов. Таким образом, устойчивое экономическое развитие региона возможно только в случае трансфера инновационных технологий предпринимательского университета в экономику региона [2].

Для развития взаимодействия предпринимательского университета с регионом необходима система взаимосвязанных действий [4, с. 5]: 1) организация и активизация деятельности Совета попечителей университета; 2) активное вовлечение в деятельность университета Ассоциации выпускников и ее филиалов; 3) расширение взаимодействия и создание совместных структур с региональными институтами РАН; 5) активное привлечение существующих малых Hi-Tech предприятий к внедрению инновационных разработок университета и создания новых «венчурных» компаний; 6) развитие совместной деятельности с крупными промышленными предприятиями и комплексами; 7) расширение взаимодействия с довузовскими образовательными учреждениями, создания образовательных комплексов; 8) углубление кооперации с региональными университетами и научными организациями, создание совместных, эффективно действующих структур; 9) расширение сети филиалов и представительств университета в регионе; 10) активное взаимодействие с различными региональными ассоциациями, фондами и общественными организациями, 11) эффективная непрерывная работа с региональными министерствами и ведомствами; 12) развитие отношений с законодательной и исполнительной властью на региональном уровне.

Таким образом, предпринимательский университет не только активно участвует в региональном развитии, но и может значительно расширить сферу воздействия на устойчивое экономическое развитие региона с помощью приведенной выше системы мероприятий.

Список литературы

1. Дронов И.В. Предпринимательство как фактор экономического роста в рыночной экономике. [Электронный ресурс] <http://planetadisser.com/see>
2. Константинов Г.Н., Филонович С.Р. Что такое предпринимательский университет. Вопросы образования №1 за 2007 год [Электронный ресурс] <http://vo.hse.ru>
3. Овсянникова Г.Л. Экономический механизм формирования регионального предпринимательского университета. [Электронный ресурс] <http://www.nauka-shop.com>
4. Похолков Ю.П., Чучалин А.И., Агранович Б.Л., Чудинов В.Н. Академический инновационный университет. [Электронный ресурс] <http://za-kadry.tpu.ru>
5. Шкуратов С.Е. Развитие университета как предпринимательской организации. [Электронный ресурс] <http://viperson.ru>

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ПЕДАГОГИЧЕСКИМ КОЛЛЕКТИВОМ НА ПРИМЕРЕ СРЕДНЕГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

И. А. Харитонова,

*студентка 5 курса специальности «Менеджмент организации» ГОУ ВПО
Ставропольский государственный педагогический институт г. Ставрополь*

Научный руководитель: к. соц. н., доцент Часовская Л.А.

В настоящее время понятие менеджмента из области бизнеса все шире распространяется на различные сферы деятельности людей, в том числе и на обра-

зование. Однако понятие «менеджмента» более узкое, чем понятие «управления», так как менеджмент в основном касается различных аспектов деятельности руководителя, тогда как понятие управления охватывает всю область человеческих взаимоотношений в системах «руководители-исполнители». Так, теория управления образовательным учреждением, в частности педагогическим коллективом, существенно дополняется теорией внутришкольного менеджмента [2].

Теория менеджмента привлекает, прежде всего, своей личностной направленностью, когда деятельность менеджера (управляющего) строится на основе подлинного уважения, доверия к своим сотрудникам, создания для них ситуаций успеха. Именно эта сторона менеджмента существенно дополняет теорию внутришкольного управления.

Решение теоретических и практических задач управления образовательным учреждением приобретает все больший вес в связи с гуманизацией и демократизацией, возрастанием роли и значимости защиты прав и свобод человека, развитием рыночных отношений, формированием новых социальных структур и форм управления среднего образовательного учреждения. Поэтому современному руководителю для эффективного влияния на деятельность подчиненных необходимо глубокое понимание основ управления. Результаты научных исследований могут существенно расширить возможности руководителя создавать условия, способствующие формированию заинтересованности членов коллектива в продуктивной работе организации.

Внедрение достижений науки в практику управленческой деятельности среднего образовательного учреждения должно рассматриваться как важнейший резерв повышения эффективности решения множества практических проблем, возникающих перед учебными, педагогическими коллективами и обществом в целом.

Процесс управления всегда имеет место там, где осуществляется общая деятельность людей для достижения определенных результатов.

Так как сегодня на смену философии «воздействия» в управлении школой приходит философия «взаимодействия», «сотрудничества», попытаемся определить понятие «управление педагогическим коллективом» через понятие взаимодействия. Итак, под управлением педагогическим коллективом мы понимаем систематическое, планомерное, сознательное и целенаправленное взаимодействие субъектов управления различного уровня в целях обеспечения эффективной деятельности образовательного учреждения.

Говоря об управлении педагогическим коллективом, далее мы будем иметь в виду систему управления, то есть применять системный подход к теоретическому осмыслению управленческой деятельности.

Мы считаем, что система управления – это совокупность скоординированных, взаимосвязанных между собой мероприятий, направленных на достижение значимой цели организации. К таким мероприятиям мы относим управленческие функции, реализацию принципов и применение эффективных методов управления.

Существует несколько функций управления образовательными учреждениями. Основные управленческие функции – это относительно обособленные направления управленческой деятельности [4].

Функция педагогического анализа в ее современном понимании введена и разработана в теории внутришкольного управления Ю.А. Конаржевским [1]. Педагогический анализ в структуре управленческого цикла занимает особое место: с него начинается и им заканчивается любой управленческий цикл, состоящий из последовательно взаимосвязанных функций. Исключение педагогического анализа из общей цепи управленческой деятельности приводит к ее распаду, когда функции планирования, организации, контроля, регулирования не получают в своем развитии логического обоснования и завершения [3].

Эффективность управленческой деятельности во многом определяется тем, как руководители владеют методикой педагогического анализа, как глубоко ими могут быть исследованы установленные факты, выявлены наиболее характерные зависимости. Несвоевременно или непрофессионально проводимый анализ в деятельности директора среднего образовательного учреждения приводит на этапе выработки цели и формирования задач к неконкретности, расплывчатости, а порой к необоснованности принимаемых решений. Незнание истинного положения дел в педагогическом коллективе создает трудности в установлении правильной системы взаимоотношений в процессе регулирования и корректировки педагогического процесса. Основное назначение педагогического анализа как функции управления, по нашему мнению, состоит в изучении состояния и тенденций развития педагогического процесса, в объективной оценке его результатов с последующей выработкой на этой основе рекомендаций по упорядочению управляемой системы. Эта функция – одна из наиболее трудоемких в структуре управленческого цикла, так как анализ предполагает выделение в изучаемом объекте частей в единое целое, установление связей системообразующих факторов. В теории и практике внутришкольного управления существуют основные виды педагогического анализа в зависимости от его содержания: параметрический, тематический, итоговый.

Параметрический анализ направлен на изучение ежедневной информации о ходе и результатах образовательного процесса, выявление причин, нарушающих его. Как правило, по итогам параметрического анализа вносятся поправки и изменения в ход регулирования целостного педагогического процесса. Предметом параметрического анализа является изучение текущей успеваемости, дисциплины в классах и в школе за день и за неделю, посещаемости уроков и внеклассных занятий, санитарного состояния школы, соблюдение расписания занятий.

Основное содержание параметрического анализа, проводимого директором и его заместителями, составляет посещение уроков и внеклассных занятий. Фиксирование результатов параметрического анализа, их систематизация и осмысление подготавливают тематический педагогический анализ. Параметрический анализ – это не просто констатация фактов, а их сравнение, обобщение, поиск причин их возникновения и прогнозирование возможных последствий. Результаты такого анализа и принятые на их основе решения требуют оперативного выполнения [5].

Тематический анализ направлен на изучение более устойчивых, повторяющихся зависимостей, тенденций в ходе и результатах педагогического процес-

са. В содержании тематического анализа в большей мере проявляется системный подход к изучению урочной и внеурочной деятельности. Если предметом параметрического анализа может выступать отдельный урок или внеклассное занятие, то предметом тематического анализа уже является система внеклассной работы и т.д. Директор школы или завуч могут получить наиболее полное представление о работе учителя, лишь проанализировав ряд уроков, занятий, получив, таким образом, представление о системе работы учителя. Содержание тематического анализа составляют такие комплексные проблемы, как оптимальное сочетание методов обучения, формирование системы знаний учащихся; система работы учителей, классных руководителей по воспитанию нравственной, эстетической, физической, интеллектуальной культуры и др.; система работы учителя по повышению уровня педагогической культуры; деятельность педагогического коллектива по формированию инновационной среды в среднем образовательном учреждении и др.

Этот вид педагогического анализа позволяет директору сосредоточиться на изучении и выявлении особенностей проявления тех или иных сторон педагогического процесса, определить их взаимодействие с другими сторонами, компонентами и системой в целом. Опираясь на данные параметрического анализа, руководители школы в ходе тематического анализа подготавливают и обобщают содержание и технологию итогового анализа.

Итоговый анализ охватывает более значительные временные, пространственные или содержательные рамки. Он проводится по завершении учебной четверти, полугодия, учебного года и направлен на изучение основных результатов, предпосылок и условий их достижения. Итоговый анализ подготавливает протекание всех последующих функций управленческого цикла. Информация для итогового анализа может быть получена из четвертных, полугодических контрольных работ, данных официальных отчетов, справок, представляемых учителями, классными руководителями, представителями администрации среднего образовательного учреждения, общественных организаций.

На наш взгляд, объектом постоянного внимания руководителей среднего образовательного учреждения является посещение и педагогический анализ урока. В управленческой деятельности руководителей школы выделяются три вида анализа урока: развернутый, краткий и аспектный.

Развернутый педагогический анализ урока предполагает детальное выделение и обсуждение всех моментов урока как единого целого: определение воспитательных, дидактических, психологических, санитарно-гигиенических требований к уроку. Он проводится при посещении уроков начинающих учителей и учителей, чей опыт является предметом специального изучения для обобщения и распространения опыта [2].

Краткий анализ урока со стороны директора, завуча или методиста требует от них объективного изложения предложений и рекомендаций. Краткий анализ урока – это анализ, который требует хорошего знания личности педагога, высокой методической и управленческой культуры.

Аспектный анализ направлен на изучение какого-либо одного аспекта урока, например, на использование средств наглядности для развития познавательной активности учащихся, или на изучение системы работы педагога при проверке домашнего задания или особенностей групповой работы учащихся на уроке.

Важное место в аналитической деятельности руководителя занимает педагогический анализ воспитательных мероприятий, коллективных творческих дел (КТД) [4].

Содержательную основу итогового анализа работы среднего образовательного учреждения за учебный год составляют следующие направления: качество преподавания; выполнение образовательных программ и государственных стандартов; качество знаний, умений, навыков учащихся; уровень воспитанности школьников; состояние и качество методической работы в школе; эффективность работы с родителями и общественностью; состояние здоровья школьников и санитарно-гигиеническая культура; результативность деятельности совета среднего образовательного учреждения, педагогического совета и др.

Таким образом, проведение итогового анализа, его объективность, глубина, перспективность подготавливают работу над планом нового учебного года.

Список литературы

1. Алексеев А.А., Громова Л.А. Психометрия для менеджеров/А. А. Алексеев, Л. А. Громова, М.: «ЮНИТИ», 2004. – 45 с.
2. Бандурка А.М. Психология управления/ А. М. Бандурка, М, «Дело». – 187 с.
3. Журавлев А.Л. Социально-психологические проблемы управления //Прикладные проблемы социальной психологии/А. Л. Журавлев, М.: «ЮНИТИ-ДАНА», 2007. – с.184.
4. Зигерт В., Ланг Л. Руководитель без конфликтов /Пер. с нем. – М.: «Софит», 2006. – 356 с.
5. Кабаченко Т.С. Психология управления/ Т. С. Кабаченко. – М.: «ЮНИТИ», 2005. – 56 с.

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

М.А. Шахова,

*Ставропольский филиал Московского государственного гуманитарного
университета им. М.А. Шолохова, г. Ставрополь.*

Научный руководитель: к.э.н., А.Ю. Орлова

Развитию любого экономического процесса способствуют возникающие или усиливающиеся тенденции, происходящие в рамках его окружения. В условиях становления рыночной экономики конкурентные отношения все в большей степени начинают сказываться на жизнедеятельности вуза. На основании проведенного исследования в работе Саяпиной Н.Н. [1, с. 102] обозначены основные предпосылки зарождения и развития конкурентных отношений между основными участниками рынка образовательных услуг – ВУЗами.

Актуальным для данного исследования является именно девятая предпосылка возникновения конкурентных отношений между вузами, поскольку именно востребованность специалиста на рынке труда после получения диплома является конечной целью потребления образовательной услуги.

Анализируя подходы к определению конкурентоспособности вуза, можно выделить следующие смыслообразующие признаки понятия «конкурентоспособность вуза»: соответствие свойств образовательной услуги и потребностей потребителя (тождество свойств качества и конкурентоспособности); наличие трех смыслообразующих элементов конкурентоспособности – потребителя, образовательной услуги и услуги-конкурента (различие свойств качества и конкурентоспособности); тождественность разнородных услуг в плане конкурентоспособности (различие категории качества).

Исследование различных точек зрения по вопросам изучения конкурентоспособности позволило сформулировать следующее определение. Конкурентоспособность вуза – это система относительных характеристик, совокупность которых показывает его реальную и потенциальную возможность вести успешную конкурентную борьбу на рынке образовательных услуг для достижения основных целей своей деятельности и в конечном итоге проявляется в повышении эффективности деятельности и росте стоимости вуза.

Данное определение обуславливает авторский подход к рассмотрению модели конкурентоспособности как единой системы, управление которой позволяет вузу достичь поставленных целей и повысить эффективность своей деятельности. Однако понятие конкурентоспособности вуза неразделимо связано с понятием его конкурентоустойчивости. Например, Л.А. Горшкова отмечает, что «основными показателями конкурентоустойчивости субъекта хозяйствования, определяющими стратегию его развития, являются уровень внутриотраслевой конкуренции, перспективность рынка, положение на нем, характеристика продукции, затраты и эффективность по направлениям деятельности» [2, с. 76].

Применительно к управлению вузом целесообразно конкретизировать содержание понятия «конкурентоустойчивость вуза» следующим образом: конкурентоустойчивость вуза – его реальная и потенциальная способность в течение длительного времени превосходить соперников, постоянно совершенствуя, развивая ключевые бизнес-процессы в соответствии с разработанной стратегией и тенденциями конкретного сегмента рынка, опираясь на эффективное использование имеющихся ресурсов с учетом изменяющихся требований внешней среды (предпочтений потребителей, изменений в законодательстве, и т.п.) и долгосрочное сотрудничество с партнерами.

Трансформация управления конкурентоспособностью вуза в управление конкурентоустойчивостью учебного заведения связана с появлением двух новых видов деятельности, которые реализуют новые цели высшего образования: предоставление разнообразного «образования в течение всей жизни» и умение качественно обучать специалистов высшей квалификации в условиях рынка образовательных услуг, доказывая свои преимущества перед конкурентами.

Речь идет о необходимости постоянного совершенствования бизнес-процессов, в первую очередь определяющих сильные стороны вуза, являющихся основой его конкурентных преимуществ, а также устранение слабых сторон, неэффективных процессов, которые ослабляют его конкурентоспособность. Регулярное решение указанных задач формирует потребность новых бизнес-процессов, являющихся исключительно важными для современного вуза, формирующих особую деятельность по развитию учебного заведения.

Уровень конкурентоспособности вуза в каждый конкретный момент времени определяется совместным воздействием ряда факторов. Данные факторы неодинаковы по природе, характеру и степени воздействия, поэтому анализу механизма их влияния на конкурентные позиции учебного заведения должна предшествовать соответствующая классификация.

С точки зрения системного подхода наибольшего внимания заслуживает классификация факторов по источникам происхождения, поскольку именно факторы внешней среды отражают совокупность тех условий, к которым адаптируется ВУЗ, а внутренние (внутрисистемные) факторы – определяют как возможность, так и эффективность процесса адаптации.

Далее выделим основные факторы внешней и внутренней среды, влияющие на конкурентоспособность вуза. Перечень факторов выявлен на основе анализа литературных источников, логики исследования категории «конкурентоспособность вуза» и результатов авторского мониторинга деятельности вузов г. Ставрополя.

У каждого вуза, кроме факторов, влияющих на его конкурентоспособность, есть конкурентные преимущества, которые для каждого вуза, в отличие от факторов, индивидуальные.

Каждое конкретное учебное заведение может иметь одно или несколько конкурентных преимуществ. Авторская классификация факторов конкурентного преимущества вуза отличается инновационностью и позволяет на основе сформулированной миссии и стандартной статистической и иной отчетности определить роль того или иного фактора конкурентного преимущества в управлении конкурентоспособностью. Прототипом для составления данной таблицы конкурентных преимуществ послужил Ставропольский государственный университет.

Конкурентоспособность вуза определяется качеством образования, конкурентоспособностью оказываемых образовательных услуг, эффективностью маркетинговой деятельности, эффективностью управления инвестиционным и трудовым потенциалом.

Итак, экономическая эффективность управления конкурентоспособностью высшего учебного заведения складывается из следующего ряда показателей [3, с. 29]:

$$\mathcal{E}_k \Leftrightarrow (\mathcal{E}_{\text{оу}} + \mathcal{E}_{\text{марк}} + \mathcal{E}_{\text{труд}} + \mathcal{E}_{\text{инв}} + \mathcal{E}_{\text{кач.обр.}}),$$

где $\mathcal{E}_k$ – эффективность управления конкурентоспособностью ВУЗа;

$\mathcal{E}_{\text{оу}}$ – эффективность управления конкурентоспособностью образовательной услуги;

$\mathcal{E}_{\text{марк}}$ – эффективность управления маркетинговой деятельностью ВУЗа;

$\mathcal{E}_{\text{труд}}$ – эффективность управления трудовым потенциалом ВУЗа;
 $\mathcal{E}_{\text{инв}}$ – эффективность управления инвестиционной деятельностью ВУЗа;
 $\mathcal{E}_{\text{кач.обр.}}$ – эффективность управления качеством образования в вузе.

Данная формула носит описательный характер и позволяет наглядно увидеть зависимость эффективности управления конкурентоспособностью ВУЗа от ряда показателей, наиболее полно ее оценивающих.

Таким образом, общая эффективность управления конкурентоспособностью высшего учебного заведения является интегральной оценкой эффективности управления вышеперечисленными потенциалами.

Список литературы

1. Саяпина Н.Н. Формирование системы оценки конкурентоспособности ВУЗа на рынке образовательных услуг. Канд. дисс. Омск – 2008 г.
2. Гохберг Л.М., Забатурина И.Ю., Ковалева Н.В., Кузнецова В.И., Нечаева Е.Г., Озерова О.К. «Рейтинг субъектов Российской Федерации по показателям развития образования» // Тематическое приложение к журналу «Вестник образования» – № 1. – 2006.
3. Орлова А.Ю. Совершенствование методов и инструментариев инновационного формирования конкурентоспособности вуза: канд. дисс. Ставрополь – 2010г. – 184 с.

СОЗДАНИЕ АВТОНОМНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ: ВОЗМОЖНОСТИ, ПРЕИМУЩЕСТВА, НЕДОСТАТКИ

Р.А. Пешков, И.Н. Рыбалко,

*студент 4 курса специальности “Управление персоналом”, студентка 4 курса
специальности “Прикладная информатика в экономике” ГОУ ВПО
Ставропольский государственный педагогический институт г. Ставрополь*

Научный руководитель: к.э.н., доцент Е. П. Любенкова

Вступивший в силу в ноябре 2006г. Федеральный закон “Об автономных учреждениях” предусматривает возможность создания нового типа образовательных учреждений, которые по своему статусу весьма существенно отличаются от классического учреждения, которое ранее было предусмотрено законодательством [1].

Ранее учреждения делились в зависимости от собственника их имущества на государственные, муниципальные и частные. Теперь же появляется новое деление: государственные и муниципальные учреждения могут быть либо бюджетными, либо автономными. При этом основы статуса бюджетных и частных учреждений сходны, и данные виды учреждений являются классическим вариантом учреждения. Автономное же учреждение существенно отличается и от частных, и от бюджетных учреждений.

Рассмотрим, каковы основные отличия между бюджетными и автономными учреждениями, и к каким последствиям может привести смена типа учреждения.

Бюджетное учреждение не вправе отчуждать либо иным способом распоряжаться имуществом, закрепленным за ним собственником или приобретенным этим учреждением за счет средств, выделенных ему собственником на приобретение такого имущества.

Автономное же учреждение без согласия учредителя не вправе распоряжаться только недвижимым и особо ценным движимым имуществом, закрепленным за ним учредителем или приобретенным автономным учреждением за счет средств, выделенных ему учредителем на приобретение этого имущества [2].

И бюджетное, и автономное учреждение может получать доходы от разрешенной предпринимательской и иной приносящей доход деятельности. Доходы учреждения любого типа поступают в его самостоятельное распоряжение и используются им для достижения целей, ради которых оно создано.

Однако, с другой стороны, вряд ли можно ожидать “банкротства” казначейства. Банкротство же кредитной организации, отзыв у нее лицензии, а то и мошенничество с ее стороны, к сожалению, весьма распространенные явления российской действительности. И в этой ситуации денежные средства могут быть потеряны для автономного учреждения.

Бюджетное учреждение отвечает по своим долгам лишь имеющимися денежными средствами: выделенными учредителем и заработанными учреждением самостоятельно, но не имуществом в овеществленном виде. Таким образом, активы бюджетного учреждения надежно защищены от возможного взыскания. Если же денежных средств на лицевых счетах в казначействе не хватает, то к субсидиарной ответственности будет привлечен собственник имущества, а деятельность бюджетного учреждения будет по-прежнему финансироваться по смете.

Автономное учреждение отвечает по своим долгам своим имуществом, однако недвижимое и особо ценное движимое имущество, закрепленное за ним учредителем или приобретенное за счет средств учредителя, защищено от ареста по долгам и взыскания. Такая схема выглядит достаточно привлекательной для учреждения.

Объем финансового обеспечения выполнения задания, установленного учредителем государственному или муниципальному учреждению (бюджетному или автономному), не может зависеть от типа такого учреждения. Бюджетный кодекс также устанавливает одинаковые требования к финансированию учреждений, предоставляющих государственные или муниципальные услуги, будь то бюджетные или автономные учреждения. Обязанность целевого использования бюджетных субсидий и субвенций в соответствии с их назначением сохраняется. Сохраняется и финансовый контроль за использованием бюджетных денежных средств.

Возможна ситуация, когда при неполучении задания учреждению придется изыскивать дополнительные источники для финансирования коммунальных услуг и иных подобных выплат, чтобы, получив впоследствии задание, не столкнуться с ситуацией, когда все предоставленные под него средства будут списаны со счетов кредиторами по исполнительным листам и постановлениям службы судебных приставов-исполнителей [3].

Итак, хотя формально обанкротить автономное учреждение нельзя (процедура банкротства не применяется к учреждениям), фактически может возникнуть ситуация, когда любая деятельность автономного учреждения станет невозможной, несмотря на сохранение достаточного для деятельности имущества, находящего под иммунитетом от ареста.

Подобные риски можно попытаться снизить. В частности, можно подумать о страховании гражданско-правовой ответственности с приемлемой для автономного учреждения франшизой.

Для бюджетных учреждений не предусмотрено публикации отчетов о своей деятельности. Они вправе публично размещать подобную информацию, однако такая обязанность не установлена федеральным законодательством.

Автономное же учреждение обязано в соответствии с Законом ежегодно опубликовывать отчеты о своей деятельности и об использовании закрепленного за ним имущества в порядке, установленном Правительством РФ, в определенных учредителем автономного учреждения средствах массовой информации. Кроме того, автономное учреждение обязано обеспечить открытость и доступность учредительных, плановых и отчетных документов, не являющихся коммерческой тайной [4].

Кроме того, автономное учреждение будет вынуждено ежегодно проводить обязательный аудит. Это может серьезно увеличить временные и организационные затраты на улучшение качества ведения бухгалтерского учета.

Нововведением стали правила, установленные для автономного учреждения при заключении крупных сделок (т. е. при оформлении любых договоров имущественного характера), а также сделок (договоров), в которых имеется заинтересованность.

Особый порядок заключения крупных сделок уже давно применяется в законодательстве и правовой практике. Он направлен на то, чтобы руководитель коммерческой организации не смог злоупотребить своими полномочиями и перевести активы юридического лица на доверенных лиц, ущемив тем самым права участников или акционеров. С появлением большей свободы в распоряжении имуществом для автономного учреждения появилась также и потребность в аналогичных гарантиях.

Почти аналогичный порядок установлен Законом и для совершения сделок с заинтересованными лицами автономного учреждения.

Таким образом, руководитель автономного учреждения уже не вправе самостоятельно заключать все сделки от имени учреждения. Если совершается крупная сделка или сделка с заинтересованностью, то должен соблюдаться установленный порядок.

Если решение многих вопросов управления бюджетным учреждением представлено самому учреждению или учредителю, то для автономного учреждения Закон прописывает ряд положений более жестко. В частности, автономному учреждению (его учредителю) обязательно придется создать наблюдательный совет не менее чем из пяти и не более чем из одиннадцати членов. Данный орган –

новый для образовательных учреждений, его функцией является рассмотрение проектов наиболее важных решений, принимаемых учреждением, и выражение своего совещательного, а в отдельных случаях и обязательного мнения о них.

Законодатель сохранил ряд налоговых льгот, которые были установлены для бюджетных и автономных учреждений. Для автономных учреждений так же, как и для бюджетных, не будут облагаться налогом на прибыль доходы в виде имущества, полученного по решению органов исполнительной власти всех уровней (подп. 8 п. 1 ст. 251 НК РФ), а также имущества, полученного в рамках целевого финансирования (подп. 14 п. 1 ст. 251 НК РФ); не будет признаваться операцией, облагаемой налогом на добавленную стоимость, передача на безвозмездной основе объектов основных средств (подп. 5 п. 2 ст. 146 НК РФ).

Однако далеко не все нормы налогового законодательства идентично трактуют бюджетные и автономные учреждения. В частности, автономные учреждения будут иметь возможность уплачивать только квартальные авансовые платежи по налогу на прибыль лишь при условии, если размер выручки в предыдущих четырех кварталах не превышал в среднем 3 млн. руб. за каждый квартал, для бюджетных же учреждений такая возможность предоставлена вне зависимости от размеров дохода (п. 3 ст. 286 НК РФ). [5]

На автономные учреждения не распространяется ограничение для перехода на упрощенную систему налогообложения, установленное для бюджетных учреждений (подп. 17 п. 3 ст. 346.12 НК РФ). А это означает, что в зависимости от вида приносящей доход деятельности учреждение сможет сэкономить на налоговых платежах, перейдя на упрощенную систему налогообложения [6].

Закон «Об автономных учреждениях» дает возможность тем учреждениям, которые имеют существенные источники внебюджетных доходов, действовать более свободно, что может привести к дальнейшему росту их благосостояния, следовательно, и к лучшему финансовому обеспечению образовательной деятельности в РФ за счет внебюджетных источников (хотя бы в лице этих учреждений). Финансовая самостоятельность учреждений может катализировать процесс инвестирования средств в образование, процесс привлечения населения к финансированию образования.

Но даже если учреждение имеет твердую уверенность в своей конкурентоспособности, желание модернизировать образовательный процесс, выйти на рынок образовательных услуг, побороться за бюджетные и внебюджетные средства, имеет навыки поиска дополнительных источников, сложившуюся практику получения существенных внебюджетных доходов, готово взять на себя риски самостоятельной деятельности, и потому для него форма автономного учреждения выгодна, все же имеет смысл немного повременить с переходом. В процессе столь масштабной реформы неизбежны некоторые шероховатости, которые будут устраняться при их обнаружении. Обнаружат их именно первые автономные учреждения, которые и станут своего рода испытательным полигоном для отработки новых форм финансирования и реализации прав по распоряжению имуществом. Не случайно законодатель пре-

дусмотрел возможность обратного перехода из автономного учреждения в бюджетное в таком же порядке.

Список литературы

1. Федеральный закон Российской Федерации от 3 ноября 2006 г. №174-ФЗ “Об автономных учреждениях” // <http://www.rg.ru>
2. Автономное учреждение: использовать возможности, минимизировать риски // <http://gazeta.sfu-kras.ru>
3. Автономное учреждение: полусвободное плавание // <http://www.kros.ru>
4. Преобразование организаций в автономные учреждения. Опыт работы и направления развития // <http://www.taxpravo.ru>
5. Заключение Комитета Государственной Думы по собственности на законопроект “Об автономных учреждениях” // <http://kprfnsk.ru>
7. Особенности налогообложения автономных учреждений // <http://www.r03.nalog.ru>

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ В ОБРАЗОВАНИИ

Д.Г. Рябухин, И. В. Берестнева,

студенты 5 курса специальности «Государственное и муниципальное управление» СФ ГОУ ВПО «Московский государственный гуманитарный университет им. М.А. Шолохова» г. Ставрополь

Научный руководитель: к.э.н., доцент Е.Н. Бабина

Инновация – это коммерциализованное новшество, обладающее высокой эффективностью. Является конечным результатом интеллектуальной деятельности человека, его фантазии, творческого процесса, открытий, изобретений и рационализации. Она характеризуется введением на рынок продукции (товаров и услуг) с новыми потребительскими свойствами или качественным повышением эффективности производственных систем.

Инновация – это не всякое новшество или нововведение, а только такое, которое серьезно повышает эффективность действующей системы.

Под воздействием инновационных образовательных технологий и развития рыночных механизмов в России и, в частности, в Ставропольском крае формируются экономические инновации в области образования, а именно: 1) новые механизмы государственного финансирования образования; 2) диверсификация источников финансирования образования; 3) студенческое самофинансирование; 4) новые механизмы финансирования образования предприятиями; 5) налоговое стимулирование инвестиций в сферу образования; 6) новые механизмы оплаты труда в сфере образования; 7) механизм экономии от масштаба образовательной деятельности.

Самым распространенным видом таких инноваций в нашем крае является студенческое самофинансирование – механизм, при котором студенты как основные потребители образовательных услуг вносят плату за обучение.

В России в настоящее время можно говорить о создании правовой основы для предоставления образовательными учреждениями платных образовательных услуг (Закон РФ “Об образовании”, статьи 45 и 46).

Доходы от предоставления платных образовательных услуг относятся к не-предпринимательской деятельности как государственных, так и негосударственных учебных заведений при условии, что они реинвестируются в данное образовательное учреждение, идут на непосредственные нужды обеспечения, развития и совершенствования образовательного процесса.

Согласно выборочным обследованиям в нашем крае около 50% внебюджетных средств вузов в настоящее время поступает от платных образовательных услуг (при этом на доходы от хоздоговорных научно-исследовательских работ приходится около 19%, от сдачи в аренду зданий и оборудования – менее 2%, помощи спонсоров – чуть более 1%).

Правительства многих стран в последние годы способствуют развитию рыночных отношений в этой сфере, в частности, стимулируют платежеспособный спрос на образовательные услуги со стороны их конечных потребителей. Разработка и введение новых схем студенческого самофинансирования, новых механизмов финансовой поддержки студентов – одно из проявлений этого.

Развитие студенческого самофинансирования образования сопровождается разработкой новых механизмов поддержки студентов, и наша страна, а в частности и наш край активно занимаются внедрением данного метода.

Освоение экономических инноваций происходит в условиях развития рыночных отношений в сфере образования.

Распространение образовательных инноваций ведет к значительному расширению рынка образовательных продуктов и услуг, поскольку: 1) резко возрастает число потребителей образовательных услуг, спрос на образование; 2) существенно увеличивается предложение образовательных продуктов и услуг; 3) усиливается конкуренция в сфере образовательных продуктов и услуг.

Превращение знаний в основной общественный капитал, возрастание выгод, связанных с получением знаний, образованием, способствует утверждению образования в качестве товара. При этом проявляется специфика образования как товара, которая заключается в том, что выгоды от него получает: 1) и тот человек, который потребляет этот товар; 2) и конкретное предприятие, на котором он работает; 3) и общество в целом.

Эта специфика образования как товара является основанием для предпочтения смешанного финансирования образования по сравнению с чисто государственным или с чисто частным финансированием, особенно на высших ступенях обучения. При этом смешанное финансирование оказывается предпочтительным как в государственных, так и в частных учебных заведениях.

Принципиальным также является создание системы экономической мотивации педагогов к своему профессиональному росту. Особое внимание следует уделить закреплению в контрактах работников органов управления образованием администраций и административных работников образовательных

учреждений оценки их деятельности в зависимости от качества образования в регионе, муниципальном образовании или образовательном учреждении.

Инновационное развитие образования Ставропольского края направлено на внедрение эффективных финансовых и экономических механизмов, обеспечивающих качество образовательных процессов и эффективность расходования бюджетных средств, а также повышающих инвестиционную привлекательность образования.

Решение существующих проблем на пути экономически устойчивого развития образования Ставропольского края, на наш взгляд, возможно за счет выполнения следующих задач: 1) разработать, апробировать и внедрить эффективные технологии управления качеством образования, обеспечивающие его инвестиционную привлекательность; 2) активно использовать проверенные и проектировать новые механизмы, включая нормативно-правовые, для эффективного использования бюджетных средств; 3) разработать и внедрить систему экономической мотивации труда работников образования, связанную с применением ими в своей профессиональной практике принципов инновационного развития образования; 4) осуществить перспективный экономический и программный анализ возможности многопрофильной подготовки кадров, готовых работать в новых условиях деятельности системы образования на базе учреждений высшего образования.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ В ОБРАЗОВАНИИ: МОДЕЛЬ АВТОНОМНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Т.Е. Лушкина

*студентка 6 курса специальности «История» ГОУ ВПО Ставропольский
государственный педагогический институт*

Научный руководитель: к.филол.н., д.юр.н., профессор Е.Н. Атарицкова

Национальная образовательная инициатива «Наша новая школа» предусматривает разработку и внедрение моделей деятельности автономных образовательных учреждений.

Речь идет о кардинальном обновлении экономических механизмов деятельности образовательных учреждений, а в конечном итоге – о повышении качества предоставляемых образовательных услуг.

Образовательные учреждения, находящиеся в муниципальной собственности, традиционно финансируются из бюджета через казначейство, где каждое учреждение имеет свой лицевой счет. Смета расходов составляется учреждением при активном, даже определяющем участии органов управления образования. Соответствие расходования средств статьям сметы строго контролируется казначейством [2, с.3].

Рыночная экономика сделала школу более самостоятельным учреждением. Расширились формы финансирования деятельности образовательных учреждений, что наиболее наглядно демонстрирует национальный приоритетный проект «Образование» [4, с. 66].

Введена новая система оплаты труда, ориентированная на повышение качества образования. Многие образовательные учреждения на протяжении ряда лет оказывают населению платные услуги и распределяют полученные средства.

Государство находит разумным и своевременным закрепить это положение, дать финансовую самостоятельность школам. Уже приняты законодательные акты, направленные на расширение финансово-экономической самостоятельности образовательных учреждений, в числе которых Федеральный закон от 03.11.06 № 174-ФЗ «Об автономных учреждениях» [8, с. 8].

Автономия – это самостоятельность учреждения в управлении своими кадровыми и финансовыми ресурсами [7, с. 12]. Переходя на автономное ведение финансово-хозяйственной деятельности, школа останется муниципальным (или государственным) некоммерческим учреждением и так же, как бюджетное учреждение, по-прежнему будет оказывать населению бесплатные услуги в сфере образования [9, с. 10], реализуя свою программу по заданию учредителя на своей имущественной базе за счет бюджетных средств, поступающих на счет учреждения.

Отличие в том, что, во-первых, счет учреждения будет открыт уже не в казначействе, а в банке. Смету автономное учреждение будет составлять самостоятельно, без жесткого контроля со стороны казначейства, не допускающего никаких изменений в запланированных расходах [11, с. 16].

И, во-вторых, доходы от платных услуг будут полностью оставаться в распоряжении школы. Директор, коллектив, управляющий совет будут решать, как их расходовать, исходя из своей основной задачи: улучшить качество образования, сделать его более доступным.

Наиболее важные отличия в правовом статусе бюджетных и автономных учреждений приведены в таблице 1.

Очевидно, что механизм автономного учреждения значительно повышает управленческую самостоятельность учреждения, позволяет принимать управленческие решения гибко и оперативно. В том числе, автономные учреждения самостоятельно составляет свое штатное расписание, привлекая нужных ему специалистов в нужном количестве.

Автономному учреждению легче привлекать инвестиции (социальное партнерство) и дополнительные источники финансирования (кроме бюджетного). Оно может получать на конкурсной основе муниципальные заказы, кредиты. И, конечно, оказывать платные услуги, самостоятельно определяя их перечень и стоимость. Участие населения в оплате услуг образовательных учреждений будет легализовано [10].

Кроме того, руководители и работники автономных учреждений получают экономические стимулы к повышению эффективности использования ресурсов, т.к. они сами могут воспользоваться результатами без получения на то согласований и разрешений от учредителя [6, с. 14].

В целом автономная форма более выгодна для населения, так как она повышает эффективность бюджетных расходов и стимулирует учреждение к оказанию более разнообразных, доступных и качественных услуг населению.

Таблица 1. – Сравнительные характеристики бюджетного и автономного учреждений

Бюджетное учреждение	Автономное учреждение
1. Отвечает по своим обязательствам находящимися в его распоряжении денежными средствами. При недостаточности указанных денежных средств субсидиарную ответственность по обязательствам такого учреждения несет собственник его имущества (ст. 120 Гражданского кодекса РФ).	1. Отвечает по своим обязательствам закрепленным за ним имуществом, за исключением недвижимого имущества и особо ценного движимого имущества, закрепленного за ним учредителем или приобретенного автономным учреждением за счет средств, выделенных ему учредителем на приобретение этого имущества. Собственник имущества автономного учреждения не несет ответственность по обязательствам автономного учреждения (п. 4 ст. 2 Федерального закона № 174–ФЗ).
2. Имеет лицевые счета в органах казначейства (подпункт «ж» п. 1 ст. 13 Закона РФ «Об образовании», п. 7 ст. 161 Бюджетного кодекса РФ).	2. Вправе в установленном порядке открывать счета в кредитных организациях (п. 3 ст. 2 Федерального закона № 174-ФЗ).
3. Доходы от использования имущества, после уплаты налогов и сборов и доходы от платных услуг, оказываемых бюджетными учреждениями, являются доходами соответствующего бюджета (п. 4 ст. 41 Бюджетного кодекса РФ).	3. Доходы автономного учреждения поступают в его самостоятельное распоряжение и используются им для достижения целей, ради которых оно создано. Собственник имущества (учредитель) не имеет права на получение доходов от осуществления автономным учреждением деятельности и использования закрепленного за автономным учреждением имущества (пункты 8 - 9 ст. 2 Федерального закона «Об автономных учреждениях»).
4. Использует бюджетные средства в соответствии с утвержденной сметой доходов и расходов (п. 6 ст. 161 Бюджетного кодекса РФ).	4. Финансовое обеспечение бюджетной деятельности осуществляется в виде субвенций и субсидий из соответствующего бюджета (п. 4 ст. 4 ФЗ Федерального закона № 174–ФЗ).

Вот почему создание автономных учреждений является одним из значимых направлений реструктуризации бюджетного сектора в Российской Федерации.

Будет законодательно закреплено равенство государственных и частных общеобразовательных учреждений, предоставив семьям более широкие возможности выбора школы. Целесообразно также развитие концессионных механизмов для привлечения к управлению школами частных инвесторов.

От того, как будет устроена школьная действительность, какой будет система отношений школы и общества, насколько интеллектуальным и современным мы сможем сделать общее образование, зависит благосостояние будущих поколений.

Список литературы

1. Бурундукова, Е. М., Костина, О. В. Автономные учреждения: правовые, бухгалтерские и налоговые аспекты, практическое руководство// Директор школы. – 2009. – №4.
2. Закон «Об автономных учреждениях» принят. Новое правовое поле: правила игры //Первое сентября. – 2006. – № 22.
3. Зубков, В. Об условиях и порядке формирования задания учредителя в отношении автономного учреждения, созданного на базе имущества, находящегося в федеральной собственности, и порядке финансового обеспечения выполнения задания постановления Правительства РФ от 18 марта 2008 года №182//Юридический журнал директора школы. –2008. – №4.
4. Методические рекомендации по заполнению формы предложения о создании автономного учреждения путем изменения типа существующего государственного и муниципального учреждения (Приказ Минэкономразвития и торговли РФ от 20.07.07 №261)//Юридический журнал директора школы. – 2007. –№6.
5. Об особенностях бухгалтерского учёта и бухгалтерской отчетности автономных учреждений//Юридический журнал директора школы. – 2008. – №6.
6. Положение о наблюдательном совете муниципального автономного общеобразовательного учреждения//Юридический журнал директора школы. – 2009. – №4.
7. Правила подготовки предложений о создании федеральных автономных учреждений путем изменения типа существующих федеральных государственных учреждений (постановление Правительства РФ от 24.12.07 №924)//Юридический журнал директора школы. – 2008. – №2.
8. Приказ Минэкономразвития России от 3.12.08 №424. Методические рекомендации по формированию задания учредителя в отношении федеральных автономных учреждений//Юридический журнал директора школы. — 2009. –№3.
9. Примерная форма плана финансово-хозяйственной деятельности муниципального автономного учреждения//Юридический журнал директора школы. 2008. № 7.
10. Федеральный закон от 03.11.06 № 175–ФЗ «О внесении изменений в законодательные акты РФ в связи с принятием Федерального закона «Об автономных учреждениях»//Вестник образования. – 2004. – №4.
11. Фрадков, М. О порядке определения видов особо ценного движимого имущества автономного учреждения (постановление Правительства РФ от 30.05.07. № 337.)/Юридический журнал директора школы– 2007. – №5.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОБРАЗОВАНИИ

В.О. Сопронова,

***студентка 3 курса специальности «Управление персоналом» ГОУ ВПО
Ставропольский государственный педагогический институт г. Ставрополь***

Научный руководитель: к.э.н., ст. преподаватель В.Н. Медведева

Механизмы финансирования образования предприятиями. В качестве покупателей образовательных услуг выступают не только студенты и государство,

но и предприятия. Конечно, предприятия вносят свой вклад в государственное субсидирование образовательной системы через систему налогообложения. При этом используется введение специальных налогов для нужд образования и других специальных механизмов налогообложения. Однако предприятия могут покупать образовательные услуги учебных заведений и непосредственно. Это связано с тем, что предприятия в современном мире должны обеспечивать постоянное обучение своих работников, чтобы поддерживать их квалификацию на необходимом уровне.

Для решения этих задач предприятия могут заключать договоры с учебными заведениями о подготовке или переподготовке их работников. Заказ учебному заведению со стороны предприятия или организации может иметь форму долгосрочного контракта на подготовку или переподготовку кадров, в рамках которого предприятие оплачивает весь цикл обучения определенной группы учащихся, получая право отбирать для стажировок и найма студентов старших курсов, а также заказывать необходимые спецкурсы с учетом имеющихся потребностей [2].

Более того, предприятия в современных условиях вынуждены брать на себя образовательные функции, и естественно, что для выполнения этих функций они часто обращаются за помощью к университетам, которые разрабатывают и предоставляют на рабочем месте учебные курсы для сотрудников предприятия за его счет. Иногда такое сотрудничество университетов и предприятий принимает форму организации специальных факультетов продолженного образования.

То, какое финансирование получит конкретное учебное заведение из налога на образование, зависит и от уровня развития региона, в котором расположен вуз, и от степени развития его связей с предприятиями.

Таким образом, складывается своеобразный рынок налога на образование. Этот рынок является четко ограниченным в отношении объема финансовых средств, поскольку налог четко зафиксирован в процентах от общей суммы оплаты труда работников. Но этот рынок является свободным в том плане, что высшие учебные заведения должны соревноваться друг с другом за привлечение средств предприятий.

Растущий вклад предприятий в финансирование учебных заведений, развитие новых форм их поддержки предприятиями является выражением глубинных изменений в механизмах и способах финансирования образования в современном мире, диверсификации целей и деятельности образовательных учреждений. Участие предприятий в финансировании образования наглядно показывает, что механизм финансирования – это не просто схема ассигнования ресурсов. Это и важный канал двусторонних коммуникаций между предоставляющими финансирование и учебными заведениями [1].

Налоговое стимулирование инвестиций в сферу образования. Важнейшим экономическим механизмом развития современного образования является налоговое стимулирование инвестиций в сферу образования.

В нашей стране для налогового стимулирования деятельности образовательных учреждений по привлечению внебюджетных источников финансирования предла-

гается внести соответствующие изменения в Налоговый кодекс РФ. Так, при определении статуса бюджетной организации снять существующие ограничения по объему внебюджетного финансирования для образовательных учреждений. Предлагается также снять ограничения по налогу на прибыль, полученную от образовательной деятельности, при условии ее reinvestирования в развитие образования.

К сожалению, действующая в настоящее время в России налоговая система недостаточно гибкая, она во многом препятствует привлечению дополнительных средств в сферу образования.

Поэтому многие специалисты предлагают ввести в Налоговый кодекс РФ раздел об освобождении от налогообложения средств предприятий и организаций, направляемых на финансирование обеспечения образовательной деятельности.

Недостаточно стимулируется налоговым законодательством России и привлечение дополнительных средств через расширение платного обучения. Если организация, заинтересованная в обучении своего (в т.ч. будущего) работника, оплачивает его обучение, то мало того, что организация в этом случае не имеет никаких льгот в части налогообложения сумм, направленных на оплату обучения, но и сами обучающиеся ставят перед необходимостью платить подоходный налог с указанных сумм, поскольку они являются своего рода материальной помощью, т.е. доходом гражданина [5].

Актуальным является введение дополнительных налоговых льгот, стимулирующих платежеспособный спрос на образовательные услуги.

В концепциях развития сферы образования предлагается увеличить долю не подлежащих налогообложению средств, расходуемых предприятиями и организациями на подготовку, переподготовку и повышение квалификации персонала; при исчислении налога на прибыль предприятий и организаций включать расходы на подготовку и переподготовку кадров на договорной основе с образовательными учреждениями, имеющими государственную аккредитацию в России, в затраты на производство товаров (работ, услуг). Предлагается также ввести дополнительные налоговые льготы для физических лиц, инвестирующих средства в образование. Так, при исчислении подоходного налога с физических лиц считается целесообразным уменьшать совокупный доход, полученный в налогооблагаемом периоде, на сумму осуществленных за этот период расходов на оплату профессионального образования в аккредитованном образовательном учреждении, а также расходов на формирование накопительных образовательных вкладов или на платежи по специальным видам образовательного страхования [3].

Развитие студенческого самофинансирования. Диверсификация источников финансирования высшего образования ярко проявляется в расширении студенческого самофинансирования, когда студенты как основные потребители образовательных услуг вносят плату за обучение.

В последние годы в большинстве стран студенты вносят все больший и больший вклад в оплату процесса обучения. Даже в традиционных государственных образовательных учреждениях доля платы за обучение, вносимой студентами, весьма весома.

В России в настоящее время можно говорить о создании правовой основы для предоставления образовательными учреждениями платных образовательных услуг [Закон РФ “Об образовании”, статьи 45 и 46]. Причем доходы от предоставления платных образовательных услуг относятся к непредпринимательской деятельности как государственных, так и негосударственных учебных заведений при условии, что они реинвестируются в данное образовательное учреждение, идут на непосредственные нужды обеспечения, развития и совершенствования образовательного процесса.

В силу несовершенства финансовой статистики в области образования в нашей стране основным источником информации для оценки доли платных услуг являются выборочные обследования. Согласно им, около 50% внебюджетных средств вузов в настоящее время поступает от платных образовательных услуг (при этом на доходы от хоздоговорных научно-исследовательских работ приходится около 19%, от сдачи в аренду зданий и оборудования – менее 2%, помощи спонсоров – чуть более 1%) [4].

Согласно экспертным оценкам, доходы дистанционных образовательных организаций в значительно большей степени, чем традиционных учебных заведений, формируются за счет вносимой платы за обучение.

Возрастание доли обучающихся в оплате обучения часто вызывает серьезные дискуссии и споры, порой принимающие политический характер. И действительно, поскольку образование оказывает положительное воздействие на общество в целом, характеризуется позитивным внешним эффектом и в экономическом, и в неэкономическом плане, постольку не следует требовать от студентов полной оплаты своего обучения. Но все больше утверждается положение о том, что студенты должны оплачивать те преимущества, которые образование им приносит. Потребитель должен платить за то, от чего он получает выгоду. А поскольку знания становятся основным капиталом и главной социальной ценностью, постольку человек, приобретающий знания, должен платить за образовательные услуги [5].

Развитие студенческого самофинансирования образования сопровождается разработкой новых механизмов поддержки студентов.

В Великобритании до 1990 г. ссуды студентам не выдавались, а существовала система, в соответствии с которой подавляющее большинство студентов, постоянно проживающих в этой стране, получали полную компенсацию платы за обучение от местных органов образования. В 1990 г. все субсидии студентам были заморожены, и с этого года доля ссуд увеличивается.

В Швеции были изменены условия возврата ссуд на высшее образование: теперь завершившие обучение должны отдавать 4% своих доходов на погашение ссуд, к тому же возросла процентная ставка, взимаемая за пользование ссудой на образование. Ссуды, предоставляемые студентам, составляют в настоящее время 30% всей государственной помощи обучающимся.

В Германии студенты, которым положена финансовая поддержка, получают 50% в виде пособий и 50% в виде ссуд [3].

Разработка новых механизмов финансовой поддержки студентов параллельно с расширением оказания вузами платных образовательных услуг – важная стратегическая задача управления образованием в России.

Список литературы

1. Электронный ресурс: [режим доступа] www.bim-bad.ru
2. Электронный ресурс: [режим доступа] www.nrc.edu.ru
3. Электронный ресурс: [режим доступа] www.sifbd.ru
4. Электронный ресурс: [режим доступа] www.ru.wikipedia.org
5. Электронный ресурс: [режим доступа] www.window.edu.ru

ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАЗВИТИЯ ДИСТАНЦИОННОГО ОБРАЗОВАНИЯ В НОВОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СРЕДЕ

А. А. Щербак,

*студентка 5 курса по специальности «Менеджмент организации» ГОУ ВПО
Ставропольский государственный педагогический институт г. Ставрополь*

Научный руководитель: к.с.н., доцент Л.А. Часовская

При организации и внедрении дистанционного обучения в системы образования различных стран возникает проблема оценки эффективности дистанционного образования в сравнении с традиционным образованием. Как показывают исследования, продолжающиеся уже не одно десятилетие, проблема оценки эффективности является достаточно сложной и многоплановой и не имеет окончательного решения.

Развитие и расширение использования образовательных информационных технологий напрямую связывается с проблемой изменения эффективности обучения. Определение эффективности какого-либо метода, технологии обучения включает – измерение достигнутого результата, затрат материальных ресурсов и времени на его достижение. Эффективность обучения измеряют либо по результатам контрольных работ в баллах, либо по результатам тестирования в процентах решенных задач. При этом обычно сравнивают группы учащихся, пользовавшихся и не пользовавшихся компьютерными средствами поддержки обучения.

Оценку эффективности методов обучения с применением информационных технологий дают обычно в сравнении с так называемыми традиционными методами и ограничиваются измерением результата обучения, иногда учитывая и затраты времени учащихся. Возможно ли применение традиционных критериев качества к ключевым аспектам дистанционного образования в технологической учебной среде? Применение такого подхода к оценке информационных технологий в обучении подразумевает, что последние не вносят ничего нового в цели и задачи обучения. На самом деле внедрение информационных технологий влияет на качество и содержание образования.

По нашему мнению, новые информационные технологии обучения позволяют повысить эффективность практических и лабораторных занятий по есте-

ственнонаучным дисциплинам не менее чем на 30 %, объективность контроля знаний учащихся – на 20-25 %. Успеваемость в контрольных группах, обучающихся с использованием образовательных информационных технологий, как правило, выше в среднем на 0,5 балла (при пятибалльной системе оценки). В частности, скорость накопления словарного запаса при компьютерной поддержке изучения иностранных языков повышается в 2-3 раза [5].

Вместе с тем существует подход, предполагающий применение традиционных критериев качества и эффективности в технологичном высшем образовании. Ключевыми аспектами принято считать: квалифицированный преподавательский состав; педагогическое мастерство; разработка курса с добавлением элементов, обусловленных применением технологичных средств обучения; работу студенческих служб.

Например, в университете Реджис, гуманитарном университете ордена иезуитов, расположенного в Денвере, штат Колорадо (США), в настоящее время разработка стандартов качества ведется в следующих направлениях: 1) процесс подбора преподавателей и подготовка их к он-лайновому преподаванию; 2) постоянная переподготовка и поддержка преподавателей; 3) разработка технологичной учебной среды; 4) техническая и академическая поддержка студентов, обучающихся он-лайн; 5) технологические политики обеспечения постоянного контроля и усовершенствования; 6) организация студенческих служб для дистанционного обучения.

Важный вклад в разработку теории оценки систем дистанционного образования внесли Д. Гуллер и Г. Рамбл [5].

Д. Гуллер предлагает использовать для оценки программ дистанционного образования следующие критерии: 1) доступ к образованию (критерий касается возможностей для новых групп населения получить необходимое им образование); 2) соответствие программ дистанционного образования общенациональным, региональным интересам и потребностям отдельных граждан; 3) качество предлагаемых программ; 5) степень достижения учащимися поставленных целей; 6) стоимостная эффективность; 7) воздействие программ дистанционного образования на общество, на другие программы, учреждения и институты, отдельных граждан; 8) объем новых знаний о взрослом учащимся и применяемых новых технологиях обучения.

В основу модели оценки Г. Рамбла заложены четыре показателя: 1) время, затраченное на подготовку выпускника; 2) доля выпускников от общего числа принятых; 3) соответствие количества выпускников и уровня их подготовки целям учебного заведения, потребностям общества в образованной рабочей силе, общественным потребностям в образовании и потребностям непривилегированных слоев общества; 4) экономическая и социальная эффективность [1].

Российская концепция акцентирует внимание на: 1) важности создания единой национальной системы дистанционного образования; 2) необходимости стандартизации курсов дистанционного образования; 3) сертификации учебных заведений в системе дистанционного образования.

Оценка функционирования системы дистанционного образования или отдельного учебного заведения может проводиться на основе выработанных критериев или на нормативной базе.

Оценка на основе критериев требует, чтобы суждения качественного и количественного характера вытекали из сопоставления действительного положения вещей с неким «идеалом» (образовательным стандартом), который должен быть определен и использован в качестве своего рода эталона, по которому производится оценка [3].

Оценка на основе нормативной базы представляет собой альтернативный подход. Нормы, принятые для оценки открытых университетов, нередко напоминают нормы оценки функционирования традиционных университетов.

Специалисты подчеркивают исключительную сложность в определении идеальных показателей (норм) деятельности вузов и считают, что нормативный подход, при котором сопоставляется деятельность традиционного и открытого университетов, с учетом различий в социальных, культурных и экономических условиях, является наиболее приемлемым [2].

Поэтому информационные и коммуникационные технологии по признанию специалистов являются одним из приоритетных направлений науки и техники, которые в XXI веке станут решающими, критическими.

Под критическими понимают такие технологии, которые несут межотраслевой характер, создают существенные предпосылки для развития многих технологических областей или направлений исследований и разработок, дают в совокупности главный вклад в решение ключевых проблем развития и прогресса.

В образовании роль критических, несомненно, принадлежит базовым информационным технологиям, т.е. таким, которые являются основой образовательных технологий, использующих средства информационно-вычислительной техники и в совокупности образующих технологическую инфраструктуру учебного заведения.

Критические образовательные технологии обеспечивают создание на основе инфраструктуры корпоративных телекоммуникационных сетей образовательных учреждений распределенных баз образовательных технологий, которые благодаря этой инфраструктуре могут использоваться в любом месте образовательного пространства, в том числе и в процессе реализации идеологии дистанционного образования [2].

Поэтому мы считаем, что важнейшими направлениями информатизации образования являются: 1) реализация виртуальной информационно-образовательной среды на уровне учебного заведения, предусматривающая выполнение комплекса работ по созданию и обеспечению технологии его функционирования; 2) системная интеграция информационных технологий в образовании, поддерживающих процессы обучения, научных исследований и организационного управления; 3) построение и развитие единого образовательного информационного пространства.

По существу речь идет о решении проблемы качественного изменения состояния всей информационной среды системы образования, о представлении

новых возможностей как для опережающего, развивающего образования каждой личности, так и для роста совокупного общественного интеллекта.

Важным и эффективным условием прогресса любого общества являлось и является создание и расширение единого интерактивного информационного пространства. Именно единые информационные пространства исторически в значительной степени способствовали ускорению развития всего человечества в целом, являлись решающим фактором совершенствования цивилизации во всех сферах (духовной, профессиональной, телесной, культурной и других). Обмен знаниями, объединение усилий по дальнейшему познанию природы, по развитию науки, техники, культуры – всё это способствует эффективному повышению материального уровня. Поэтому создание единого интерактивного информационного пространства можно считать стратегической целью внедрения современных и перспективных информационных технологий во все сферы человеческой деятельности [4].

Основные цели построения единого информационного пространства в образовании связаны с предоставлением принципиально новых возможностей для познавательной творческой деятельности человека. Это может быть достигнуто благодаря современному информационному и техническому оснащению основных видов деятельности в образовании: учебной, педагогической, научно-исследовательской, организационно-управленческой, экспертной и др.

На наш взгляд, построение единого информационного пространства в образовании позволит добиться: 1) повышения эффективности и качества процесса обучения; 2) интенсификации процесса научных исследований в образовательных учреждениях; 3) сокращения времени и улучшения условий для дополнительного образования и образования взрослых; 4) повышения оперативности и эффективности управления отдельными образовательными учреждениями и системой образования в целом; 5) интеграции национальных информационных образовательных систем в мировую сеть, что значительно облегчит доступ к международным информационным ресурсам в области образования, науки, культуры и в других сферах.

Список литературы

1. Лексин, В. Н., Швецов, А. Н. Дистанционное образование в XXI веке / Лексин, В. Н., Швецов, А. Н. – М.: «ЮНИТИ-ДАНА», 2007. – 56с.
2. Литвинцева, Е. А. Информационные технологии / Литвинцева, Е. А. – М.: «Экономика», 2005. – 49с.
3. Литов, С. С. Менеджмент образования / Литов, С. С. – М.: «Инфра-М», 2007. – 198с.
4. Петрова, С. В. Создание единого интерактивного информационного пространства / Петрова, С. В. – М.: «ЮНИТИ», 2006 – 23с.
5. Пилипенко, А. Н. Менеджмент образования / Пилипенко, А. Н. – М.: «Инфра-М», 2006. – 39с.

РАЗДЕЛ II

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КРИЗИСЫ: ПРИЧИНЫ, ПОСЛЕДСТВИЯ, ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА НА РЫНОК ЗАГОРОДНОГО ЖИЛЬЯ

*А.А. Морозихина,
студентки 4 курса специальности «Экспертиза и управление
недвижимостью» ГОУ ВПО «Пятигорский государственный
технологический университет» г. Пятигорск*

Научный руководитель: д-р.экон.наук, профессор Н.Н. Новоселова

Процессы, происходящие сегодня на рынке недвижимости, вызывают несомненный исследовательский и практический интерес. Наиболее многоплановым у нас в стране считается рынок жилья столичного региона, некоторые аспекты которого мы и рассмотрим в настоящей статье.

В прошлом году цены на московское жильё изрядно подскочили, и это подогрело интерес к загородному жилью в Подмосковье. Но воплотить в жизнь мечту о проживании на природе сложно – коттеджные посёлки в большом дефиците. По данным ведущего российского риэлтерского агентства МИАН, наибольшим спросом пользуются посёлки экономкласса. В конце 2006 года на рынке элитных посёлков оставались невостребованными домовладения на сумму около 1,5 млрд. долларов. А так как в начале 2009 года были анонсированы ещё четыре крупных элитных посёлка, то сумма может вырасти на 50 – 60%. Специалисты подтверждают, что предложение в элитном сегменте превышает спрос на 20 – 25%. Некоторые компании совсем отказались от элитной недвижимости, мотивируя это тем, что количество предложений намного превышает спрос.

В отличие от элитного жилья спрос на дома экономкласса, напротив, не удовлетворён. Более половины потенциальных покупателей, желающих приобрести загородный дом, рассчитывают на сумму не более 250 тыс. долларов, в то время как в структуре предложения лишь 15% коттеджных посёлков можно отнести к этой ценовой категории.

Сначала большинство застройщиков активно строили элитные посёлки, затем коттеджи бизнес-класса и только сейчас взялись за экономкласс. Уже в ближайшее время в Подмосковье будут запущены несколько таких крупных проектов – каждый в сотни домов.

Наиболее важным фактором ценообразования является направление, на котором находится участок, и расстояние до МКАД. Наибольшая динамика роста стоимости у самых востребованных направлений Новорижского, Калужского, Киевского, и Дмитровского шоссе. Сегодня одним из самых дорогих ос-

таётся Рублёво-Успенское шоссе: стоимость земли в этих районах может достигать 300 тыс. долларов за сотку, а в среднем составляет 40 тыс. долларов. Второе место занимает Новорижское шоссе, там участок земли можно приобрести по цене 30 тыс. долларов за сотку. Киевское и Дмитровское направления также относятся к самым дорогим. К среднему ценовому классу относятся Минское, Калужское, и Ленинградское направления, к экономичным можно отнести Казанское, Ярославское и Павелецкое. А самые дешёвые коттеджи зафиксированы по восточному и юго-восточному направлениям.

Несмотря на разную цену, загородное жильё в отличие от городских квартир не имеет тенденции к дисконтированию, удешевлению и скидкам. Оно продолжает сохранять позиции, и понемногу набирает в стоимости, что вполне закономерно в связи со строительством новых посёлков и сохраняющимся спросом на загородную недвижимость.

В летние месяцы существенных перемен не происходит, так как те, кто не купил недвижимость в начале года, вряд ли будут спешить с покупкой в разгар дачного сезона. По мнению экспертов, рост цен на загородную недвижимость во второй половине года составляет от 10 до 20% в зависимости от индивидуальных характеристик объекта.

В общем, подорожание загородной недвижимости напрямую зависит от уровня спроса потребителей. Но дорожают дома обычно неравномерно. Так, в 2007 году один из самых высоких показателей по росту цен был у таунхаусов – наиболее дешёвого загородного жилья. За 180 тыс. долларов можно было купить таунхаус или двухкомнатную квартиру на окраине.

Но в связи с тем, что вырос спрос, выросли и цены. И теперь покупка таунхауса за 250-300 тыс. долларов не является столь приятной альтернативой городской квартире. Из этого следует, что столь бурный рост цен в этом сегменте очень сомнителен – иначе он уже «не будет попадать в категорию экономного. При стоимости выше 200 тыс. долларов дом перестаёт быть привлекательным для покупателей экономкласса, но из-за более низких потребительских характеристик не становится привлекательным для тех, кто нацелен на бизнес-класс. В связи с этим эксперты утверждают, что дешёвая категория загородного жилья фактически исчерпала свой потенциал роста.

Несмотря на то, что предложений всё больше, многие покупатели пока не рассматривают загородное жильё как альтернативу городскому. Жизнь вне городского шума и суеты, безусловно, привлекательна – лес, свежий воздух и тишина. Но, переезжая за город, многие сталкиваются с рядом проблем.

Первая из них, которая возникает у владельца новенького коттеджа, работающего в Москве, – это транспорт. Поскольку если место работы непосредственно находится в Москве, то дом должен находиться не дальше чем в 15 – 20 км от МКАД. Так же есть направления, когда и 10 км приходится преодолевать не менее двух часов.

Вторая проблема – отсутствие инфраструктуры. К сожалению, в данный момент лишь единицы посёлков могут похвастать готовой инфраструктурой. Это про-

исходит потому, что при застройке никто об этом не задумывается. Даже среди элиткласса по оценкам МИАН «обеспеченных» инфраструктурой не более 10%.

Но ситуация меняется: в условиях постоянно растущей конкуренции застройщикам просто необходимо продумывать этот вопрос заранее.

Следует учитывать тот факт, что обслуживание дома в коттеджном посёлке намного дороже квартиры: из-за большей площади дома. Размерами платежей за обслуживание, а так же их расчётами обычно занимается управляющая компания. По статистике большая часть расходов идёт на содержание охраны посёлка, а максимальные затраты идут на уход за общественными территориями.

Платёж для домовладельцев может быть как дифференцированным (с квадратного метра площади дома или участка), так и упрощённым: один коттедж – один взнос. Чаще всего ежемесячные платежи определяются исходя из площади дома или участка. Стоимость услуг по обслуживанию также варьирует в зависимости от класса объекта и количества коттеджей. Для экономкласса цена составляет около 1–3 доллара за 1 кв. м, для бизнес-класса – 3–4 доллара за 1 кв. м, тогда как в сегменте делюкс стоимость сервиса может достигать 5–7 долларов за 1 кв. м в месяц. Итак, минимальная стоимость ежемесячного проживания в посёлке без учёта коммунальных услуг составляет 150 долларов. В посёлках бизнес-класса плата колеблется от 200 до 600 долларов. А стоимость проживания в посёлке премиум-класса способна составить до 2 тыс. долларов в месяц.

Спектр услуг, которые может предложить управляющая компания, отличается от посёлка к посёлку. Конечно, есть некий стандартный набор: организация уборки, вывоз мусора и снега, охрана территории, озеленение и благоустройство и пр. Дополнительный ассортимент почти не ограничен.

Таковы лишь некоторые выводы о состоянии и тенденциях, развития рынка недвижимости загородного жилья в Подмосковье.

АНТИКРИЗИСНЫЕ ПОДХОДЫ К ОБЕСПЕЧЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

О.Н. Семенская, И.Б. Артамонов,

***аспиранты 1-го года обучения по специальности «Математические и
инструментальные методы экономики» ГОУ ВПО «Ставропольский
государственный университет» г. Ставрополь***

Научный руководитель: к.э.н., доцент Г.В. Бондаренко

Проблема экономической безопасности является одной из важнейших как в плане существования и развития России в виде суверенного единого государства, так и в аспекте научных исследований новых междисциплинарных направлений и их преподавания в вузах.

Определение места категории «экономическая безопасность» в системе экономических отношений предполагает конкретизацию сфер экономической жизнедеятельности путем выделения предметов экономической безопасности

К принципиальным подходам по обеспечению экономической безопасности Ставропольского края можно отнести: создание механизма взаимодействия государственного управления с хорошо отлаженным административным аппаратом и системы социального рыночного хозяйства, обеспечение экономического роста на основе «сжатия» сырьевого сектора экономики, создания индикативной системы анализа и прогнозирования экономической безопасности.

Ключевую роль в обеспечении экономической безопасности страны играют социальные факторы. Решение социальных проблем заключается в создании механизма взаимодействия государственного управления с хорошо отлаженным административным аппаратом и системы социального рыночного хозяйства.

Именно государственный аппарат управления, опираясь на достигнутый уровень знаний и практический опыт, вырабатывает систему целей развития общества и государства. Удваивая ВВП, необходимо исходить, из цели образования в России в ближайшее десятилетие среднего класса как главной производительной силы общества, формирующей массовый платежеспособный спрос, который будет активно влиять на рост производства.

Также для улучшения ситуации в области экономической безопасности необходим экономический рост на основе «сжатия» сырьевого сектора экономики, расширения обрабатывающей промышленности с высокой долей добавленной стоимости, а также повышение инновационной активности и конкурентоспособности российских товаропроизводителей.

Преодоление гипертрофии сырьевого сектора должно происходить постепенно, путем диверсификации производства и использования для этой цели части природной ренты без ущерба для воспроизводства основного капитала добывающих отраслей.

Также возникает необходимость создания индикативной системы анализа и прогнозирования экономической безопасности, ключевым звеном которой служат пороговые значения индикаторов экономической безопасности (сбор зерна, уровень инфляции, инвестиции в основной капитал, уровень безработицы по методологии МОТ, объем ВВП, расходы на гражданскую науку, доля населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, соотношение среднедушевых денежных доходов населения и величины прожиточного минимума, уровень монетизации, объем золотовалютных резервов на конец года и т.д.). Сопоставление фактического и прогнозируемого уровней индикаторов экономической безопасности показывает вектор развития экономики края, состояние ее основных жизнеобеспечивающих систем. В качестве базовой основы определения уровней пороговых значений индикаторов используется группа социальных индикаторов.

Данные подходы используются в оценке кратко- и долгосрочных прогнозов социально-экономического развития регионов и страны в целом, а также проектов федерального бюджета.

К основным направлениям деятельности в целях обеспечения экономической безопасности согласно стратегии социально-экономического развития Ставропольского края на период до 2020 года относят: 1) создание действенной системы информирования населения о потенциальных угрозах и опасностях в различных сферах

жизнедеятельности; 2) создание системы мониторинга и управления информационной безопасностью в Ставропольском крае; 3) повышение эффективности системы защиты прав потребителей, обеспечение безопасности товаров и услуг на потребительском рынке; 4) создание и поддержание условий для равной, добросовестной конкуренции, защиты прав потребителей, обеспечения качества продуктов питания и их безопасности для здоровья населения края; 5) обеспечение безопасных условий жизни, труда и отдыха; 6) реализация комплекса мер, направленного на повышение безопасности дорожного движения и предотвращения дорожно-транспортных происшествий; 7) обеспечение экологической безопасности и безопасности транспортных процессов, снижение количества и тяжести происшествий на транспорте; 8) развитие инфраструктуры придорожного сервиса на автомобильных дорогах края, необходимых для повышения безопасности дорожного движения и качества транспортного обслуживания; 9) приведение пространственной организации и технического состояния улично-дорожной сети городов и районных центров края в соответствие с действующими нормативами и техническими требованиями для обеспечения безопасного и комфортного проезда; 10) реконструкция компрессорных и газораспределительных станций газопроводной системы края для повышения безопасности и надежности перекачки природного газа в транзитном потоке, увеличение производительности газотранспортной системы; 11) обеспечение энергетической безопасности, бесперебойное снабжение потребителей энергоресурсами, увеличение количества энергоавтономных объектов; 12) исключение возможности возникновения значительных техногенных аварий, обеспечение экологической и технической безопасности при разработке и освоении источников энергии; 13) обеспечение энергетической безопасности региона на основе создания и развития мощностей, снижающих зависимость от внешних поставщиков электроэнергии; 14) улучшение качества жилищно-коммунального обслуживания потребителей, обеспечение надежности работы инженерно-коммунальных систем жизнеобеспечения и безопасности условий проживания граждан.

Таким образом, обеспечение экономической безопасности требует постоянной деятельности по выявлению и диагностике угроз, региональным интересам в области экономики и разработке мер по их предотвращению и преодолению. Следовательно, главными региональными национальными интересами в области экономики, на наш взгляд, являются – повышение благосостояния населения и интеграция региональной экономики, кооперация ее отраслей с другими регионами.

ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА 2008 Г. НА РЫНОК ТРУДА

А.В. Лукинова,

*студентка 3 курса специальности «Управление персоналом» ГОУ ВПО
Ставропольский государственный педагогический институт г. Ставрополя*

Научный руководитель: к.э.н., ст. преподаватель В.Н. Медведева

Кризис – это одна из форм развития экономики, в ходе которого устраняются устаревшие техника и технология, организация производства и труда и открывает-

ся простор для роста и утверждения нового. В то же время с преодолением отжившего неизбежно возникает спад производства, растет безработица, снижаются доходы населения, что отрицательно сказывается на условиях жизни людей. Следует различать типы кризисов и циклов, которые характеризуются глубиной и продолжительностью, периодичностью и степенью влияния на экономику и общество. На этой основе выделяют малые (6-12 лет) и большие (40-50 лет) циклы.

За последние годы во всем мире нет более популярной темы, чем финансовый кризис, его обсуждают все, начиная от политиков, абсолютно не обремененных даже базовыми экономическими знаниями, и заканчивая экспертами – финансовыми аналитиками, позиции которых, к слову, довольно сходны в определении истоков и анализе пройденных этапов, однако значительно разнятся в прогнозах и вопросах антикризисных мер. Ставший же первопричиной мирового финансового кризиса – кризис саб-прайм в Америке (а говоря проще – кризис ипотеки для заемщиков низкой кредитоспособности), безусловно, имеет свое значение в появлении и развитии кризисных проявлений в реальной экономике, финансовой и социальной сфере. Но, скорее, ипотечный кризис сыграл роль своеобразного спускового крючка, а сам заряд (причины кризиса) стоит все же искать несколько в другой плоскости.

Но несмотря на то, что ипотека является важной частью реальной экономики, следует учитывать, что ипотечная эмиссия осуществляется под реальные ценности, и вряд ли даже серьезные негативные явления в этой области могут привести к краху мировой валютной системы. Большого внимания заслуживает мировой валютный рынок, ежедневный объем операций на котором составляет почти шестую часть всего американского ипотечного долга. По сути, от этого монстра зависит напрямую или косвенно экономика практически всех мировых игроков (стран). Усугубила эту зависимость новая конфигурация валютных отношений, пришедшая на замену «золотому стандарту денег», когда фиксированность золотого содержания бумажных денег давала устойчивые валютные курсы. Сегодня деньги фактически потеряли свою товарную основу, стали в большей степени виртуальными (что вполне соответствует процессам глобализации и ускорения развития экономики), а курсы валют перешли от фиксированных твердых к «плавающим» и меняющимся каждый день. Это создало благодатную почву для получения денег из денег, проще говоря, извлечения прибыли из спекулятивных операций. Это не замедлило сказаться на качественном содержании транзакций валютного рынка [2].

Но самое интересное для нашей специальности в мировом финансовом кризисе – это сокращение штата персонала. Уже ни для кого не секрет, что финансовый кризис в России быстрыми темпами перерастал в масштабный спад производства, которому всегда сопутствует сокращение рабочих мест. Власти не пытаются отрицать проблему: об основных угрозах рынку труда говорил президент Медведев, а премьер Путин в речи на съезде «Единой России» не забывает пообещать увеличение пособий по безработице, однако практика показывает, что на самом деле государство к массовым увольнениям оказалось абсолютно не готово, об этом говорит множество фактов.

Например, сразу же после заседания Госсовета, где президентом было рекомендовано контролировать рынок труда, глава Карелии Сергей Катанандов сразу же приступил к ее исполнению. Он встретился с хозяевами крупнейших карельских предприятий и уговаривал их не сокращать людей. Из трех встреч Сергея Катанандова с работодателями две привели, казалось бы, к ожидаемому результату, так председатель совета директоров «Русала» Виктор Вексельберг заявил, что входящий в компанию Надвоицкий алюминиевый завод остановлен не будет, а гендиректор «Северсталь-Ресурс» Роман Денискин согласился пока обойтись без сокращений на Костомукшском ГОКе, однако ключевое слово здесь – «пока», а например, мнение, высказанное директором целлюлозно-бумажного дивизиона «Инвестлеспром» Василием Премининым, отвечающим за работу Сегежского ЦБК, было более откровенным: на расположенном, на территории Карелии Сегежском ЦБК под сокращение уже попали свыше 600 человек [3].

Однако не стоит забывать, что основной рост числа безработных еще впереди. Сейчас компании предпочитают сокращать не персонал, а рабочее время и зарплаты или отправлять сотрудников в неоплачиваемые отпуска. Так же стоит учитывать увольнения по собственному желанию, которые позволяют сэкономить на каждом увольняемом до пяти зарплат (из них две – сразу же после предупреждения об увольнении, две – в период трудоустройства и еще одну – если человек за два месяца не был трудоустроен). Да и сами компании не слишком хорошо представляют свое ближайшее будущее. Таким образом, получить более адекватную информацию можно только если не ограничиваться официальными данными о количестве безработных. Например, Федор Прокопов, действующий вице-президент РСПП, который в 1990-е годы возглавлял Федеральную службу занятости, уже длительное время настаивает на создании в стране национальной системы прогнозирования рынка труда. Для этого, по его мнению, оперативную статистику по безработице нужно дополнить целым рядом индикаторов, в частности сведениями о создании новых рабочих мест, актуальном количестве вакансий, а также информацией по невозврату потребительских кредитов [4].

Однако далеко не все компании решаются резать по живому и сокращать людей и, хотя затраты на персонал, как правило, – одна из основных статей расходов, но совсем без сотрудников не может обойтись даже самый экономный работодатель.

Кадровые изменения касаются все большего числа организаций. Так, в декабре 2009 года 11% участников опроса не решались пересматривать свои принципы работы с персоналом. В январе незыблемых осталось 9%. В декабре только 7% компаний снижали зарплаты, спустя месяц таких было уже 10%. Но и это немного. Причина проста: сокращение окладов было одной из первых антикризисных мер, к которой работодатели активно прибегали в октябре – начале ноября. «Зато компании все активнее перекраивают премиальные схемы, – комментирует руководитель проекта PYNDEX Екатерина Варга. – Так они делают расходы на персонал управляемыми и привязанными к финансовому результату. По январским данным 2010 года 21% компаний уже пересмотрели или пересмотрят в ближайшее время бонусные формулы».

Еще жестче обходятся с социальным пакетом. Дополнительные средства мотивации и удержания сотрудников сокращены с приходом нового 2010 года. В необходимости решительных шагов в эту сторону уверено уже 32% против 19% декабрьских работодателей. Наименее нужными в условиях кризиса признана оплата сотовой связи: от нее отказались 52% организаций. На втором месте – компенсация за обеды; сразу треть компаний перестанет кормить сотрудников.

Существенно выросла доля компаний, увольняющих персонал: с 29% до 43%. Но, несмотря на впечатляющий рост, фактическое сокращение штата не велико. «Это самый удивительный результат январского обзора. Сокращения коснулись лишь 5-9% офисных сотрудников. Иными словами, большинство компаний не ставило целью принципиально уменьшить издержки на персонал путем увольнений, а лишь избавлялись от некоторых малоэффективных сотрудников». Большинство организаций оптимистично смотрит в свое кадровое будущее: 53% участников опроса продолжают активно трудоустраивать, а 78% держат открытыми вакансии, чтобы не упустить особо талантливых специалистов, выходящих на рынок [5].

В настоящее время и теоретиками, и практиками все более глубоко осознается то, что причина проста: сокращение окладов и рабочих одно из антикризисных мер государства, к которой работодатели активно прибегали во время кризиса. Все это доказывает, что не шатание из одной крайности в другую, а органичное взаимодействие государственного и частного регулирования, управления банковской системой может обеспечить ее деятельность, которая должна отвечать общественным интересам.

Список литературы

1. Кондрашов, А. Великие мысли великих людей / Комарова, И., Кондрашов, А. // М.: «Рипол классик», 2002. – с. 333.
2. Кризис будет еще 5 лет / Ильин В.С. // «Сегодня» – 10 февраля 2009.- с.7.
3. Из публикации газеты «Сегодня» / Лавров А.М // Статья о съезде «Единой России» о увеличение пособий по безработице. – 2008. – с.5.
4. Кобяков, А. Мировой кризис продлится до 2015 года / Кобяков А. //2009. – с.25.
- 5 www.wash-profile.org.ra.

ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА КОНЦА 80-Х – НАЧАЛА 90-Х ГОДОВ XX ВЕКА НА СФЕРУ СЕМЕЙНО-БРАЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИЙСКОМ ОБЩЕСТВЕ

М.С. Серба,

*студентка группы 5 курса специальности «История» ГОУ ВПО
Ставропольский государственный педагогический институт г. Ставрополь*

Научный руководитель: к.и.н., доцент Э.Г. Бойко

К концу XX века наметился прогресс жизненного уровня так называемого среднего класса экономически развитых государств. Страны, которые поддерживали советский режим, существенно отставали в уровне экономического

развития. Всё это заметно отразилось на системе ценностей, и если ещё в начале XX века правительства большинства европейских стран с опаской говорили о том, что «по Европе бродит призрак коммунизма», то к концу века с этим призраком было покончено окончательно.

Уровень жизни большинства рабочих и крестьян в экономически развитых странах значительно вырос, и они получили свободный доступ к необходимым общественным благам. Совсем иная наблюдалась картина в странах так называемого социалистического лагеря. В этих странах, в том числе и в СССР, к концу XX века экономика, которая не была приспособлена к внедрению плодов научно-технического прогресса в сферу товаров народного потребления, стала существенно отставать от экономики стран капиталистического лагеря. Именно научно-техническая революция способствовала тому прогрессу, который наблюдался в индустриально развитых странах [6].

Постепенно, к концу XX века наша экономика стала переориентироваться на экспорт сырья. Добыча нефти и газа – вот что приносило огромные доходы в бюджет. Не имея возможности оживить производство, правительство СССР стало увлекаться игрой на нефтяных биржах. Приоритетным направлением во внешней политике СССР стали взаимоотношения со странами, добывающими нефть. Вступая с оппозиционными правительствами этих стран в союз, Советский Союз мог ограничивать продажу нефти и держать уровень цен на неё на достаточно высоком уровне, который позволял получать высокие доходы в бюджет страны.

Получаемые таким образом доходы необходимо было инвестировать в экономику, но этого не делалось. Большая часть денежных средств направлялось на международную политику и на поддержание военно-космической мощи страны.

Ситуация с высокими ценами на нефть не устраивала многие индустриально развитые страны, особенно США. Штаты выступали главным противником против СССР в борьбе за распространение влияния на нефтяных мировых рынках [6].

Точку назревающему экономическому кризису поставила Перестройка. (Перестройка – термин, вошедший в широкое употребление с сер. 80-х гг. 20 в. и обозначавший курс на реформирование тоталитарной системы в СССР. Политика перестройки, начатая частью руководства КПСС во главе с М. С. Горбачевым, привела к значительным переменам в жизни страны и мира в целом (гласность, политический плюрализм, окончание «холодной войны» и др.). К кон. 80-х – нач. 90-х гг. в результате противоречивости и непоследовательности в осуществлении перестройки произошло обострение кризиса во всех сферах жизни общества).

Этим понятием обозначался переворот вначале в сознании граждан, а затем – в экономической и, в конечном счете, во всей внутренней политике СССР. В итоге «перестройка» превратилась в символ глубинного обновления и одновременно изменения всей социалистической системы и ее положения в мире. Сейчас трудно говорить о том, кто был её инициатором, но судя по её результатам, в выигрышном положении оказались все кроме России. Россия с конца 80-х годов стала превращаться в сырьевую базу и в ненасыщаемый рынок сбыта импортной продукции.

Начало перестройки было непосредственно вызвано тем, что по времени совпали внутренние и внешние факторы, выявившие негодность советской системы. В начале 80-х гг. стало ясно, что СССР впервые за всю свою историю утратил конкурентоспособность в той сфере, в которой он раньше мог успешно соперничать с Западом, — в сфере военных технологий. Превосходство Запада в способе производства, производственных отношениях, личных правах и свободах человека воплотилось в военно-технологическом превосходстве над СССР. Экономическая база Советского Союза перестала соответствовать его положению мировой державы и нуждалась в срочном обновлении [3]. Однако поставленные перестройкой цели достигнуты не были. Перестройка политической и экономической систем СССР закончилась разрушением и системы, и СССР [2].

Конечно, никто не ожидал, что формирование новых экономических отношений пройдет безболезненно. Но в действительности последствия реформ оказались более тяжелыми: в условиях затяжного экономического кризиса уровень социального обеспечения снизился, резко увеличилось число социально незащищенных категорий, сократились доходы населения. Социальная сфера и все то, что советскими гражданами считалось само собой разумеющимся, неожиданно стало одной из самых проблемных сторон постсоветской действительности.

Нельзя сказать, что проблемы жизнеобеспечения народа находились на периферии государственного внимания, но в первые годы реформ эти аспекты не акцентировались. Возможности бюджета для финансирования социальных расходов оказались сильно ограничены, и финансирование осуществлялось по остаточному принципу. Все эти факторы отложили свой отпечаток на социально-экономические аспекты индивидуальной, семейной и общественной жизни, на характер и способ ведения домохозяйства, внутрисемейные отношения, демографическое поведение, структуру, размер семьи и т.д. [5].

С начала 1990-х гг. наблюдаются процессы депопуляции. Смертность превышает рождаемость, что приводит к сокращению численности россиян. В 1999 г. рождаемость опустилась до минимальной отметки. Помимо сверхнизкой рождаемости и сверхвысокой смертности демографическую ситуацию обостряют рост числа разводов и снижение уровня брачности, возрастание одинокого материнства. Естественными причинами этих процессов можно назвать экономический кризис: тяжелое материальное положение основной массы населения, высокий уровень безработицы, кризис системы образования и здравоохранения и т.д. Также гибель большого количества молодых мужчин в локальных конфликтах (Афганистан, Чечня). Но вместе с этими естественными для кризисного периода процессами происходят и другие более глубокие процессы трансформации российской семьи, приводящие к своеобразию и даже атипичности развития гендерных ролей и убеждений в обществе и находящие свое отражение в сегодняшнем дне.

Появились проблемы сохранения социальной стабильности и передачи культурного наследия от одного поколения к другому, так как существовавший в СССР государственно-партийный принцип передачи подрастающему поколению основных норм и ценностей общества был разрушен. Разрушена старая систе-

ма социальных координат, новая формируется очень противоречиво, а это значит, что молодежь в большинстве своем не имеет критериев истинных представлений о человеческих ценностях, не имеет своих собственных жизненных целей.

Историко-социологический анализ социокультурных особенностей семейного поведения россиян выявил традиционно высокую значимость семьи и детей для граждан страны. Россия – это семьецентристское общество, в котором ценности фамелизма доминировали над ценностями индивидуализма [1]. Подчеркивает этот факт и особый подход к семье в советском обществе, где семья понималась как важнейший институт, поэтому находилась под контролем государства и партии; материнство рассматривалось как важная социальная и государственная функция женщины, поэтому поддерживалась морально и материально; государство брало на себя львиную долю ответственности за воспитание, образование, охрану здоровья детей; матери несли ответственность за семью, семейный быт и детей. Общественное мнение порицало разводы, и говорилось о неприличном, постыдном положении одинокой матери [4]. Таким образом, семья находилась под неустанным контролем советского государства и общества, что прекращается с разрушением государства.

Также происходит трансформация гендерных ролей в семье. Из-за широкого распространения в России традиционных патриархальных идей о большей значимости мужчин, мальчики испытывают большее социальное давление, чем девочки. Окружающие требуют от мальчиков соответствия их половой роли, не показывая при этом как нужно себя вести, что усугубляется тем, что большинство взрослых оказывающих сколько-нибудь важное влияние на мальчиков – воспитатели, врачи, учителя – чаще всего женщины. В обычных условиях у мальчиков очень мало возможностей развить в себе традиционно мужские качества. Кроме того, по сравнению с другими странами, в России мальчики почти не занимаются спортом, не ходят в кружки, не могут найти себе интересного дела (этому немало способствует кризис системы образования, здравоохранения, физкультуры и спорта) и поэтому в большинстве случаев не могут проявить эти качества.

Дело и в том, что в России пока недостаточно примеров для подражания, а также необходимых для этого условий при постоянном требовании вести себя «как мужчина». Неполные семьи, где мать воспитывает сына одна или не без активной помощи бабушки, в нашем обществе встречаются достаточно часто. Мальчики либо становятся пассивными и, как следствие, неуспешными в суровых реалиях трансформирующегося общества (мужчины с низким социальным статусом).

Девочки тоже сталкиваются с проблемами в приобретении гендерных ролей, но утверждают, что их трудности не настолько серьезны благодаря относительно хорошим условиям социализации и большому количеству образцов. В то же время обнаруживается низкая социальная оценка женских ролей (двойная нагрузка на работе и дома, сложности в получении престижной работы и т. д.). Огромное влияние имеет и изменение семейных ценностей в современном российском обществе. Имея перед глазами опыт «матерей-одиночек», ко-

торые вынуждены проявить гиперактивность, чтобы не просто выжить, а достойно жить и быть уверенными в завтрашнем дне, а также дать полноценное воспитание и образование своим детям, девушки нового поколения все больше нацелены на карьерные стратегии в профессиональной деятельности.

Таким образом, кризис в конце 80-х – 90-х годов XX века привел к тяжелым последствиям в политической, экономической и социальной сферах общества, в том числе и в семейно-брачных отношениях. Свидетельством этого является то, что в России увеличилось количество разводов, неполных семей, снизился уровень брачности, а также трансформировались гендерные роли, и положение мужчины в семье, который, чаще всего, перестал быть «добытчиком». И сегодня российское государство вновь занялось проблемами семьи, пытаясь восстановить былую стабильность, потому что последствия кризиса 90-х годов сохранились по сей день – и неполные семьи, и матери-одиночки для современного общества скорее правило, чем исключение.

Список литературы

1. Быстров, А.А. Концепция семьи: марксизм и советская социальная школа // Социс. – 2006. – №11. – С.73.
2. Варламова, С.Н., Носкова, А.В., Седова, Н.Н. Семья и дети в жизненных установках россиян // Социс. – 2006. – №11. – С.61.
3. Гербач, Ж.В. Гендерная трансформация современной российской армии: социальные предпосылки // Полис. – 2009. – №1. – С.50.
4. Данилова, С.С. Одинокое материнство в общественном мнении // Социс. – 2009. – №5 – С.138.
5. Пациорновский, В.В., Пациорновская, В.В. Большая семья в демографической ситуации в России // Социс. – 2009. – №3. – С.121.
6. Силласте, Г.Г. Гендерная социология: состояния, противоречия, перспективы // Социс. – 2004. – №9. – С.77.

ГЕНЕЗИС ЭКОНОМИЧЕСКИХ КРИЗИСОВ ВТОРОЙ ПОЛОВИНЫ XX-ГО ВЕКА

***К.В. Чувашова, И.Н. Рыбалко,
студентки 4 курса специальности “Прикладная информатика в
экономике” ГОУ ВПО Ставропольский государственный
педагогический институт г. Ставрополь***

Научный руководитель: к.э.н., доцент Е. П. Любенкова

Многие поколения исследователей пытались разгадать тайну циклических колебаний рыночной экономики. В результате на определенном этапе анализа некоторые авторы пришли к выводу, что циклы можно устранить и обеспечить плавное развитие экономики. Однако этой надежде не суждено было сбыться. Объективная реальность оказалась сильнее научных прогнозов. В на-

стоящее время существование циклической динамики рыночной экономики никто из серьезных ученых-экономистов не оспаривает.

Среди многочисленных теоретических вопросов циклического развития мировой хозяйственной системы особое место занимает проблема экономических кризисов. Это связано не только с тем, что кризис явился элементом циклического механизма, первым обратившим на себя внимание исследователей. Подавляющее большинство экономистов полагают, что кризис – конституирующая фаза экономического цикла. Именно в процессе протекания кризиса во многом формируются направления и принципы будущей динамики развития экономической системы.

Цель данной статьи – раскрыть объективные причины экономических циклов, их природу, показать воздействие циклических колебаний на экономическую систему на примере экономических кризисов второй половины XX-го века.

Экономический (деловой) цикл – это регулярные колебания уровней производства, занятости и дохода, продолжающиеся обычно от 2 до 10 лет. Причинами колебаний являются: периодическое истощение автономных инвестиций, ослабление эффекта мультипликации, колебания объемов денежной массы, обновление основного капитала и т. д.

При более внимательном рассмотрении экономический цикл представляет собой единый процесс, последовательно проходящий через четыре фазы: подъем (экспансию), спад (кризис), депрессию, оживление.

Главной фазой цикла является кризис (спад производства), поскольку он представляет собой механизм разрушения старых пропорций, создающий условия для будущего развития производства. Свою “очистительную” функцию кризис выполняет с помощью механизма цен. В фазе кризиса снижаются товарные цены на устаревшую продукцию, падают процентные ставки, курсы акций, понижается прибыль компаний, а многие из них несут убытки, что вызывает волну банкротств.

Но кризисная экономика не значит плохая экономика. В самом кризисе заложена возможность его преодоления. Кризис, прежде всего, устраняет свою непосредственную причину – перенакопление капитала, так как в фазе кризиса экономика избавляется от части основного капитала путем его обесценения и даже уничтожения. Это стимулирует начало массового обновления производственного капитала на новой технической основе. В условиях кризиса ни один предприниматель не может дожидаться полного физического износа машин и оборудования – кризис вынуждает всех осуществлять повсеместную замену многих элементов основного капитала. В результате автоматически рождается новый спрос.

О циклических кризисах и методах выхода из них мы можем узнать из истории капитализма с начала XIX в. вплоть до настоящего времени. Сегодня ученые-экономисты располагают достаточным массивом материала, чтобы ответить на вопрос о природе этого грозного явления и, что представляется наиболее существенным, выработать рекомендации по его предотвращению.

В период после Второй мировой войны экономические кризисы проходили в 1948-1949, 1953-1954, 1957-1958, 1960-1961, 1969-1970, 1973-1975, 1979-1982, 1990-

1991 гг. Наиболее глубокими и широкими по охвату стран были кризисы 1974-1975 и 1980-1982 гг.

Кризис 1974-1975 гг. по своим масштабам превосходил все предшествовавшие послевоенные кризисы. Начался он в США, Англии и ФРГ и почти одновременно охватил все развитые капиталистические страны, в том числе Японию и страны Западной Европы.

Такая синхронность кризиса в послевоенный период наблюдалась впервые, что объясняется новыми явлениями в развитии мировой экономики. После Второй мировой войны произошла глубокая трансформация современного капитализма, обусловленная динамичными изменениями в развитии производительных сил в связи с третьей научно-технической революцией, ростом интернационализации производства, углублением международного разделения труда и специализации. На основе этих процессов были достигнуты схожесть технико-экономического уровня ведущих капиталистических стран и большая взаимозависимость между национальными экономиками. Именно эти факторы обусловили значительный спад производства во время кризиса даже в странах, переживших так называемое “экономическое чудо” – быстрый экономический рост (ФРГ, Японии, Италии). В этих странах кризис 1974-1975 гг. был первым крупным послевоенным кризисом.

В ведущей стране мира – США кризис начал развиваться почти во всех отраслях промышленности. Особенно остро он повлиял на инвестиционную деятельность и жилищное строительство (спад более 50%) и производственное строительство (спад был еще глубже). Кризис захватил и современные отрасли: машиностроение, химическую, электротехническую. В них падение достигало 20-30%. В США кризис не затронул только одну отрасль – каменноугольную.

Число безработных в этой стране в 1975 г. составило 8,5 млн. чел. При этом сократилось число лиц, вынужденных работать по сокращенной рабочей неделе. Уменьшилась реальная зарплата, инфляция обусловила повышение стоимости жизни. Росло число обанкротившихся фирм. Потери от кризиса определились в 400 млрд. долл.

Сочетание спада производства с ростом цен вызывалось влиянием инфляционных процессов. Инфляция была обусловлена различными факторами и, прежде всего, развитием военного производства.

Инфляционный рост был вызван и тем, что политика оказания поддержки экономического роста в США была изменена с краткосрочной на долгосрочную. Это означало форсирование бюджетных ассигнований, рост бюджетного дефицита и государственного долга. Для его погашения государство выпускало государственные облигации, что увеличивало средства обращения и приводило к инфляции. Аналогично действовала кредитно-денежная политика – переход к дешевому кредиту требовал увеличения объемов средств обращения и вел также к инфляции. Инфляцию генерировали и монополии, поскольку завышали цены.

Циклический кризис 1974-1975 гг. переплелся с топливно-энергетическим и сырьевым. Наиболее ярким проявлением сырьевого кризиса был бурный рост

цен на сырье, так как многих видов сырья не хватало. За 1970-1974 гг. цены на сырьевые товары возросли на 87%. Развитые страны использовали в качестве поставщиков сырья бывшие колонии. Рост производительных сил усилил зависимость капиталистических стран от импорта минерального сырья. В 70-е г. молодые национальные государства – экспортеры сырья предприняли шаги к повышению доходов. Но здесь они не смогли выступить единым фронтом, как в случае с нефтью. Добыча сырья – капиталоемкое производство, а развитые страны перешли к политике создания заменителей.

Продовольственный кризис был вызван недостатком продовольствия, особенно зерновых. Сказались неурожаи 1972 и 1974 гг. Запасы зерновых сократились в 2 раза, а цены в середине 70-х гг. повысились на 70-90%.

Спутниками циклических кризисов стали структурные кризисы капиталистической экономики, порождаемые диспропорциями между развитием отдельных сфер и отраслей производства. Как правило, они носят более длительный характер и не укладываются в рамки одного воспроизводственного цикла. Структурный кризис поражает отрасли, спрос на продукцию которых растет медленнее, чем экономика в целом, а иногда даже сокращается абсолютно. В этом случае выявляются относительное перенакопление основного капитала и его обесценение. Поэтому структурный кризис вызывает отлив капитала из этой отрасли, а также вынуждает предпринимателей искать пути снижения издержек производства, идти на технические инновации и обновлять капитал на более высокой технической базе. Такого рода кризисы охватили, например, отрасли черной металлургии, которые столкнулись с конкуренцией новых конструкционных материалов и сокращением спроса на свою продукцию в результате перехода к ресурсосберегающим, малоотходным и безотходным технологиям.

Энергетический и сырьевой кризисы, о которых говорилось выше, являются также примером структурных кризисов.

Структурные кризисы не носят циклического характера, они обеспечивают временное преодоление противоречий, накапливающихся за длительный период. Однако, переплетаясь с циклическим кризисом, как это было в 1974-1975 гг., они резко усиливают размах и продолжительность кризисных потрясений.

Самым продолжительным за послевоенный период был мировой экономический кризис 1980-1982 гг., длившийся три года. Кризис охватил весь капиталистический мир, все страны: промышленно развитые, малые и крупные, а также многие развивающиеся страны, из них в наибольшей степени Аргентину и Бразилию. При общем затяжном характере кризис в США и Канаде проходил двумя волнами. Индекс промышленного производства в развитых капиталистических странах составил в 1982 г. 95,5% по отношению к 1979 г., в развивающихся странах 87,5%. Падение производства в США в 1982 г. равнялось 8,2%, в странах – членах ЕЭС – 1,2%.

В мировом экономическом кризисе 1980-1982 гг. выделяют два этапа. Сначала он охватил Великобританию и Францию, а затем США и другие развитые страны. На первом этапе кризис развернулся в отраслях, производящих пред-

меты личного потребления, на втором он охватил тяжелую промышленность. Сохранились симптомы энергетического кризиса.

Синхронизация циклических колебаний в основных капиталистических странах проявилась и в этом кризисе. Выше отмечалось, что объективная основа этого процесса – интернационализация хозяйственной жизни капиталистических стран, возросшая зависимость всех стран от внешней торговли, деятельность транснациональных корпораций.

Основным направлением государственного вмешательства в экономику после войны становится антициклическое (антикризисное) регулирование. Все страны применяли его как для выхода из кризисов, так и для предотвращения их возникновения. Оно осуществляется в основном посредством бюджетной и кредитно-денежной политики государства.

Так, в 50-60-е гг. для противодействия застойным явлениям правительства капиталистических стран увеличили государственные расходы и снижали налоги, заботились об ускорении процесса амортизации, повышая норму амортизационных отчислений. Такие мероприятия способствовали росту совокупного спроса, что вело к увеличению инвестиций и, в свою очередь, к расширению производства. Это была в основном бюджетно-налоговая политика, лишь дополняемая кредитно-денежной.

В результате в 50-60-е гг. наблюдалась тенденция к росту государственной и полугосударственной собственности на основе национализации находившихся в кризисном состоянии отраслей промышленности, инфраструктуры. Огромные бюджетные средства направлялись в военно-промышленный комплекс, НИОКР, социальную сферу.

Новой формой государственного регулирования в некоторых странах становятся программирование и индикативное планирование экономики, подкрепляемые бюджетными программами (Голландия, Испания, Норвегия, Франция, Швеция).

В 60-70-е гг. общая экономическая ситуация претерпевает существенные изменения. В результате проводившейся в 50-е гг. государственной политики стимулирования совокупного спроса начинают нарастать инфляционные явления. Политика меняется: несколько сокращается рост государственного потребления, рост расходной части государственного бюджета. Одновременно, хотя и недостаточно активно, используется кредитно-денежная политика, повышаются ставки ссудного процента.

На рубеже 70-80-х гг. ситуация изменяется вновь. Эти годы характеризуются возникновением череды кризисов. Как отмечалось, отличительной чертой циклических кризисов 1974-1975 гг. и 1980-1982 гг. было их переплетение со структурными кризисами (сырьевым, энергетическим, продовольственным, экологическим). Кроме того, для этих кризисов было характерно сочетание падения производства, роста безработицы, хронической недогрузки производственных мощностей с хроническим ростом цен. Это явление получило название стагфляции. Изжила себя и применявшаяся модель государственного регулирования.

В результате перед системой государственно-монополистического капитализма встала проблема изменения методов регулирования в соответствии с новым циклическим витком конъюнктуры. Происходит отказ от кейнсианской модели в пользу либеральной, предусматривающей ограничение роли государства, а, следовательно, большую свободу субъектов рынка.

В соответствии с пришедшей на смену некейнсианству монетаристской концепцией основное внимание государство стало сосредотачивать на кредитно-денежном регулировании и использовании кредитно-денежной политики для амортизации циклических колебаний, устойчивого обеспечения экономического роста.

Существенное отличие современной антикризисной политики заключается в ориентации ее на предложение, т.е. создание условий для эффективного производства путем либерализации кредита, снижения налогов. Прежняя же политика преследовала задачу расширения спроса, опираясь на налогово-бюджетные рычаги.

Таким образом, страны рыночной экономики на протяжении XX века накопили большой арсенал средств и методов борьбы с кризисными явлениями и эффективно применяют их, о чем свидетельствуют различные варианты экономической политики по выходу из кризисных ситуаций. Это вовсе не означает, что циклические колебания конъюнктуры уходят в прошлое, а вместе с этим и сам феномен государственно-монополистического капитализма. Напротив, продолжающийся процесс концентрации производства уже на основе интернационализации экономической жизни, активной интеграции стран усиливают роль государственно-монополистического капитализма как координатора этих явлений. Сама интернационализация производства, развитие связей между странами, в свою очередь, привели к синхронизации экономических циклов, т.е. их совпадению по времени в различных странах и регионах. В силу этого на современном этапе государственная антициклическая политика требует согласования на межгосударственном уровне антикризисных мероприятий, что также, на наш взгляд, увеличивает роль феномена государственно-монополистического капитализма.

ИССЛЕДОВАНИЕ РОЛИ И ЗНАЧЕНИЯ УСЛУГ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В КРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД ЭКОНОМИКИ

К.С. Гарматюк,

***аспирантка НОО ВПО (некоммерческое партнерство) “Кисловодский
гуманитарно-технический институт” г. Кисловодск***

Научный руководитель: д.э.н., проф. Н.Н. Новоселова

Исторически торговые отношения начали складываться с развитием транспортных сообщений, когда повсеместно вовлекались в торговлю новые территории с различными ресурсами, как природными, так и созданными человеком. В результате быстрый рост производства и новых отраслей экономики сопровождался появлением уникальных технологий и продуктов. При этом на-

блюдались различия между отдельными территориями в части обеспечения природными ресурсами, отсутствием возможности произвести продукт внутри региона, в том числе и отдельно взятым человеком для личного потребления. Поэтому возникла необходимость возмездного получения недостающих ресурсов в других территориальных образованиях, что и породило понятие товар, ставшее родоначальником развития торговли. Совокупный технический и научный прогресс транспортных связей способствовал образованию мирового рынка торговли, и соответственно превратив его в единое экономическое пространство. Таким образом, торговля выступает связующим звеном между производителями ресурсов и покупателями, обеспечивающим производственную цепочку превращения «деньги-товар-деньги». Однако производитель сталкивается с трудностями доведения своего продукта до конечного потребителя. При этом они являются, в свою очередь, потребителями ресурсов для дальнейшего воспроизводства, приобретая не только у поставщиков-производителей, но и в большинстве случаев через торговую оптовую сеть.

В зависимости от стадий обращения товара от изготовителя к потребителю торговля делится на оптовую и розничную. Такая классификация основана на нормах гражданского и налогового законодательства. Так, в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации, основным критерием, позволяющим отличить розничную торговлю от оптовой торговли, является конечная цель использования приобретаемого покупателем товара [1].

В соответствии со статьей 492 Гражданского кодекса Российской Федерации «под розничной торговлей понимается предпринимательская деятельность по продаже товаров в розницу, в ходе которой продавец передает покупателю товар для личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью» [1].

Таким образом, понятие «розничная торговля» в гражданском законодательстве дается через нераскрытое понятие «продажа товаров в розницу».

На наш взгляд, розничная торговля представляет собой замкнутую систему распределения товаров посредством продажи их в специально отведенных местах, всегда доступных конечным потребителям. При этом немаловажное значение имеют сопутствующие сделке купли-продажи товара предлагаемые услуги розничной сети.

Следует отметить значение торговли для занятости населения, когда в моменты кризиса она была основным источником трудоустройства рабочих, оставшихся без работы в связи с упадком производства и массовым закрытием ряда предприятий и организаций. Только по официальным данным Госкомстата России в организациях оптовой и розничной торговли занято 4,8 млн. человек. Кроме этого, почти полтора миллиона индивидуальных предпринимателей задействовано в торговле.

По мере развития общественного разделения труда, товарного производства и обращения происходит обособление торговли в самостоятельную отрасль, купля и продажа товаров осуществляется при посредстве третьих лиц. Одним из признаков такого выделения является обособление товарного обращения в

самостоятельную сферу деятельности. Как отрасль торговля имеет свою специфику, которая выражается в присущих только ей торгово-технологических процессах (при выполнении работ по закупке, транспортировке, хранению, подготовке товара к продаже, торговому обслуживанию, оказанию услуг); в материально-технической базе (складской и торговой сети, специальном оборудовании, транспортных средствах и т.д.); в организации торгового обслуживания. Обособление торговли ведет также к образованию особой группы работников сферы обращения, специализирующихся на выполнении операций купли и продажи товаров. Таким образом, появляются новые субъекты рыночных отношений помимо производителей и потребителей товаров.

Важнейшее воспроизводственное значение торговли состоит также в том, чтобы полнее удовлетворить платежеспособный спрос населения на товары. При купле-продаже товары распределяются между покупателями в соответствии с их доходами и индивидуальными потребностями. Изучение состояния и перспектив спроса покупателей, а также активное воздействие на этот спрос путем рекламы, выпускаемых и новых товаров, расширения объема и повышения качества услуг для покупателей, в частности, послепродажного обслуживания, предоставления краткосрочных скидок и т.д. занимает значительное место в деятельности торговых предприятий.

Таким образом, анализ сущности торговли как формы товарного обращения, позволяет определить ее место в системе рыночной экономики. Так как в условиях товарного производства непосредственный контакт между производством и личным потреблением осуществляется через товарно-денежный обмен и рынок, то торговля является посредствующим звеном в процессе воспроизводства. Среди характерных особенностей розничной торговли необходимо отметить [2, с. 37-38]: 1. На завершающем этапе товарного производства происходит реализация товаров конечному потребителю. 2. Результаты предприятий сферы розничной торговли обуславливают состояние денежного обращения в отдельном регионе и стране в целом. 3. Аккумулирование наличных денежных средств, необходимость организации строго контроля соблюдения действующих норм и правил организации налично-денежного оборота. 4. Оказание дополнительных сопутствующих реализации товаров услуг в доведение товара до потребителя. 5. Высокая адаптивная способность хозяйствования. 6. Высокий уровень оборачиваемости капитала, зависимость результатов торговой деятельности от скорости оборота средств. 7. Отсутствие как такового производственного процесса обуславливает отсутствие в учете незавершенного производства. 8. Цена и ассортимент реализуемых товаров находятся в значительной зависимости от характера спроса, особенностей социально-экономического состава обслуживаемого населения. 9. Доходы от розничной торговли подвержены сезонным колебаниям в зависимости от времени года, дней недели, часов суток, например, активизация спроса и на фоне роста цен в новогодние праздники. 10. Личная ответственность работников предприятий сферы розничной торговли за сохранность материальных и финансовых ресурсов.

Учитывая вышеизложенное, выделим основные функции сферы розничной торговли: исследование конъюнктуры, сложившейся на товарном рынке; определение спроса и предложения на конкретные виды товаров; осуществление поиска товаров, необходимых для розничной торговли; проведение отбора товаров, их сортировку при формировании ассортиментной политики; осуществление своевременной оплаты за поставку товаров, принятых от поставщика; проведение операций по приемке, хранению, маркировке товаров, устанавливает на них цены; оказание поставщикам, потребителям, транспортно-экспедиционных, консультационных, рекламных, информационных и других услуг.

Инфраструктура розничной торговли любой региональной модели торгового обслуживания должна обеспечить разнообразие структурно-функциональных параметров торговых объектов и всегда быть ориентированной на конкретные зоны торгового обслуживания.

Таким образом, в современных условиях стабилизации и экономического роста большое значение необходимо придавать активизации сотрудничества субъектов торговых отношений, оптимизации экономических связей между структурами торговли и покупателями. Это обусловлено тем, что в системе товарного обращения розничная торговля занимает ключевое положение, выполняя транзитную роль от производителя к потребителю, в обеспечении всего населения необходимыми ресурсами, что подтверждает неоспоримую значимость совершенствования управления в торговой отрасли в условиях российской экономики.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (принят ГД ФС РФ 22.12.1995) (ред. от 17.07.2009)
2. Ферни Дж., Ферни С., Мур К. Принципы розничной торговли. – М.: Олимп-Бизнес, 2008. – 416 с.

ИССЛЕДОВАНИЕ РЕАКЦИИ РОССИЙСКОГО РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ НА ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС

Е.Н. Лопатина,

***студентка 4 курса специальности «Экспертиза и управление
недвижимостью» ГОУ ВПО «Пятигорский государственный
технологический университет» г. Пятигорск***

Научный руководитель: канд.тех.наук, доцент Д.В. Щитов

В настоящее время недвижимость остается одним из самых выгодных способов вложения средств. Но именно здесь больше всего мошенничества, случаев недобросовестной конкуренции. Отчасти происходит так потому, что рынок риэлторских услуг в значительной степени перенасыщен, структура его неоднородна. Только в Ставрополе в данной сфере работают около 150 фирм и частных предпринимателей.

В последнее время российский рынок недвижимости стал развиваться быстрыми темпами. Развитие рынка в основном связано со строительством нового жилого фонда и серьезным реформированием гражданского законодательства России. Следует отметить, что во многих городах России в последнее время происходит крупномасштабное строительство нового жилого фонда. Крупные российские города “обновляются”, и, как следствие, растет количество строительных фирм как крупных, так и мелких.

Количество сделок с недвижимым имуществом постоянно растет. Следует отметить, что с принятием ЖК РФ появилась возможность использовать свое жилое помещение не только для личного проживания, но и для занятия в нем предпринимательской деятельностью, без перевода такого помещения в категорию нежилых (например, можно открыть адвокатский кабинет).

Риелторы появились практически одновременно с самой возможностью купли-продажи жилых помещений. Риелторы осуществляют свою деятельность тогда, когда есть спрос на покупку или наем жилого помещения. Деятельность риелторов и количество риелторских фирм полностью зависят от потребностей населения на рынке жилья в определенном субъекте РФ.

На сегодняшний день риелторская деятельность является достаточно распространенным видом деятельности в России. В России можно выделить два основных типа риелторских фирм. Первый и более распространенный вид – чистая риелторская фирма, т.е. фирма, которая занимается непосредственно посредничеством на рынке недвижимости. Чаще всего это небольшие компании со штатом работников не более 10 человек, которые занимаются поисками подходящих объектов недвижимости для последующей продажи, мена, найма. Подобных фирм по России очень много.

Второй вид – нечистая риелторская фирма, т.е. фирма, которая не только оказывает посреднические услуги, но и участвует в совершении сделок с недвижимостью. Такие компании более крупные, с достаточно большим штатом работников и своим делением на филиалы, представительства, отделы. Они могут принимать участие в строительстве жилых домов и комплексов, вносить инвестиции в строительство, осуществлять покупку недвижимости. Данный вид риелторских фирм можно назвать смешанным.

На сегодняшний день термин “риелтор” известен всем и каждому. Риелтор – это человек, который оказывает посреднические услуги на рынке недвижимости.

Естественно, что наряду с добросовестными участниками существуют фирмы-однодневки и риэлторские конторы, целью создания которых изначально был обман граждан. Отсюда вполне объясним тот факт, что данные эпизоды заставляют потенциальных клиентов с опаской относиться к деятельности большинства посредников при купле-продаже жилья. Изредка и на рынке готового бизнеса появляются предложения о купле-продаже риэлторских контор, однако по той же причине активность инвесторов здесь невысока.

И все же прецеденты, доказывающие возможность работать на рынке недвижимости легально и на взаимовыгодных для брокера и клиента условиях, существуют. В нашем крае претворением в жизнь цивилизованных форм ве-

дения бизнеса, построенного на операциях с недвижимостью, уже много лет занимается Ставропольская гильдия риэлторов.

С появлением рынка недвижимости в нашей стране, тринадцать лет назад, появилась и Российская гильдия риэлторов (учредительный съезд РГР прошёл ещё в 1992 году). На сегодняшний день Ставропольская гильдия риэлтеров является её региональным отделением, история которого уходит корнями в 1994-1995 годы. Тогда в Ставрополе образовались два отраслевых общественных объединения, существовавших параллельно друг другу. С 1998 года начался процесс установления отношений между ними, а летом 2000 года образовалась одна гильдия. На сегодняшний день в СГР входят 32 участника рынка недвижимости, осуществляющих свою профессиональную деятельность как на территории Ставропольского края, так и за его пределами.

Стать членом гильдии не так просто. В первую очередь для этого необходимо наличие опыта в сфере недвижимости (не менее 12 месяцев). Вступающая в члены гильдии организация должна заручиться поручительством 3-х действительных членов гильдии, иметь приличный офис, городской телефон, а также внести вступительный взнос. Кроме того, необходимо взять на себя обязательства по исполнению устава гильдии, решений общего собрания. Сами же решения гильдии принимаются на общем собрании, путем коллективного голосования, – отмечает президент Ставропольской гильдии риэлторов Владимир Шульга.

Кроме того, мы регулярно проводим обучающие семинары и тренинги с участием опытных специалистов. К примеру, недавно в Ставрополе, в период с 26 сентября по 10 октября, на базе СГУ прошли двух недельные курсы для руководителей агентств недвижимости. В данном мероприятии принимали участие преподаватели СГУ, Санкт – Петербургского института недвижимости, специалисты из Ростова, Краснодара и Москвы”, – замечает президент СГР [2].

В разговоре с корреспондентом президент ставропольской гильдии отметил, что на уровне Ставрополя и края характерны проблемы, когда сделки по недвижимости совершаются не в полном объеме, не в договорные сроки или вообще не на договорных условиях. В любом случае, все вышеперечисленные факты приводят к плачевному результату.

“Нужно понимать, что те, кто серьезно и профессионально занимаются недвижимостью, закладывают в свой тариф все необходимые издержки и им действительно очень сложно на равных конкурировать с теми, кто собрался делать деньги из воздуха”, – говорит Владимир Шульга [2].

Особенно острая борьба с недобросовестной конкуренцией на рынке недвижимости разгорелась после отмены лицензирования данного вида деятельности. В феврале 2003 года было отменено лицензирование операций с недвижимостью и в образовавшийся вакуум кинулись все, кому не лень... Тем не менее, справиться с большим потоком в массе своей дилетантов, искателей быстрых денег помог закон о саморегулируемых организациях.

Как известно, – комментирует Владимир Шульга, – согласно закону о саморегулировании в каждой профессиональной сфере деятельности создаются общественные организации, которые и призваны наводить там порядок.

Российская гильдия риэлторов [РГР] в 2003 году разработала национальные стандарты профессиональной деятельности, на основе которых в реестре Госстандарта РФ был зарегистрирован отраслевой стандарт. Ставропольская гильдия риэлторов [СГР] получила от РГР свидетельство, дающее органу по сертификации брокерских услуг, созданному при СГР, право проводить добровольную сертификацию на территории Ставропольского края [1,2].

Здесь надо сказать о том, что, несмотря на добровольный характер сертификации, соискатели должны выполнить довольно жесткие требования, в число которых обязательно входит страхование профессиональных рисков, наличие пакета собственных договоров и многое другое. Сертификаты выдаются сроком на один год.

Таким образом, декларативная форма сертификации риэлторских услуг является инструментом конкурентного преимущества для наиболее сознательных участников рынка. Впрочем, рынок недвижимости, в том числе и краевой, находится в постоянном движении и саморазвитии. Выход новых участников на рынок недвижимости теперь может осуществляться различными способами. Одним из вариантов может быть покупка уже действующего зарекомендовавшего себя агентства. В тоже время, на рынке уже присутствуют игроки, операции с недвижимостью для которых – эволюция в развитии основного бизнеса. К таким предприятиям можно отнести ООО “Департамент Готового Дела”, чья деятельность базируется на полном комплексе квалифицированных услуг, для тех, кто решил купить или продать бизнес вместе с недвижимостью [3, 4].

Вся недвижимость в Ставропольском крае предлагает варианты по аренде и продаже без посредников. В базе Ставропольского края находятся предложения жилой недвижимости, коммерческой недвижимости, ипотеке и земле.

Список литературы

1. avenue.siberia.net
2. www.e-xecutive.ru
3. svetagent.ru/
4. www.kmvregion.ru

ИССЛЕДОВАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СФЕРЫ УСЛУГ В КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ

*А.И. Дергиева,
аспирантка ГОУ ВПО «Кабардино-Балкарский государственный
университет» г. Нальчик*

Научный руководитель: д-р.экон.наук, проф. Н.Н. Новоселова

Успех проводимых в Российской Федерации экономических реформ в силу значительных различий природно-географических, социально-демографических и экономических условий возможен только в случае разнообразия конкретных подходов к решению проблем развития отдельных регионов и обеспечения сочетания единства общих принципов функционирования рынка.

В России в настоящее время формируется огромный внутренний рынок, который подразделяется на рынки средств производства, потребительские рынки, а также рабочей силы, капиталов и инвестиций и другие. Каждый из них, в свою очередь, представляет собой систему организации сферы обращения и взаимодействия ее со сферами производства, распределения и потребления, систему саморегулирования рыночного спроса и предложения в сочетании с регулирующим воздействием на нее государства.

Меняющаяся система управления актуализирует исследование закономерностей и особенностей самоорганизации и государственного регулирования экономики, в том числе формирование рыночной среды и рынков услуг, направлений совершенствования структуры хозяйственных комплексов, а также вопросы разработки и реализации комплексных программ развития отрасли.

При этом следует особо подчеркнуть, что реализация стратегий развития хозяйства во многом зависит от состояния среды, представляющей собой совокупность административных, экономических, организационно-рыночных, правовых, социальных и идеологических условий, формирующих общее социально-экономическое пространство, которая, с одной стороны, испытывает воздействие органов управления, а с другой – сама ослабляет или усиливает эффективность реализации их управленческих воздействий.

Успех в проведении социальной политики и поддержании нормальной социально-экономической обстановки зависит от действия многих факторов, среди которых определяющими являются: наличие ресурсов всех видов, прежде всего, материальных и финансовых, непротиворечивая и последовательная государственная политика в решении социально-экономических вопросов и уровень управления на различных ступенях иерархии, прежде всего, разделения полномочий на федеральной, региональной и местной отметках, т.е. качество управления, которое на различных уровнях всегда было ключевой проблемой любой общественно-политической организации общества.

Справедливо отмечено, что «...доминирующим аспектом проблемы управления является способность крупного социума функционировать в кризисных нестабильных условиях: региональные органы располагаются на «стыке» местных (городских, муниципальных) и общих (общенациональных) интересов, соединяют в себе системную государственность и общинную автономию. Являясь легитимными формами представительного правления, регионы обладают правами осуществления самостоятельного территориального развития и самоуправления» [1, с. 12].

Однако реальные попытки осуществлять социальное управление показывают, что пренебрежение целеполаганием, системным эффектом приводит к неудачам, к нарастанию социальной напряженности в обществе, к возникновению депрессивных социальных систем и подсистем и, в целом, к системному кризису. Управление системно по самой своей природе, а за пренебрежение законами приходится расплачиваться. В современной социальной организации явление целеполагания обладает сложной природой, но при отказе от важнейшей функции организации – целеполагания, обостряется

вопрос о границах организации и, как следствие, о характере ее взаимоотношений с окружающей средой.

Сложность задач, стоящих перед управленческими структурами, требует достаточно прочного механизма прямых и обратных связей между объектами субъектами управления. Поэтому следует согласиться с мнением, что «...четкое определение функций государственных органов управления, включая формирование федеральных структур в регионах, является обязательным условием увязки различных государственных политик с региональной политикой, а также согласования федеральных и региональных интересов» [2, с. 23].

Для государственного управления и регулирования характерны следующие методы: общенормативное регулирование в отличие от индивидуально-распорядительного регулирования; управление на основе новых законов, в той или иной мере соответствующих рыночной экономике; применение способов официального признания хозяйствующих и иных самостоятельных субъектов; определение порядка осуществления видов хозяйственной деятельности; налогообложение; введение стандартизации продукции, работ и услуг; поддержка и стимулирование предпринимательства; осуществление надзорных функций. Даже из этого далеко неполного перечня очевидно, насколько в нынешних условиях увеличиваются требования к содержанию и методам управленческого воздействия к фазам, операциям и их оптимизации, т.е. к технологизации отдельных фаз, этапов, процедур и операций в процессе управления.

Важной составной частью системы государственного управления являются различные целевые программы, которые позволяют форсировать развитие отдельных регионов, привлекать для этого дополнительные инвестиции и ресурсы. Поставленные цели должны быть реальными и подкреплены современными методами их достижения, социальным прогнозированием и проектированием. Проектирование должно характеризоваться тщательной проработкой социальных задач, а также включать меры не только социально-диагностического, но и организационно-управленческого (технологического) обеспечения. Поэтому социальные технологии государственного управления в нынешней российской действительности, не являясь панацеей, приобретают важное значение.

Технология, с точки зрения инженерной мысли, – это совокупность приемов и способов получения, обработки или переработки сырья, материалов, полуфабрикатов или изделий. Технологией принято также называть описание производственных процессов, инструкций по внедрению, технологические правила, требования, карты и т.д. Для нормального хода производственного процесса необходимо строгое соблюдение последовательности технологических операций.

Социальные технологии, в свою очередь, представляют способ организации и упорядочения целесообразной практической деятельности, совокупность приемов, направленных на определение или преобразование социального объекта, достижение заданного результата. Специфика социальных технологий заключается в том, что они алгоритмизируют деятельность и поэтому могут неоднократно использоваться для решения сходных задач, посредством профессиональной культуры.

Также следует подчеркнуть, что социальные технологии проявляются в двух формах: как структурный элемент системы, технологически оформленный программный результат и как управленческая деятельность по реализации разработанных программ и проектов. В связи с этим определяется основная функция социальных технологий, состоящая в создании наукоемких социальных инноваций, причем, в первую очередь, – управленческих; в объединении данных технических и гуманитарных знаний; а также – в формировании нового гуманитарно-технологического мышления.

Данная характеристика социальных технологий представляет возможность классифицировать важнейшие для сферы управления российского государства социальные технологии. Во-первых, стратегические социальные технологии, прогнозирующие динамику общественно-политических, экономических и социокультурных изменений, т.е., по сути, универсальные технологии системного знания, которые являются основой для концептуального обоснования программ и проектов управления. Во-вторых, это информационные социальные технологии, использование которых дает возможность оценивать проблемную, либо конфликтную ситуацию в регионе, городе, отрасли; а также выявить тенденции социально-политического и экономического развития, обосновать прогнозы. И, в-третьих, обучающие и внедренческие технологии.

В нынешней российской ситуации зачастую не вполне удачными оказываются попытки использования программных методов управления, хотя в недавнем прошлом именно в нашей стране широко использовался программно-целевой метод решения сложных государственных проблем. Причины неудач, по-видимому, в том, что в пореформенные девяностые годы были разрушены прежние управленческие структуры и все еще продолжается болезненный процесс формирования новых, более соответствующих складывающейся ситуации. А осуществление комплексных программ как инструмента государственного управления требует определенной организационной структуры управления, отлаженного хозяйственного механизма, а также высокой профессиональной подготовки специалистов, занятых разработкой, управлением, реализацией программ и контролем за ходом их исполнения. Поэтому крайне острой остается задача по обеспечению необходимых условий для осуществления функций государственного управления на основе программно-целевого подхода.

Теоретико-методологический потенциал программно-целевого подхода к управлению социально-экономическими процессами весьма обширен. Данный метод управления – это способ организации и осуществления социально-экономических функций, увязанных с обеспечением выбранного приоритета и достижением конкретных результатов. Программно-целевой метод эффективен и при разработке социальных технологий, и в ходе реализации социальных программ реформирования. Следует особо отметить тот факт, что программно-целевой подход приводит к децентрализации при выполнении функций оперативного управления, что обеспечивает исполнителям программных мероприятий достижение приоритетных целей одновременно с достижением целей собственных, местных, локальных.

Программно-целевое управление предполагает наличие особого субъекта управления, которым может стать определенная структура, обладающая полномочиями для концентрации имеющихся ресурсов и возможностями распоряжения ими. Следовательно, возникает возможность создавать временные гибкие организационные структуры, пригодные для эффективной реализации координационных функций без образования дополнительного институционального уровня регулирования.

Рыночная среда определяется условиями для эффективного функционирования механизма спроса на товары и услуги и их предложения. Субъектами потребительского рынка выступают покупатели, потребности которых формируют спрос, производители и посредники, усилия которых по производству и/или доставке на рынок товаров создают предложение.

В условиях рыночных отношений возрастает и роль рыночных инструментов управления подсистемами экономики. При этом в первую очередь следует указать на маркетинг. Ужесточение конкуренции и ускорение темпов изменений в рыночной среде существенным образом меняют задачи и технологии маркетинга. Сегодня изучение спроса уже не является ключевым основанием определения стратегии фирмы. На смену политике вытеснения конкурентов путем снижения цен и «слияний» приходит стратегия «выявления и заполнения ниш рынка». Это диктует необходимость повышения качества и надежности услуг, разработки принципиально новой номенклатуры предложений, не имеющих аналога на рынке. В соответствии с вышесказанным, эффективное использование маркетинга как инструмента управления в практике организаций сферы услуг возможно, по нашему мнению, только в случае полноценной и сбалансированной реализации программно-целевого метода, соединяющего стратегические и операционные аспекты его применения. Причем, следует заметить, что потенциал данного метода должен быть реализован на всех уровнях управления сферой услуг.

Контент-анализ публикаций российских и зарубежных исследователей рыночных инструментов хозяйствования субъектов сферы услуг показал, что ученые в основном сосредоточиваются на таких аспектах, как удовлетворенность клиента, менеджмент качества, лояльность клиента, что обуславливает дифференциацию анализа и значительный прогресс знаний.

Таким образом, специфические черты функционирования сферы услуг, ее системно-функциональные, технологические, ресурсные особенности в условиях интенсивного развития, предопределяют в качестве базового условия эффективной интеграции в рыночное пространство реализацию программно-целевого метода и стратегического подхода к управлению, потенциал которых должен быть осуществлен на всех уровнях управления. Указанные подходы к управлению призваны создавать научно обоснованную базу для определения приоритетов развития сферы услуг и разработки целевых программ, а также координации усилий и ресурсов государственного и частного секторов. На уровне руководства туристской фирмой стратегический подход является основой разработки долгосрочного и комплексного плана ее развития и позиционирования в рыночном пространстве.

Список литературы

1. Попов, А.В. Управление регионами. – Ростов н/Д: Изд-во СКНЦ ВШ, 2006.
2. Штульберг, Б.М. Региональная политика России: теоретические основы, задачи и методы реализации. – М.: Гелиос АРВ, 2008. – 208с.

ИССЛЕДОВАНИЕ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ РИЭЛТОРСКИХ УСЛУГ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

О.А. Котова, К.А. Ткаченко,

студентки 4 курса специальности «Экспертиза и управление недвижимостью» ГОУ ВПО «Пятигорский государственный технологический университет» г. Пятигорск

Научный руководитель: д-р.экон.наук, доцент Н.Н. Новоселова

В России в условиях рыночной экономики все большую роль играет рынок. Одним из его видов является рынок недвижимости, в котором главную роль играет недвижимое имущество, его стоимость и участники рынка.

С момента формирования в России рынка недвижимости как такового начала свою работу Российская Гильдия Риэлторов, осознавая ту социальную ответственность, что несет в себе наш бизнес. После отмены государственного лицензирования риэлторской деятельности в 2002 году об этом шаге было сказано много как хорошего, так и плохого. С одной стороны, государство устранило лишние препоны на пути малого бизнеса. С другой – все желающие получили свободный доступ на рынок недвижимости: количество агентств недвижимости за короткий срок увеличилось в разы. Но вопрос о качестве работы риэлторов до сих пор остается большой темой: слишком уж аморфная вещь услуга – на контрольных весах ее не взвесишь и аршином общим не измеришь.

Впрочем, при желании риэлторская компания и сегодня может засвидетельствовать свой профессионализм и выделиться на фоне многочисленных фирм-однодневок. Много ли желающих сделать это?

Практически с первых дней отмены лицензирования в стране появились альтернативы ему – системы добровольной сертификации, разработанные профессиональными участниками рынка. Их создатели считают, что получение такого свидетельства в большей степени говорит о профессионализме компании, чем наличие обязательной лицензии.

«Добровольный шаг означает, что фирма не просто работает на рынке, а уже выросла до такого уровня, когда на первый план для нее выходят имидж и репутация, – говорит президент Российской Гильдии Риэлторов (РГР) Елена Дранченко. – Кроме того, и после получения сертификата компания должна поддерживать планку. У нас создана система контроля над деятельностью тех агентств, которые прошли сертификацию. Ежегодно компании отчитываются и подтверждают свой статус». РГР начала заниматься сертификацией риэлторской деятельности с февраля 2002 года, т. е. фактически до отмены государственного лицензирования. Но ряды

добровольцев за это время пополнились не очень значительно. Из более чем 2 тыс. членов гильдии процедуру сертификации решились пройти только около 300. Наибольшее количество сертифицированных агентств (84) работает в Екатеринбурге, на втором месте – Москва (46), на третьем – Санкт-Петербург (44). Из Гильдии риэлторов Московской области сертификацию прошли только 25 компаний, хотя в организации сегодня состоит 101 участник. Почему сложилась такая ситуация: возможность подтвердить свой профессионализм у риэлторов есть, а желание делать это у подавляющего большинства фирм отсутствует? Дело в том, что предложения по сертификации часто упираются в знаменитый вопрос: «А судьи кто?» Вопрос не-маловажный, и до сих пор внятного ответа на него нет [1, 2].

Действительно, кто обладает такой квалификацией, чтобы объективно судить о качестве работы риэлтора? Это было одной из главных претензий к государственной системе лицензирования. Решение, достойна та или иная компания официально работать на рынке недвижимости, принимали люди, далекие от этой области, не знакомые со спецификой данной отрасли.

Как ни странно, на вопросе о «судействе» часто основывается и критика систем сертификации, разработанных профессионалами рынка. Еще три года назад, когда руководство РГР только представляло свою альтернативу лицензированию, некоторые региональные агентства недоумевали. Смысл их критики сводился к следующему: почему другие участники рынка, такие же, как мы, с таким же опытом, вдруг предлагают проходить у них сертификацию и платить за это деньги? Мол, мы и сами не хуже других способны оценить свой уровень. Как следствие, в некоторых регионах (Омск, Санкт-Петербург) стали возникать собственные, местные варианты сертификации.

Другой аргумент против существующих стандартов – их несовершенство. Риэлторская деятельность развивалась стихийно: в отечественных вузах не было, да и сейчас нет специальности «риэлтор». Значит нет единых правил, схем работы. Все технологии, которые сегодня существуют на рынке, разработаны опытным путем, и у каждой компании они свои. Кто-то больше внимания уделяет выработке алгоритмов, по которым должны действовать агенты, кто-то – непосредственно обучению персонала.

«Сегодня успех любой риэлторской компании зависит от профессионализма сотрудников, – говорит председатель правления компании «МИЭЛЬ-Недвижимость» Р. Мурадян. – Учитывая тот факт, что в нашей компании сильный топ-менеджмент и брокерский состав, нам нет нужды ориентироваться на некие системы, которые предлагаются на рынке в качестве универсальных схем. Они все очень мало учитывают человеческий фактор» [1].

Риэлторская деятельность представляет собой действия по совершению гражданско-правовых сделок с земельными участками, зданиями, строениями, сооружениями, жилыми и нежилыми помещениями и правами на них и осуществляется на основе соглашения с заинтересованным лицом (либо по его доверенности).

Кто такой риэлтор, сегодня знает практически каждый. Однако далеко не все хорошо представляют, в чем суть его работы, когда необходимо обратиться за помощью к специалисту, а когда можно обойтись собственными силами.

Существует мнение, что сделки с недвижимостью лучше совершать без посредников, то есть профессиональных риэлторов. В объявлениях о покупке или желании снять квартиру, дом или иной объект недвижимости нередко можно встретить фразу: «Посредникам просьба не беспокоить». Значит, дающий объявление либо не первый раз совершает сделку с недвижимостью, имеет определенный опыт в этом деле и рассчитывает полностью на свои силы, либо впервые сталкивается с покупкой или съемом жилья и не подозревает обо всех проблемах, которые ждут его в процессе осуществления сделки [2].

1. **Хороший риэлтор – ненавязчивый риэлтор.** Да встречаются люди, которые просто не могут по-другому принимать решения – на подсознательном уровне им нужно, чтобы за них принял решение кто-то другой, поскольку они абсолютно несамостоятельны в подобных вещах. Таких людей нужно видеть сразу; они, как правило, более убеждаемые клиенты, чем остальные, но помните, что вы берете ответственность на себя, если нерешительность клиента сыграет злую шутку в будущем: отсутствие рекомендаций/плохие рекомендации. Под ненавязчивостью же понимается принятие позиции клиента в таких случаях, если человек не хочет сотрудничать с риэлторами, продавать дешевле, чем хочет, когда рынок практически встал и другие. Здесь нужно выбрать, либо клиент работает с другим риэлтором (а вы не тратите время), либо ищите другое решение, выход из ситуации. Пытаться объяснить клиенту, что его поведение неразумно, только если достаточно аргументов, в остальных случаях – трата времени.

2. **Хороший риэлтор – профессиональный риэлтор.** У нас уже много было статей на эту тему, перечитайте. Вкратце: клиент не должен ощущать физ. и моральных неудобств в связи с вашей деятельностью. Работа может быть незрима для клиента, но результат должен быть четко осознаваем – главный критерий успеха и профессионализма. Будьте лучше всех и тогда положительный эффект сарафанного радио не заставит себя ждать, ровно как и остальные бонусы.

3. **Хороший риэлтор – осознающий потребности клиента с полуслова:** следует отталкиваться от того, что нет одинаковых клиентов – они могут различаться в мелочах, но эти мелочи и составляют огромную разницу в работе с людьми. Кому-то нужно, чтобы раз в день риэлтор ему условно ”докладывал” обстановку по объекту, кто-то просто будет удовлетворен указанием срока и выполнением работы точно в срок, кто-то хочет чтобы с ним возились, как с ребенком (лучше пусть сами с собой возятся), кто-то будет вас все время убеждать, что все риэлторы мошенники и попрекать этим.

Итак, хороший риэлтор – многосторонний человек с развитым чувством интуиции, логики, отточенными до профессионализма методиками и навыками работы; хороший психолог, умеющий ценить свое время и время клиентов; отличный продавец и переговорщик, умелый оратор и умный специалист [3].

Список литературы

1. <http://www.prime-realty.ru/cmi/c1/1.199.htm>
2. <http://s6400825.narod.ru/text/0021.html>
3. <http://2realtor.ru/horoshiy-rieltor/>

НЕФТЯНОЙ ФАКТОР В МИРОВОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ КРИЗИСЕ 70 ГГ. XX ВЕКА

Е.Г. Волкова,

*студентка 5 курса специальности «История» с дополнительной
специальностью «Юриспруденция» ГОУ ВПО Ставропольский
государственный педагогический институт г. Ставрополь*

Научный руководитель: к. и. н., доцент В.Н. Садченко

На протяжении почти двухвекового периода становления и развития мирового индустриального общества в экономике многих стран происходили экономические кризисы, во время которых наблюдался нарастающий спад производства, скопление нереализованных товаров на рынке, падение цен, крушение системы взаимных расчетов, крах банковских систем, разорение промышленных и торговых фирм, резкий скачок безработицы.

В научно-исследовательской литературе экономический кризис характеризуется как нарушение равновесия между спросом и предложением на товары и услуги [6, с.324]. Среди мировых экономических кризисов есть свои разновидности. Например, принято выделять финансовые кризисы, которые в конце XX в. стали неотъемлемой частью мировой экономики. В качестве еще одной разновидности можно выделить топливно-энергетические кризисы 1974–1975 гг. и 1981–1982 гг., которые можно назвать нефтяными кризисами, поскольку непосредственно они были связаны именно с этой отраслью, находящейся в особенно тесном взаимодействии с политикой и международными отношениями.

Как известно, нефть в современном мире является не просто одним из видов минерального сырья, а необходимым источником самого существования экономической системы. Работа энергетических систем в значительной мере основывается на использовании нефти. Различные виды транспорта практически полностью базируются на нефтеуглеродном сырье. Значительная часть химической промышленности занимается переработкой сырой нефти и нефтепродуктов.

Все страны в той или иной мере являются потребителями нефти. В «нефтяной клуб» – сообщество стран, добывающих нефть, входят уже почти 100 государств. Как производителей, так и потребителей чрезвычайно волнуют цены на нефть: для производителей это мощная статья дохода, для потребителей, соответственно, расхода [1, с.24]. Таким образом, от стоимости нефти зависит ситуация в мировой экономике, где важную роль играет политика цен, которую осуществляют государства, входящие в состав Организации стран – экспортеров нефти (ОПЕК) [1, с.25]. Эти цены принято определять в долларах за баррель – 159 л. нефти [7]. Нефтяные цены подвержены колебаниям, которые могут быть вызваны самыми разными причинами – от крупного вооруженного конфликта или экономического спада до непредвиденно теплой зимы.

В период от окончания Второй мировой войны до начала 70-х годов мировая цена на нефть находилась на уровне 2,5–3,5 долларов за баррель [5, с.3].

Это был период «дешевой нефти», когда быстро наращивалась добыча в странах Персидского залива, строились гигантские супертанкеры, которые курсировали от берегов Красного моря и Персидского залива в США, западноевропейские страны и Японию.

Ситуация на мировом рынке нефти стала меняться после октября 1973 г. Вспыхнувшая третья арабо-израильская война привела к резкому обострению противоречий между развитыми государствами Запада и нефтедобывающими странами Ближнего и Среднего Востока. В этот период арабские страны – члены организации ОПЕК объявили эмбарго странам, поддержавшим Израиль (США, Голландии и др.), и резко уменьшили поставки нефти в основные нефтепотребляющие страны. В течение следующего года цена на нефть поднялась с 3 до 12 долларов за баррель, увеличившись, таким образом, в 4 раза. Арабские страны – члены ОПЕК получили максимальные доходы от продажи нефти с 1973 г., а пик пришелся на 1981 г. Доля ОПЕК в мировой добыче нефти достигла к этому моменту максимального уровня [4, с.16].

Характеризуя данный период, специалист в области экономики В. Сапрыкин выделил следующее: «Наиболее тяжелый нефтяной кризис (и нефтяное эмбарго) 1973 г. был вызван уменьшением добычи нефти на 685 тыс. т/сут. арабскими странами-членами ОПЕК. Увеличение добычи странами – не членами ОПЕК на 137 тыс. т нефти не спасло мировую экономику от увеличения цен нефти на 400% на протяжении шести месяцев, хотя суммарные потери составили лишь 7% мировой нефтедобычи (или около 550 тыс. т/сут.)» [1, с.25].

Существует и другая версия, изложенная американским экономистом и политологом У.Ф. Энгдалем: «Вся совокупность событий вокруг начала октябрьской войны была срежиссирована Вашингтоном и Лондоном, с эффективным использованием дипломатических тайных каналов, созданных Генри Киссинджером, советником по национальной безопасности в администрации Никсона». 16 октября, после посвященного цене на нефть заседания в Вене, Организация стран-экспортеров нефти (ОПЕК) подняла цену на невероятные в то время 70 %, от 3,01 долларов до 5,11 долларов за баррель. Саудовская Аравия, Кувейт, Ирак, Ливия, Абу Даби, Катар и Алжир объявили, что они снизят уровень добычи на 5 % в октябре по сравнению с сентябрем, и затем на 5 % в каждый последующий месяц пока Израиль не завершит свой выход со всех арабских территорий, оккупированных в июне 1967 года, и не будут восстановлены законные права палестинского народа. Начался первый мировой «нефтяной шок». Поставки нефти были сокращены на 2.6 млн. баррелей в день, дефицит нефти сохранялся более 6-ти месяцев. Общая добыча нефти сократилась всего на 7 %, но цены выросли на 400%.» [3, с.7].

Из этого следует, что нефтяной фактор является важнейшим инструментом международной политики. Высокие цены на нефть были выгодны, прежде всего, странам-экспортерам, в первую десятку которых входят Саудовская Аравия, Иран, ОАЭ, Нигерия, Норвегия, Венесуэла, Мексика, Кувейт, Канада, Россия. В гораздо менее выгодном положении оказались страны-импортеры не-

фти: США, Япония, Китай, Германия, Республика Корея, Индия, Италия, Франция и Испания [3, с.16].

За период кризиса в США промышленное производство сократилось на 13%, в Японии на 20%, в ФРГ на 22%, в Великобритании на 10%, во Франции на 13%, в Италии на 14%. Курсы акций только за год – с декабря 1973 по декабрь 1974 – упали в США на 33%, в Японии на 17%, в ФРГ на 10%, в Великобритании на 56%, во Франции на 33%, в Италии на 28%. Число банкротств в 1974 году по сравнению с 1973 годом выросло в США на 6%, в Японии на 42%, в ФРГ на 40%, в Великобритании на 47%, во Франции на 27%. К середине 1975 года число полностью безработных в развитых капиталистических странах достигло 15 млн. человек. Кроме того, более 10 млн. были переведены на неполную рабочую неделю или временно уволены с предприятий. Повсеместно произошло падение реальных доходов трудящихся [4, с.17-18]. Мировая экономическая система переживала «нефтяной шок», так как все секторы экономики развитых стран были зависимы от цен на нефть. Нефтяной кризис 1973 года был первым и самым крупным энергетическим кризисом, в результате которого поднялись мировые цены на нефть и, кроме того, практически все государства Африки разорвали дипломатические связи с Израилем.

Феномен кризиса 1973 заключается в следующем: арабские страны показали миру, что мировая экономика зависит от природных сырьевых ресурсов, которые в свою очередь могут быть орудием управления в международных отношениях. При этом кризис нельзя расценивать как отрицательное явление в экономике, так как основные потребители (США, западноевропейские страны, Япония) ответили на действия ОПЕК разработкой энергосберегающих технологий. Прежде всего, это коснулось разработки экономичных моделей автомобилей. Модернизация затронула все виды транспорта, использующего двигатели внутреннего сгорания, турбореактивные, газотурбинные и другие типы двигателей. Усовершенствовались конструкции установок сжигания топлива, системы теплопередачи, разрабатывались новые энергоэкономичные технологии. Результатом этих усилий явилось существенное снижение потребления энергоресурсов и энергонасыщенности ВВП. Как следствие, в развитых странах снизилось потребление нефти на единицу ВВП. В период энергетических кризисов 70-х годов прошлого века стала расти добыча в странах, не входящих в ОПЕК, в первую очередь, в СССР [2, с.54].

Поэтому данный кризис можно рассматривать не только с отрицательной стороны, но и с положительной. В условиях резкого повышения цен государства, импортирующие нефть вынуждены были пересмотреть свою энергетическую политику. Они ограничили импорт нефти за счет энергосберегающих мероприятий, увеличили производство собственных энергоресурсов, осуществили замену нефти углем, ядерным топливом, активизировали научные исследования, разработки и использование энергосберегающего оборудования и технологий, поиск новых источников энергии.

При этом следует отметить, что в последующем энергетический кризис 1973 г. стал позитивным фактором в развитии для стран-импортеров нефти, так как

именно для них этот кризис оказался отправной точкой развития промышленности, основанной не только на природном ресурсе – нефти. Тогда как для стран-экспортеров нефть так и осталась главным товаром, и производство готовой продукции на ее основе находится на низком уровне, что негативно сказывается на экономике данных государств.

Таким образом, нефтяной фактор играет важную роль не только в экономике каждой отдельно взятой страны, но и в экономике мира в целом. Цены на нефть оказывают влияние на макро- и микроэкономические показатели, геополитические процессы, которые включают такие факторы как экономические, политические, национальные и религиозные интересы многих стран мира. Нефть была и останется стратегическим товаром, основой экономической системы мира.

Список литературы

1. Брагинский, О. Б. Цены на нефть: история, прогноз, влияние на экономику. // Российский химический журнал. – №6 – 2008.
2. Буглай, В.Б., Ливенцев, Н.Н. Международные экономические отношения. – М., 1998.
3. История экономических учений (современный этап) / Под общ. ред. А.Г. Худокормова. – М., 2002.
4. Разумнова, Л.Л. Нефтяной фактор в экономическом развитии арабских государств: уроки эпохи низких цен. – М., 2006.
5. Разумнова, Л.Л., Светлов, Н.М. Мировой рынок нефти: механизм ценообразования в период «третьего нефтяного шока» // Мировая экономика и международные экономические отношения. - № 2., 2010.
6. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь. – М., 2008.
7. <http://telemaster-msk.ru>

ОБЕСПЕЧЕНИЕ МЕР ПО ПРЕОДОЛЕНИЮ ПОСЛЕДСТВИЙ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА МАЛЫМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВОМ В СФЕРЕ УСЛУГ

***М.Я. Магомерзаев,
аспирант ГОУ ВПО «Кабардино-Балкарский государственный
университет» г. Нальчик***

Научный руководитель: д-р.экон.наук, проф. Н.Н. Новоселова

В условиях финансового кризиса возрастает роль государства при определении приоритетных направлений регулирования сектора малого предпринимательства. В соответствии с Указом Президента Российской Федерации Д.А. Медведева от 15 мая 2008г. № 797 «О неотложных мерах по ликвидации административных ограничений при осуществлении предпринимательской деятельности» [1] в законодательство федерального уровня внесены изменения, направленные на упрощение процедуры открытия нового дела и повышению уровня эффективности работы предпринимателей (юридических и физических лиц):

- установлен преимущественно уведомительный порядок начала предпринимательской деятельности в отдельных сферах экономики;

- с 1 июля 2009 года более чем в 40 раз сократится количество проверок малого бизнеса. По общему правилу плановая проверка (документарная и выездная) будет проводиться не чаще чем один раз в три года, за исключением здравоохранения, образования и социальной сферы (два и более раза в три года) с обязательным предупреждением о проведении проверки не позднее, чем за три рабочих дня до ее начала. Данные проверки будут проводиться исключительно на основании разрабатываемых органами государственного контроля (надзора) и органами муниципального контроля ежегодных планов, которые направляются в органы Прокуратуры РФ для формирования сводного плана.

При этом общий срок проведения плановой выездной проверки в отношении одного субъекта малого предпринимательства в течение календарного года не может превышать 50 часов для малых предприятий и 15 часов – для микропредприятий.

Проведение внеплановых проверок согласовывается с территориальным органом прокуратуры. Проверяемая сторона должна быть уведомлена о такой проверке не менее чем за сутки любым доступным способом.

Сокращены возможности для злоупотреблений со стороны проверяющих сотрудников органов внутренних дел. Исключены такие меры, как осмотр производственных, складских, торговых и иных служебных помещений, других мест хранения и использования имущества; досмотр транспортных средств, изучение документов, отражающих финансовую, хозяйственную, предпринимательскую и торговую деятельность; требование предоставления в пятидневный срок копий документов; изъятие отдельных образцов сырья, продукции и товаров; расширены возможности в части использования как декларирования соответствия, так и обязательной сертификации вместо предусмотренной ранее единственной формы – обязательной сертификации продукции; принят закон об особенностях порядка выкупа недвижимого имущества, арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства с установлением преференций на их участие в приватизации арендуемых объектов недвижимого имущества на период до 1 июля 2010 года. Продлена возможность заключения на новый срок договоров аренды помещений без проведения торгов с возможностью заключения договоров краткосрочной аренды на срок менее 30 календарных дней; законодательным органам субъектов РФ предоставлена возможность установления дифференцированных налоговых ставок (от 5 до 15 % в зависимости от категорий налогоплательщиков, использующих упрощенную систему налогообложения – примерно в 13 млрд. рублей).

Согласно вступившему в силу с 1 января 2008 года Федерального закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 № 209-ФЗ [2], определено три критерия отнесения предприятия к малому и среднему бизнесу: 1) для юридических лиц – суммарная доля участия РФ, субъектов РФ, муниципальных образований, иностранных юридичес-

ких лиц, иностранных граждан, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов в уставном капитале указанных юридических лиц не должна превышать 25%, доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого и среднего предпринимательства, не должна превышать 25%; 2) численность работников микропредприятия – не более чем 15 человек; малого предприятия – до 100 человек; среднего предприятия – от 101 до 250 человек; 3) объем максимальной выручки от реализации товаров (работ, услуг) за предыдущий год без учета НДС: микропредприятия – 60 млн. руб.; малые предприятия – 400 млн. руб.; средние предприятия – 1000 млн. руб.

Остается надеяться, что предложенные меры и их дальнейшая реализация будут способствовать росту малого предпринимательства и снижению отрицательных последствий мирового экономического кризиса.

Во взаимоотношениях предпринимателя и потребителя, предприниматель относится к категории активного субъекта, а потребителю свойственна пассивная роль. При анализе этих взаимоотношений потребитель выполняет роль индикатора предпринимательского процесса. Все то, что составляет предмет деятельности предпринимателя, имеет право на реализацию только в случае позитивной (положительной) экспертной оценки потребителя. Такая оценка осуществляется потребителем и выступает как готовность последнего приобрести тот или иной товар. Предприниматель, при планировании и организации своей деятельности никоим образом не может игнорировать настроения, желания, интересы, ожидания, оценки потребителя.

У предпринимателя в условиях рыночной системы отношений нет иного пути воздействия на потребителя, кроме как действовать в унисон с его интересами. Однако такая ситуация вовсе не означает, что предприниматель обязан действовать только в строгом соответствии с уже выявленными интересами потребителя. Сам предприниматель может формировать спрос потребителя, создавать новые покупательские потребности. К этому как раз и сводится положение о двух способах организации предпринимательской активности: на основе выявленного интереса потребителя или на основе «навязывания» ему нового товара.

Сфера услуг является элементом народнохозяйственного комплекса, участвует в общей системе экономических отношений, подчиняясь общим экономическим законам, действующим в обществе. В связи с этим на развитие малого предпринимательства в сфере услуг оказывают влияние многочисленные факторы экономического, технологического, правового, политического, социокультурного, демографического, институционального характера.

Сфера услуг является одной из наиболее перспективных и быстроразвивающихся отраслей экономики. Сегодня уже практически не осталось предприятий, которые в той или иной степени не оказывали бы услуги, или, по крайней мере, не соприкасались бы с ними.

Экономические факторы определяются масштабом рынка услуг и уровнем его развития, величиной доходов населения, уровнем платежеспособного спро-

са и конкуренции в отраслях, устойчивостью рубля, доступностью кредитов для предпринимателей и бизнесменов сферы услуг, состоянием основных фондов и т.д. Рынок услуг создает благоприятные условия для бизнеса из-за большой оборачиваемости капитала, что позволяет вовлекать множество малых предприятий в эту сферу деятельности, способствуя занятости в малом бизнесе большого числа экономически активных лиц.

Малое предпринимательство в силу своей специфики имеет ярко выраженную региональную ориентацию. Малые предприятия строят свою деятельность исходя, прежде всего, из потребностей местного рынка, объема и структуры локального спроса. В этой связи необходимо продолжить работу по созданию организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого предпринимательства в инновационной сфере. С целью ускорения перехода на инновационный путь развития, необходимо усилить подготовку кадров для инновационного бизнеса, особенно в части инновационных менеджеров и инновационных агентов, способных перевести научные идеи и разработки на коммерческую основу, обеспечить продажу высокотехнологичных образцов, внедрение их в производство [3].

Предшествующий опыт реализации целевых программ развития малого предпринимательства свидетельствует о необходимости государственной поддержки в решении проблем развития малого предпринимательства.

По данным официальной статистики, на 1 января 2008 года число малых предприятий сферы платных услуг составило 64,5% от общего их количества. Наибольшее влияние малое предпринимательство оказывает на местные рынки, на которых он позволяет решать следующие проблемы: 1) эффективное использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов, рост производительности труда; 2) повышение эффективности использования и увеличение интенсивности производственных и коммерческих связей, вытеснение неэффективных производств; 3) диверсификация местной экономики, развитие региональных рынков, приближение товаров и услуг к потребителю, территориальное выравнивание уровня жизни населения; 4) содействие повышению конкурентоспособности; 5) создание дополнительных рабочих мест при относительно меньших затратах, чем на крупных предприятиях; 6) увеличение объемов, расширение ассортимента и повышение качества выпускаемой продукции; 7) освоение новых технологий, перспективных рынков и увеличение выпуска новых видов продукции; 8) внедрение новых форм организации производства, финансирования и сбыта.

Таким образом, дальнейшее развитие отечественной экономики, усиление ее социальной направленности, ориентация на создание благоприятных условий для достойной жизни и свободного развития каждого гражданина страны, выдвигают необходимость расширения и постоянного совершенствования сферы услуг. Успешное решение этой сложной проблемы во многом зависит от устойчивого развития малого предпринимательства, играющего значительную роль в данной области национального хозяйства.

С данной точки зрения будущее российского предпринимательства, в том числе и малого, в сфере услуг напрямую зависит от совершенствования механизмов,

форм и методов управления его развитием, включением в его систему элементов инфраструктуры или функций, требующихся для решения данной задачи.

Список литературы

1. Указ Президента Российской Федерации Д.А. Медведева от 15 мая 2008г. № 797 «О неотложных мерах по ликвидации административных ограничений при осуществлении предпринимательской деятельности».
2. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 № 209-ФЗ.
3. www.donland.ru

ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В СФЕРЕ УСЛУГ В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

М.А.-К. Гайсумова,

аспирантка ГОУ ВПО «Кабардино-Балкарский государственный университет» г. Нальчик

Научный руководитель: д.э.н., проф. Н.Н. Новоселова

Неуклонное укрепление отечественной экономики, усиление ее социальной направленности, ориентация на создание благоприятных условий для достойной жизни и свободного развития каждого гражданина страны выдвигают необходимость расширения и постоянного совершенствования сферы услуг. Успешное решение этой сложной и многоаспектной проблемы во многом зависит от устойчивого развития предпринимательских структур, играющих значительную роль в данной области национального хозяйства.

Произошедшие за последние годы изменения в экономике России и регионов свидетельствуют о применении неэффективных методов и моделей построения рыночных отношений. При этом основные проблемы связаны с формированием новых механизмов реализации процессов развития предпринимательства, структурной, договорной, инвестиционной политики и т.п. Весьма актуальным в сложившихся условиях становится вопрос развития малого предпринимательства в отдельных отраслях сферы услуг, которая призвана выполнять социально-экономические функции; обеспечить сбалансированность спроса и предложения на рынке услуг; создавать новые рабочие места; решать сложный комплекс социально-экономических задач развития территорий. Особенностью развития является короткий жизненный цикл предпринимательских структур, что требует постоянного наращивания их количества, а также повышения эффективности и устойчивости.

С данной точки зрения будущее предпринимательских структур в сфере услуг напрямую зависит от совершенствования механизмов, форм и методов управления развитием, включением в систему элементов инфраструктуры или функций, требующихся для решения названной задачи. Реализация данного положения в определенной степени сдерживается недостаточным теоретичес-

ким и методическим обеспечением процесса функционирования и развития предпринимательских структур в сфере услуг, отвечающей закономерностям современной рыночной экономики и особенностям конкретного региона.

Развитие сферы услуг в условиях рынка требует от ее субъектов ориентации на максимально полное удовлетворение потребностей потребителей, совершенствования товарно-денежных отношений, повышения качества жизни населения. В этой связи эффективность деятельности предпринимательских структур в сфере услуг сопровождается расширением их социально-экономического содержания и появлением новых факторов функционирования и развития.

Существенная значимость решения вопросов генезиса теории и практики функционирования предпринимательских структур в сфере услуг, разработки методического инструментария оценки и формирования направлений развития в условиях рынка, обусловила актуальность тематики данного исследования.

По нашему мнению, сфера услуг представляет собой сложную систему, обеспечивающую непрерывное обращение произведенных благ (товаров и услуг), включающее их доставку, хранение и реализацию, в целях удовлетворения спроса потребителей.

Среди условий, формирующих предпринимательские структуры в сфере услуг, можно выделить следующие: уровень развития инновационной деятельности в конкретном регионе; сырьевой потенциал; уровень спроса на различные виды услуг; уровень рыночных цен; уровень льгот и дотаций; налоговая политика.

Активизация деятельности предпринимательских структур в сфере услуг зависит также от технологических условий, включающих уровень развития науки, техники и технологий, которые в совокупности с социокультурными определяют возможности реализации предпринимательской инициативы на мировом уровне.

Следует отметить, что современную систему малого предпринимательства в сфере услуг пронизывают противоречия, влияющие на его устойчивость и развитие. Эта система отличается двумя наиболее существенными признаками: высокой общественной значимостью и недостаточным уровнем государственной поддержки. Первый проявляется в его макро- и микроэкономических, социальных, политических и идеологических функциях. Второй обусловлен слабостью ресурсной базы государства и проявляется в неразвитой институциональной среде малого предпринимательства, сокращенном периоде жизненного цикла значительной части малых предприятий, недостаточном материально-техническом потенциале, недостаточных объемах реализации, слабой финансовой базе, ограниченном менеджменте, сильной зависимости от колебаний рыночной конъюнктуры и несовершенством государственной политики.

Макроэкономические функции малого предпринимательства в сфере услуг можно свести к следующим: 1) малые предприятия активно влияют на экономический рост страны; 2) на долю малых фирм приходится до 30% производимого ВВП, до 40% рабочих мест; 3) малое предпринимательство, быстро реагируя на изменения рынка, придает рыночной экономике необходимую гибкость и эластичность. Эта функция усиливается ускоренной индивидуализаци-

ей и дифференциацией потребительского спроса, ростом ассортимента товаров и услуг; 3) малое предпринимательство формирует конкурентную среду; 4) малые предприятия выполняют ряд важных социальных функций, сглаживают социально-экономические последствия безработицы, позволяют полнее реализовать свои возможности как наиболее активной части трудового населения, так и инвалидам, уравнивают гендерные позиции и др.

Микроэкономические функции малого предпринимательства в исследуемой сфере заключаются в том, что оно:

- демонстрирует независимость, инициативность, свободу действия, специфические формы материального стимулирования работников, неформальный характер управления, что способствует высокой эффективности использования ресурсов, принятия и реализации управленческих решений;

- способно быстро приспосабливаться к изменению условий и обстоятельств рыночной конъюнктуры, потребностям в услугах и товарах, желаниям, симпатиям потребителя;

- сегментирует рынок, зачастую ориентируется на производство товаров и услуг узкого потребительского спроса или требующих сжатых сроков доведения их до потребителя;

- имеет возможности для эффективного расширенного воспроизводства и одновременно дает гарантию того, что его владелец сможет выгодно продать свое дело, переориентировав капитал на другие перспективные отрасли;

- играет важную роль в деятельности крупных корпораций, поскольку занимается поставкой товаров и услуг, сбытом продукции, обслуживанием их инфраструктуры и производственной базы и т.д.

Таким образом, в условиях рыночных отношений эффективное функционирование малых предпринимательских структур в сфере услуг определяется уровнем выполнения основных функций, которые непосредственно связаны с целевой ориентацией отрасли, имеющей свои особенности в сфере сервиса.

ОСОБЕННОСТИ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОДЪЕМА НА РУБЕЖЕ XIX – XX ВЕКОВ НА ПРИМЕРЕ «КАПИТАЛИСТИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ» В РОССИИ

А.А. Евглевский,

*студент 5 курса специальности «История» ГОУ ВПО Ставропольский
государственный педагогический институт г. Ставрополь*

Научный руководитель к.и.н., доцент Садченко В.Н.

Одной из важнейших экономических проблем, привлекающей пристальное внимание учёных и практиков на протяжении почти полутора веков, является проблема циклических колебаний экономики. Периодическое возникновение в ряде стран кризисов в их хозяйственной жизни, основанной на рыночных механизмах, заставляет учёных-экономистов выявлять те причины и факторы, которые обуславливают их появление. Одним из таких ученых был Н. Д. Кондратьев,

его концепция больших циклов конъюнктуры или по другому теория «длинных волн» в экономической динамике получила широкую известность, благодаря своей актуальности в частности касаясь экономических интересов [2, с. 132]. Рассматривая эволюцию и дальнейшее развитие капитализма, следует обратить внимание на данную теорию, она позволяет, проследить, и выделить границы подъемов и кризисов в экономической жизни стран. Циклическое развитие капитализма неизбежно и подробно рассмотреть этот процесс можно на примере Российского государства, в частности цикл подъема экономической составляющей.

Развитие в пореформенный период (промышленный подъем 90-х годов XIX в.) окончательно сложило систему российского капитализма, интегрированного в мировую экономическую систему, что делало экономику России зависимой от финансовых и прочих мировых процессов. Все это выражалось в росте предпринимательства и капиталов, изменении и совершенствовании производства, его технологическом перевооружении, увеличении количества наемной рабочей силы во всех сферах народного хозяйства [7, с. 54].

В одно время с другими капиталистическими странами в России происходила вторая техническая революция (ускорение производства, широкое использование электричества и прочих достижений современной науки), совпавшая с западной индустриализацией [6, с. 69-78]. Постепенно из отстающей аграрной страны Россия к началу XX в. стала аграрно-индустриальной державой (82% населения было занято в сельском хозяйстве). По объему промышленной продукции она вошла в пятерку крупнейших государств (Англия, Франция, США и Германия) и все глубже втягивалась в мировую систему хозяйства [12, с. 102].

На рубеже XIX-XX вв. капитализм вступил в совершенно новую, монополистическую стадию. Образовывались мощные производственные и финансовые объединения (промышленные монополии и финансовые союзы). Повсеместно происходило сращивание промышленного и финансового капитала, складывались промышленно-финансовые группы [3, с. 79]. Они заняли господствующее положение в экономике – регулировали объем производства и продаж, диктовали цены, делили мир на сферы влияния. Их интересам все более подчинялась внутренняя и внешняя политика капиталистических государств. Система монополистического капитализма, изменяясь и приспособляясь к новым историческим реалиям, сохранялась на протяжении всего XX в [8, с. 286].

Процесс формирования монополистического капитализма был характерен и для России. Он затронул ее экономическую, социальную и политическую жизнь. Наряду с проявлением общих закономерностей в России имелись свои особенности монополистического капитализма. Это было обусловлено рядом факторов. Исторических – она перешла к капитализму позднее многих стран Европы.

Экономико-географических – необъятная территория с различными природными условиями и ее неравномерным освоением.

Социально-политических – сохранение самодержавия, помещичьего землевладения, сословного неравноправия, политического бесправия широких народных масс, национального угнетения.

Национальных – различный уровень экономического и социокультурного состояния многочисленных народов империи также предопределял своеобразие российского монополистического капитализма [11, с.121].

Несмотря на идентичность прохождения стадии экономического роста на рубеже XIX-XX вв., не следует забывать об особенностях, кардинально отличавших Россию от других стран. Фабричное производство складывалось без прохождения стадий – ремесла и мануфактуры, для России был характерен в отличие от многих стран не вывоз, а ввоз капитала. Набиравшая темпы железнодорожная промышленность явилась мощным стимулом индустриального развития страны и как следствие – капиталистической эволюции всего народного хозяйства. Создалась высокая степень концентрации производства и рабочей силы. Так же следует отметить один не маловажный факт: огромную роль в экономической жизни сыграло самодержавное государство [9, с. 47].

Не стоит забывать о такой важной фигуре в истории реформирования России, как о С.Ю. Витте. Он оказывал значительное влияние на внутреннюю и внешнюю политику русского правительства, активно содействовал развитию российского капитализма и пытался сочетать этот процесс с укреплением монархии. В своей работе Витте широко использовал научные и статистические данные. По его инициативе были осуществлены крупные экономические мероприятия.

При Витте значительно расширилось вмешательство государства в экономику: помимо таможенно-тарифной деятельности в области внешней торговли и юридического обеспечения предпринимательской деятельности, государство поддерживало отдельные группировки предпринимателей (прежде всего связанные с высшими государственными кругами), смягчало конфликты между ними; поддерживало некоторые области промышленности (горно-добывающую и металлургическую промышленность, винокурение, железнодорожное строительство), а также активно развивало казенное хозяйство. Особое внимание Витте уделял кадровой политике: издал циркуляр о привлечении на службу лиц с высшим образованием, добивался права комплектовать личный состав по опыту практической работы. Ведение делами промышленности и торговли было поручено В. И. Ковалевскому [5, с. 148].

В целом по инициативе Витте были осуществлены крупные экономические мероприятия: усиление роли государства в экономике; введение единых тарифов на железных дорогах; государственное регулирование внутренней и внешней торговли через систему налогов; сосредоточение большей части железных дорог в руках государства; расширение государственного сектора в промышленности; активизация деятельности Госбанка; введение государственной монополии на торговлю спиртным; укрепление частного предпринимательства; гибкое налоговое законодательство; борьба с дефицитом бюджета; укрепление национальной валюты (денежная реформа 1897 г. ввела золотой эквивалент рубля); умеренный протекционизм в отношении иностранных инвесторов [1, с. 4-26].

Витте предложил ряд мер, направленных на разрушение общины и превращение крестьянина в собственника земли, а также на улучшение положения

рабочих. Программа Витте не нашла должной поддержки в государственном аппарате [4, с. 355].

Несмотря на далеко не полное осуществление своих планов, Витте сделал многое для превращения России в индустриальную страну. При нем было начато строительство Транссибирской железной дороги, КВЖД, существенно укрепились финансы, уменьшился дефицит бюджета. Власти не хватило прозорливости пойти по пути реформ «сверху» и осуществить политическую модернизацию страны. Следующая попытка изменить облик России была произведена «снизу», в ходе революции 1905-1907 гг. [10, с. 8-9]

Россия на рубеже XIX – XX вв. переживала экономический подъем, на этом примере хорошо просматривается капиталистическая модернизация, хотя и имеющие значительные особенности в развитии страны. Тем не менее, данная парадигма может быть соотнесена с развитием капиталистической мысли и всего капитализма в целом в других странах, следовавших за новой экономической системой. Данный экономический рост обуславливается увеличением темпов производительности, развитием инфраструктуры практически во всех направлениях экономики, все это стало возможно благодаря четко скоординированной политике. Количество ресурсов присутствовавших на тот момент в стране позволяло достичь лидирующей позиции, сравняться с передовыми государствами и даже перегнать их. Но все возможности не были реализованы по причине смелости власти и неподготовленности к продолжению достижения поставленной цели. Не смотря на все трудности и потрясения, Россия вписала себя в историю как государство, имеющее все возможности для лидерства на мировом рынке.

Список литературы

1. Абалкин, Л. Экономические воззрения и государственная деятельность С.Ю. Витте // Вопросы экономики. – 1999. – № 4.
2. Абалкин, Л.И. Научное наследие Н.Д.Кондратьева и современность. – М., 1992.
3. Дружинин, Н.М. Генезис капитализма в России. – М., 1955.
4. Орлов, А.С., Георгиев, В.А. История России. – М., 1998.
5. Российские реформаторы XIX – начала XX вв. / Сост. А.П. Корелин. – М., 1995.
6. Рязанов, В. Реформы и циклы модернизации российской экономики // Рос. экон. журн. – 1992. – № 10.
7. Соловьева, А.М. Промышленная революция в России в XIX в. – М., 1993.
8. Тимошина, Т. М. Экономическая история России. – М., 1998.
9. Тимошина, Т. М. Экономическая история России. – М., 2001.
10. Хорос В. С.Ю. Витте: судьба реформатора // Мировая экономика и международные отношения., 1998. – № 9.
11. Хромов, П.А. Экономическая история СССР. Период промышленного и монополистического капитализма в России. – М., 1982.
12. Экономическая история зарубежных стран / Под ред. К. Голубничего. – М., 1996.

ОСОБЕННОСТИ ПОЛУЧЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СУБСИДИЙ НА РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В Г. СТАВРОПОЛЕ – ПРОГРАММА БОРЬБЫ С ПОСЛЕДСТВИЯМИ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Е.А. Харитонова,

*студентка 5 курса специальности «Финансы и кредит» Ставропольский
филиал ГОУ ВПО «Московский государственный университет
приборостроения и информатики» г. Ставрополе*

Научный руководитель: ст. преподаватель М.В. Рудинская

Известно, что уже более полутора лет Россия живет в условиях продолжающегося экономического кризиса, который охватил весь мир. Начавшись как финансовый кризис, помимо финансовой отрасли он затронул практически все отрасли экономики.

С наступлением кризиса многие, прежде вполне благополучные, предприятия приостановили производство, распродали активы, сократили работников, снизили заработную плату сотрудников или отправили их в «отпуск без содержания». Поэтому наиболее остро вопрос выхода из сложившейся кризисной ситуации стоит перед субъектами малого бизнеса, в которых занята значительная часть населения страны.

Задачей государства является всесторонне поддержать бизнес – как методами стимулирования производства наиболее приоритетных видов продукции, предоставления налоговых льгот, дотаций льготного банковского кредитования, создания информационно-консультативных и научно-технических центров, развития системы страхования, организации материально-технического снабжения, так и путем принятия и исполнения законодательства, разработка и реализация конкретных комплексных программ, управления страной в целом.

Рассмотрим один из способов стимулирования и поддержки малого и среднего бизнеса, направленный на снижения напряженности на рынке труда Ставропольского края посредством предоставления субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на развитие бизнеса.

Правительством Российской Федерации разработана программа от 14 декабря 2009 г. N 1011 “О предоставлении в 2010 и 2011 годах субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на реализацию дополнительных мероприятий, направленных на снижение напряженности на рынке труда субъектов Российской Федерации” [2].

Цель программы – снижение напряженности на рынке труда Ставропольского края и сохранение имеющегося кадрового потенциала организаций Ставропольского края.

Самозанятость населения является одним из направлений государственной политики по сохранению и созданию рабочих мест. Суть ее состоит в том, чтобы с помощью центров занятости оказывать россиянам всестороннюю помощь

и поддержку в развитии предпринимательства. Специальный регламент, предусматривающий содействие самозанятости и датированный прошлым годом, стал особенно актуален сейчас, в условиях массовой безработицы [3].

Новые экономические условия обусловили необходимость создания единой программы, обеспечивающей, в том числе и решение проблемы трудоустройства. И хотя теперь программа одна, в каждом из регионов России свои особенности ее реализации.

Содействие самозанятости осуществляется в виде предоставления субсидии на организацию собственного дела. Стимулирование создания безработными гражданами дополнительных рабочих мест для их осуществляется в виде дополнительной выплаты гражданам, открывшим собственное дело, обеспечившим создание дополнительного рабочего места для трудоустройства безработного гражданина, состоящего на учете в службе занятости населения [1].

Содействие самозанятости оказывается гражданам, зарегистрированным в качестве безработных в органах службы занятости населения по месту жительства, с правом на получение пособия по безработице. Приоритетное право на получение субсидии имеют безработные граждане, уволенные в связи с ликвидацией организации либо сокращением численности или штата работников. Размер субсидии составляет сумму 12-кратной максимальной величины пособия по безработице (58800 рублей).

Рассмотрим особенности получения данного пособия субъектам малого и среднего бизнеса в Ставропольском крае.

Центр занятости предоставляет субсидию безработному гражданину при наличии: заявления безработного гражданина на предоставление субсидии; бизнес-плана по выбранному виду деятельности; положительного заключения по бизнес-плану, отраженного в протоколе заседания комиссии по рассмотрению заявлений на получение субсидий и бизнес-планов безработных граждан по выбранному виду деятельности договора между Государственным Управлением Центра занятости населения (ГУ ЦЗН) и безработным гражданином о содействии самозанятости; свидетельства о государственной регистрации юридического лица, индивидуального предпринимателя или крестьянского (фермерского) хозяйства; свидетельства о постановке на учет в налоговом органе юридического лица (индивидуального предпринимателя).

Безработный гражданин должен обратиться в ГУ ЦЗН с заявлением на предоставление субсидии с указанием вида деятельности и планируемого количества создаваемых рабочих мест для трудоустройства безработных граждан в случае их организации

Заявление безработного гражданина рассматривается на заседании комиссии по рассмотрению заявлений и бизнес-планов безработных граждан на получение субсидий по выбранному виду деятельности. Комиссия рассматривает заявление с учетом соответствия выбранного вида деятельности приоритетным направлениям развития территории.

При положительном результате рассмотрения комиссией заявления безработный гражданин разрабатывает технико-экономическое обоснование проекта.

Бизнес-план должен соответствовать основным требованиям, предъявляемым к его структуре и содержанию. В нем обязательным порядком должна содержаться информация о предполагаемых направлениях расходования субсидии и планируемом количестве создаваемых рабочих мест для трудоустройства безработных граждан в случае их организации.

Затем представленный безработным гражданином бизнес-план рассматривается на заседании комиссии. Комиссия принимает решение о выплате субсидии или об отказе в выплате субсидии. С безработным гражданином в случае положительного решения комиссии заключается договор о содействии самозанятости.

Гражданин в течение пятнадцати рабочих дней со дня получения рекомендации по результатам предоставления государственной услуги по содействию самозанятости представляет в ГУ ЦЗН свидетельство о государственной регистрации юридического лица, индивидуального предпринимателя или крестьянского (фермерского) хозяйства, свидетельство о постановке на учет в налоговом органе юридического лица (индивидуального предпринимателя).

ГУ ЦЗН в течение трех рабочих дней со дня предоставления гражданином свидетельства о государственной регистрации издает приказ о предоставлении гражданину субсидии и перечисляет субсидию на лицевой счет гражданина, открытый в Сбербанке России, в течение 3 рабочих дней со дня издания приказа. В случае государственной регистрации юридического лица двумя и более гражданами субсидия предоставляется каждому гражданину.

Безработным гражданам, открывшим собственное дело и обеспечивающим помимо собственной занятости создание дополнительных рабочих мест для трудоустройства безработных граждан, состоящих на учете в службе занятости предусматриваются дополнительные выплаты, которые осуществляются при условии отражения создания дополнительных рабочих мест в бизнес-плане гражданина.

Субсидия в приоритетном порядке должна расходоваться на приобретение основных средств. Кроме того – на аренду помещений, рекламу. Двадцать процентов от суммы допустимо пустить на оборотные средства. Все расходы должны документально подтверждаться – товарными, кассовыми чеками.

В течение двух месяцев гражданин обязан израсходовать деньги на цели, необходимые для открытия дела, в третий месяц – приступить к ведению деятельности.

Сферы деятельности, в которых предприниматели из числа безработных могут приложить руки, не ограничены. Запрещено только то, что запрещено законом – продажа оружия, наркотиков. Приоритет отдается производству товаров и услуг.

Кроме того, служба занятости имеет право регулярно проверять предпринимателя, получившего субсидию, отслеживая факты нецелевого использования средств. Если такой факт обнаружится, субсидию необходимо будет вернуть в полном объеме.

По условиям программы ее получатель обязан вести свое дело не менее 12 месяцев, в течение этого же срока не претендовать на пособие по безработице, ежеквартально отчитываться о расходовании денег, а по истечении года предоставить сводный отчет за весь период.

По состоянию на 01.09.2010 г. на учете в ГУ ЦЗН состояли 28,5 тысяч человек, из них – 27,8 незанятых граждан, 25,6 тысяч безработных. Численность безработных относительно соответствующей даты 2009 г. снизилась на 4,7 тысячи или на 15,6 процентов.

По данным управления государственной службы занятости населения Ставропольского края, в 2009 году 1 000 безработных, получив субсидию, открыли свое дело. В 2010 году Ставрополью выделены федеральные средства в размере 176,4 миллиона рублей. Этих денежных средств достаточно на субсидии для 3 000 безработных. 922 человека уже в этом году открыли свое дело. Большинство предпринимателей трудятся в сельском хозяйстве – 389, в сфере бытовых услуг – 195. Безработные открывают парикмахерские, мастерские по ремонту бытовой техники, фотоателье, шьют одежду и постельное белье, ремонтируют обувь. Грузоперевозками, такси, ремонтом автомобилей занялись 67 человек [4].

Таким образом, реализация программы, направленной на снижение напряженности на рынке труда, по нашему мнению, является эффективной, о чем свидетельствуют показатели снижения безработицы в Ставропольском крае. По предварительным прогнозам государственных органов дальнейшее предоставление материальной помощи планирующим открыть свое дело в сфере малого и среднего бизнеса будет активно продолжаться. Это позволяет рассчитывать, что в России, и в частности в Ставропольском крае, появится около 400 тыс. новых рабочих мест, что постепенно решит проблему безработицы, являющейся следствием мирового финансового кризиса.

Список литературы

1. Закон РФ от 19 апреля 1991 г. №1032 – 1 «О занятости населения в Российской Федерации».
2. Программа от 14 декабря 2009 г. №1011 «О предоставлении в 2010 и 2011 годах субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на реализацию дополнительных мероприятий, направленных на снижение напряженности на рынке труда субъектов Российской Федерации».
3. Административный регламент предоставления государственной услуги по содействию самозанятости безработных граждан.
4. www.stavzan.ru

ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА В РОССИИ

Л.С. Недворягина, А.А.Тищенко,

студенты 4 курса специальности «Прикладная информатика в экономике» ГОУ ВПО Ставропольский государственный педагогический институт г. Ставрополь

Научный руководитель: к.э.н., старший преподаватель С.И. Луговской

Спад производства в СССР (России) начался уже в 1991 г. Однако экономического кризиса в точном научном понимании в тот период еще не было. Дело в

том, что тогда происходили явления, диаметрально противоположные кризису: спрос намного превышал предложение, усиливался товарный голод. Спад в тот период возник не из-за превышения производства над спросом, а из-за разрыва хозяйственных связей, вызванного развалом СЭВ, а затем – разрушением СССР.

Кризис в полном смысле этого слова начался в 1992 г., когда появились трудности со сбытом продукции и неплатежи. Уже весной 1992 г. размер неплатежей оказался столь значительным, что создалась угроза полной остановки производства. Правительство вынуждено было пойти на проведение взаимозачетов на основе централизованных кредитов. С 1992 г. до настоящего времени состояние российской экономики отвечает всем критериям экономического кризиса: усиливаются трудности с реализацией продукции, растут неплатежи (на конец 1997 г. они превысили 700 трлн. руб.), снижается рентабельность продукции, растет число убыточных предприятий, повышается уровень безработицы и т. д. [3].

Кризис в России имеет существенные отличия от обычных кризисов, свойственных капиталистической экономике:

- Он начался не в результате экономического подъема и превышения растущего производства над неуспевающим за ним спросом, а в период падения производства вследствие того, что спрос резко упал, стал меньше предложения и затем снижался быстрее падения производства.

- Он возник не в капиталистической экономике, а в переходной к капиталистической.

- По своим масштабам российский кризис превзошел все имевшие место в истории экономические кризисы в капиталистических странах.

- В экономике России не наблюдается массового обновления основного капитала. Напротив, идет постоянное сокращение производственных инвестиций, которые уменьшились уже более чем в 6 раз. Это говорит о том, что необходимые предпосылки выхода страны из кризиса не создаются, что в ближайшее время не стоит рассчитывать на экономический подъем и что выход из экономического спада при сохранении сложившихся тенденций будет очень затяжным [4].

Основной причиной, вызвавшей экономический кризис, является проведенная рыночная реформа – не только хронологически, не только по форме, но и по существу. Ведь сущность реформы состояла в переходе к капиталистическому обществу в сжатые сроки. Следовательно, в считанные годы требовалось создать класс буржуазии, который должен был стать новым хозяином производства (то, что в западных странах происходило в течение столетий). Это предполагало коренное перераспределение национального богатства и национального дохода в пользу буржуазии, за счет всего народа. Результатом его стало резкое сокращение покупательной способности сбережений и доходов трудящихся и невиданное обогащение (за счет приватизации, роста цен, теневой деятельности и пр.) класса новых капиталистов [1].

Доходы же трудящихся формируют платежеспособный спрос на товары массового повседневного спроса. В результате реформы он резко сократился и продолжает падать, поскольку доля трудящихся в общей сумме доходов населения постоянно снижается.

Снижение покупательной способности трудящихся ведет к сужению емкости внутреннего рынка и вызывает “перепроизводство”. В этом и состоит суть переживаемого Россией экономического кризиса.

Фактором углубления кризиса является высокий уровень монополизма в российской экономике и отсутствие эффективного государственного регулирования цен. Это порождает хроническую инфляцию, которая ведет к обесценению производственных фондов предприятий и вызывает сокращение производства. В результате либерализации цен они выросли в 1992 г. более чем в 26 раз. Затем темпы инфляции снижались. Тем не менее в 1992-94 г. г. в России имела место гиперинфляция (рост цен более чем в 2 раза в год), разрушавшая отечественное производство. В 1995-96 г. г. место гиперинфляции заняла галопирующая инфляция: в 1995 г. – имел место рост цен более чем в 1,5 раза; в 1996 г. – на 23 %. В 1997 г. цены выросли примерно на 12 %, что хотя и ниже, чем в предыдущий период, но говорит о высоком уровне инфляции, сохраняющемся, несмотря на все усилия правительства по ее преодолению.

При этом следует отметить, что с 1997 г. основной формой снижения реальных доходов трудящихся стало не общее повышение цен, а снижение государственного финансирования образования, здравоохранения, жилищно-коммунального хозяйства, транспорта и связи, что привело к их значительному удорожанию для всего населения. Поскольку в 1997 г. денежные доходы в виде заработной платы и пенсии повысились незначительно, то их реальная величина в силу удорожания перечисленных услуг сократилась у большинства тружеников [2].

Хроническая инфляция затрудняет развитие производства и может вызывать его сворачивание. Она порождает постоянное обесценение оборотных средств предприятий и, как следствие – сокращение спроса последних на средства и предметы труда, усиление их зависимости от кредитно-финансовых учреждений, прежде всего – от банков.

Деятельность финансово-кредитных учреждений, которые в результате рыночной реформы стали частными, коммерческими, направлена прежде всего на увеличение их частной прибыли. Финансово-кредитная система стала гигантским насосом, откачивающим деньги из производственной сферы на спекулятивно-финансовую деятельность. Ее доходы растут значительно быстрее, чем доходы производства. Если в 1992 г. добавленная стоимость, полученная в непроизводственной сфере составляла 84 % от добавленной стоимости в производственной сфере; то в 1996 г. она была уже на 41 % больше ее.

В результате рыночной реформы функция производственных капиталовложений была передана прежним хозяином (государством) новому – классу буржуазии. Государственные инвестиции резко сократились. Однако и частные инвестиции в российскую экономику также резко сократились.

Разумеется, какие-то средства вкладывают и в отечественную экономику. Это прежде всего отрасли, спрос на продукцию которых растет. Сюда относятся, в первую очередь, те из них, которые удовлетворяют растущие запросы и притом самой буржуазии, а также отрасли, ориентированные на экспорт. Произ-

ходит изменение структуры отечественной экономики, которое, однако, не означает ее подъема, поскольку общий спад перекрывает повышение объемов производства в отдельных отраслях.

Фактором углубления экономического кризиса явилась и реформа организации внешнеэкономических связей. Отметим, что реорганизация внешнеэкономических отношений привела к обвальному спаду производства в ряде ключевых отраслей отечественного производства (сельское хозяйство, легкая промышленность, машиностроение), утрате продовольственной самостоятельности страны, превращению ее в топливно-сырьевой придаток развитых стран, экономически зависимое государство.

Углублению экономического кризиса способствует и жесткая финансово-кредитная политика российского правительства, искусственно сжимающая рыночный спрос. Характерной чертой политики правительства является и его неспособность противодействовать росту теневой экономики, доля которой в настоящее время оценивается в 40-50 % и которая также является одним из основных факторов углубления кризиса легальной экономики, развала финансовой системы страны.

Для выхода из кризиса требуется прежде всего кардинально изменить экономическую политику государства так, чтобы она обеспечила все необходимые условия для начала массового обновления технической базы производства. Конкретных и разнообразных предложений по реализации таких изменений разработано достаточно. Несмотря на их серьезные различия между собой, они имеют то общее, что направлены на усиление централизованного начала в экономике, повышение экономической роли государства, благоприятствование развитию отечественного производства. Однако нынешнее руководство России отказывается менять экономический курс, поскольку оно взяло обязательства перед международными финансовыми организациями по его неукоснительному проведению в жизнь (в обмен на получение кредитов). Оно фактически действует под диктовку иностранного капитала.

При сохранении России в системе мирового капиталистического хозяйства, то есть в сфере господства международной финансовой олигархии, иного пути для российской экономики нет, кроме утраты ею экономической независимости и превращения в топливно-сырьевой придаток развитых капиталистических государств. На этом пути будет продолжаться рост безработицы и обнищание трудящихся. Экономика России будет приобретать все более неблагоприятную, одностороннюю структуру. Основная часть обрабатывающей промышленности, аграрного сектора, транспорта, энергетики будет и дальше разрушаться. Рост возможен лишь в добывающих и сырьевых отраслях, да и то при подчинении иностранному капиталу, который по дешевке приберет эти отрасли в свои руки [5].

Темпы общего спада производства могут снизиться, но предпосылок доля подъема экономики нет, и вряд ли они будут созданы, если учесть постоянное сокращение производственных капиталовложений. Экономика будет как-то поддерживаться на плаву только за счет исключительно дешевой рабочей

силы, то есть деградации значительной части людей труда – главной производительной силы страны.

Список литературы

1. Борисов, Е.Ф. Экономическая теория: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2002.
2. Морозов, В. Анатомия кризиса – политика отсроченной инфляции // Вопросы экономики, 1998. – №9. – С. 26-40.
3. Давыдов, В.М., Боровиков, А.В., Теперман, В.А. Локальные кризисы или мировой феномен // ЭКО, 1999. – №7. – С. 124-143.
4. Виноградов, В. В. Экономика России: Учеб. пособие. – М.: Юрист, 2001.
5. Воронин, Ю. Ориентиры выхода из экономического кризиса // Экономист, 2001. – №5. – С. 11-21.

ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА ПРЕДПРИЯТИЯ

А.С. Сухацкая,

*студентка 5 курса специальности «Финансы и кредит» Ставропольский
кооперативный институт (филиал) БУПК г. Ставрополь*

Научный руководитель: д.э.н., профессор Л.Ф. Сухова

Финансовый кризис в России быстрыми темпами перерастает в масштабный спад производства. Прежде всего, этому способствует развивающийся наряду с мировым финансовым кризисом финансовый кризис предприятия.

Вероятность периодического возникновения финансового кризиса предприятия возникает всякий раз с постоянно изменяющимися факторами внешней финансовой среды и внутренними условиями осуществления финансовой деятельности предприятия. Финансовый кризис предприятия несет наибольшие угрозы его функционированию и дальнейшему развитию.

Согласно законам экономики (развитие социальных, политических, экономических процессов по спирали) объективная природа финансового кризиса предприятия отражает не только закономерность его наступления, но и возможность его разрешения. В свою очередь, разрешение проблем финансового кризиса предприятия обеспечивает модернизацию всей его финансовой деятельности, а значит, способствует переходу предприятия на более высокую качественную ступень (виток) его развития.

Существует множество подходов к определению финансового кризиса предприятия. Мы придерживаемся, точки зрения, которая характеризует финансовый кризис предприятия как противоречие между фактическим состоянием его финансового потенциала и необходимым объемом финансовых потребностей. Это противоречие отражает ситуацию, когда потенциал финансовой динамики уже исчерпан и не позволяет в необходимой мере обеспечивать не только развитие, но и функционирование предприятия в рамках сложившихся позиций. Другими словами, финансовый кризис предприятия – это процесс, отражаю-

щий характер противоречия (рассогласования) между совокупностью ресурсов и резервов предприятия, т. е. наличием активов, обеспеченных соответствующими источниками финансирования, и потребностью в этих источниках.

Финансовый кризис предприятия генерируется как внешними, так и внутренними факторами. Особенностью финансового кризиса предприятий является его высокая зависимость от внешних факторов – уровня регулирования финансовой деятельности предприятия, конъюнктуры финансового рынка, степени развития его инфраструктуры и т.п., колеблемость которых в динамике носит наиболее интенсивный характер. Вместе с тем, этот кризис довольно часто возникает и под воздействием негативных внутренних факторов, часть из которых может носить субъективный характер (т. е. возникающих в результате реализации решений, принятых руководством предприятия).

С целью управления финансовым кризисом его следует рассматривать как процесс, протекание которого происходит детерминировано во времени. Как процесс финансовый кризис имеет свое начало и конечен во времени. При этом в своем развитии он проходит несколько стадий, которые и определяют комплекс специфичных для каждой стадии антикризисных мер и мероприятий. Основной формой проявления финансового кризиса выступает существенное нарушение финансового равновесия предприятия, характеризующееся потерей платежеспособности и запаса финансовой прочности, снижением финансовой устойчивости и надежности предприятия, т. е. к утрате финансовой безопасности предприятия в процессе его развития. В связи с этим главным объектом усилий антикризисного финансового управления выступает восстановление финансового равновесия.

В целях формирования эффективной системы антикризисного финансового управления финансовый кризис предприятия необходимо классифицировать по группе признаков.

Предотвращение финансового кризиса предприятия, эффективное его преодоление и ликвидация негативных его последствий обеспечивается в процессе особой системы финансового менеджмента, которая получила название «антикризисного финансового управления предприятием».

Антикризисное финансовое управление представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации комплекса специальных управленческих решений, направленных на предупреждение и преодоление финансовых кризисов предприятия, а также минимизацию их негативных финансовых последствий. Главной целью антикризисного финансового управления является восстановление финансового равновесия предприятия и минимизация размеров снижения его рыночной стоимости, вызываемых финансовыми кризисами.

В процессе реализации своей главной цели антикризисное финансовое управление предприятием направлено на решение следующих основных задач:

Своевременное диагностирование предкризисного финансового состояния предприятия и принятие необходимых превентивных мер по предупреждению финансового кризиса. Эта задача реализуется путем осуществления постоян-

ного мониторинга финансового состояния предприятия и факторов внешней финансовой среды, оказывающих наиболее существенное влияние на результаты финансовой деятельности.

Индикаторами финансового состояния предприятия в данном случае выступают коэффициент текущей ликвидности (2), коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности (≥ 1), Z-счет Альтмана (2,675). В случае если значения перечисленных показателей не удовлетворяют рекомендуемым значениям, руководству предприятия необходимо обратить внимание на возможное банкротство в предстоящем краткосрочном (3-6 месяцев) либо долгосрочном периоде (2-3 года).

Устранение неплатежеспособности предприятия.

- восстановление финансовой устойчивости предприятия;
- предотвращение банкротства и ликвидации предприятия;
- минимизация негативных последствий финансового кризиса предприятия.

Система антикризисного финансового управления базируется на определенных принципах. К числу основных из этих принципов относятся: принцип постоянной готовности реагирования; принцип превентивности действий; принцип срочности реагирования; принцип комплексности принимаемых решений; принцип альтернативности действий; принцип адаптивности управления; принцип приоритетности использования внутренних ресурсов; принцип оптимальности внешней санации; принцип эффективности.

Эффект антикризисного финансового управления может характеризоваться уровнем достижения отдельных его целей – по предотвращению финансового кризиса, смягчению негативных условий его протекания или связанных с ним негативных финансовых последствий. Учитывая, что выразить этот эффект в денежной форме затруднительно, оценка эффективности отдельных мероприятий антикризисного финансового управления носит сравнительный характер (на основе сопоставления уровня достижения отдельных целей и объема затрат финансовых ресурсов по альтернативным вариантам управленческих решений).

Подводя итог выше сказанному, следует отметить, что финансовый кризис периодически проявляется на каждом предприятии, поэтому необходимо заниматься мониторингом финансовой деятельности хозяйствующего субъекта, а также разработкой программ антикризисного управления.

ПРЕДПОСЫЛКИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ СОВРЕМЕННОГО ГЛОБАЛЬНОГО КРИЗИСА

М.М. Кудзиева,

*студентка 5 курса специальности «Управление персоналом» ГОУ ВПО
Ставропольский государственный педагогический институт г. Ставрополь*

Научный руководитель: к. э. н., доцент М.А. Бровкина

Глобальные проблемы – это сложная и взаимосвязанная система, которая оказывает воздействие на общество в целом, человека и природу, поэтому тре-

бует постоянного философского осмысления. К глобальным проблемам, в первую очередь, относятся: предотвращение мировой термоядерной войны, создание ненасильственного мира, обеспечивающего мирные условия для социального прогресса всех народов; преодоление возрастающего разрыва в уровне экономического и культурного развития между странами, устранение во всем мире экономической отсталости; обеспечение дальнейшего экономического развития человечества необходимыми для этого природными ресурсами (продовольствие, сырье, источники энергии); преодоление экологического кризиса, порождаемого вторжением человека в биосферу; прекращение стремительного роста населения (рост численности населения в развивающихся странах, падение рождаемости в развитых); своевременное предвидение и предотвращение различных отрицательных последствий НТР и рациональное эффективное использование ее достижений на благо общества и личности.

Глобальные проблемы современности порождены, в конечном счете, именно всепроникающей неравномерностью развития мировой цивилизации, когда техническое могущество человечества неизмеримо превзошло достигнутый им уровень общественной организации, политическое мышление явно отстало от политической действительности, а побудительные мотивы деятельности преобладающей массы людей и их нравственные ценности весьма далеки от социального, экологического и демографического императивов эпохи [1].

Одной из важнейших глобальных проблем является современный глобальный кризис, который был предсказан советским экономистом Николаем Кондратьевым еще в 20-е годы XX века, утверждает *The New York Times*. «Проанализировав экономическую историю с конца XVIII века, Кондратьев пришел к поразительному и мрачному выводу: капиталистическая экономика обречена проходить через регулярные и предсказуемые циклы, которые длятся около 50 лет и неизбежно выливаются в спад», – пишет журналист Кайл Крайтон. Он сообщает, что Кондратьев занимал важный пост в правительстве Керенского, а затем стал крупным теоретиком, одним из авторов концепции НЭПа. В 1938 году пал жертвой сталинского террора. «Отец-основатель» теории рыночной экономики Адам Смит говорил о кризисе еще в 1776 году [3].

Свободный рынок умер. Его последовательно убивали революция большевиков, фашистский дирижизм, кейнсианство, Великая депрессия, победа лейбористов в 1945, новая волна кейнсианства, арабское нефтяное эмбарго, «третий путь» профессора Энтони Гиденса, нынешний экономический кризис – свободный рынок умирал минимум 10 раз в течение прошлого столетия. И если бы «отец-основатель» теории рыночной экономики шотландец Адам Смит услышал нынешние рассуждения о смерти рынка, он бы громко расхохотался, пишет британская *Financial Times*

Нарастающая мировая рецессия дает хороший повод осмыслить общее развитие современного мира как социально-экономической системы. Пока что считаются дискредитированными идеи неолиберализма. «Свободный рынок» провалился. В России все чаще слышны мнения о том, что «управляемая»,

«самообеспеченная» экономика, основанная на «реальном секторе», – необходимое спасение от превратностей капиталистических кризисов.

Действительно, даже среди западных экономистов сложилось мнение, что плановая экономика – вроде советской – при всех своих недостатках была лишена одного, главного, а именно подверженности циклическим кризисам и спадам. Застой 1970-х левые приписывали бездарному геронтократическому руководству, правые – системным порокам вроде отсутствия инициативы. И те и другие далеки от мысли, что развитие СССР было столь же циклично, как и мировая экономика XX в. в целом.

Экономический кризис, поразивший мировую экономику в 2008 году, принято сравнивать с Великой Депрессией. Однако, по иронии судьбы, до сих пор подлинные причины Великой Депрессии неизвестны и активно дебатировались экономистами и историками. В нынешних обстоятельствах результаты этих споров способны оказать значительное воздействие на ситуацию в мире – дело в том, что большинство государств мира пытаются бороться с современным экономическим кризисом с помощью тех же мер, что были применены в 1930-е годы.

На фоне последних финансовых кризисов в развивающихся странах, в особенности мексиканский кризис 1994-1995 гг. и его «эффект текилы» в Латинской Америке и других странах и азиатский кризис 1997-1998 гг., распространившийся на Россию и Бразилию, появилась теория, что финансовые кризисы (как валютные, так и банковские) имеют тенденцию распространяться на другие страны как заразная болезнь. Однако с исторической точки зрения ничего нового здесь нет. В девятнадцатом веке и первой половине двадцатого мир пережил несколько международных финансовых кризисов, которые по силе не уступают и даже превосходят недавние потрясения [3].

На протяжении почти двухвекового периода становления и развития мирового индустриального общества в экономике многих стран происходили кризисы, во время которых наблюдался нарастающий спад производства, скопление нереализованных товаров на рынке, падение цен, крушение системы взаимных расчетов, крах банковских систем, разорение промышленных и торговых фирм, резкий скачок безработицы.

В специальной литературе экономический кризис характеризуется как нарушение равновесия между спросом и предложением на товары и услуги. Кризисы сопровождают всю историю человеческого общества. Вначале они проявлялись как кризисы недопроизводства сельскохозяйственной продукции, с середины XIX века – как нарушение равновесия между промышленным производством и платёжеспособным спросом. Экономические кризисы до XX века ограничивались пределами одной, двух или трех стран, затем стали приобретать международный характер [5].

Последнее время и профессиональные рыночные игроки, и аналитики крупных финансовых организаций, и читатели деловых СМИ все чаще обращают внимание на то, что нынешний кризис в значительной мере похож на ситуацию, сложившуюся в США в годы Великой депрессии. Причем параллели прослеживаются не только

в плане поведения биржевых индексов, но и в реакции финансовых властей, регулярно заявляющих о том, что кризис либо подходит, либо уже подошел к концу.

События лета-осени этого года напоминают начало Великой депрессии. Когда в 1929 году США, а затем и весь мир погрузились в пучину Великой Депрессии, за каких-то два-три года экономика планеты по объему производства была отброшена на уровень 1898 года.

Причин этого было две. Во-первых, монополии завышали цены на все и вся до такой степени, что у населения денег оказалось меньше, чем стоили все товары на рынке, и покупать все, выпущенное экономикой, потребители просто физически не могли. Во-вторых, на бирже курсы акций оценивались в разы выше, чем они могли стоить с точки зрения прибыли, то есть надувался колоссальный экономическо-мыльный пузырь. Этот пузырь лопнул в октябре 1929 года, обрушив мировую экономику [2].

Повышенный интерес к теме финансового кризиса – отражение сегодняшнего состояния мировой экономики. Развитие общества через поиск путей решения конфликтных, кризисных ситуаций делает финансовый кризис естественной частью развития мировой экономики. Извлечь урок из любого, даже негативного опыта преодоления финансового кризиса – вот важная задача, стоящая перед современными финансистами, благо история предоставляет достаточно материала для изучения. Вот список некоторых наиболее значительных как для истории, так и по последствиям финансовых кризисов

Всемирный кризис – диковина, которую человечество прежде не знало. Раньше кризисы были локальными, например, южно-азиатский или российский 1998 года. Впервые в истории трудные времена наступили во многих странах одновременно. Но не надо думать, что кризис однороден или, тем более, вызван одними и теми же причинами в разных странах [4].

Мы считаем, что тема кризиса в последние дни заслонила собой все остальные. Хотя говорить о нем начали почти полгода назад, когда наметились первые тенденции снижения фондового рынка. Либеральные экономисты тогда успокаивали, что кризисные явления не выйдут за рамки фондового рынка и, не затронут реальный сектор экономики. Но события последнего месяца опровергли эти утверждения, и теперь сторонники либеральной теории говорят о циклическом кризисе, который свойственен капитализму и в общем, то ничем не угрожает для России, располагающей огромными валютными резервами. Чтобы успешно бороться с кризисом мы должны знать, чего ожидать от него в самых страшных его последствиях.

Список литературы

1. Астахов, В. П. Причины современного глобального кризиса / В. П. Астахов. – М.: «Издательство ПРИОР», 2007. – 672 с.
2. Бабаев, Ю. А. Решение глобального экономического кризиса / Ю.А. Бабаев. – М.: «ЮНИТИ», 2004. – 76 с.
3. Бакаев, А. С., Безруких, П. С. Реализация стратегии выхода из глобального кризиса / А. С. Бакаев, П. С. Безруких. – М.: «ЮНИТИ», 2005. – 234 с.

4. Богатая, И. Н. Предпосылки возникновения глобального кризиса / И. Н. Богатая. – Ростов н/Д: «Феникс», 2005. – 108 с.
5. Ковалев, В. В. Современный финансовый кризис / В. В. Ковалев. – М.: «Прспект», 2004. – 24 с.

ПРИОРИТЕТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

А.В. Стоянова, А.В. Пелихов,

студентка 1 курса и студент 3 курсов специальности «Государственное и муниципальное управление» СФ ГОУ ВПО «Московский государственный гуманитарный университет им. М.А. Шолохова» г. Ставрополь

Научный руководитель: к.с.н., доцент С.В. Цвигун

Вопрос о возможности выявления общих закономерностей, методологии, процедур и методов обоснования прогнозной и плановой деятельности является наиболее важным при исследовании социально-экономического развития регионов.

Задачи социально-экономического прогнозирования следуют из его определения научно обоснованных суждений о перспективе явления или процесса, а также альтернативных путей и сроках их осуществления.

В связи со стоящими задачами основные функции социально-экономического прогнозирования сводятся к следующему: системное и систематическое изучение социально-экономических объектов; выявление и анализ общих и частных закономерностей и тенденций развития социально-экономических объектов; оценка действия выявленных тенденций в будущем; предвидение новых социально-экономических ситуаций, проблем, требующих решения; выявление возможных альтернатив развития в будущем, а также соответствующая экономическая оценка временных, материальных и финансовых ресурсов по их достижению; разработка систем мониторинга результативности функционирования систем социально-экономического прогнозирования; накопление информации о достоверности разрабатываемых прогнозов, с целью их оптимизации.

Субъектами, осуществляющими функции прогнозирования, являются специальные подразделения органов управления соответствующих объектов социально-экономической среды макро и микроуровня экономики.

Понимание характера законов, управляющих поведением социально-экономических объектов, позволяет внести ясность в часто возникающий вопрос о соотношении прогноза и плана.

Взаимоотношения различных экономических субъектов в рамках рыночной формы хозяйствования строятся на принципах экономической взаимовыгодности и добровольности. В этом смысле в систему социально-экономических взаимодействий привносится больший элемент стохастики.

Итак, результат можно прогнозировать, а свои действия планировать.

Успешное использование возможностей научнообоснованного прогнозирования в практике стратегического планирования и управления во многом зависит от правильного понимания методологии генетического (изыскательского) прогнозирования и методологии нормативного (телеологического) прогнозирования, которые должны всегда сочетаться, дополняя друг друга в выработке оптимальных предложений для практики.

Формирование на ряда национальных программ и проектов, получающих весомую государственную поддержку и находящихся под прямым контролем высшего руководства страны, создает устойчивую основу для разработки стратегического плана социально-экономического развития с горизонтом в 15-20 лет.

Его задача – не только привести выбранные приоритеты и национальные проекты в единую систему и их ранжировать, но и сбалансировать долговременные цели с остальным полем социально-экономического развития, с ресурсами непрерывного развития страны. При этом необходимо учитывать связи национальной экономики с мировой, а также логику смены фаз технологических и экономических циклов, периодичность кризисов. Стратегический план может предусматривать возможные альтернативные варианты в зависимости от изменения внешних и внутренних условий развития страны (региона). Он разрабатывается государственными органами исполнительной власти вместе с учеными, рассматривается Федеральным Собранием и утверждается Президентом РФ.

Конкретным механизмом реализации приоритетов в рамках стратегического плана служат федеральные целевые программы на среднесрочную перспективу, утверждаемые Правительством.

Исходя из вышеизложенного, мы считаем, что подход к методологии прогнозирования, стратегического планирования и программирования должен содержать: 1) выявление на основе долгосрочного прогноза тенденций цикличной динамики экономики, социальной сферы, инновационно-технического, территориального развития, внешнеэкономических связей; 2) выбор стратегических приоритетов и их реализацию на основе стратегических планов, национальных проектов и программ, федеральных целевых программ; 3) гибкую реализацию стратегического плана на основе индикативных планов и бюджетов, сочетающих интересы государства и бизнеса, обоснованных государственных и корпоративных стратегий. Принцип партнерства науки и образования, государственных структур и предпринимательства в разработке и выполнении стратегических планов и программ, обеспечивающих социальную ориентацию национальной экономики, ее инновационный характер и конкурентоспособность в условиях глобализации.

Такой подход способствует реализации одной из ключевых функций государства – стратегически-инновационной. Государство сформировано гражданским обществом и содержится, прежде всего, для того, чтобы в сложных, изменчивых условиях социодемографического, научно-технологического, экономического, территориального и экологического развития.

В числе важнейших этапов построения социально-экономической системы, которая еще не в полном объеме сформирована, на наш взгляд можно выде-

лечь следующие: 1) дальнесрочное и долгосрочное прогнозирование социально-демографического, экономического, инновационно-технологического, экологического, территориального и внешнеэкономического развития страны с учетом мировых тенденций; 2) выбор стратегических приоритетов, обеспечивающих приближение траектории будущей динамики к оптимальной, в наибольшей мере отвечающей перспективным национальным интересам, потребностям поколений; 3) реализация выбранных приоритетов на основе национальных программ и проектов, получающих весомую государственную поддержку и находящихся под прямым контролем высшего руководства страны; 4) разработка стратегического плана с горизонтом в 15-20 лет.

Обосновывая вышеизложенное, первоочередным условием успешной разработки и реализации стратегии государства является создание перспективно-ориентированной системы прогнозной работы, охватывающей в целостности сферы социодемографического, экономического, инновационно-технологического, экологического, территориального и внешнеэкономического развития страны с учетом мировых тенденций.

ПРИЧИНЫ КРИЗИСА 2008 ГОДА И ПЕРСПЕКТИВЫ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

С.Г. Трофим,

***студент 5 курса специальности «История» ГОУ ВПО Ставропольский
государственный педагогический институт г. Ставрополь***

Научный руководитель: к.и.н., доцент Садченко В.Н.

В 90-е годы Россия пережила не лучший период своей истории: глубокий социально-экономический кризис сочетался с параличом власти и крушением традиционных идеологических ценностей, результаты которых видны невооруженным взглядом, а последствия не будут преодолены еще долгое время. В последние десятилетия в мировой экономике появляются новые весьма опасные тенденции: в России отток финансовых ресурсов за рубеж значительно превышает встречный приток всех видов помощи извне [3, с. 8]. Представленный пример характерен для развития экономики конца 90-х годов XX века до начала XXI века. В последующий период развития страны наблюдается постепенный отход в сторону налаживания экономики в связи с активной поддержкой государством частного сектора экономики. Это обстоятельство дало возможность наращивать экономический потенциал, хотя доля теневой экономики еще сохраняет свое влияние. С момента развала СССР и включения России в мировую экономику начинаются процессы, влияющие как позитивно, так и негативно на развитие страны в целом. В 1996 году Россия стала членом Совета Европы. Совет Европы стал инструментом интеграции России в международное сообщество [4, с. 28]. Этот немаловажный факт свидетельствует о начале активного и необратимого включения России в международную систе-

му рыночных отношений, где государственному аппарату отводится роль стороннего наблюдателя.

Говоря о последнем экономическом кризисе, парализовавшем всю мировую экономику, и России в частности, нужно учитывать, что ситуация в стране хоть и стабилизировалась, но все еще была крайне уязвима. Данный кризис получил официальное название «финансовый кризис» (глубокое расстройство финансовой системы страны, сопровождаемое инфляцией, неплатежами, неустойчивостью валютных курсов и курсов ценных бумаг) в первую очередь отразившийся на финансовой системе страны.

Все последние годы в особенности 2006-2007 гг. темпы роста ВВП России существенно опережали общую динамику мирового ВВП. Так, если в 2002 г. мировой темп прироста ВВП составил 1,9, а в России – 4,7, то уже в 2006 г. данные цифры составляли 3,9 мирового и 7,4 российского ВВП соответственно. К 2008 г. наблюдается снижение темпов роста ВВП и равняется 3,4 и 6,7 соответственно, что обусловлено, прежде всего, дестабилизацией экономического развития во всем мире [2, с. 3]. Обозначенные данные были представлены в феврале 2008 года и являлись прогностическими, общая картина представляется как незначительное снижение темпов роста экономики. В то время как сам кризис достиг своего пика в августе этого года, и отразил неготовность государств справиться с нарушениями в экономических системах как своими ресурсами, так и сообща с наиболее развитыми и подготовленными странами. Также представленные данные свидетельствуют об уверенном росте российской экономики. В связи с этим можно делать выводы о том, что уже сегодня стереотип о догоняющем развитии российской экономики неприемлем, т.к. в РФ есть все перспективы стать активным партнером международных торговых отношений не только рамках сырьевого продукта, но и на вторичном рынке.

Россию кризис не может миновать в силу того, что, во-первых, все свои внешние экономические расчеты, в т.ч. за нефть и газ, она ведет в долларах, считающихся основной валютой мира (кризис начался с банков США «Fannie Mae» и «Freddie Mac»). Во-вторых, не имея возможности брать низкопроцентные долгосрочные кредиты, для российских банков занимают и перезанимают деньги под залог на Западе. Суммарно этот долг в 2008 году был близок к 500 млрд. долларов. В-третьих, на российских финансовых рынках присутствуют западные инвесторы (в т.ч. и портфельные инвесторы и биржевые спекулянты). В-четвертых, размещение части средств Стабилизационного фонда, разделенного на Фонд развития, на Фонд национального благосостояния, на счетах американских компаний, степень надежности которых считалась наивысшей [7, с. 25]. Данные доводы не отражают целостной картины положения дел страны как на внутреннем, так и на международном уровнях. Для России последствия минувшего кризиса прошли относительно безболезненно по сравнению с более развитыми странами. Это обусловлено, прежде всего, удачной политикой министерства финансов России, предполагавшей вложение финансов не только в американские, но и в европейские и новые для нас азиатские фонды. Так-

же нельзя не учитывать нестабильное положение рубля, которое не дает возможности диктовать свои условия на мировом рынке.

Экономика оказывает значительное влияние также на геополитику и от нее же и зависит направление ее дальнейшего развития. На экономическом развитии России данная взаимозависимость отразилась особенно остро, т.к. при любом даже незначительном международном конфликте происходящим в непосредственной близости к границам нашей страны, есть возможность нарушить не только политический и экономический баланс. События на Кавказе и вокруг него, как оказалось, имели рубежное значение для хода мировой политики. Как сказал в своей речи Д.А. Медведев «Мир после 8 августа 2008 года стал другим», Россия по-новому смотрит на мир и по-новому намерена действовать в нем. Об этом говорят оглашенные Д. Медведевым пять принципов внешней политики России. Они сформированы Следующим образом: «Первая позиция: Россия признает первенство основополагающих принципов международного права, которые определяют отношения между цивилизованными странами. Второе, мир должен быть многополярным, однополярность неприемлема, доминирование недопустимо. Мы не можем принять такое мироустройство, в котором все решения принимаются одной страной, даже такой серьезной и авторитетной, как США. Третье, Россия не хочет конфронтации ни с одной страной. Россия не собирается изолироваться. Четвертое, безусловным приоритетом для нас является защита жизни и достоинства наших граждан, где бы они не находились. Мы будем также защищать интересы нашего предпринимательского сообщества за границей. Пятое, у России, как и у других стран мира, есть регионы, в которых находятся привилегированные интересы» [8, с. 32]. Указанные принципы наглядно свидетельствуют о том, что наряду с политическими и социальными интересами своей страны, начинает придаваться особое значение экономическим интересам государства на международной арене. А это в свою очередь позволяет утверждать, что политика, экономика, социальная сфера и др. тесно взаимосвязаны между собой и не могут существовать и развиваться обособленно друг от друга, а следовательно, изменения затрагивающие одну сферу цепной реакцией отражаются на всех остальных, зачастую развиваясь по принципу снежного кома, т.е. последствия в каждой последующей сфере более значительны по сравнению с предыдущей.

«К этому кризису привел экономический «эгоизм» ряда стран. Во-первых, в новых условиях нужно упорядочить и привести в систему как национальные, так и международные институты регулирования. Во-вторых, следует избавиться от серьезного дисбаланса между объектом выпускаемых финансовых инструментов и реальной доходностью инвестиционных программ. В-третьих, нужно укрепить систему управления рисками. Свою долю риска и ответственности должен с самого начала нести каждый участник рынка. В-четвертых, надо способствовать максимально полному раскрытию информации о компаниях, ужесточить надзорные требования, усилить ответственность рейтинговых агентств и аудиторских компаний. В-пятых, необходимо сделать доступными для всех выгоды от снятия барьеров в международной торговле, от свободы

перемещения капиталов» [6, с. 24]. Представленная стратегия выхода из сложившейся ситуации весьма обнадеживающая. Но в связи с этим возникает попутно вопрос: почему данные меры не приняли на вооружение или как минимум во внимание до кризиса? Тем более, что предпосылки к этому были и после кризиса 1998 года. К тому же опыт свободного перемещения капиталов уже показал, что они активно вывозятся из России и с диаметрально противоположной активностью возвращаются в страну.

В 2008 году рост экономики составлял примерно 7% (6,8 – 6,9%), рост реальной заработной платы примерно 12,6%, рост реальной пенсии 12%, рост промышленного производства – примерно 5% (4,8%). Рост в процентном соотношении в сельском хозяйстве – 8,8%; рекордный сбор урожая зерновых – свыше 100 млн. тонн. Рост инфляции – 12-13%, вследствие мирового экономического кризиса [8, с. 9]. Данное обстоятельство наглядно показывает полную зависимость всех сфер жизни общества от финансов, тесно связанных с внешним рынком и зависящих от него.

Динамика инфляции России с 90-х годов XX века по 2008 г. включительно отражает совокупность всех аспектов развития страны за обозначенный период и подтверждает нестабильность развития России. Если к 1997 г. ситуация в стране нормализуется и инфляция составляет 11%. Вследствие кризиса 1998 г. инфляция одномоментно буквально взлетела до отметки 84,4% и затем начала постепенно снижаться. К 2007 г. инфляция в России составила 11,9%, а по прогнозам Сбербанка России должна была снизиться до 8,5% в 2008 г. [1, с. 10]. Это противоречит реальной картине, сложившейся в стране к концу года. Представленные данные наглядно показывают очень большую зависимость экономики России от связей с другими государствами и от состояния их экономики. Также это может свидетельствовать о неустойчивости российской экономики к глобальным кризисным ситуациям и ее несовершенстве.

Таким образом, можно выделить следующие причины финансового кризиса в России: мировой финансовый кризис; остановившийся рост российских фондовых индексов и дальнейшее обрушение; грузино-осетинский конфликт; агрессивные действия властей против бизнеса; массовое бегство капитала за рубеж; резкое падение цен на нефть ниже 70 долларов. Вышеуказанные причины обусловили координальное изменение в позиции России по отношению как к внутренней политике, так и к внешней. Особое внимание уделяется положению нашей страны на международном рынке, ее роли в экономических отношениях. Новым является активная защита со стороны государства интересов российских участников рыночных отношений, в том числе предпринимателей, как представителей малого бизнеса.

Перспектива дальнейшего углубления сотрудничества с развитыми странами связана в первую очередь с внутренним состоянием экономики России. Трудно рассчитывать на устранение всех политических, административных и экономических барьеров между Восточной и Западной Европой раньше, чем будет завершена глубокая перестройка всей экономики России в соответствии

с глобальными тенденциями современности. А на это даже по самым осторожным оценкам, по данным института Европы РАН, потребуется не менее 40-50 лет [3, с. 6-11]. Россия является одним из крупнейших в мире обладателей энергоресурсов и производителей различных видов энергии. Россия обладает мощным ядерным потенциалом, который является важным дополнением для упрочения позиций России в современном мире. Необходимо соединить природные ресурсы и интеллектуальные супервозможности России с самой передовой зарубежной технологической и организационной культурой. Надо укрепить производственные возможности российского бизнеса для экономического подъема страны. В социальной сфере: приоритетные национальные проекты «Образование», «Здравоохранение». Эффективную государственную политику, направленную на возрождение России, осуществить можно в форме нового масштабного национального курса.

Новый курс – это: отказ от воинствующего экономизма (деньги и прибыль – средство, а не цель); устранение зашкаливающей поляризации общества (введение прогрессивного налога, налогового благоприятствования общественно значимым проектам); реальная работа с коррупцией во власти; преодоление пассивного гражданского общества, отчуждения народа от власти [5, с. 16].

Для применения предложенного курса необходимо срочно формировать субъекты, которые взяли бы на себя эти функции и смогли бы их продуктивно реализовать, а также предоставлять полную отчетность своей деятельности и нести ответственность. Положения данного курса особенно актуальны в России и на данном этапе ее развития.

Таким образом, необходимо принимать во внимание все уроки, как минувшего кризиса, так и предстоящих ему ситуаций нестабильного развития экономики, а также особо важным, на наш взгляд, будет доскональное и всесторонне изучение причин и последствий финансового кризиса в более развитых странах. Это связано, прежде всего, с тем, что с процессами, происходящими в странах с развитой экономической системой сегодня, России только предстоит столкнуться в будущем. Главным на сегодняшний день является объективное взвешивание всех «за» и «против» для выбора наиболее оптимального варианта развития государства, являющегося активным участником мировой рыночной системы. Этому будут способствовать как ведение открытой рыночной политики совместно с поддержкой отечественного производителя, так и переориентация экспорта на поставку партнерам готовой продукции взамен сырьевой, нашедшие уже свое отражение на практике.

Список литературы

1. Бероева, Н. Спасет ли правительство от инфляции наши сбережения // комсомольская правда. 2008. – №16. – 5 февраля.
2. Европа: вчера, сегодня, завтра / институт европы ран; редкол. ран: н. п. шмелев (пред) и др.; отв. ред. Н.П. Шмелев. – М., 2002.
3. Калашникова, Н.В. СССР, Россия и совет Европы: эволюция взаимоотношений // Западноевропейская цивилизация и Россия: общее и особенное (ма-

териалы всероссийской научно-практической конференции 16 – 18 октября 2003 года, сгу). – Пятигорск, 2003.

4. Коробейников, А. (член совета федерации) «О стратегии развития России» // российская федерация сегодня. – 2008. № 6 март.

5. Медведев, Д.А. «Что надо делать?» из выступления президента РФ Д. Медведева на конференции по мировой политике в эвгане 8 октября 2008 г. // российская федерация сегодня. – 2008. № 20, октябрь.

6. Новиков, В. (заместитель председателя комитета совета федерации по бюджету) Финансовый мир занемог не вчера // Российская Федерация сегодня. – 2008. – № 20, октябрь.

7. Путин, В.В. Есть все шансы пройти кризис с минимальными издержками // Российская Федерация сегодня. – 2008. № 24, декабрь.

8. Россия и мир после «блицкрига» Саакашвили // Российская Федерация сегодня. – 2008. – № 18, сентябрь.

РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

*А.А. Погорелова, А.И. Олифиренко,
студентки 4 курса специальности «Экспертиза и управление
недвижимостью» ГОУ ВПО «Пятигорский государственный
технологический университет» г. Пятигорск*

Научный руководитель: канд.тех.наук, доцент Д.В. Щитов

В настоящее время одним из главных показателей развития в стране нормальных рыночных отношений является состояние рынка недвижимости в целом и его отдельных секторов в частности. Рынок недвижимости является существенной составляющей в любой национальной экономике, потому что недвижимость – важнейшая часть национального богатства, на долю которой приходится более 50% мирового богатства [1]. Без рынка недвижимости не может быть рынка вообще, так как рынки труда, капитала, товаров и услуг и т.д. для осуществления деятельности должны иметь (или арендовать) необходимые помещения.

Рынок недвижимости представляет собой сферу вложения капитала в объекты недвижимости и систему экономических отношений, возникающих при операциях с недвижимостью. Эти отношения появляются между инвесторами при купле-продаже недвижимости, ипотеке, сдаче объектов недвижимости в траст, в аренду, в наём [1, 2].

Такая трактовка предполагает отнесение объектов недвижимости к категории товаров, обращение которых связано с привлечением финансового капитала, использованием различных ресурсов труда.

Цена недвижимости как товара складывается на рынке под воздействием спроса и предложения. Спросом или количеством товара, на который предъяв-

лен спрос, будем называть объем конкретного вида товара, который покупатели желают приобрести, имея для этого необходимые средства. Кроме цены на спрос оказывают влияние следующие факторы (табл. 1) [3]:

Несмотря на начало осени 2010 года, нового делового сезона и многочисленные разговоры о неизбежном росте цен на недвижимость, пока четкого тренда на повышение стоимости квадратного метра в Ставропольском крае не наблюдается [4, 6]. Такое положение дел вполне понятно: непростой макроэкономический фон, сложная посткризисная экономическая ситуация и сниженные доходы населения не дают ценам на жилье быстро вернуться к докризисным максимумам. Но, с другой стороны, ограниченность предложения и недостаток жилья не дают ценам упасть ниже.

Все это не означает, что в ближайшие месяцы стоимость жилья будет стоять на месте. По мнению аналитического центра, хотя резкого роста цен, как и нового существенного снижения, в ближайшие месяцы ожидать не стоит, «бурление» цен даст о себе знать. Умеренное повышение стоимости хороших объектов, без существенных недостатков и при разумной начальной цене, в частности новостроек экономкласса, будет скомпенсировано снижением стоимости низкокачественных объектов, по-прежнему переоцененного дорогого жилья, а также квартир с изначально завышенными ценами.

Таблица 1 – Влияние факторов на спрос

<i>Факторы, определяющие величину спроса на объекты недвижимости</i>			
<i>Физические</i>	<i>Юридические</i>	<i>Экономические</i>	<i>Социальные</i>
Физические характеристики объекта	Полнота прав и обременения	Уровень и динамика доходов домохозяйств	Численность населения и ее изменение
Коммуникационная обеспеченность участка	Надежность гарантий прав собственности	Доступность финансовых ресурсов	Образовательный уровень населения
Особенности климата	Политические риски	Уровень и темпы развития бизнеса	Плотность населения
Удаленность от центров деловой активности	Правила зонирования территории	Состояние альтернативных рынков	Социальная структура населения
Удаленность от рекреационных зон	Регулирование рынка	Наличие товаров-заменителей	Условия для миграции
Удаленность от магистралей	Сроки и сложность оформления прав	Субсидии, льготы, целевые финансы	Вкусы и традиции населения

В настоящее время на Ставрополье вводятся как многоквартирные домовостройки, так и индивидуальные жилые дома. Организационными формами собственности с начала 2009 года введено в действие жилых домов общей площадью 749,4 тыс. кв. метров, что на 15,0% больше, чем за январь-сентябрь 2008 года, или 76,9% годового плана на 2010 год в рамках выполнения Национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России». Населением за свой счет и с помощью кредитов построено 2951 жилых домов общей

площадью 412,3 тыс. кв. метров, на 0,5% больше, чем в январе-сентябре 2008 года. На его долю приходится 55,0% от общего объема введенного жилья. Рынок жилья насыщен предложениями по продаже, аренде, обмену и покупке вторичного жилья. На Ставрополье разрабатываются областные адресные программы по осуществлению капитального ремонта многоквартирных домов и по переселению граждан из аварийного жилищного фонда. Целенаправленно проводится работа, чтобы ликвидировать ветхое жилье. Квартиры и отдельные комнаты в достатке используются в рыночном обороте [5].

Маркетинговый анализ рынка недвижимости Ставропольского Края показал ряд существенных рыночных факторов, характеризующий рынок недвижимости района Кавказских минеральных вод (КМВ), а так же Ставрополя и Ессентуков. Аналитика рынка недвижимости этого региона КМВ, представленная компанией Mason Realty, показала возможность выделения следующих факторов:

Отсутствие крупных российских девелоперов в области жилой недвижимости и реакция рынка на экономические и природные факторы резкими скачками цен, является фактором молодости рынка, получившего развитие только в ближайшие 1,5 года.

Доминирующая часть возводимых объектов (63 %) приходится на объекты индивидуального жилищного строительства и небольшие объемы возводимого жилья как фактор отсутствия большого объема платежеспособного спроса. Минимальное количество жилых объектов экономичного класса как фактор низкой платежеспособности не высокодоходных групп населения. Фактическое отсутствие, как показывает обзор рынка недвижимости региона, объектов бизнес и элитного класса (даже по региональным стандартам) как фактор несформировавшейся ситуации потребления со стороны высокодоходных групп населения.

Неразвитость цивилизованных схем расширения рыночных возможностей сектора – отсутствие (невостребованность) ипотечных продуктов как фактор несформировавшегося среднего класса (базового ядра современного рынка жилищного строительства) и большого разрыва между доходами населения. Ментальность единственной на данный момент потребительской группы как фактор отсутствия спроса на покупку объектов исключительно для временного проживания.

Как показывает анализ рынка недвижимости, невысокие темпы продаж в многоэтажном строительстве и инертность рынка малоэтажного строительства следует из отсутствия ажиотажного спроса. В ближайшее время на рынке недвижимости в Ставропольском крае будет происходить колебание цен и разнонаправленное движение стоимости на объекты разного класса, но при сложившейся рыночной конъюнктуре недвижимость по-прежнему остается одним из самых выгодных способов вложения средств.

Список литературы

1. Асаул А.Н. Экономика недвижимости. СПб.: Питер, 2007.– 624с.
2. Тарасевич Е.И. Анализ инвестиций в недвижимость. – СПб.: МКС, 2006. 160с.
3. www.kmvregion.ru
4. www.realtymag.ru/region/57
5. dom.kristfin.ru

СТИМУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ РЫНОЧНЫХ СТРУКТУР В РЕГИОНЕ

О.Н. Мовчан,

*студентка 4 курса специальности «Управление персоналом» ГОУ ВПО
Ставропольский государственный педагогический институт г. Ставрополь*

Научный руководитель: к.э.н., ст. преподаватель К.И. Костюков

Формирование малых рыночных структур во всех без исключения отраслях и сферах экономики страны отвечает мирохозяйственным тенденциям экономических процессов [1], так как во всех странах мира в сфере малого бизнеса действует большое число небольших предприятий разнообразного профиля. Малые предприятия играют важную роль в экономике всех стран.

В последние годы правительство Российской Федерации уделяет все возрастающее внимание проведению эффективной и перспективной инвестиционной политики, а также и развитию малого бизнеса в регионах России. Почти во всех регионах разработаны собственные программы развития малого бизнеса, более чем в половине из них созданы специальные органы и фонды его поддержки.

Индикатором создания условий для развития малого предпринимательства в Ставропольском крае стала тенденция роста количества субъектов малого бизнеса, численности занятых в малом секторе экономики, уровня среднемесячной заработной платы, объемов выпуска продукции (работ, услуг) на малых предприятиях, повышение инвестиционной активности хозяйствующих субъектов в сфере малого бизнеса.

В ходе развития малого предпринимательства за два последних года четко обозначилась пятерка лидеров, из числа наиболее успешно развивающихся областей малого бизнеса. Занимаемые ими места за это время практически не изменились: сфера услуг; торговля; промышленное производство; строительство; сельское хозяйство и переработка сельскохозяйственной продукции.

Малый бизнес Ставропольского края дает значительный социально-экономический эффект, уменьшает расходы бюджета на трудоустройство граждан, обеспечивает поддержание социальной стабильности, решает проблемы преодоления бедности, особенно в депрессивных районах. Поэтому расходы бюджета Ставропольского края на реализацию мер государственной поддержки малого предпринимательства фактически являются возвращением малому бизнесу части созданного им макроэкономического эффекта [2].

Система государственной поддержки малого бизнеса в Ставропольском крае [3] должна включать как меры прямой поддержки, обеспеченные средствами из федерального, регионального и местных бюджетов, и направленные на развитие приоритетных для региона сфер деятельности, связанных с созданием новых рабочих мест, развитием инноваций, высоких технологий, экспорта, так и косвенной – направленной на общее улучшение делового и инвестиционного климата для малого бизнеса Ставропольского края.

Развитие малого предпринимательства в Ставропольском крае сдерживается как по объективным причинам, так и в результате недостаточного внимания органов исполнительной власти Ставропольского края и органов местного самоуправления муниципальных образований Ставропольского края к этой сфере экономики.

В целях решения перечисленных выше проблем необходимо на основе программных методов обеспечить развитие малого предпринимательства на территории Ставропольского края на основе повышения эффективности мер государственной поддержки, создания благоприятных условий для развития малого предпринимательства, формирования действенной системы его организационной, информационной и финансовой поддержки.

Одним из главных внутренних ограничителей развития малого предпринимательства является недостаточность финансовой базы, когда основным источником финансирования развития – это доходы от собственной деятельности.

Большое внимание уделить финансовой базе, предназначенной для поддержки малого бизнеса (федерального бюджета, региональных бюджетов, всевозможных внебюджетных источников), на приоритетных направлениях, создать для него систему гарантий кредитования.

Необходимо проведение эффективной работы по развитию инфраструктуры малого бизнеса, развитию банковской системы, различных фондов поддержки малого бизнеса. Малые предприятия должны иметь возможность в любую минуту получить консультацию и бесплатную помощь по вопросам открытия и функционирования, по проблемам маркетинговой стратегии, защите своих интересов и другим проблемам.

Решение этих проблем может быть найдено только при взаимодействии государственной и общественной поддержки. Подводя итог, можно сказать, что малый бизнес в России – уже реальность, от его развития, от отношения общества и государства к этой сфере экономики зависит развитие России.

Список литературы

1. Крутик, А.Б., Никольская, Е.Г. Инвестиции и экономический рост предпринимательства. – М.: Лань, 2008.
2. <http://www.allmedia.ru/>
3. <http://www.stavinvest.ru/>

УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

В.Е. Близнякова,

***студентка 2 курса специальности «Менеджмент организации» ГОУ ВПО
«Ставропольский государственный университет», г. Ставрополь***

Необходимость сбалансированного роста отечественной экономики в условиях рынка требует формирования и развития в нашей стране всего многообразия рыночных институтов и секторов народного хозяйства. Анализ отече-

ственного и зарубежного опыта экономического развития показывает, что, несмотря на процессы укрупнения и интернационализации деятельности организаций в мировой экономике, в современных рыночных отношениях одну из главных ролей играют малые предприятия.

Одним из необходимых условий участия в усиливающейся конкуренции является способность предприятия производить качественную продукцию. При этом необходимо помнить, что в настоящее время понятие качества включает в себя не только соответствие всех характеристик продукции требованиям потребителя, но и способность предпринимателя стабильно производить эту продукцию в заранее оговоренные сроки, обеспечивая надлежащее послепродажное обслуживание, превосходящая ожидания потребителя [1].

Ежегодные темпы роста рынка легкой промышленности составляют не менее 20%. Но пользуются ростом спроса иностранные компании, в основном Китая, Италии, Турции, Испании, Пакистана и других стран, где многие годы осуществляется целенаправленная государственная поддержка местных производителей.

Наша легкая промышленность оказалась в безысходном положении и с каждым годом теряет свои позиции. Может ли нормально развиваться отрасль, если 80% ее мощностей устарели еще в конце прошлого века, а в швейной и обувной отраслях оснащенность современных предприятий насчитывает не более 10%. Это ниже порога, за которым кончается национальная безопасность [3].

Для возрождения отрасли необходима целенаправленная государственная политика в отношении текстильной и легкой промышленности, нужны серьезные инвестиции. Если бы у зарубежных импортеров не было господдержки, наши отечественные производители могли бы спокойно с ними конкурировать. Базовые условия для развития есть, и при дешевизне энергоносителей и рабочей силы, а также и наших производственных традиций мы могли бы сделать решительный поворот в развитии.

Одна из тенденций развития рынка текстиля – увеличение производства тканей для спецодежды. Участники рынка объясняют тенденцию бурным развитием отраслей, в которых работать без униформы запрещено, модой на форму и растущим спросом на средства индивидуальной защиты. К 2010 г. данный сегмент текстильного рынка должен вырасти примерно в 15 раз – до \$30-35 млн. в год.

При этом наиболее быстрорастущим сегментом являются средства индивидуальной защиты (СИЗ). Тем роста данного сегмента составляется, по оценкам, порядка 40% в год.

Любое малое и среднее производственное предприятие зависит от той внешней среды, в которой оно функционирует. Предприятие взаимосвязано с органами государственной власти, населением той территории, на которой работает, законодательной и нормативно-правовой средой и самое главное с рынком, с многочисленными субъектами рыночных отношений, которые и составляют рыночную среду. Последнее взаимодействие имеет для предприятия особое значение, потому что взаимодействия в рыночной среде осуществляются, как правило, в условиях жесткой конкуренции.

Компании в данных условиях, для того чтобы выжить и успешно вести свою деятельность, необходимо обладать конкурентными преимуществами. Предприятие, осуществляющее свою деятельность в конкурентной рыночной среде, ведет постоянную борьбу за потребителя. Для того чтобы занять своё место под солнцем, предприятие предлагает продукцию высокого качества и по доступной цене. Однако в современных условиях это оказывается недостаточным. Всё большее значение для развития малого и среднего бизнеса в производстве приобретают другие информационные и маркетинговые компоненты, такие как *разработка и постановка механизмов совершенствования продукта/услуги и ассортиментной матрицы, механизмов реализации эффективной ассортиментной политики, механизма ценового стимулирования формирования каналов сбыта и мероприятий по стимулированию сбыта продукции*.

Участники рынка признают, что доля иностранных производителей постепенно увеличивается, особенно в сегменте средств индивидуальной защиты. В то же время среди западных компаний пока не наблюдается тенденции к переносу производства на территорию России [4].

Сейчас 80% претензий к российским производителям спецодежды предъявляется из-за низкого качества тканей.

Рабочая одежда средней стоимости или «евроодежда» – самый распространенный на сегодняшний день вид спецодежды.

Уровень спроса на спецодежду определяется как качественными изменениями в производственно-технологической культуре, так и динамикой объема производства в секторах, где широко используются спецодежда. Спрос на спецодежду во многих случаях зависит от финансового состояния потребителей и их готовности приобретать данный вид продукции, который многими компаниями рассматривается как необходимый.

Рынок спецодежды напрямую зависит от действующего законодательства. По оценкам специалистов, существующие нормы в России очень сильно отстают от европейских, поэтому, даже если новые нормы хотя бы слегка приблизятся к европейским стандартам, рынок может показать весьма существенный скачок.

Рассмотрим также мероприятия, возможные в части коммуникативной политики предприятия: 1) предприятие должно продолжать все возможные виды общения с субъектами маркетинга, однако необходимо усилить взаимодействие с поставщиками, покупателями, более жестко отслеживать деятельность конкурентов и тенденции на рынке; 2) необходимо составлять план работы с клиентами по месяцам, более детально отслеживать этапы реализации договорных отношений, проводить планирование не только доходов организации, но расходов с учетом инфляции и возможных изменений на рынке; 3) помимо стандартных инструментов рекламы целесообразно изготовление фирменной атрибутивной продукции – ручек, календарей, блокнотов, стикеров, пакетов с фирменной символикой предприятия; 4) в качестве стимулирования продаж предлагается основным оптовым покупателям предлагать в качестве подарков фирменную продукцию, а также скидки на покупаемые партии, бесплатные

отсрочки по платежам постоянных клиентов; 5) необходимо в фирменных (медицинских, банковских) региональных печатных изданиях размещать рекламу о фирме, необходимо более эффективно использовать прямую рекламу по санаториям, банковским учреждениям, организациям.

За счет рекламных кампаний и метода прямых продаж СММ сможет увеличить количество покупателей продукции и увеличить объем продаж по предварительным подсчетам на 12%.

Затраты на изготовление сувенирной рекламной продукции составят 150 тыс. рублей, однако, учитывая увеличение заинтересованности посредников в продаже, мы надеемся окупить эти затраты уже в течение 6 месяцев работы.

Таким образом, за счет предлагаемых мероприятий по формированию комплекса маркетинга предприятия сможет: увеличить эффективность производственной деятельности; увеличить прибыльность и рентабельность деятельности; расширить отраслевые границы продукции; выйти на новые рынки сбыта; увеличить территориальный охват продукцией; укрепить конкурентные позиции предприятия.

Список литературы

1. Мазилкина, Е.И. Управление конкурентоспособностью: учеб. пособие / Е.И. Мазилкина, Г.Г. Паничкина. – М.: Омега-Л, 2007. – 325с.
2. Мансуров, Р.Е. Об экономической сущности понятий «конкурентоспособность предприятия» / Р.Е. Мансуров // Маркетинг в России и за рубежом. – 2006. – №2.
3. Фатхутдинов, Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление: Учеб. пособие для вузов. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 312 с.
4. Фатхутдинов, Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. – М.: Издат.-книготорг. центр “Маркетинг”, Дашков и К°, 2002. – 886 с.

ФОРМИРОВАНИЕ УПРАВЛЯЕМОГО РЫНКА УСЛУГ ЖКХ

Ю.Ю. Трошина, М.С. Баландина,

студентка 4 курса специальности «Экспертиза и управление недвижимостью» филиала ГОУ ВПО «Северо-Кавказский государственный технический университет» г. Кисловодск

Научный руководитель: канд.пед.наук, доцент Г.П. Мещерякова

В настоящее время сфера услуг занимает одну из ключевых позиций в структуре народного хозяйства. Актуальность исследования сферы услуг обусловлена динамичностью развития отраслей экономики и повышением уровня жизни населения.

Рассмотрим существующие подходы к определению понятия «услуга».

Следует отметить, что до настоящего времени не существует единого мнения к определению услуги.

К. Маркс рассматривал услугу как полезное действие той или иной потребительной стоимости товара либо труда. Однако, на наш взгляд, в данном определении отсутствует указание на наличие социального взаимодействия в процессе оказания услуги. Известный американский маркетинголог Ф. Котлер определял услугу как какое-либо мероприятие или выгоду, которую одна сторона может предложить другой и которые, как правило, неосвязаемы и не приводят к заявлению чем-либо. При этом, продолжает Ф. Котлер, производство услуг может, равно как может и не быть связано с товаром в его материальном представлении.

Изучение совокупного спроса в целом и на рынке благ в особенности является важнейшей задачей для экономистов любой страны. Рассмотрение кривой совокупного спроса очень важно для изучения макроэкономического равновесия рынка благ, условий его установления и нарушения. Данными обстоятельствами обуславливается актуальность и значимость нашего исследования.

В первую очередь необходимо определить, что же такое совокупный спрос. Можно сказать, что совокупный спрос – сумма всех индивидуальных спросов на конечные товары и услуги, предлагаемые на товарном рынке. Из этого вытекает также следующее: совокупный спрос – модель, представляющая различные объёмы товаров и услуг (т.е. реальный объём производства), которые потребители могут и готовы приобрести при любом уровне цен.

Покупателями на рынке благ являются четыре макроэкономических субъекта: домохозяйства, фирмы, государство и граница. Следовательно, необходимо определить объём спроса каждого из них.

Спрос домашних хозяйств доминирует на рынке благ. На него приходится более половины объёма конечного совокупного спроса. Выделяют следующие факторы, определяющие спрос домохозяйств на рынке благ: доход от участия в производстве, налоги и трансфертные платежи, размер имущества, доход с имущества, степень дифференциации населения по уровню доходов и размеру имущества, численность населения.

Два первых фактора объединяются в понятие «располагаемый доход». Два последних в коротком периоде являются экзогенными параметрами. В зависимости от того, какой фактор считать наиболее значительным, можно построить разные виды функции спроса домашних хозяйств на рынке благ, которая называется «функцией потребления».

Кейнс вывел четыре правила совокупного потребления:

Он исходил из так называемой гипотезы абсолютного дохода, в соответствии с которой потребление домашних хозяйств зависит от абсолютной величины их текущего дохода. Величина предельной склонности к потреблению показывает, на сколько увеличится потребление при увеличении текущего дохода на единицу и находится в пределах от 0 до 1. По мере роста располагаемого дохода снижается средняя норма потребления.

Отсюда следует, что расширение производства потенциально содержит в себе возможность возникновения перепроизводства, так как уменьшение средней нормы потребления означает, что всё меньшая часть произведённой про-

дукции потребляется домохозяйствами. С ростом дохода предельная склонность к потреблению падает.

Таким образом, характер зависимости потребления от величины текущего дохода Кейнс выводит из «основного психологического закона», который он формулирует так: «люди склонны, как правило, увеличивать свое потребление с ростом дохода, но не в той же мере, в какой растёт доход».

За последнее десятилетие социальные расходы в России увеличились, несмотря на снижение ВВП. При отсутствии комплексного подхода и без увязки с реальными возможностями государственного бюджета эффективная реализация социальной политики невозможна. Однако социальные проблемы не могут быть быстро решены при отсутствии достаточных финансовых ресурсов и возможности в кратчайшие сроки обеспечить существенный рост производства инфраструктурных отраслей и снижение цен на оказываемые ими услуги. Острая необходимость решения социальных проблем в сфере жилищно-коммунального хозяйства обусловила актуальность и значимость исследования.

В российском ЖКХ используются неадекватные индикаторы управления процессом перераспределения платежей между населением и бюджетом. Главной причиной непомерно высоких издержек и огромных финансовых обязательств государства в сфере ЖКХ является низкая энергоэффективность этого сектора экономики. Конкуренция в сфере ЖКХ означает, что покупатель получает право выбора поставщика. То есть вопрос заключается не только в наличии выбора, но и в том, кто собственно будет его делать. Сейчас за потребителя в лучшем случае выбирает муниципалитет в рамках муниципального заказа. Однако платить должно население. Повышение доли населения в оплате ЖКУ при существующей системе привело к тому, что те, кто может снижать издержки, не имеют больше желания этого делать, а имеющие желание еще не располагают соответствующими возможностями. Недоверие и слабое взаимодействие между домохозяйствами, муниципалитетами, поставщиками ЖКУ, неясность многих нормативно-правовых и экономических вопросов тормозят развитие жилищно-коммунального хозяйства.

При преобразовании муниципального предприятия ЖКХ, действующего на основе права хозяйственного ведения, в акционерное общество возрастает ответственность акционируемого предприятия за результат своей деятельности – повышение (либо снижение) эффективности производства (качество и надежность предоставления услуг). То есть акционирование объективно позволяет повысить ответственность предприятия за все аспекты управления при оказании услуг и эксплуатации муниципальных инженерных систем, включая планирование, финансирование и реализацию инвестиций, переложив, таким образом, часть ответственности муниципального образования (как собственника имущества) на специалистов, непосредственно управляющих процессом предоставления услуг ЖКХ потребителям. Именно в таком сочетании имущественных и функциональных прав может быть сформирован реально управляемый рынок услуг.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РЕГИОНА

Г.Э. Ахметова,

*студентка 3 курса специальности «Управление персоналом» ГОУ ВПО
Ставропольский государственный педагогический институт г. Ставрополь*

Научный руководитель: к.с.н., доцент В.Н. Морозова

Проблема экономической безопасности весьма остро стоит не только для страны в целом, но и для отдельного региона. Каждый регион, испытывая сильное влияние общероссийских экономических тенденций и явлений, в то же время имеет свои проблемы безопасности, которые определяются особенностями региона: географическим положением, климатическими условиями, структурой отраслей экономики, национальным составом населения и культурно-историческими традициями его поведения.

Все это делает особо актуальной целенаправленную деятельность по предотвращению и преодолению опасных для экономики регионов тенденций и явлений и обеспечению их экономической безопасности.

В определении сущности экономической безопасности региона не существует единой точки зрения среди авторов, занимающихся данной проблемой. Профессор Сенчагов В.К. обозначает экономическую безопасность региона «как состояние, при котором отсутствуют, сведены к минимуму или устранены внутренние и внешние угрозы сохранению социально-экономического и финансового потенциала региона ниже уровня, достаточного для повышения благосостояния его населения» [1]. При этом автор выделяет рост благосостояния населения региона, как основу отсутствия (или слабого проявления) социальных конфликтов, сепаратистских намерений и обеспечение единства Федерации.

Авторы учебного пособия «Экономика Ставропольского края» Акинин П.В., Гаевский В.В., Рязанцев С.В. считают, что для экономической безопасности региона достаточно результативных отношений региона с внешними соседями и гармоничности развития экономики внутри территории [3].

Определение профессора Губина Б.В. схоже с определением экономической безопасности региона академика Олейникова Е.А. Под экономической безопасностью региона они понимают совокупность текущего состояния, условий и факторов, характеризующих стабильность, устойчивость и поступательность развития экономики территорий, определенной независимости и интеграции с экономикой Федерации, что выражается в следующих ее проявлениях: возможности проводить собственную экономическую политику в рамках Федерации; способности реагировать на резкие геополитические изменения в Федерации; способности осуществлять (или, по крайней мере, начать осуществлять) крупные экономические мероприятия по неотложным социально-взрывным ситуациям на территории, связанным с локальными экономическими бедствиями или экономическими просчетами на федеральном уровне; возможности на договорной основе оказывать помощь сопредельным терри-

ториям, где существующая несбалансированная экономическая ситуация может негативно отразиться на экономических интересах региона.

Региональную безопасность целесообразно рассматривать концептуально, как проекцию Концепции национальной безопасности РФ на региональный уровень в плане обеспечения защиты жизненно важных интересов индивида, общества, государства от внутренних и внешних угроз.

Основными направлениями исследования проблем безопасности региона в самом общем виде должны стать: объекты безопасности и защиты; характеристики, особенности возникновения и распространения опасностей и угроз; предполагаемый ущерб; цели, задачи и режимы функционирования системы обеспечения безопасности.

Объектами экономической безопасности региона являются территория региона и все относящееся к ее экономике, расположенное на данной территории.

Приоритетными задачами региональной экономической политики, направленными на повышение экономической безопасности, являются:

- реструктуризация экономики с преимущественным развитием, с одной стороны, отраслей наиболее прибыльных и перспективных на данный период, с другой стороны, отраслей, имеющих долгосрочные экономические преимущества в общей системе территориального разделения труда;
- реанимация или активизация собственных источников развития;
- формирование территориально-производственных комплексов, ориентированных на требования рынка и гибко реагирующих на конъюнктурные изменения;
- развитие межрегиональных инфраструктурных систем с достойным представительством территорий.

Ориентиры регионального аспекта экономической безопасности: укрепление экономической базы федеративных отношений; участие в формировании общероссийского рынка; поддержание на достойном уровне и развитие научно-технического потенциала, направленные на обеспечение экономической независимости РФ.

Система экономической безопасности региона включает в себя следующие блоки. Первый блок – интересы региона в области экономики. Второй блок – оценка внешних и внутренних угроз экономической безопасности региона. Третий блок – формирование экономической политики, институциональных преобразований и необходимых механизмов, устраняющих или смягчающих воздействие факторов, подрывающих устойчивость региональной экономики и приводящих ее к выпадению из единого рыночного пространства. Четвертый блок – организационное обеспечение экономической безопасности региона.

Обеспечение экономической безопасности требует постоянной деятельности по выявлению и диагностике угроз, региональным интересам в области экономики и разработке мер по их предотвращению и преодолению.

Главными региональными национальными интересами в области экономики, на наш взгляд, являются – повышение благосостояния населения и интеграция региональной экономики, кооперация ее отраслей с другими регионами.

В сферу регионального интереса входит увеличение всех видов доходов населения, снижение уровня бедности и безработицы, доступность для населения образования, культуры, медицинского обслуживания, тепло-, электро- и водоснабжения, транспорта, связи и коммунальных услуг.

В области производства национальным интересом региона является способность экономики функционировать в режиме расширенного воспроизводства при недопустимости критической зависимости от внешних воздействий и развитием кооперационном взаимодействии с другими регионами России; поддержание научного потенциала региона, призванного обеспечить научный прогресс в определяющих экономику региона отраслях и подготовку для них квалифицированных кадров.

Следующая важная группа интересов – это финансовая и кредитная сферы. Главным интересом здесь являются обеспечение устойчивости финансовой системы, минимизация зависимости от федерального бюджета, нормализация финансовых потоков, устойчивость банковской системы, снижение внешнего и внутреннего долга, обеспечение финансовых условий для активизации инвестиционной и инновационной деятельности.

Следует особо подчеркнуть, что устойчивость финансовой системы региона в значительной мере зависит от состояния денежно-финансовой системы Российской Федерации в целом и от бюджетной и налоговой политики федерального центра. Важнейшим региональным интересом является максимальное уменьшение уязвимости денежно-финансовой сферы за счет повышения ее финансовой самодостаточности и увеличения налогового потенциала региональной экономики [4].

Необходимо учитывать требования экономической безопасности при формировании региональной экономической политики и в процессе прогнозирования и составления региональных бюджетов.

Важным является осуществление экспертизы принимаемых решений по финансовым и хозяйственным вопросам с позиции экономической безопасности региона [5].

Современное состояние российской экономики вообще и региональной, в частности, когда практически все регионы оказались в кризисной ситуации, таково, что требование обеспечения экономической безопасности должно быть включено в число основополагающих принципов формирования и реализации региональной политики. Ведь экономическая безопасность каждого региона и всех регионов России в совокупности призвана обеспечить безопасность страны в целом.

Список литературы

1. Сенчагов В.К. Экономическая безопасность России. Общий курс Москва, издательство «Дело», 2005 г.
2. Конституция РФ. – М.: Издательская группа НОРМА – ИНФРА-М, 1998. – 80 с.
3. Акинин П.В., Гаевский В.В., Рязанцев С.В. Экономика Ставропольского края / Учебное пособие. – Ставрополь: Кн. изд-во. 2000. – 392с.

4. Барциц И.Н., Левакин И.В. Территориальная целостность Российской Федерации: вопросы теории. // Журнал российского права. – 2002. №10 – с.11-21.
5. Абалкин Л. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение // Вопросы экономики. – 1994. №12 – с.4-13.

РАЗДЕЛ III

КАДРОВЫЕ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ ЭКОНОМИКИ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ НА ЭТАПЕ МОДЕРНИЗАЦИИ

ВНЕДРЕНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СЕТЕВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА СТАВРОПОЛЬЕ: ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

Е.В. Шевченко

*студент 3 курса специальности «Прикладная информатика в экономике»
ГОУ ВПО «Ставропольский государственный педагогический институт»
г. Ставрополь*

Научный руководитель: к.т.н., доцент В.И. Власов

Перспективным (четвёртым) поколением мобильной связи, характеризующимся высокой скоростью передачи данных и повышенным качеством голосовой связи является 4G. К которому принято относить перспективные технологии, позволяющие осуществлять передачу данных со скоростью, превышающей 100 Мбит/с подвижным абонентам и 1 Гбит/с стационарным.

В отличие от 3G, стандартизованного Международным союзом электросвязи как IMT-2000, WiMAX относится к четвёртому поколению мобильной связи, но стандарт WiMAX пока лишь частично удовлетворяет условиям вхождения в 4G.

Основные исследования при создании систем связи четвёртого поколения ведутся в направлении использования технологии ортогонального частотного уплотнения OFDM [2].

Системы связи 4G основаны на пакетных протоколах передачи данных- LTE (Long Term Evolution). Для пересылки данных используется протокол IPv4, а также, в будущем планируется поддержка IPv6.

Long Term Evolution – название технологии мобильной передачи данных. Проект является стандартом по совершенствованию технологий CDMA, UMTS для удовлетворения будущих потребностей в скорости передачи данных. Скорость передачи данных по стандарту 3GPP LTE в теории достигает 326,4 Мбит/с на приём (download), и 172,8 Мбит/с на отдачу (upload), в международном стандарте же указано 173 Мбит/с на приём и 58 Мбит/с на отдачу.

Радиус действия базовой станции LTE может быть различным, в зависимости от мощности и используемых частот. В оптимальном случае – это порядка 5 км, но при необходимости он может достигать и 100 км (при достаточном поднятии антенны). Начало и организация сеанса передачи данных, инициированного в зоне покрытия LTE, технически может быть передан без разрыва сети 4G или GSM/GPRS/EDGE.

Таким образом, развитие сетей LTE возможно на уже развитых сетях как операторов GSM (в России – операторы “большой тройки”) так и операторов CDMA (в России – Скайлинк, БайкалВестКом), что заметно снижает стоимость развертывания сети (в отличие от WiMax сетей).

По материалам Reuters, 14 декабря 2009 года Шведская телекоммуникационная компания TeliaSonera, совместно с Ericsson объявила о запуске первой в мире коммерческой сети стандарта LTE в Стокгольме и Осло. Скорость скачивания в сети Telia составляет в настоящее время от 20 до 80 Мбит/с [1].

Первым городом в России, поддерживающим стандарт LTE, стала Казань, а затем последовали Новосибирск и Самара.

7 июля 2010 года Роскомнадзор признал, что «Скартел» (бренд Yota) и «Ростелеком» смогут развернуть сети четвертого поколения по технологии LTE, используя выданные частоты [2].

Мобильный оператор МТС запустил первую в странах СНГ коммерческую сеть стандарта LTE в столице Узбекистана – Ташкенте. Скорость передачи данных в сети четвертого поколения достигает 100 Мбит/с. При этом она работает в диапазоне 2,5-2,7 Ггерца. МТС построил 4G-сеть на оборудовании китайской компании Huawei. Пока она работает только в центральной части узбекской столицы, однако компания рассчитывает в будущем расширить зону покрытия сети.

Сейчас во многих технически развитых странах ещё используются технологии 3G и 3,5G. Впрочем, многие страны стремятся сразу перейти к сетям 4G, «перескочив» 3G. По этому же стандарту строятся сети в США, Японии, Корее, Китае и Никарагуа. [3]

С технической точки зрения, основное отличие сетей четвёртого поколения от предыдущего, третьего, заключается в том, что технология 4G полностью основана на протоколах пакетной передачи данных, в то время как 3G соединяет в себе передачу голосового трафика и «пакетов». Для «голоса» в 4G предусмотрена технология VoIP, позволяющая совершать голосовые звонки, применяя быструю «пакетную» передачу данных.

Международный союз электросвязи и 4G Alliance (основными участниками которого является ZTE Corporation и другие китайские компании) определяют технологию 4G как будущее технологий беспроводной телекоммуникации, которая позволит достичь скорости передачи данных до 1 Гбит/с в условиях стационарного применения и до 100 Мбит/с в условиях обмена данными с мобильными устройствами доступа. Технология 4G, в частности, позволит абонентам смотреть многоканальные телетрансляции высокой чёткости и управлять домашней бытовой техникой с помощью мобильного устройства, совершать дешёвые междугородные телефонные звонки.

Для этой системы связи используется диапазон сантиметровых волн, не так хорошо проходящих через здания, как дециметровые волны 3G системы. Сантиметровые волны при высоких уровнях сигнала могут оказывать отрицательное биологическое воздействие [4].

Опыт использования современных информационных сетевых технологий позволяет сделать вывод о перспективности внедрения технологии 4G на Ставрополье. Это в значительной степени активизирует электронный документооборот системы информационного обмена предприятий и организаций, повысит качество и объем передаваемой информации, обеспечит возможность внедрения массового цифрового телевидения.

Список литературы

1. www.wikipedia.ru
2. www.yota.ru
3. www.4wimax.ru
4. www.putpoznanania.ru

ДЕФОРМАЦИИ ЛИЧНОСТИ ПРОФЕССИОНАЛОВ В ПЕРИОД ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА: ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ

Н.С.Писаренко

***студентка 6 курса специальности «Специальная психология»
ГОУ ВПО Ставропольский государственный педагогический институт
г. Ставрополь***

Научный руководитель: доцент Ю.В. Прилепко

Безусловно, экономический кризис, оказывают влияние на психологическое состояние людей, поскольку неопределенность провоцирует появление тревожности, страхов, деморализует и демотивирует коллектив. Переходный период от одной системы общественно-экономических отношений к другой всегда связан с большими трудностями. Специфика психологических проблем современного периода экономического кризиса определяется необходимостью освоения нового социально-экономического и профессионального опыта, происходит болезненный процесс ломки стереотипов традиционных форм профессионализации, которые также претерпевают изменения в современных условиях.

В процессе кризиса, по мнению большинства исследователей (Л.С.Выготский, В.В.Давыдов, Б.Ливехуд, Д.Б.Эльконин, Э.Эриксон и др.) происходит структурная перестройка личности. Кризис, на наш взгляд, вызывает кардинальные изменения в сознании и деятельности индивида; непосредственно связан с процессом развития личности и оказывает определяющее влияние на становление индивида [3, с. 345].

Явление кризиса сопровождается сильными эмоциональными переживаниями. Человек начинает испытывать чувство недовольства, психологический дискомфорт, наблюдается резкое повышение уровня тревожности. Характерным становится перераспределение значимости и удельного веса отдельных раздражителей или рядов внешних стимулов: отрицательно эмоционально окрашенные раздражители количественно превалируют над положительно окрашенными, а значимость их усиливается, в то время как значимость положительных стимулов рез-

ко падает. Появляется временная неспособность к волевому действию. Человек испытывает невозможность реализации своего жизненного замысла. Именно в силу такой парализации воли, вызывающей бессилие человека перед лицом событий, охватывающей важнейшие жизненные отношения и возникает кризис.

Затрагивает кризис и подструктуру опыта. На смену прежним привычкам, умениям, навыкам приходят новые. Некоторые новые привычки и умения начинают закладываться в процессе кризиса. Гораздо более заметна и ощутима в этот период ломка и разрушение старых умений и навыков.

Вовлеченной в кризис оказывается и такая подструктура-направленность личности как нарушение психологического будущего, смысла и целостности жизни. Между этими нарушениями нет причинно-следственной связи, так как это различные измерения критической ситуации. Вследствие этого возникают противоречия во всей системе жизни, т.е. системе «сознание-бытие». Сознание не может принять бытие в таком виде и теряет способность осмысливать и направлять его, а бытие, будучи не способным реализовать устремленность сознания и не находя в сознании адекватных ему форм, выходит из под контроля сознания, развивает стихийные связи и зависимости, которые еще больше нарушают смысловое соответствие между ним и сознанием. Это выражается в утрате смысла жизни [2, с. 74].

В конце каждой стадии развития накапливаются противоречия, как внешние, так и внутренние. Ряд авторов относит этот период к стадиям развития кризиса (Л.С.Выготский, Д.Б.Эльконин, и др.). По мнению Л.С.Выготского, особенностью кризиса является неясность границ, отделяющих начало и конец кризиса, от смежных возрастов. Однако, в середине кризиса наступает «кульминационный момент, в который кризис достигает апогея». Именно этот кульминационный момент он и предлагает считать точкой отсчета, откладывая в сторону начала и конца кризиса примерно по полгода. Поэтому Л.С.Выготский предлагает выделять три фазы развития кризиса: 1. предкритическая; 2. собственно критическая; 3. посткритическая: процесс преодоления кризиса [3, с. 347].

По мнению других авторов, собственно кризис начинается с критического события. Этой точки зрения придерживаются Р.А.Ахмеров, Ф.Е.Василюк, Дж.Каплан, Г.Якобсон и др. Теоретически жизненные события квалифицируются как ведущие к кризису, если они «создают потенциальную или актуальную угрозу удовлетворению фундаментальных потребностей» [1, с. 6] и при этом ставят перед индивидом проблему, «от которой он не может уйти и которую не может разрешить привычным способом». Критические события в данных теориях рассматриваются как запускающий механизм развития кризиса. В этом случае границы протекания кризиса становятся более осязаемыми и определенными.

Кризис трудовых отношений в современных условиях объективная реальность, в условиях которой необходимо принимать срочные меры по поддержке той категории граждан, которые оказались в подобной ситуации. Наряду с государственной поддержкой, необходимо, по нашему мнению, оказывать в первую очередь психологическую, так как большинство граждан, затронутых

«кризисом»), зачастую находятся в конфликтных отношениях, или впадают в депрессию, или находятся в состоянии стресса.

Кризисная ситуация воздействует не только на рядовых сотрудников коллектива, но и на руководителей, они тоже находятся в состоянии стресса. Поэтому адаптация сотрудников к кризису напрямую зависит от адаптации к кризису руководства: если руководители будут принимать поспешные и резкие решения, тревога в коллективе может усиливаться, если реакция руководителей будет спокойной и взвешенной – снижаться. В связи с этим одной из приоритетных задач для руководителя должно стать сохранение психологического здоровья сотрудников, снижение эмоциональной напряженности, которая чревата ухудшением физического здоровья людей. Руководителю в этот период нужна помощь специалиста по персоналу, обладающего психологическими знаниями, который поможет в ситуации кризиса пригласить сотрудников компании к диалогу и, задействовав их потенциал для решения проблем, найти нестандартные подходы к ситуации. Диалог, открытость информации оздоравливают атмосферу в коллективе [4].

Исход переживания кризиса может быть двояким. Он состоит либо в восстановлении прерванной кризисом жизни, возрождении ее, либо в перерождении ее в другую по существу жизнь. И в том и другом случае речь идет о некотором порождении собственной жизни, о самосозидании, т.е. о жизненном творчестве.

Знание психологических механизмов, закономерностей и особенностей кризисных явлений позволит их учитывать и конструктивно преодолевать. Кризисы нельзя игнорировать, не замечать. Уход от них грозит человеку профессиональной дезадаптацией, крушением профессиональных надежд, несостоятельностью профессиональной биографии.

Успешное разрешение кризиса вызывает у индивида прилив новых сил, стремительное овладение новыми областями действительности, приводит к повышению мотивации к достижению, способствует появлению новых способностей.

Для успешного преодоления последствий кризисов в профессиональной сфере, необходимо уметь регулировать конфликты, управлять стрессами и изменениями в коллективе. Имеется пять стилей разрешения конфликтов. Уклонение – представляет собой уход от конфликта. Сглаживание – такое поведение, как будто нет необходимости раздражаться. Принуждение – применение законной власти или давления с целью навязать свою точку зрения. Именно принуждение в основном используется современными работодателям, которым свойственно переносить внешний фактор кризисного воздействия на персонал. Компромисс, уступка до некоторой степени другой точке зрения, является эффективной мерой, но может не привести к оптимальному решению. Решение проблем, стиль, предпочитаемый в ситуациях, которые требуют разнообразия мнений и данных, характеризуется открытым признанием разницы во взглядах и столкновением этих взглядов для того, чтобы найти решение, приемлемое для обеих сторон. Структурные методы разрешения конфликтов включают уточнение производственных ожиданий, механизмы координирования и интегрирования, постановку более высоких по уровню заданий и систему вознаграждений.

Для успешной адаптации к кризису, человеку нужно изменить саму психологическую структуру отношения к жизни – не ждать, что государство решит за него все проблемы, а активно включаться в поиск занятости и, если занятость не найдена, начинать размышлять о том, чем прокормить себя и свою семью. Государство же, в свою очередь, должно создать максимум свободы для раскрепощения личной инициативы граждан [5, с. 119].

На успех в преодолении кризиса может влиять следующее:

- внимание и поддержка. Важно понимать, как работники переносят изменения, выявить тех, у кого это вызывает трудности, и попытаться понять причины этого. Такая открытость позволяет создать обстановку сотрудничества и ослабить сопротивление изменениям;

- коммуникация. Люди начинают сопротивляться изменениям в условиях неопределенности в отношении последствий этих изменений. Эффективная коммуникация может уменьшить влияние слухов и необоснованного страха;

- участие и вовлеченность. Возможно, наиболее эффективной стратегией устранения сопротивления изменениям является вовлечение работников непосредственно в планирование и проведение этих изменений. Вовлеченность в планирование изменений увеличивает вероятность того, что работники проявят к ним интерес, и тем самым ослабнет сопротивление изменениям;

- поддержка семьи и ответственность за семью. Семья – это самая мощная и самая лучшая терапевтическая система для любого человека. Люди, у которых есть крепкие семьи и потребность заботиться, имеют гораздо больше шансов преодолеть кризис. Людям, которые встречают кризис в одиночестве, психологически намного труднее.

Таким образом, современная экономическая ситуация требует от личности профессионала больших резервов самообладания и саморегуляции. И в частности, речь в данном случае может идти о центральном механизме саморегуляции – феномене самоэффективности как важном факторе профессионального развития. Воспринимаемая самоэффективность – это восприятие человеком способности мобилизовать собственные мотивацию, когнитивные ресурсы, поведенческую активность, необходимые для осуществления контроля над ситуацией (событием) с целью достижения намеченных целей. Как показывают исследования А.Бандура, не достаточно обладать определенными психологическими характеристиками, обуславливающими успешность выполнения той или иной деятельности, требуется еще и твердая уверенность человека в способности реализовать их в соответствующей ситуации [4, с. 87].

Список литературы

1. Ахмеров Р.А. Биографические кризисы личности: Автореф. канд. дис. –М., 1994
2. Василюк Ф.Е. Психология переживаний. – М., 1984
3. Выготский Л.С. Сборник трудов. – М., 2003
4. Проблемы профессиональной социализации личности: Коллективная монография / Под ред. Л.М. Митиной. Кемерово. –1996.
5. Цукерман Г.А., Мастеров Б.М. Психология саморазвития.– М.: 1995.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НОВЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ТВОРЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ УЧАЩИХСЯ

Н.О. Устинович,

***аспирантка ГОУ ВПО Ставропольский государственный педагогический
институт, г. Ставрополь***

Научный руководитель: д. пед. н., профессор Чумичева Р.М.

В современном образовании большое внимание уделяется новым информационным технологиям (НИТ). Процесс информатизации образования предполагает внедрение компьютерных технологий в учебный процесс.

Под творчеством понимается деятельность по созданию новых и оригинальных продуктов, имеющих общественное значение.

Творческим личностям обычно свойственно дивергентное мышление. Они склонны образовывать из элементов новые комбинации или формировать связи между двумя элементами, не имеющих на первый взгляд ничего общего. Важное условие успешного развития творческих способностей вытекает из характера творческого процесса, который требует максимального напряжения сил.

Суть творчества – в способности преодолевать стереотипы на конечном этапе мыслительного синтеза и широте поля ассоциации [1, с.39-43].

Мышление, которое, опираясь на критерии избирательного поиска, позволяет решать сложные, неопределенные, проблемные ситуации, называют эвристическим [2, с.54].

Творчество ребенка, не достигшего эвристического мышления, не может иметь социальной значимости и, соответственно, определяется не только использованием стереотипов мышления, но и выраженной способностью к определению лидерства в среде своих сверстников. У человека даже на самых ранних этапах развития присутствует элемент творчества. В ранних играх детей можно увидеть элементы творчества, а не только подражания взрослым. Опыт общения с учащимися разных возрастов говорит о расслоении детей на уровни способности к творчеству. У отдельных категорий учащихся наблюдается выраженная склонность к творчеству в области противоправных действий. У других понятие творчества вызывает страх и ненужность напряжения сил для достижения результата. Нужно выделить категорию личностей, для которых творчество является смыслом жизни. Разные направления жизни и деятельности человека подталкивают его на творчество. Умение видеть окружающий мир в виде аналитического сочетания спектральных составляющих света порождает художника, аналитического сочетания спектральных составляющих звука порождает музыканта, наличие абстрактного мышления порождает математика, логичность и обобщение событий жизни порождает философа. Причем природа нередко дает человеку способность к творчеству в разных областях науки и искусства. Творчески мыслить можно при следующих условиях: социальная среда должна стимулировать развитие интеллекта; материальное

положение не должно обременять стремления к творчеству; наличие аудитории, понимающее суть творчества; возможность представить свои достижения; возможность обучения и сравнения результатов своего творчества с другими людьми; наличие природных способностей к творчеству; психологическая готовность к возможности неприятия аудиторией результата творчества; умения доказать, что результат является творчеством, а не плагиатом.

Нередко творчество порождает трудности с материальным положением личности. Отдельные «творческие» индивиды возводят творчество в область обеспечения своего достатка. Тогда творчество превращается в ремесленничество.

Можно выделить условия, способствующие решению творческой задачи и развитию творчества в целом: в решении творческой задачи человек должен иметь возможность и уметь выбирать оптимальные методы ее решения; возможность выбора методов решения определяется объемом информационных ресурсов и наличия универсальных методов поиска необходимой информации; знание опыта решения подобных задач другими людьми.

Серьезным препятствием на пути к творческому мышлению могут выступать не только недостаточно развитые способности, но и, в частности: боязнь выделиться из толпы результатами своего творчества; неумение и нежелание воспринимать критическое мнение других людей; непонимание, а порой враждебность общества к результатам творчества; внутренняя убежденность человека в своей оригинальности, а порой и гениальности; неуверенность в себе, в своих идеях.

Использование НИТ в образовательном пространстве позволяет развить творческие способности путем: использования специализированного программного обеспечения, которое в кратчайшие сроки позволяет творчески решать задачи в различных направлениях деятельности; возможности получения необходимого объема информации из Интернета для изучения опыта решения подобных задач другими людьми; представления результатов творчества в Интернете для заочного обсуждения и критических замечаний; возможности техническими средствами НИТ представлять результаты творчества в мультимедиа среде или в виртуальном пространстве.

Компьютерные технологии стали уже неотъемлемой частью жизни многих учащихся. Они зачастую воспринимают информацию, представленную техническими и программными средствами НИТ с гораздо большим интересом, чем обычный школьный учебник. Использование информационных технологий позволяют развить творческие способности, дают большую степень усвоения материала учащимися, создают условия, способствующие решению творческой задачи и развитию творчества в целом и устраняют препятствия на пути к развитию творческого мышления.

Список литературы

1. Литвинова Р.М. Подготовка детей старшего дошкольного возраста к обучению в школе: материалы федерального эксперимента по апробации Примерной общеобразовательной программы воспитания, образования и развития детей старшего дошкольного возраста. – Ставрополь, 2009. Сб. 2.; Ч.1.– 196 с.

2. Полат Е.С. Новые педагогические и информационные технологии в системе образования. – М.: Издательский центр “Академия”, 2003.– 272 с.

ИССЛЕДОВАНИЕ МОДЕЛЕЙ ЛИДЕРСТВА В СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

А.А. Черникова,

*студентка 3 курса специальности «Управление персоналом»
ГОУ ВПО Ставропольского государственного педагогического
института г. Ставрополь*

Научный руководитель: к.э.н., доцент А.С. Попова

Современная теория менеджмента уделяет повышенное внимание вопросам лидерства в организации. Человек, желающий стать лидером, должен обладать определенными качествами, которые в различных ситуациях должны быть разными. Благодаря этим качествам человек может приобрести авторитет, и сотрудники признают его лидером.

Лидер должен также выполнять следующие функции:

- Выделение уникальных черт субкультур различных стабильных социальных групп и интеграция этих особенностей в ведущую культуру.
- Культивирование таких черт культуры, которые определяют эффективность организации (посредством мотивации и обучения персонала).
- Изменение тех черт общей культуры или субкультуры определенной группы, которые препятствуют эффективной деятельности организации.

Управленческий лидер обладает многими качествами, которые побуждают его затевать проведение изменений.

Во-первых, лидер в силу своего положения в организации обладает информацией, позволяющей ему иметь перспективное и многоплановое видение руководимого им предприятия и его возможностей, а также внешних условий, которые оказывают влияние на результативность организационной деятельности в данный момент и будут на нее воздействовать в будущем.

Во-вторых, положение лидера в организации позволяет ему впитывать идеи, рождающиеся в головах ключевых специалистов.

В-третьих, управленческий лидер имеет возможность аккумулировать инновационные идеи вне организации и трансформировать их в идеи, связанные с повышением эффективности деятельности организации.

Для того чтобы достигнуть согласия относительно целей проведения изменений, лидер должен решить ряд задач:

- Определить цели изменений в понятиях и терминах, доступных пониманию основной массы сотрудников. Определение цели также должно легко запоминаться членами организации.
- Сформировать и развить доверие к идее и целям изменений.
- Выработать общее видение цели.
- Разработать на этой основе стратегии проведения изменений.

Эффективность проведения изменений связана с деятельностью формального лидера по формированию ответственности за конечный результат изменений у всех категорий подчиненных: представителей высшего уровня управления, среднего менеджмента, а также рядовых сотрудников. Ответственное отношение подчиненных к своим обязанностям непосредственно связано с обеспечением их соответствующими полномочиями и свободой принятия решений [1].

В настоящее время существует ряд моделей лидерства, среди которых выделяется атрибутивный подход. Данная концепция опирается на теорию атрибуции, объясняющую причинно-следственную связь между тем, что произошло, и тем, что люди считают причиной произошедшего. Атрибутивный подход к лидерству исходит из того, что выводы лидера в равной мере, как и поведение подчиненных, обусловлены реакцией лидера на поведение последних. Наблюдая за работой подчиненных, лидер получает информацию о том, как она выполняется. В зависимости от этого он делает свои выводы о поведении каждого из работников и выбирает стиль своего поведения таким образом, чтобы адекватно реагировать на поведение подчиненного [2].

Харизматический подход. Харизма является формой влияния на других посредством личностной привлекательности, вызывающей поддержку и признания лидерства, что обеспечивает обладателю харизмы власть. Как источник лидерской власти харизма относится к власти примера, связанной со способностью руководителя влиять на подчиненных в силу своих личных качеств и стиля руководства.

Понятие преобразующего или реформаторского лидерства имеет много общего с харизматическим лидерством, но трактуется существенно иначе. Лидер-реформатор – это преобразователь, он ведёт последователей от результата к результату, а не от обещания к обещанию, он ориентирует людей на труд, а не на дивиденды, его цель не изменить мир, а измениться в мире через развитие [3].

Модель преобразующего или реформаторского лидерства предполагает наличие у лидера и последователей определённого поведения, пригодного, по мнению разработчиков модели, для творческого решения проблемы в кризисной ситуации. Модель имеет ряд отличительных моментов.

1. Признётся необходимым для лидера влиять на последователей через привлечение их к участию в управлении, быть самому частью группы, организации, а не «стоять над ней», с энтузиазмом поддерживать совместные усилия. От последователей требуется не слепое следование за лидером, а критическая оценка предоставляемых возможностей и осознанный подход к своим действиям, уменьшение влияния эмоций и увеличение значимости рациональности в поведении.

2. Поскольку атмосфера доверия развивает сильную взаимозависимость между лидером и последователями, то возникает серьёзная опасность того, что руководитель окружит себя соглашателями, либо же, наоборот, руководитель пойдёт на поводу у подчиненных. Эти два традиционных подхода не пригодны для лидера-преобразователя [4].

Таким образом, проблемы лидерства являются ключевыми для достижения организационной эффективности. С одной стороны, лидерство рассматрива-

ется как наличие определённого набора качеств, приписываемых тем, кто успешно оказывает влияние или воздействует на других, с другой – лидерство – это процесс преимущественно несилового воздействия в направлении достижения группой или организацией своих целей. Лидерство представляет собой специфический тип управленческого взаимодействия, основанный на наиболее эффективном сочетании различных источников власти и направленный на побуждение людей к достижению общих целей.

Список литературы

1. Басовский Л.Е. Менеджмент: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2007.
2. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: Учебник. – М.: Гардарики, 2008.
3. Герчикова И.Н. Менеджмент: Учебник. – М.: ЮНИТИ, 2009.
4. Глухов В.В. Менеджмент: Учебник. – СПб.: Лань, 2006.

ЛИДЕРСТВО И ЕГО РОЛЬ В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

М.Н. Бервиненко,

*студентка 5 курса специальности «Управление персоналом»
ГОУ ВПО Ставропольский государственный педагогический институт
г. Ставрополь*

Научный руководитель: к. э. н., доцент М.А. Бровкина

Тема лидерства является ключевой для многих сфер жизни человека: бизнеса, политики, спорта. По разным определениям лидерство – это способ влияния и управления. Для многих лидер – это предводитель, вперед смотрящий, руководящий людьми идвигающий к цели. Одна из важнейших истин такова: лидерство есть лидерство независимо от того, куда вы движетесь или чем занимаетесь. Времена меняются, а истинное лидерство постоянно. Поэтому, независимо от многочисленных изменений, которые происходят в современном мире, проблема лидерства всегда оставалась, остается, и будет оставаться актуальной. Т.е. не смотря на все изменения, которые происходят в истории, данная проблема выдержала испытания временем [1, с. 63].

Вообще слово лидерство произошло от английского глагола “lead”, что значит “вести”. Лидерство – это умение заставить кого-то сделать что-то, да так, чтобы он этого еще и захотел [4, с.404]. Необходимо также отметить актуальность данной проблемы для всех менеджеров. Эффективный руководитель должен представлять собой интеграцию менеджера и лидера, так как это поможет ему и его организации преодолевать все трудности и вывести организацию на совершенно новый уровень.

Лидерство – это управление взаимоотношениями между руководителями и последователями, основанные на эффективном для данной ситуации сочетании различных источников власти и направленные на побуждение людей к достижению цели. Обязательное условие лидерства – обладание властью в конкретных формальных или неформальных организациях самых разных уровней и масш-

таба от государства до малых групп. Лидер формирует видение, ставит цели, задачи. Лидер должен не только осознавать это видение для себя, но и уметь мотивировать людей на достижение целей, уметь объяснять, почему это важно, зачем это нужно и что это даст в будущем. Он всегда находится в поле системы: окружении и информации. Умение управлять этим полем – один из важнейших навыков лидера. Само ядро лидерства, в первую очередь, определяется лидером как человеком. Но чтобы притягивать к себе людей, лидер должен обладать харизмой, так как харизматичный лидер сам по себе является привлекательным для других. Такому лидеру хотят подражать и следовать за ним. Его сложно не заметить в толпе. Поэтому харизматичность является неотъемлемой составляющей настоящего лидера. Помимо харизматичности, лидер должен транслировать правильные убеждения и вдохновляющие идеи. Люди понимают, что за словами и внешней оболочкой стоит конкретное дело, конкретная мысль, внутренняя убежденность. Говоря языком психологии, в этом состоит внутренняя выравненность человека. Наконец, лидер должен обладать определенным набором качеств и умений, которые позволяют ему расширять свое поле влияния. Выделяют огромное число черт, которые необходимы лидеру. В разных исследованиях их насчитывают десятки, а то и сотни [5, с.101]. Согласно современным исследованиям, лидерский потенциал есть у каждого – вопрос о том, каким образом его можно развивать и до каких пределов. Вообще говоря, существуют лидеры совершенно разных форматов. А рост лидера может происходить в несколько этапов, в зависимости от компетенций и масштабов лидерства [6, с.95].

Вот эти ступени лидерского роста:

- Внутреннее лидерство. Это базовый этап развития лидерской компетенции. Человек должен в первую очередь уметь руководить собой. Уметь мотивировать и настраивать себя на работу. Брать ответственность за свои поступки и держать ситуацию под контролем.

- Ситуативное или контекстуальное лидерство. Проявляется, когда человек берет на себя роль лидера в зависимости от сложившейся ситуации в конкретном контексте. На нем временная ответственность за происходящее. Например, в экстремальной ситуации, когда сам контекст диктует необходимость появления лидерских качеств. Если не я, то кто? Когда же актуальность ситуации спадает, человек снимает с себя лидерскую роль и возвращается к повседневным занятиям.

- Командное или тактическое лидерство. Лидер постоянно руководит своей командой, является ее вдохновителем. Берет инициативу в свои руки на протяжении большого промежутка времени. Отвечает за свою команду и ее членов. Обычно ставит тактические цели и стремится к их достижению.

- Системное или стратегическое лидерство. Лидер создает свою собственную лидерскую школу, где появляются лидеры – последователи и осуществляется руководство целой системой команд и бизнесов. На этом этапе просто необходимо умение управлять большими системами и структурами. Развивать видение и предвидение, потому что, только представляя отдаленные маячащие перспективы, люди будут следовать за вами вперед и вперед, дальше и дальше [6, с.95-106].

Изучением лидерских качеств в мире занимаются довольно давно, в результате этого выделились три подхода к изучению лидерства: традиционные концепции, ситуационные концепции и современные концепции лидерства. Исторически более ранними являются традиционные концепции. [2, с. 98]. Они основываются на концепции лидерских качеств и концепции лидерского поведения и суть их состоит в том, что лидер рассматривается как человек, наделенный уникальными качествами, присущими ему либо от рождения, либо воспитанные специально. В результате исследований было выделено четыре группы лидерских качеств: физиологические, психологические или эмоциональные, интеллектуальные и личностные деловые.

- К физиологическим относят такие качества человека, как рост, вес, сложение, внешний вид, энергичность движений и состояние здоровья.

- Психологические или эмоциональные качества проявляются на практике через характер человека.

- Изучение интеллектуальных качеств и их связи с лидерством проводилось многими учеными и, в общем их результате, совпадают в том, что уровень этих качеств у лидеров выше, чем у нелидеров. К этому привело то, что успех лидера во многом зависит от его способностей и умений решать проблемы и принимать правильные решения. Однако последующие исследования показали, что если средний интеллектуальный уровень последователей невысок, то быть для лидера слишком умным значит сталкиваться с множеством проблем.

- Личностные деловые качества носят в большей степени характер приобретенных и развитых у лидера навыков и умений в выполнении своих функций. Их значимость для успеха возрастает по уровням организационной иерархии. Однако точное их измерение затруднено. Еще не удалось доказать, что эти качества являются определяющими для эффективного лидерства.

Главной идеей ситуационного подхода было предположение, что лидерское поведение должно быть разным в различных ситуациях. Ситуационный подход к изучению лидерства исследует взаимодействие различных ситуационных переменных для того, чтобы обнаружить причинно-следственную связь в отношениях лидерства, позволяющую предсказать возможное поведение лидера и последствия этого поведения [3, с. 117].

Современные концепции включают концепцию атрибутивного лидерства (аналитик), харизматического лидерства и преобразующего лидерства (реформатор). Данные концепции уделяют большое внимание душевным качествам лидера и его способностям через внутренний мир оказывать влияние на подчиненных (последователей). Атрибутивный подход предполагает, что знание причин, создавших ситуацию, усиливает лидерское понимание и способность предсказать реакцию людей на ситуацию, а концепция харизматического лидерства рассматривает харизму лидера, который в силу своих личностных качеств способен оказывать глубокое воздействие на последователей. Лидер – реформатор – это преобразователь, который ведет последователей от результата к результату, он ориентирует людей на труд, его цель измениться в мире через развитие.

Таким образом, данные концепции уделяют внимание внутреннему миру лидера, и способностям через внутренний мир оказывать влияние на сотрудников.

Можно сделать вывод, что совершенствование лидерских качеств происходит непрерывно. Человек развивается и учится всю свою жизнь, так и руководитель все время совершенствует свои лидерские качества и поведение для наиболее эффективного управления организацией, что является очень актуально в наше время. Что касается лидерства в организациях, можно отметить, что совершенствование лидерских качеств не так затруднено, так как их развитие при управлении большим государством. В наиболее успешных компаниях мира развитие лидерства означает систематическую деятельность, которой первые лица компании посвящают много времени. Для российского бизнеса это пока в новинку, хотя в большинстве своем российские компании достигли той стадии развития, на которой слабый лидерский потенциал становится серьезным препятствием к дальнейшему росту и повышению эффективности. Российским бизнесменам предстоит осознать важность широкого развития лидерства в современной трактовке этого понятия, проанализировать положение дел в своих организациях с точки зрения условий для выращивания талантливых и инициативных сотрудников и, не исключено, провести очень существенные, можно сказать, "идеологические" реформы. [7, с.176].

Проблема лидерства становится особенно важной потому, что российским компаниям все чаще приходится сталкиваться с иностранными конкурентами как на российском, так и на зарубежных рынках. При этом у международных компаний есть не только преимущество в области функционального менеджмента – у них за плечами еще и многолетний опыт осмысления и развития лидерского потенциала. Настал момент, когда российским предприятиям, желающим сохранить и укрепить свою конкурентоспособность, нужно начинать систематически работать над развитием лидерства.

Список литературы

1. Блейк Р.Р, Мутон Дж.С., Научные методы управления. – Киев, 2007.
2. Лэнд П.Э. Менеджмент – искусство управлять.– М., 2007.
3. Петровский А.В., Ярошевский М.Г. Психология. –М. 2008.
4. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс: уч. пособие под ред. О.С. Виханского: 3-е издание. – М.: «МГУ» 2007.– с.404-413
5. Русалинова А.А. Некоторые характеристики руководителя как субъекта управления трудовым коллективом // Трудовой коллектив как объект и субъект управления. – Л., 2006. С.101
6. Молл Е.Г. Менеджмент: организация поведения.– М.: Финансы и статистика, 2008. – С.95-106
7. Русинов, Никулин, Фаткин. Менеджмент и само – менеджмент в системе рыночных отношений. – М.: ИНФРА-М, 2007. – С.176-182

МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ МИГРАЦИИ КАК ОДИН ИЗ ИНСТРУМЕНТОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

И. Г. Кириа,

***студент 2 курса специальности «Государственное и муниципальное управление» Ставропольский филиал
ГОУ ВПО «Московский государственный гуманитарный университет
им. М.А. Шолохова» г. Ставрополь***

Научный руководитель: к.э.н., доцент Т.В. Таточенко

Одним из наиболее влиятельных явлений современности выступает миграция. Миграция населения – перемещение людей (мигрантов) через границы тех или иных территорий с переменной места жительства навсегда или на более или менее длительное время.

Основным признаком миграции населения является пересечение административной границы территории (государства, республики, области и т.д.). На этой основе выделяют, прежде всего, два основных вида миграции: внешнюю (эмиграция и иммиграция) и внутреннюю миграцию. Внутренняя миграция это перемещение населения в пределах одного государства. Внешняя миграция населения связана с пересечением государственной границы; она получила также название международной миграции населения.

Присутствие на территории страны такого явления как трудовая миграция (внутренняя и внешняя), самым прямым образом оказывает влияние на её социально-экономическое развитие. Так как, миграция рабочей силы охватывает перемещение населения в трудоспособном возрасте и рассматривается как существенный элемент функционирования рынка труда.

Мировой финансовый кризис, с которым жители бывшего СССР, включая страны Балтии, Украину, Белоруссию и, конечно же, Россию, столкнулись в 2008 году, стал серьезной угрозой для рынка труда и экономики в целом, и, как следствие, огромной проблемой эффективного управления социально-экономическими процессами. В этой связи актуальность приобретают вопросы регулирования миграционных потоков, как в отдельных регионах, так и на территории страны в целом.

Одним из важных инструментов управления этими потоками является математическое моделирование миграции.

Зародившись ещё в 19 в., математическое моделирование миграционного движения активно развивается с конца 1930-х гг. в работах как отечественных, так и зарубежных ученых.

Математическое моделирование миграции, будучи одним из основных методов её изучения, представляет собой важное научное направление, как в теоретическом, так и в прикладном аспекте.

Модели миграции, предназначены для описания, анализа и прогнозирования миграционных процессов на основе применения математических средств.

В моделях миграции наиболее существенные связи между реальными участниками территориальных перемещений (мигрантами) и факторами миграции представляются связями между математическими величинами, эндогенными и экзогенными переменными моделей. В качестве эндогенных переменных обычно используются такие показатели миграции, как объем миграционного потока, интенсивность, сальдо. Экзогенные переменные могут быть весьма различными по своему характеру (экономическими, экологическими, демографическими и т.д.). При этом, однако, до сих пор нет единой теории миграционного движения, на базе которой строились бы те или иные миграционные модели, ни единого подхода в статистике, учете и понятийном аппарате исследований миграционных процессов, что обуславливает большое разнообразие миграционных моделей и трудности их сопоставления. Это объясняется и тем, что миграция – одно из немногих общественных явлений, которое одновременно может рассматриваться как экономический, демографический, социальный и географические процессы.

Так, с 1980-х гг. получают распространение демоэкономические и демографические модели с миграционными экзогенными переменными. Модели миграции могут быть статистическими и динамическими, детерминистскими и стохастическими. Наиболее интенсивное развитие получили динамические стохастические модели миграции.

Модели миграции рассматриваются в соответствии с их классификацией, основывающейся на содержательных признаках. Их условно можно разделить на четыре класса: интеракционные модели; модели факторов миграции; модельные кривые возрастных коэффициентов миграции, а также модели оценки миграционных параметров в условиях неполноты данных, в том числе и энтропийные модели; многомерные (мультистатусные) таблицы смертности, мультистатусные модели воспроизводства, модель мобильного населения, в которое встраивается миграция населения.

Наиболее распространенными являются модели факторов миграции благодаря своей доступности и наглядности. Они, как правило, являются регрессионными. Регрессионный метод позволяет проверить гипотезы о зависимости миграции от факторов, её обуславливающих, и передать эту зависимость в виде уравнений, которые могут использоваться для анализа и прогноза.

На макроэкономическом уровне миграция рассматривается как существенный элемент функционирования рынка труда, а её изучение аналогично решению задач более рационального размещения ресурсов и как следствие эффективное управление социально-экономическими процессами.

Исходя из выше изложенного, мы пришли к выводу, что модели миграции и моделирование миграционных процессов является одним из важных инструментов управления социально-экономическими процессами не только в регионах, но и стране в целом.

МОДЕЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Е.И. Байрамукова,

*старший преподаватель кафедры информатики и вычислительной
математики ГОУ ВПО «Карачаево-Черкесского государственного
университета им. У.Д. Алиева» г. Черкесск*

Одним из важнейших принципов развития социально-экономических систем (СЭС) развития Ставропольского края является проведение необходимых экономических и структурных преобразований в крае, способствующих стабилизации и повышению экономической и социальной стабильности. Проведение таких преобразований должно базироваться, в первую очередь, на оценке предлагаемых структур и взаимосвязей СЭС по степени их соответствия принципу соразмерности ее элементов, предусматривающему сбалансированность интересов различных составляющих СЭС и ее безопасное развитие. Выбор точек и характера воздействия на СЭС является исключительно сложными задачами, решения которых должно базироваться на комплексе методов многофакторного макроэкономического моделирования. Анализ текущих и прогноз будущих траекторий развития СЭС и составляющих ее элементов, на основе оценки тенденций экономического развития на определенный период, являются важнейшей задачей экономических ведомств на всех уровнях управления.

Результатами анализа и прогнозирования является разработка предложений по внесению рациональных управляющих воздействия в компоненты СЭС для задания необходимой тенденции ее развития.

Экономическое моделирование позволяет проводить исследование тенденций развития экономики края, как в целом, так и его составляющих, его финансового и налогового потенциала, вырабатывать перечень взаимосогласованных предложений по изменению системы налогообложения.

С этой целью должна быть разработана математическая модель, позволяющая моделировать взаимовлияние экономических факторов друг на друга, а также оценивать их комплексное влияние на показатели экономического развития отдельных составляющих края. Использование предлагаемой системы показателей в процессе моделирования даст возможность определения функциональных зависимостей между выбранными экономическими показателями и, как следствие, для объективной оценки потенциала СЭС. Комплексное моделирование и оценка экономической ситуации в крае, создадут основу для безопасного управления, своевременного и обоснованного составления бюджетов, а также объективного перераспределения средств между бюджетами разных уровней в целях выравнивания бюджетной обеспеченности, как районов, так и края в целом.

Моделирование при этом рассматривается как попытка, во-первых, снять ту неопределенность, которая неизбежно сопутствует прогнозированию развития системы, во-вторых, предложить способ перевести процесс неопределенности в управляемый процесс.

Аппарат знаковых графов позволяет формально строить прогнозы развития или траектории движения моделируемой системы в фазовом пространстве ее переменных (факторов) на основе информации о структуре и программах её развития, путем аппроксимации их кусками траекторий импульсных процессов на знаковых орграфах.

Основные положения аппарата знаковых орграфов, а также ряд доказанных утверждений, полезных для практического его использования при моделировании тенденций развития сложных социально-экономических систем.

Таким образом, результаты функционирования составляющих социально-экономического развития определяются большим числом переменных, взаимодействующих друг с другом, реагирующих на изменение другой переменной. Поэтому при математическом моделировании процесса функционирования системы с целью выработки предложений по его совершенствованию возникает необходимость нахождения компромисса между точностью результатов моделирования и возможностью получения достоверной информации о динамике изменения факторов, необходимой для построения адекватной модели.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, была разработана модель взаимовлияния базовых факторов социально-экономического развития Ставропольского края, которая базируется на оценке рассмотренных структур и взаимосвязей базовых факторов по степени их соответствия принципу соразмерности ее элементов, предусматривающему сбалансированность интересов различных составляющих и ее безопасное развитие. Использование предлагаемой системы показателей в процессе моделирования даст возможность определения функциональных зависимостей между выбранными показателями и, как следствие, для объективной оценки потенциала социально-экономического развития Ставропольского края.

Использование разрабатываемых моделей и методики даст возможность определения функциональных зависимостей между выбранными показателями и, как следствие, объективной оценки потенциала, определения стратегии и сценариев развития районов, регионов и страны в целом.

НОВАЯ СИСТЕМА ОПЛАТЫ ТРУДА: ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ

Е.А. Шатохина,

*студентка 5 курса специальности «Управление персоналом»
ГОУ ВПО Ставропольский государственный педагогический институт
г. Ставрополь*

Научный руководитель: к. э. н., доцент М.А. Бровкина

В Ставропольском крае, как и в целом по России, настоящий этап развития экономики сопровождается реформированием системы оплаты труда работников бюджетной сферы. При этом повышение заработной платы в бюджетной сфере

обозначено Президентом Российской Федерации и Председателем Правительства Российской Федерации как одно из приоритетных направлений. Уже в 2005 году в послании Федеральному собранию В.В. Путиным было справедливо отмечено, что простого повышения зарплаты для решения проблем бюджетного сектора экономики сегодня недостаточно. Давно назрела необходимость в таких финансовых механизмах, которые способны мотивировать работников этой сферы к достижению эффективных результатов. Финансовая политика должна стать одним из стимулов к повышению доступности и качества социальных услуг.

Изменения системы оплаты труда состоят в отказе от Единой тарифной сетки и переходе к новым (отраслевым) системам оплаты труда. Вместо этого для каждого бюджетного учреждения будут утверждены базовые фонды оплаты труда и определены размеры должностных окладов.

Цель новой системы – повысить зарплату, а также мотивацию работников к качественному и производительному труду. Причем при переходе на новые системы оплаты труда должна быть решена и такая задача – платить не за время пребывания на рабочем месте, а за результат работы.

Поэтому общие подходы, заложенные в новых системах оплаты труда, заключаются в том, что:

1. Руководителю бюджетного учреждения делегированы большие полномочия в вопросах распределения фонда оплаты труда и найма тех специалистов, которые необходимы в данный момент учреждению.

2. Руководитель сможет самостоятельно принимать решения о том, какое количество сотрудников необходимо для исполнения задач, стоящих перед учреждением.

3. Все источники, за счёт которых выплачивается заработная плата работникам, будут образовывать единый фонд оплаты труда. По факту сейчас это так и есть.

При переходе на новые системы оплаты труда в каждой отрасли должности бюджетников распределяются по профессиональным квалификационным группам.

Каждая группа имеет разную степень сложности выполняемых функций. В зависимости от этого разрабатываются критерии, в соответствии с которыми будут платиться стимулирующие и компенсационные надбавки.

Самым главным составляющим новой системы оплаты труда будет стимулирующая часть, которая также предполагает наличие различных доплат за исполнение большего объема работ, за повышение качества труда, например, применение новых инновационных технологий.

При этом при переходе на новую систему оплаты труда будут сохранены основные государственные гарантии работающим гражданам, в том числе обеспечение минимального размера оплаты труда.

Таким образом, заработная плата работника теперь будет включать должностной оклад, компенсационные и стимулирующие выплаты.

Основные принципы НСОТ определены постановлением Правительством Ставропольского края от 20 августа 2008 г. № 128-п «О введении новых систем оплаты труда работников государственных учреждений Ставропольского края», которым четко регламентировано, что:

1. Заработная плата работника в новой системе не может быть ниже, чем она была при прежней системе оплаты труда.

2. Объем средств на оплату труда работников учреждения может быть уменьшен только при условии уменьшения объема предоставляемых учреждениями государственных услуг.

3. Уровень заработной платы руководителя зависит от размера заработной платы работников основного персонала учреждения.

4. При формировании фонда оплаты труда на стимулирующие выплаты предусматривается направление к концу 2010 г. не менее 30% объема выделяемых средств.

5. Руководитель бюджетного учреждения самостоятельно:

- утверждает штатное расписание учреждения. Причем, при сокращении численности сотрудников фонд оплаты труда учреждения не будет уменьшен;

- устанавливает размеры оплаты труда работников на основе требований к профессиональной подготовке и уровню квалификации, которые необходимы для осуществления соответствующей профессиональной деятельности. При этом он не имеет права платить зарплату ниже соответствующего уровня определенного в примерном положении [1].

И самое главное, в соответствии с новыми подходами введение новых систем оплаты труда предусмотрено осуществлять не только за счет средств, полученных от предпринимательской и иной приносящей доход деятельности и оптимизации структуры и штатов, но и за счет увеличения ассигнований на оплату труда – на 30 %.

При переходе на отраслевую систему оплаты труда сохранены социальные гарантии специалистов, работающих в сельской местности. Их оклады повышаются на 25 процентов. Планируется, что выделенные из бюджета края главным распорядителям средств ассигнования на оплату труда или субвенция, пришедшая в муниципалитет, подразделяется на фонд стимулирования руководителей учреждений и на фонд оплаты труда учреждения.

Фонд оплаты труда учреждения делится на базовую и стимулирующую части.

В базовую часть, которая составляет 70 %, войдут кроме окладов и компенсационные выплаты [2].

А в стимулирующую часть, которая к концу 2010 г. должна составить 30 %, войдут все стимулирующие надбавки, а также поощрительные выплаты по результатам труда в виде премий.

Разработаны Примерные положения по оплате труда работников учреждений по видам экономической деятельности с учетом типов учреждений, в которых устанавливаются: 1) порядок применения и размеры минимальных окладов (ставок) работников на основе отнесения занимаемых ими должностей к соответствующим профессиональным квалификационным группам (далее – ПКГ); 2) перечень и рекомендуемые размеры повышающих коэффициентов; 3) перечень размеров и порядок установления компенсационных и стимулирующих выплат; 4) перечень критериев оценки эффективности работы учреждений; 5) при-

мерные показатели эффективности работы, по которым будет оцениваться деятельность сотрудников, в т.ч. основного персонала; 6) порядок и условия оплаты труда отдельных категорий работников; 7) условия оплаты труда руководителя учреждения, его заместителей, главного. Это будет заинтересовывать руководителей в повышении уровня оплаты труда основного персонала.

Система оплаты более прозрачная и гибкая, чтобы руководители учреждений получили большую свободу в процессе регулирования размеров оплаты своих подчиненных, а каждый работник ясно представлял, из чего складывается его ежемесячный заработок, и мог повлиять на него в сторону увеличения.

Хотелось бы особо подчеркнуть, что самой сложной задачей остается выполнение принятого на федеральном уровне решения о введении новых условий оплаты труда исключительно за счет собственных финансовых ресурсов регионов. Сегодня расширение прав субъектов РФ и органов местного самоуправления самостоятельно устанавливать условия оплаты труда без соответствующего финансового обеспечения в полной мере не решит поставленной задачи – существенного повышения заработной платы работников бюджетной сферы и качества предоставляемых услуг.

В соответствии с новыми системами оплаты труда для соблюдения минимального размера оплаты труда в размере 4330 руб. и обеспечения оптимальной дифференциации заработной платы между категориями работников увеличение ассигнований на оплату труда должно составлять как минимум 50 %.

Совершенно очевидно, что планируемое увеличение ассигнований на фонды оплаты труда в размере 30 % и недостаток финансовой базы для их увеличения до 50 % неизбежно повлечет самое худшее из того, что можно ожидать – значительный и порой необоснованный рост заработной платы низкоквалифицированных работников (сторожей, уборщиц, санитарок и др.) и уравнивание заработной платы работников среднего звена и специалистов более высокого уровня квалификации [3].

Кроме того, если учесть, что заработная плата напрямую будет зависеть от результатов труда (его количества и качества), то легко можно представить, что обеспечение достойного уровня жизни, характерного для современных условий, специалистами будет достигаться либо за счет непомерной интенсификации уже изначально напряженного труда, либо за счет увеличения продолжительности рабочего времени. В результате легко прогнозируем не только социальную напряженность в трудовых коллективах, но и отток квалифицированных кадров.

На наш взгляд, все эти моменты могут стать камнем преткновения при всяких попытках добиться эффективной работы учреждений бюджетной сферы.

Список литературы

1. Абанкина И.В., Абанкина Т.В., Белов Н.В., Осовецкая Н.Я., Рудник Б.Л. Бюджетное финансирование образования: Информационный бюллетень. – М.: ГУ-ВШЭ, 2005.
2. Абанкина И.В., Абанкина Т.В., Вавилов А.И., Осовецкая Н.Я. Экономика школы: модели финансирования, развитие сети. – М.: Сентябрь, 2008.
3. Завгородняя А.В. и др. Экономика и финансы образования. – М.: НФПК, 2005.

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА ЛИЧНОСТИ КАК НЕОТЪЕМЛЕМЫЙ ЭЛЕМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

И.П. Савченко, И.Н. Калинина,

*студентки 3 курса специальности «Управление персоналом»
ГОУ ВПО «Ставропольский государственный педагогический институт»*

г. Ставрополь

Научный руководитель: к.с.н., доцент В.Н. Морозова

Эффективность деятельности предприятия в значительной мере определяется такими основными факторами, как производственные мощности, технологии, персонал, его квалификация, потенциал развития. Наряду с ними к наиболее значимым факторам относится организационная культура предприятия, которая выступает в качестве условной системы, состоящей из набора правил и стандартов, определяющих взаимодействие и согласованность членов коллектива, управленческого звена, структурных подразделений и ключевых факторов развития предприятия.

Культура формируется годами и десятилетиями, поэтому она инерционна и консервативна. И многие нововведения не приживаются только потому, что противоречат освоенным людьми культурным нормам и ценностям.

Вопрос организационной культуры в компаниях на сегодняшний день актуален и его актуальность будет расти по мере продвижения российских компаний на мировом рынке.

В обиходе часто смешивают два весьма общих, но, на наш взгляд, все же разных понятия: «культура организации» (имеется в виду культура предприятия) и «организационная культура» [1]. Культура организации представляет собой сложную композицию важных предположений (часто не поддающихся формулированию), бездоказательно принимаемых и разделяемых членами группы или организации. Организационная культура – это шаблонный образ мыслей, ощущений и реакций, присущих организации либо ее внутренним подразделениям. Это уникальная «духовная программа», отражающая «индивидуальность» организации [3]. Организационная культура – убеждения, нормы поведения, установки и ценности, которые являются теми не писаными правилами, определяющими как должны работать и вести себя люди в данной организации[5].

Ценности (или ценностные ориентации), которых может придерживаться индивид, являются общей категорией, включаемой авторами в определение организационной культуры. Ценности ориентируют индивида в том, какое поведение следует считать допустимым или недопустимым. Так, в некоторых организациях считается, что «клиент всегда прав», поэтому в них недопустимо обвинять клиента за неудачу в работе членов организации. В других – может быть все наоборот. Однако и в том, и в другом случае принятая ценность помогает индивиду понять то, как он должен действовать в конкретной ситуации.

Также общим атрибутом термина организационной культуры считается «символика», посредством которой ценностные ориентации «передаются» чле-

нам организации. Символы – это объекты, с которыми компания хочет ассоциироваться в глазах окружающих. К символам можно отнести такие атрибуты, как название компании, архитектура и размеры здания головного офиса, его местоположение и внутренний интерьер, наличие специальных парковочных мест для сотрудников, автомобили и самолеты, принадлежащие компании.

В каждой компании существует свой специфический уникальный язык общения. Употребление в разговоре «фирменных» профессиональных оборотов свидетельствует о принадлежности говорящего к конкретной фирме. Язык организации формируется на основе определенного жаргона, сленга, жестикulations, сигналов, знаков, широко использует метафоры, шутки, юмор. Все это позволяет сотрудникам организации четко доносить специфическую информацию до своих коллег по работе. В одной фразе может быть отражена идеология организации, базирующаяся на ее ценностях. Идеология организации – это система взглядов, убеждений и идей, спланивающих людей, оценивающих и объясняющих отношение людей к действительности с точки зрения причинно-следственных связей. Идеология помогает сотрудникам организации понять смысл принимаемых решений. Например, утверждение, что «общественное выше личного», является частью идеологии организации, позволяет проще и быстрее мобилизовать персонал на ликвидацию форс-мажорных обстоятельств.

Манера одеваться, стиль одежды является неперенным атрибутом организационной культуры. Именно этому элементу организационной культуры уделяется большое внимание со стороны специалистов. Большинство организаций, добившихся успехов в своем деле, имеют униформу либо особые знаки принадлежности к ней.

Выделяют два аспекта организационной культуры: объективный и субъективный. Объективный аспект обычно связывается с физическим окружением, создаваемым в организации (само здание, его дизайн, место расположения, оборудование, мебель, цвет и объем пространства, удобства). Субъективный аспект исходит из разделяемых работниками образов, предположений, веры, ожиданий, а также группового восприятия организационного окружения с его ценностями, нормами, ролями.

Решающий вклад в развитие организационной культуры вносит ее высшее руководство. Компания, ориентирующаяся на развитие самодостаточной культуры и приветствующая взаимную поддержку и сотрудничество, ценит в своих сотрудниках, прежде всего умение работать в команде и стремление внести свой вклад в общее дело. Кроме того, новички проходят процесс адаптации к новой работе и обучения не индивидуально, а в команде, что повышает степень сплоченности работников организации. Отбор и социализация сотрудников с учетом совпадения их ценностей с ценностями компании повышает удовлетворенность работой, снижает текучесть кадров и повышает доходы фирмы [2].

Две организации, функционирующие в одном и том же окружении, могут иметь очень разные культуры. Это происходит потому, что через свой совместный опыт члены организации по-разному решают две очень важные про-

блемы (по Э. Шайну). Первая – это внешняя адаптация: что должно быть сделано организацией для того, чтобы выжить в условиях жесткой внешней конкуренции. Вторая – это внутренняя интеграция: как внутриорганизационные процессы и отношения способствуют ее внешней адаптации. К проблемам внешней адаптации и выживания относятся следующие:

1. Миссия и стратегия (определение миссии организации и ее главных задач; выбор стратегии исполнения этой миссии).

2. Цели (установление специфических целей и внутреннее принятие их работниками).

3. Средства (ресурсы, используемые для достижения целей; консолидация усилий в достижении выбранной цели; адаптация организационной структуры, оптимизация систем стимулирования и отчетности).

4. Контроль (установление индивидуальных и групповых критериев эффективной деятельности; создание информационной инфраструктуры) [4].

5. Корректировка поведения (создание системы поощрения и наказания, увязанной с выполнением или невыполнением поставленных задач).

Процесс внешней адаптации неразрывно связан с внутренней интеграцией, т.е. установлением и поддержанием эффективных отношений по работе между членами организации. Это процесс поиска наиболее эффективных способов совместной работы в организации и среди проблем внутренней интеграции можно отметить следующие: 1) общий язык и концептуальные категории (выбор методов коммуникации); 2) определение значения используемого языка и концепций; 3) границы организации и критерии вхождения и выхода из нее (установление критериев членства в организации, и ее группах); 4) власть и статус (установление правил приобретения, поддержанию и потере власти; определение и распределение статусов в организации); 5) личные отношения (установление формальных и неформальных правил о характере организационных отношений между работниками, учитывая их возраст, пол, образование, опыт; определение допустимого уровня открытости на работе); 6) награждения и наказания (определение базовых критериев желательного и нежелательного поведения и соответствующих им последствий); 7) идеология и религия (определение значения и роли указанных феноменов в организационной жизни); 8) человек составляет основу любой организации, которая и сама создается для человека. Спектр организационной культуры, которую приносит человек в организацию, весьма широк, он определяется уникальностью каждого человека. [5]

На организационную культуру человека оказывают влияние привычки и склонности, потребности и интересы, политические взгляды, профессиональные интересы, моральные ценности, темперамент.

Организационная культура человека базируется на следующих качествах личности:

- в организациях. Чтобы работать эффективно, руководитель должен иметь подход к личности во избежание отрицательной реакции на тех, кто имеет власть. Личность должна уважать власть как обязательный атрибут руководства;

- желание конкурировать. Ограниченные ресурсы – обычное явление в организации. Работники на всех инстанциях должны конкурировать с другими аналогичными работниками в нахождении наилучшего решения в распределении ресурсов: персонала, материалов, бюджета, оборудования. Конкуренция может проявляться при продаже продукции, переговорах, лоббировании, дебатах;

- умение убеждать. Роль личности требует, чтобы человек часто выражал свои мысли, выступал публично. Он должен быть убежден в своих идеях и мнениях, это дает возможность к проявлению влияния;

- стремление играть роль неформального лидера. Личность должна стремиться выделяться среди других в различных сферах деятельности. Человек должен играть роли. Чем больше ролей может освоить личность, тем выше ее уровень организационной культуры;

- терпимость к рутинной административной работе. Позиции управления любого ранга требуют, чтобы человек уделял определенное внимание подсчетам, бумажной работе, представительским функциям, прочтению корреспонденции и ответам на нее и телефонные звонки. Человек может быть недоволен такими обязанностями, но должен воспринимать их как необходимую обязанность. Проявлением отрицательного состояния личности может быть фрустрация, т.е. стойкая дезорганизация сознания и поведения человека (спонтанная агрессивность), которая наступает при длительных репрессиях на базовые потребности человека.

Одним из самых важных моментов является то, что сотрудник должен рассматривать цели фирмы как собственные цели и быть полностью вовлеченным в деятельность предприятия, а также видеть свои профессиональные перспективы и ощущать заботу о себе со стороны руководства. Позитивное отношение со стороны руководства, объективная оценка достижений сотрудника, предоставление возможности профессионального и карьерного роста, здоровый психологический климат в коллективе, ощущение важности выполняемой работы и собственной значимости в ее реализации, взаимопонимание с руководством и коллегами.

Хороший психологический климат и доброжелательное отношение позволяют людям более сплоченно добиваться поставленных целей для себя, а не для кого-то. Чем сложнее ситуация, тем более конкурентоспособны компании с сильной корпоративной культурой, с традициями, с людьми, готовыми поддерживать в трудный момент друг друга и свою фирму.

Список литературы

1. Виханский, А.С., Наумов, А.И. Менеджмент: Учеб пособие/ А.С. Виханский, А.И. Наумов.– М.: Гардарики, 2006.– 528 с.

2. Зайцев, Л.А., Соколова М. И. Организационное поведение: Учеб пособие/ Л.А. Зайцев, М. И. Соколова. – М.: Экономистъ, 2006. – 292с.

3. Румянцева, З. П., Саломатин, Н. А. Менеджмент организации: Учеб пособие / Под ред. З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина. – М.: Изд – во «Инфра-М», 2003. – 280 с.

4. Румянцева, З. П., Саломатин, Н. А. Менеджмент организации: Учеб пособие / Под ред. З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина. – М.: Изд – во «Инфра-М», 2003. – 173 с.

5. Семенов, Ю. Г. Организационная культура: управление и диагностика: Учебник для вузов / Ю. Г. Семенов. – Екатеринбург: Институт экономики УрО-РАН, 2004.– 180 с.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА

А.С. Панков,

*студента 3 курса специальности «Управление персоналом»
ГОУ ВПО Ставропольский государственный педагогический институт
г. Ставрополь*

Научный руководитель: к.э.н., ст. преподаватель С.А. Абидова

В современных условиях руководству любой организации следует признать – существование экономически эффективной компании попросту невозможно без продуманной системы повышения квалификации кадров, причем, это касается как рядовых работников, так и менеджеров высшего звена. Само собой разумеется, что такая система должна быть прекрасно организована, оснащена на высоком техническом уровне и являться частью цельной стратегии компании. На наш взгляд, программы повышения квалификации должны составлять неотъемлемую часть политики компании – как внутренней, так и внешней.

Следует признать, что акценты современной экономики постепенно смещаются от «механической экономики» производства к «информационной экономике», то есть такой экономической системе, которая построенной, прежде всего, на высококвалифицированных специалистах, профессионалах в своих отраслях. [1]

Излишне будет добавлять, что высокая квалификация любого специалиста – это результат, складывающийся из опыта работы, образования и непрерывной работы над собой. Помощь в этом процессе – этическая задача любого менеджера по персоналу. Таким образом, можно констатировать, что система повышения квалификации кадров абсолютно необходима любой организации, желающей войти в новую экономическую систему как равноправный участник.

В связи с этим следует упомянуть о несомненной связи между вопросами мотивации персонала и повышения его квалификации. Если говорить упрощенно, то в качестве основной задачи менеджера по персоналу можно рассматривать такую формулировку: «Добиться того, чтобы персонал был заинтересован в постоянном совершенствовании своих профессиональных качеств – при условии, что это пойдет на благо компании и явится для работников дополнительным стимулом к работе на данную компанию» [2]. Даже в этом варианте становится понятно, что менеджер по персоналу должен буквально балансировать на стыке интересов работника и потребностей организации. Стоит нарушить баланс в пользу работника – и неизбежно увеличение «утечки кадров». В пользу организации – и со временем предприятие перестанет соответствовать требова-

ниям современности. Ежедневно находить для этой головоломки все новые и новые решения – обычная работа хорошего менеджера по персоналу.

Современная система подготовки должна учитывать как интересы предприятия в более быстром заполнении вакантных рабочих мест, экономии на издержках, связанных с затратами на обучение, так и интересы рабочего – получить полноценную профессиональную подготовку (хотя некоторых могут устраивать быстрые сроки подготовки и последующего получения заработка). Далее, необходимо учитывать, что подготовка кадров – это лицензируемая деятельность. Иными словами, предприятие, прежде чем получить лицензию на ее проведение, обязано доказать свои возможности ее осуществления на уровне требований установленных стандартов качества обучения.

На плечи менеджера по персоналу ложится, возможно, наиболее трудная задача управления. Экономические процессы можно планировать и отчасти предвидеть – это входит в должностные обязанности менеджеров по сбыту, развитию и маркетингу. Можно управлять транспортными потоками – этим занимаются логистики. Однако управление людьми, теми самыми людьми, на которых держится любая успешная организация – задача совершенно иного порядка. Эффективному менеджеру по персоналу необходимо сочетать математическое искусство управления с качествами профессионального психолога.

Повышение квалификации руководителей и специалистов будет более эффективным при соблюдении принципа преемственности обучения и последующего рационального использования кадров с учетом приобретенных ими знаний и навыков. Чтобы повысить ответственность и заинтересованность кадров в непрерывном повышении своей квалификации, необходимо обеспечить взаимосвязь результатов повышения квалификации, аттестации, должностных перемещений и оплаты труда работников с качеством знаний и эффективностью их практического использования.

Работа по повышению квалификации является составной частью подготовки кадрового резерва и потому предусматривается коллективными договорами администрации с работниками предприятия, а сами мероприятия по повышению квалификации находят отражение в системе планирования на предприятии.

Без роста профессиональных знаний невозможно повышение коэффициента деловой активности руководителей. При этом специальные знания морально устаревают все быстрее. Научный прогресс охватывает не только технические области исследований, он приобретает системный характер. Задачей лидера начала XXI в. становится использование технологии менеджмента – особенно в той его части, которая касается методик повышения эффективности организации. Не последнее место среди таких методик занимает собственно повышение квалификации персонала – образно говоря, «экономическая педагогика».

Экономическая педагогика уже в первом десятилетии XXI в. будет той отраслью знаний, которая обеспечит преобразование опыта лидера в успехи его последователей. Она станет ближайшей «соратницей» мотивации, а неотъемлемой частью самой мотивации будет возможность самообразования. Мы уже

сегодня осознаем необходимость в более глубоком и широком, чем у нас есть, образовании, а любые кризисы лишь усиливают эту необходимость. Кризис самого образования заставляет и вынуждает идти на самообразование, самостоятельное постижение современных знаний. Самостоятельность и ответственность из условий развития личности превращаются в критерии не только самоуправления, но и менеджмента персонала [3] .

Таким образом, в XXI веке реальное лидерство предполагает учет долговременных аспектов, в том числе и в области образования сотрудников. Это хорошо видно на примере тех родителей, которые вкладывают деньги в образование своих детей. Уже сегодня система образования в странах, где налицо нехватка природных ресурсов, стала приоритетным ресурсом, обеспечивающим компетентность руководителей и прибыль предприятий – за счет переориентации производства в наукоемкие отрасли. Излишне будет говорить, что именно для таких отраслей проблема непрерывного повышения уровня подготовки персонала является ключевой проблемой.

Список литературы

1. Баринов, В. А. «Организационный подход к управлению конфликтом в кризисной ситуации» / В.А. Баринов, Н.В. Баринов // «Менеджмент в России и за рубежом». – №5. – 2009.
2. Старобинский, Э.Е. Как управлять персоналом? / Э.Е. Старобинский. – М.: «АО Бизнес-школа «Интел-синтез», 2005.
3. Шекшня, С. Управление персоналом современной организации. 4-е изд. перераб. и доп. / С. Шекшня. – М.: «Бизнес-школа» 2007.

ОСНОВЫ НОРМАТИВНО-МЕТОДИЧЕСКОГО И ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ОРГАНИЗАЦИИ

М. М. Кудзиева,

*студентка 5 курса специальности «Менеджмент организации»
ГОУ ВПО Ставропольский государственный педагогический институт
г. Ставрополь*

Научный руководитель: к. э. н., доцент Е.П. Любенкова

Управление персоналом признается одной из наиболее важных сфер жизни организации, способной многократно повысить ее эффективность. Система управления персоналом обеспечивает непрерывное совершенствование методов работы с кадрами и использованием достижений отечественной и зарубежной науки, наилучшего производственного опыта.

Сущность управления персоналом, включая наемных работников, работодателей и других владельцев предприятия заключается в установлении организационно-экономических, социально-психологических и правовых отношений субъекта и объекта управления. В основе этих отношений лежат принципы,

методы и формы воздействия на интересы, поведение и деятельность работников в целях максимального использования их.

Для эффективного управления персоналом в современных организациях применяются нормативно-методические и правовые методы.

Нормативно-методическое обеспечение системы управления персоналом – это совокупность документов организационного, организационно-методического, организационно-распорядительного, технического, нормативно-технического, технико-экономического и экономического характера, а также нормативно-справочные материалы, устанавливающие нормы, правила, требования, характеристики, методы и другие данные, используемые при решении задач организации труда и управления персоналом и утвержденные в установленном порядке компетентным соответствующим органом или руководством организации.

На основе типовых документов с учетом особенностей организации работники службы управления персоналом разрабатывают документы для внутреннего пользования [1].

Так, важным организационно-распорядительным документом являются правила внутреннего трудового распорядка, которые регулируют трудовой распорядок в организации. Важнейшим организационным документом является коллективный договор, разрабатываемый при непосредственном участии подразделений службы управления персоналом (отдела кадров, отдела организации труда и зарплаты, юридического отдела).

Коллективный договор – это соглашение, заключаемое трудовым коллективом с администрацией по урегулированию их взаимоотношений в процессе производственно-хозяйственной деятельности на срок от одного до трех лет [3].

Порядок и условия заключения коллективного договора определяются Законом РФ «О коллективных договорах и соглашениях» от 11.03.92 № 2490-1 в редакции Федерального закона от 24.12.95 № 176-ФЗ [2]. В соответствии с Законом представителями работников являются органы профессиональных союзов и их объединений. Работодателей представляют руководители организации или иные лица, уполномоченные в соответствии с уставом организации. Инициатором переговоров по разработке, заключению и изменению коллективного договора вправе выступать любая из сторон. В коллективный договор могут включаться взаимные обязательства работодателя и работников. Условия коллективного договора, заключенного в соответствии с законодательством, являются обязательными для работодателя. Если условия договора ухудшают по сравнению с законодательством положение работников, то они недействительны.

К документам организационно-методического и методического характера относятся те, которые регламентируют выполнение функций по управлению персоналом. Сюда входят:

1. положение по формированию кадрового резерва в организации;
2. положение по организации адаптации работников;
3. рекомендации по организации подбора и отбора персонала;
4. положение по урегулированию взаимоотношений в коллективе;

5. положение по оплате и стимулированию труда;
6. инструкция по соблюдению правил техники безопасности и др.

Разработку этих документов осуществляют работники соответствующих звеньев системы управления персоналом [4].

Для характеристики рабочих должностей, тарификации работ, присвоения квалификационных разрядов рабочим, составления программ подготовки и повышения квалификации рабочих используется нормативный документ – Единый тарифно-квалификационный справочник работ и профессий рабочих (ЕТКС) [5]. Тарифно-квалификационные характеристики профессий рабочих даются по разрядам и состоят из разделов: «Характеристика работ» – перечень трудовых навыков, которыми должен обладать рабочий для получения соответствующего выполняемой работе разряда; «Должен уметь» – минимум специальных знаний и навыков, требующихся для работы по данному разряду; «Примеры работы» – перечень наиболее типичных для данной профессии и данного тарифного разряда работ.

Рассмотрим содержание некоторых видов регламентирующей документации.

Положение о персонале отражает вопросы профессионального и социального развития трудового коллектива, его взаимоотношений с администрацией, гарантированности занятости персонала и др. Положение разрабатывается в основном в коммерческих организациях. Содержание и структура этого документа одобрены и рекомендованы к применению Федеральным агентством по управлению федеральным имуществом РФ и Российским фондом федерального имущества.

Положение о подразделении – документ, регламентирующий деятельность какого-либо структурного подразделения организации (отдела, службы, бюро, группы и т.п.) – его задачи, функции, права, ответственность.

Типовые положения о подразделениях содержатся в специальной литературе, но требуется их адаптация, уточнение применительно к каждому конкретному предприятию и подразделению.

Совокупность должностей служащих находит отражение в штатном расписании – документе, утверждаемом руководителем организации и содержащем сведения о численности работников соответствующих категорий (штатных единиц) по каждой должности, наименованиях должностей, должностных окладах и надбавках к ним [2].

Для каждой должности, содержащейся в штатном расписании, должна быть разработана должностная инструкция, которая составляется на основе Положения о подразделении, квалификационной характеристики, а также проведенного анализа работы (или рабочего места, должности) и составленного описания работы (рабочего места, должности). Должностная инструкция определяет обязанности, права и ответственность каждого работника, занимающего определенную должность, начиная с заместителей руководителя подразделения. Деятельность первых лиц организации и их заместителей регламентируется ее Уставом, а руководителей подразделений – Положениями о них.

Личностная спецификация представляет собой набор требований, которые работа на данном рабочем месте или должности предъявляет к работнику.

Правовое обеспечение системы управления персоналом состоит в использовании средств и форм юридического воздействия на органы и объекты управления персоналом с целью достижения эффективной деятельности организации.

Основные задачи правового обеспечения системы управления персоналом – это правовое регулирование трудовых отношений, складывающихся между работодателями и наемными работниками; защита прав и законных интересов работников, вытекающих из трудовых отношений.

Правовое обеспечение системы управления персоналом включает:

- соблюдение, исполнение и применение норм действующего законодательства в области труда, трудовых отношений;
- разработку и утверждение локальных нормативных и ненормативных актов организационного, организационно-распорядительного, экономического характера;
- подготовку предложений об изменении действующих или отмене устаревших и фактически утративших силу нормативных актов, изданных в организации по трудовым, кадровым вопросам [2].

Осуществление правового обеспечения в организации возлагается на ее руководителя и других должностных лиц (в пределах предоставленных им прав и полномочий при осуществлении ими организационно-распорядительных, административно-хозяйственных, трудовых и других функций), а также на руководителя системы управления персоналом и ее работников по вопросам, входящим в их компетенцию. Головным подразделением по ведению правовой работы в области трудового законодательства является юридический отдел.

По нашему мнению, одно из специфических условий работы кадровых служб заключается в том, что их повседневная деятельность связана непосредственно с людьми. Мы считаем, что организовать работу по приему работников, своевременно обеспечить переводы на другую работу, произвести увольнение, не допустить возникновения конфликтных ситуаций, связанных с нарушениями по приему на работу, увольнению – все подобные меры возможны только на основе четкого урегулирования прав и обязанностей всех участников трудовых отношений.

Это достигается путем установления правовых норм централизованного или локального характера. В трудовом законодательстве преобладающее место занимают акты централизованного регулирования – Трудовой кодекс РФ, постановления Правительства РФ, акты Министерства здравоохранения и социального развития РФ. Вместе с тем есть вопросы труда, которые могут решаться при помощи локальных правовых норм, принятых в каждой организации.

В условиях рыночных отношений сфера локального регулирования неуклонно расширяется. К таким актам относятся: приказы руководителя организации по кадровым вопросам (по приему, увольнению, переводам), положения о подразделениях, должностные инструкции, стандарты организации и др.

Основные задачи юридического отдела в этой области таковы: 1) разработка проектов нормативных актов организации; 2) правовая экспертиза нормативных актов, разработанных в системе управления персоналом, на соответствие требованиям законодательства и визирующие их; 3) организация систематизированного учета и хранения законодательных и нормативных актов, поступающих в организацию и издаваемых ею; 4) информирование подразделений и служб о действующем законодательстве о труде; 5) разъяснение действующего трудового законодательства и порядка его применения [3].

В систему нормативных актов о труде входят генеральные, отраслевые (тарифные), специальные (региональные) соглашения, коллективные договоры и другие правовые акты, применяемые непосредственно в организациях.

Правовые акты ненормативного характера – это распоряжения и указания, которые могут издавать руководители службы управления персоналом и всех ее подразделений по вопросам объявления дисциплинарного взыскания, поощрения работников, техники безопасности, отпусков, прекращения трудового договора и т.п.

Таким образом, можно сделать вывод, что современная концепция управления персоналом – система теоретико-методологических взглядов, направленная на понимание и определение сущности, содержания, целей, задач, критериев, принципов и методов управления персоналом, а также организационно-практических подходов к формированию механизма ее реализации в конкретных условиях функционирования организаций включает: разработку методологии управления персоналом, формирование системы управления персоналом и разработку технологии управления персоналом, а самое главное – нормативно-методическое и правовое обеспечение управления персоналом в организации.

Список литературы

1. Абчук, В. А. Менеджмент [Текст] / В. А. Абчук. – М.: «Проспект», 2006. – 263 с.
2. Андреев, В. Ф., Гришина, Н. Г. Основы правового обеспечения управления персоналом [Текст] / В. Ф. Андреев, Н. Г. Гришина. – М.: «Юрайт», 2004. – 267 с.
3. Козлов, Е. П. Социальные трудовые отношения [Текст] / Е.П. Козлов. – М.: «Финансы и статистика», 2008. – 432 с.

ПРИМЕНЕНИЕ ИМИТАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ ДЛЯ РАЗРАБОТКИ И АНАЛИЗА МОДЕЛЕЙ СЛОЖНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

А.А. Хлюпин, М.С. Бузинов,

*студенты 5 курса специальности «Прикладная информатика в экономике»
ГОУ ВПО Ставропольский государственный университет г. Ставрополь*

Научный руководитель: аспирант 3 года обучения А.Е. Доценко

Имитационное моделирование определяет в моделировании вообще такую область, которая относится к получению экспериментальной информации о сложном объекте, которая не может быть получена иным путем, как экспериментирова с его моделью на ЭВМ.

Второй определяющей чертой термина является требование повторяемости, ибо один отдельно взятый эксперимент ничего не значит. Имитационный объект имеет вероятностный характер функционирования [1]. Для исследователя представляют интерес выводы, носящие характер статистических показателей, оформленных, может быть, даже в виде графиков или таблиц, в которых каждому варианту исследуемых параметров поставлены в соответствие определенные средние значения с набором характеристик их распределения, без получения зависимости в аналитическом виде.

Эта особенность является и достоинством, и одновременно недостатком имитационных моделей. Достоинство в том, что резко расширяется класс изучаемых объектов, а недостаток – в отсутствии простого управляющего выражения, позволяющего прогнозировать результат повторного эксперимента. Но в реальной жизни также невозможно для сколько-нибудь сложного объекта получить точное значение экономического показателя, а только лишь его ожидаемое значение с возможными отклонениями.

Главной функцией имитационной модели является воспроизведение с заданной степенью точности прогнозируемых параметров ее функционирования [2], представляющих исследовательский интерес. Как объект, так и его модель должны обладать системными признаками.

Функционирование объекта характеризуется значительным числом параметров. Особое место среди них занимает временной фактор. В большинстве моделей имеется возможность масштабирования или введения машинного времени, т.е. интервала, в котором остальные параметры системы сохраняют свои значения или заменяются некоторыми обобщенными величинами. Таким образом, за счет этих двух процессов – укрупнения единицы временного интервала и расчета событий этого интервала за зависящий от мощности ПЭВМ временной промежуток и создается возможность прогноза и расчета вариантов управленческих действий.

Каждое сочетание параметров, соответствующих принятому интервалу времени, принято называть характеристиками состояния системы и, таким образом моделирование сводится к описанию соотношений, преобразующих характеристики состояния системы. Для описания этого шага могут быть привлечены все возможные средства преобразования количественных характеристик: дифференциальное и интегральное исчисления, теория множеств, игр, вероятностные функции, датчики случайных чисел и т.д. Это и будет математической моделью подсистемы функционирования объекта.

Нужно отметить, что некоторые из языков ориентированы на решение задач, в которых процессы описаны только дифференциальными уравнениями и не являются в нашей трактовке языками имитационного моделирования.

Однако компиляторы или интерпретаторы с языков моделирования имеют далеко не на всех ПЭВМ, кроме того, авторы языка обычно накладывают ограничения на моделируемые процессы, которые не всегда устраивают экспериментатора.

Процесс получения оптимального управленческого решения методами адаптивно-имитационного моделирования имеет циклический характер [3] и состоит из нескольких этапов:

I. *Формулировка комплекса задач исследования.* Особенностью имитационного моделирования является снятие требования единственности целевого функционала и возможность присоединить к главной цели, например, достижению наименьшей себестоимости или производства продукции, дополнительные требования, которые будут обязательно учитываться при поиске оптимального плана управления производством, такие как надежность этого плана.

II. *Построение концептуальной модели* объекта предполагает изучение системных свойств объекта, взаимосвязей между его элементами и средой, структуризацию и выделение подсистем. Концептуальная модель очень важна для исследовательских задач, в ней должно содержаться гипотетическое представление о природе взаимосвязей в объекте, которое должно быть либо подтверждено, либо опровергнуто с четким разграничением бесспорных моментов и исследовательских гипотез, которые могут быть уточнены в процессе экспериментов.

III. *Определение структуры и требований* к моделируемой программе. Структура и требования к программе определяют ход и выполнение последующих этапов реализации исследований. В основном эти требования могут быть разбиты на три группы в соответствии с тремя целеполагающими установками.

IV. *Построение математической модели* исследуемой системы. Завершается окончательная формализация функционирования исследуемой системы в виде последовательности преобразований характеристик состояний системы в зависимости от модельного времени. Может включать в себя любые преобразования дискретных систем, которые могут быть осуществлены на ЭВМ.

V. *Разработка программы моделирования.* Написание программы начинается с ее математического содержания. Прежде всего, это преобразование математических описаний элементов и учитываемых внешних воздействий к виду, который позволит реализовать пошаговое осуществление процесса функционирования на конкретной ЭВМ. Учитывая заданное начальное значение характеристик состояния системы, определяют алгоритм образования следующих друг за другом дискретных моментов модельного времени.

VI. *Верификация и адаптация имитационной модели.* Заключительные этапы работы по построению модели не менее важны по степени ответственности. Чаще всего их именуют просто оценкой адаптации разработанной системы, часто забывая, что здесь имеют место две различных по существу проблемы.

Первая – насколько близка созданная модель реально существующему явлению, вторая – насколько пригодна данная модель для исследования новых, еще не опробованных значений аргументов и параметров системы.

Решение первой задачи, называемой многими авторами верификацией, чаще всего решается ретроспективным методом или методом контрольных точек. Обычно системе задаются такие значения параметров и начальных значений, в

которые она должна прийти через определенное количество шагов модельного времени к состоянию, известному тем или иным образом исследователю.

Комплекс адаптивно-имитационных моделей дает возможность более точно учитывать стохастические и нелинейные зависимости технологических процессов и получать научно обоснованные и надежные в реализации управленческие решения. Но вместе с тем нельзя не сказать о недостатках метода: сложности при описании и построении нелинейных технологических зависимостей, требующих привлечения к экономическому исследованию специалистов смежных наук, переработки значительно большего количества информации и специальных методов исследования, не применявшихся ранее экономической наукой; необходимость итеративного подхода при отыскании оптимума методами многомерного планирования эксперимента, существенно увеличивающего время поиска оптимального решения; некоторое снижение точности результатов расчета за счет требований диалога с ЭВМ, вынуждающих применять в комплексе упрощенные алгоритмы моделей.

Из анализа этих недостатков видно, что в своей основе они имеют гносеологический характер и для получения качественно новых результатов исследователь должен преодолеть трудности такого характера. По поводу третьего недостатка, носящего технические черты, нужно заметить, что в процессе развития информационной техники увеличивается быстродействие ЭВМ и в качестве элементов-моделей можно будет включать все более сложные функциональные зависимости, которые повысят общую точность вычислений.

Задачей функционирования имитационного подкомплекса социально-экономической системы является расчет показателей экономической эффективности и надежности плана управления производством при заданных значениях изменяемых параметров. Заранее неизвестные условия генерируются в соответствии с функциями распределения факторов.

Второй существенной особенностью функционирования является необходимость повторять расчет итоговых параметров модели определенное число раз, которое находится заранее по разработанной методике. Целью повторений является имитация различных вариантов возможных условий.

Основные задачи прогнозирования экономической эффективности адаптивно управляемых систем решаются с помощью имитационных моделей. Главными проблемами здесь являются [3] моделирование стохастичности, несущее много черт чисто математической задачи, которую необходимо правильно поставить. Только после этого можно приступить к расчету обоснованных результатов моделирования.

Список литературы

1. Андреев Г.И., Буренок В.М., Латышев Н.В., Мушков А.Ю. Многокритериальная задача выбора проекта развития сложной системы специального назначения // Экономика и математические методы. – 2006. – № 3.
2. Емельянов А.А., Власова Е.А. Имитационное моделирование в экономических информационных системах. – М.: МЭСИ, 2006. – 108 с.

3. Машинные имитационные эксперименты с моделями экономических систем / Под ред. Т.М. Нейлора. – М.: Мир, 2005.– 501 с.

ПРОЦЕССЫ ПОДБОРА И ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Е.А. Быстрыкова,

***студентка 3 курса специальности «Управление персоналом»
ГОУ ВПО Ставропольский государственный педагогический институт***

г. Ставрополь

Научный руководитель: к.э.н., доцент И.И. Токаренко

Эффективность работы предприятия в значительной степени зависит от возможностей и результатов деятельности персонала. Критериями для принятия решений в сфере управления человеческими ресурсами являются результаты оценки персонала. Оценка является одной из важнейших функций управления персоналом, она связывает, объединяет все элементы управления персоналом в единое целое. Авторитетные специалисты в области менеджмента подчеркивают, что оценка персонала влияет на многие показатели деятельности предприятия, на первый взгляд совершенно не связанные с управлением персоналом. Так, на основе оценки персонала можно делать прогнозные оценки финансовых показателей деятельности предприятия, степени удовлетворенности потребителей и заказчиков продукции и услуг и т.п.

В современных условиях, в особенности в условиях кризиса, все вопросы, связанные с оценкой персонала, решаются руководством предприятий самостоятельно, в рамках действующего законодательства. Результаты оценки персонала могут использоваться при принятии менеджментом решений, направленных на повышение эффективности деятельности персонала и предприятия в целом. При этом руководители всех уровней управления могут рассматриваться как отдельная категория персонала, которая также может быть подвергнута оценке для принятия решений, влияющих на деятельность предприятия. Персонал является самым важным элементом производственной системы, от квалификации которого зависит жизнь или смерть любого предприятия. Как известно, при увеличении потерь от неправильно подобранного персонала, как правило, соответственно снижается прибыль предприятия [2, с.21].

Не секрет, что с увеличением количества персонала, эффективность производственной системы пропорционально не растет. То же самое происходит и с доходом предприятия. Количество продукции увеличивается, а вот прибыль на единицу персонала не растет. По идее, чем больше помощников, тем меньше работаешь сам. Но нет! Чем больше персонала, тем выше перегруженность руководителя, которая зависит от системы управления процессами.

Почему это происходит? Потому что большинство внутренних проблем создают конкретные руководители и исполнители процессов. У каждой проблемы

есть конкретный создатель. Это происходит потому, что деньги зарабатывают те же конкретные исполнители управленческих или производственных процессов. И, как правило, это разные работники. Также известно, что всего до 20% работников способны, приносить доход предприятию во много раз превосходящий затраты на их содержание. Но они обычно, где-то уже успешно работают. Эти работники не могут бездельничать по своей натуре. Им всегда нужно что-то делать. И не просто делать, а делать хорошо с самого начала. Это их образ жизни. Они просто не могут работать по-другому. Они редко приходят просто по объявлению. Их нужно найти и чем-то заинтересовать. Но если их заинтересовать тем, что интересует и всех других, например, деньгами, придет и много тех, кто приходят только за деньгами, создавая на своем пути много проблем.

До 40% персонала оправдывает свое пребывание на предприятии. Из оставшихся примерно 40 % работников – половина «имитаторов бурной деятельности – скрытых врагов». Они растрачивают все своё рабочее время, они оттягивают большую часть внимания остальных работников на «мнимые проблемы», на них тратится самое большое количество усилий. Их видимая ценность ничто, по сравнению с ущербом, наносимым предприятию.

Таким образом, примерно 20 % персонала кормят остальные 80% – можно ли изменить эту пропорцию? Да, если научиться не нанимать работников, которые способны красиво говорить, но не способны успешно работать, особенно во взаимодействии в сети процессов производственной системы предприятия! Большинство работников, приходящих на собеседование, в состоянии напрячься и добросовестно проработать лишь 3-6 месяцев. Это относится к части работников, создающих наибольшее количество проблем. Их можно определить в процессе приёма на работу. Некоторые менеджеры по персоналу отчаялись подобрать хороших – производящих продукцию работников. Но не стоит отчаиваться, хорошие сотрудники есть, их просто нужно определить и знать, где и как искать [1, с.34-40].

Практически большинство предприятий испытывают потребность в подборе персонала. Для одних это единицы, для других – десятки и сотни сотрудников. В зависимости от численности персонала все предприятия решают проблему подбора персонала индивидуально. И зачастую в процесс подбора работников, часто вовлекают руководителя, чтобы он принимал решение, кого брать на работу, а кого – нет. То есть, руководителю приходится брать на себя ответственность за качество подбора персонала. Вместо того чтобы смотреть на результаты работы сотрудника и оценивать качество найма – руководитель стал фактически ответственным исполнителем функций отдела персонала [3, с.17].

В некоторых производственных системах, особенно высоко технологичных, приходится работать с большим количеством работников. В этом случае не обойтись без обученного руководителя и ведущих сотрудников отдела персонала, который несёт ответственность за весь жизненный цикл персонала на предприятии, включая работу с кадровыми агентствами, по отбору персонала, приём, периодическое обучение и расстановку персонала с учётом мотива-

ций работников и потребностей производства. Но общепринятые способы найма не позволяют сразу узнать, что ожидать от нового человека в будущем. Они не исключают попадания в организацию неэффективных или безответственных работников, которые перестают эффективно работать, стоит руководителю ослабить внимание к ним. Слишком велика цена таких ошибок! Людей, способных эффективно самостоятельно работать и приносить доход не так много, и терять их из-за отсутствия технологии обеспечения эффективного управления персоналом достаточно расточительно. Необходим системный подход к решению этой задачи. Потери из-за неправильно организованного подбора и расстановки персонала состоят из: дефектной продукции в процессе производства; стоимости коррекции ошибок и несоответствий установленным требованиям; повышения оплаты труда; повышения стоимости (аренды) дополнительных площадей; понижения эффективности взаимодействия сотрудников; испорченных отношений с клиентами; недополученной прибыли.

Потери из-за неправильно подобранных и расставленных руководителей будут больше и состоят из: целых областей деятельности предприятия и его подразделений, которые функционируют не эффективно в результате некомпетентного руководства; значительного увеличения времени на всех этапах жизненного цикла от концепции продукции до её поставки потребителю; больших производственных расходов; вынужденного увольнения лучших работников, которые не видят возможности продолжать работать с некомпетентными руководителями [2, с.21].

В настоящее время известно много различных методов оценки, подбора и расстановки персонала на основе системного и процессного подходов, которые являются наиболее эффективными. Необходимо иметь в виду, что критерии и характеристики оценки определяются в соответствии с требованиями, которые предъявляются в качестве необходимых и достаточных для выполнения каждого конкретного процесса. Процедура оценки персонала представляет совокупность методов и правил их применения, которые используются для каждого конкретного предприятия в зависимости от изменений внешних и внутренних условий его деятельности. При этом, если отбор персонала допускает применение таких методов оценки как тестирование, анализ документов, рекомендации и т.п., то оценка деятельности персонала производится, как правило, экспертным путем, на основе фактических данных, полученных при анализе деятельности оцениваемого работника.

Преимущество использования данных методов заключается в том, что оценивается деятельность, результаты которой, в некоторой степени, могут быть измерены. Определив сильных работников, администрация может должным образом вознаградить их. Систематическая, положительная оценка поведения и материальное поощрение, ассоциирующиеся с высокой производительностью, должны вести к аналогичному поведению в будущем.

По нашему мнению, руководители организаций подбору и оценке персонала должны уделять особое внимание. Ведь потери из-за неправильно подобранного персонала и неверно расставленных руководителей потери в орга-

низации будут значительно больше, увеличатся расходы и произойдет сокращение персонала. Следовательно, цена таких ошибок слишком велика.

Список литературы

1. Жалило Б. Как разработать план развития персонала // Справочник кадровика. – 2007. – № 9 – С.21.
2. Доминяк В. Организационная лояльность: основные подходы // Менеджер по персоналу. – 2006. – № 4. – С. 34-40.
3. Шредер Г.А. Руководить сообразно ситуации. – М.: СП «Интерэксперт», 2008. – С.17.

РАЗВИТИЕ АДАПТАЦИОННЫХ СПОСОБНОСТЕЙ В МЕНЕДЖМЕНТЕ

Ю.С. Смыкова,

**студентка 3 курса специальности «Управление персоналом» ГОУ ВПО
Ставропольский государственный педагогический институт**

Научный руководитель: д.э.н., профессор Н.Н. Новоселова

Стресс является неотъемлемой частью управленческой деятельности, однако менеджеру необходимо научиться различать допустимую степень стресса и критическую.

Стресс может быть вызван факторами, связанными с работой и функционированием организации или событиями в личной жизни человека: 1. Перегрузка или слишком малая рабочая нагрузка; 2. Конфликт ролей; 3. Неопределенность ролей; 4. Неинтересная работа; 5. Другие факторы.

В этой связи человеку необходимы хорошие адаптационные способности, которые помогут пережить самые тяжелые жизненные ситуации, выстоять в самых жестких жизненных испытаниях. Указанные адаптационные способности мы и сами можем в себе воспитать, и совершенствовать с помощью различных упражнений [1, 2].

1. Прежде всего необходима достаточная информация о возможности наступления подобных ситуаций.

2. Продумайте, как предупредить конкретные жизненные опасности, чтобы не возникла ожидаемая критическая ситуация, или попытайтесь найти способы ее смягчения.

3. Не спешите делать преждевременные скоропалительные выводы, не принимайте решений сгоряча, в состоянии нервозности или истерии, до того как ожидаемые события начались. Не пытайтесь в предверии самого события, исходя из своих предположений, делать поспешные умозаключения – ведь в ваших мыслях и воображении уже имеется достаточное количество материала, способного продиктовать далеко не всегда правильное решение.

4. Помните, что большую часть вызывающих стресс ситуаций, вы способны решить сами, не прибегая к помощи специалистов.

5. Очень важно иметь достаточный запас энергии и силы воли для решения сложных ситуаций – это одно из главных условий активной сопротивляемости стрессу. По возможности не поддавайтесь панике, не впадайте в беспомощность. Нет ничего хуже, чем, опустив руки, покориться событиям. Наоборот, стремитесь активно вмешиваться в ситуацию, вызывающую стресс.

6. Вам необходимо понять и принять, что серьезные перемены, в том и числе негативные, – неотъемлемая часть жизни.

7. Помните, что стрессогенными жизненными ситуациями быстрее и лучше овладевают те, кто умеет использовать методы релаксации. Это самый надежный способ подготовки борьбы с ними.

8. Активный образ жизни способствует созданию в организме защитного фона против стресса, улучшая тем самым деятельность адаптационных организмов. Кроме того, создаются благоприятные возможности для развития способности к контролю своего поведения, своих реакций и для самостоятельного овладения стрессом.

9. Для ослабления негативного воздействия стрессовой ситуации необходимы надежные эмоциональные тылы, помогающие обрести чувство уверенности в себе и обеспечивающие вам эмоциональную и моральную поддержку.

10. Преодолеть стрессогенные жизненные ситуации могут помочь некоторые общественные институты: например, дошкольные учреждения, курсы будущих матерей, консультации для молодых супругов и т.д.

Кроме того, можно выделить четыре основных метода профилактики стресса с помощью ауторегуляции: релаксация, противострессовая “перделка” дня, оказание первой помощи при остром стрессе и аутоанализ личного стресса. Использование этих методов при необходимости доступно каждому.

Наиболее оправдавшим себя методом аутоанализа личного стресса является дневник стрессов. Метод этот несложный, однако, требующий терпения. В течение нескольких недель – по возможности ежедневно – необходимо делать в дневнике простые пометки: когда и при каких обстоятельствах были обнаружены признаки стресса. Лучше записывать свои наблюдения и ощущения вечером после работы или перед сном, когда легче припомнить мельчайшие подробности и детали. Если в конце дня пометок не сделать, то на следующий день, в житейских заботах и суете забудется, когда и что произошло.

Анализ записей в дневнике помогает просто и быстро определять, какие события или жизненные ситуации способствуют возникновению стресса. Именно регулярно повторяющиеся ситуации, описанные в дневнике, могут быть причиной возникновения стресса. Полезно записывать свои ощущения сразу при наступлении острого стресса, чтобы потом в спокойном и уравновешенном состоянии проанализировать их. Если мы пролистаем собственные записи и попробуем их систематизировать, то обнаружим, что некоторые основные признаки стресса повторяются: раздражительность, невозможность сосредоточиться, забывчивость, частые вздохи, ощущение бегающих по телу мурашек, мышечное напряжение, “неуспокаивающиеся ноги” (не сидится на месте) ощущение внутренней тяжести, су-

хость во рту, беспокойный сон, быстрая утомляемость, необъяснимое чувство страха, плохое настроение, состояние депрессии, частые головные боли (особенно в затылочной части), боли в суставах, отсутствие аппетита или, наоборот, переедание, запоры, учащенное сердцебиение. Проанализировав записи, можно определить, в какое время дня чаще всего наступает недомогание, происходит это на работе или же по возвращении домой. С помощью ведения дневника стрессов можно выяснить для себя, что нам мешает в жизни, что вызывает наш личный стресс.

Таким образом, выполнение вышеперечисленных мероприятий позволит сократить возможность подвергнуться стрессу, что обеспечит повышение эффективности работы.

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Е.С. Еременко,

*студентка 5 курса специальности «Менеджмент организации»
ГОУ ВПО Ставропольский государственный педагогический институт
г. Ставрополь*

Научный руководитель: к. э. н., доцент Е.П. Любенкова

Управленческие решения – это результат конкретной управленческой деятельности менеджера. Принятие решений является основой управления. Выработка и принятие решений – это творческий процесс в деятельности руководителя любого уровня.

Руководителям различных предприятий приходится перебирать многочисленные комбинации потенциальных действий для того, чтобы найти правильное действие для данной организации в данное время и в данном месте. По сути, чтобы организация могла четко эффективно работать, руководитель должен сделать серию правильных выборов из нескольких альтернативных возможностей.

Принятие решений, так же как и обмен информацией – составная часть любой управленческой функции. Необходимость принятия решений возникает на всех этапах процесса управления, связана со всеми участками и аспектами управленческой деятельности и является её квинтэссенцией [3]. Поэтому так важно понять природу и сущность решений.

Что же такое решение? Обычно в процессе какой-либо деятельности возникают ситуации, когда человек или группа людей сталкивается с необходимостью выбора одного из нескольких возможных вариантов действия. Результат этого выбора и будет являться решением. Таким образом, решение – это выбор альтернативы.

Каждому из нас ежедневно приходится десятки раз что-то выбирать на собственном опыте, развивая способности и приобретая навыки принятия решений. Примеров можно привести множество: выбор одежды из имеющегося гардероба, выбор блюд из предложенного меню.

Любому поступку индивида или действию коллектива предшествует принятое решение. Решения являются универсальной формой поведения как отдельной личности, так и социальных групп. Эта универсальность объясняется сознательным и целенаправленным характером человеческой деятельности.

Проблема сущности и роли управленческих решений в экономике предприятия является актуальной в ее профессиональной специфике, так как управленческие решения принимаются, как правило, в достаточно сложной социально-экономической системе. Менеджер при принятии решений сталкивается с людьми: персоналом фирмы, потребителями и т.д., то есть менеджеру для эффективной деятельности необходимо быть всегда в курсе всех событий на предприятии [1].

Принимаемые управленческие решения тесно связаны с текущей деятельностью менеджера, финансовым планированием, производственным планированием, инвестированием, финансовым анализом, маркетинговыми операциями на рынке, и главное для менеджера – принимать эффективные управленческие решения, то есть для активизации деятельности менеджера, для преодоления препятствий, возникающих на пути достижения поставленных целей необходима мотивация, волевая регуляция поведения менеджера и профессиональные навыки принятия эффективного управленческого решения.

Следует помнить, что почти все каждодневные решения мы принимаем без систематического продумывания, другие решения, например, куда отправиться жить после окончания университета, или какой стиль жизни удовлетворил бы нас – после размышлений, длящихся дни, месяцы, годы. Иногда в силу неосознаваемых психологических факторов мы уделяем непропорционально много внимания отдельным решениям. Например, некоторые люди терзаются неделями по поводу покупки пары туфель и действуют импульсивно, приобретая автомобиль, стоимостью 15 тыс. долларов.

Однако в управлении принятие решений – более систематизированный процесс, чем в частной жизни. Ставка зачастую много выше. Частный выбор индивида сказывается в основном на жизни его собственной и немногих связанных с ним людей. Менеджер выбирает направление действий не только для себя, но и для организации и для других работников. Люди, находящиеся на верхних этажах крупной организации, порой принимают решения, связанные с миллионами долларов [2].

Что еще важнее, управленческие решения могут влиять на судьбы многих людей, по меньшей мере, каждого из тех, кто работает с принявшим решение руководителем, и, возможно каждого в организации. Один менеджер может штрафовать работника за малейшую провинность, штрафовать тех, кто занимается на работе общественной деятельностью. Другой руководитель может решить, что излишняя строгость в этих вопросах грозит стать причиной моральных проблем, результатом которых будет рост числа прогулов, текучести кадров и, возможно, ухудшение обслуживания потребителей, снижение производительности и качества продукции. Отказываясь от административных наказаний, руководитель решает, что будет больше проку от прямого, но твердого разговора с ра-

ботником. Однако со временем повторяющиеся случаи опоздания на работу и снижения активности по причине бурной общественной деятельности могут заставить руководителя все же принять решение об увольнении работника.

Если организация велика и влиятельна, решения ее высших руководителей могут определяющим образом изменять местное окружение. Некоторые управленческие решения буквально меняют ход истории. Важные государственные решения, например, о применении атомной бомбы президентом Гарри Эс Трумэном, попадают в эту категорию.

Решения – это основные операции, проходящие в организациях. Организации, добивающиеся успеха, способны “перерешать” своих конкурентов, по крайней мере, в следующих 3 аспектах: они принимают более правильные, оправданные решения; они принимают решения быстрее; и они более успешно реализуют принятые решения [4].

Нет никаких сомнений в том, что принятие решений является самым важным видом деятельности, выполняемой менеджерами в деловых организациях всех типов и на любом уровне. Это тот самый вид деятельности, который лучше всего характеризует поведение менеджеров и который отличает управление/менеджмент от другой социальной деятельности человека. Принятие решений является основной заботой и обязанностью менеджеров [3].

П. Друкер замечает, например, что принятие решений является только одной из обязанностей руководителя [5]. Оно обычно занимает лишь небольшую часть его времени. Однако принятие важных решений является конкретной обязанностью именно руководителя. Только руководитель высшего звена принимает решения.

Из всех управленческих обязанностей, выполняемых руководителями и менеджерами, акт принятия решений не имеет себе равных по своей значимости: принятие решений является неотрывной чертой каждого проявления взаимоотношений людей, машин, материалов и технологий. Самым важным качеством любого менеджера должна быть его готовность, и даже стремление, принимать важные и, очень часто, трудные решения.

Существует точка зрения, согласно которой основная задача менеджмента – это принятие решений. Высокая значимость решений в менеджменте предопределяется тем обстоятельством, что решения оказывают влияние на все функции управления в любой формальной организации. Показатели работы менеджера неразрывно связаны с эффективностью принимаемых им решений. Управленческое поведение в своей основе может быть объяснено именно в контексте управленческого решения. Подлинная сущность менеджмента, или управления, проявляется в успехе принятых решений по прошествии определенного промежутка времени [5].

Управленческие решения принимаются профессиональными менеджерами, которые работают в формальных деловых организациях и которые несут ответственность перед владельцами и другими конкретными лицами. Управленческое решение не похоже на любой другой тип решения. Его основными целями являются процветание и постоянное развитие всей организации. Реше-

ния, которые принимаются не в рамках формальных организаций, а в другой обстановке или в искусственно созданных исследователями условиях, не могут считаться управленческими решениями.

Управленческое решение имеет ряд определенных характеристик. Оно также характеризуется рядом четких параметров, которые делают его особым феноменом. Управленческое решение является следствием сложного процесса, который необходимо сначала понять, а затем уже эффективно использовать. Более того, это очень важный процесс, которому необходимо уделять много времени и внимания. Совершенно необходимое условие хорошего руководства и эффективной организации – это последовательное принятие решений, которые приводят к успеху. Понимание сущности управленческого решения будет во многом этому способствовать.

Список литературы

1. Якокка, Л. Карьера Менеджера. – С-Пб., 2010.
2. Мескон, М.Х., Альберт, М., Хедоури, Ф. Основы менеджмента. – М.: «Дело», 2009. – с. 217.
3. Глухов, В.В. Менеджмент: Учебник для вузов, 3-е издание. – СПб.: Питер, 2009.
4. Никаноров, С.П. Системный анализ: этап развития методологии решения проблем в США. – М.: Сов.радио, 2010.
5. <http://www.ipras.ru>

РОЛЬ МЕНЕДЖЕРА В УСПЕШНОМ ФУНКЦИОНИРОВАНИИ И РАЗВИТИИ ОРГАНИЗАЦИИ

Е.Д. Шапкина,

*студентка 4 курса специальности «Управление персоналом»
ГОУ ВПО Ставропольский государственный педагогический институт
г. Ставрополь*

Научный руководитель: к.э.н., доцент В. Н. Морозова

Человек составляет основу организации, ее сущность и ее основное богатство. Однако с позиций управления нельзя говорить о человеке вообще, так как все люди разные. Люди ведут себя по-разному, у них различные способности, различное отношение к своему делу, к организации, к своим обязанностям; люди имеют различные потребности, их мотивы к деятельности могут существенно отличаться. Наконец, люди по-разному воспринимают действительность окружающих их людей и самих себя в этом окружении.

Все это говорит о том, что управление человеком в организации исключительно сложное, но в то же время исключительно ответственное и важное для судьбы организации дело. Менеджер должен очень много знать о людях, с которыми он работает, для того чтобы пытаться успешно управлять ими. Но проблема управления человеком в организации не сводится только к взаимодействию работника и менеджера. В любой организации человек работает в ок-

ружении коллег, товарищей по работе. Он является членом формальных и неформальных групп. И это оказывает на него исключительно большое влияние, либо, помогая более полно раскрываться его потенциалу, либо подавляя его способности и желания работать продуктивно, с полной отдачей.

Менеджер – это профессионал, управляющий другими профессионалами, специалистами своего дела, т.е. работниками, людьми. А чтобы управлять людьми профессионально, нужно глубоко проникать в мышление и поведение людей, нужно различать способности и потенциальные ресурсы работников, основанные на различной культуре, целях и предпочтениях.

Роль личности менеджера в организации чрезвычайно высока, на сколько он активен, целеустремлен, гибок во взаимоотношении с людьми, зависит успех и жизнеспособность организации на рынке.

Менеджеры должны совершенствовать свои способности направлять поведение работников таким образом, чтобы добиться целей организации, используя людей, имеющих черты, желательные для выполнения данной задачи, но и в то же время создать рабочую среду, которая способствовала бы поддержанию этих черт.

По мнению российских ученых успешность деятельности менеджера во многом связана с процессами саморазвития и самореализации этого потенциального ресурса, т.е. с самоменеджментом. Совокупность деловых, профессиональных и личностных характеристик, формируемых в процессе обучения и работы, что позволяет представить их в виде профессионально-личностной модели менеджера, которая раскрывает этапы формирования и этапы использования всех качеств руководителя.

Так, в качестве основных ресурсов, определяющих успех менеджера, следует назвать профессионализм и все его составляющие: организационная и деловая культура, профессиональные и личные качества (экономическое мышление, умение общаться), личность менеджера и ее составляющие субъективного характера (темперамент, воля), а также свойства руководителя приспосабливаться к изменяющимся условиям работы организации, повышать качество знаний и умений управлять подчиненными.

Если говорить об основополагающих способностях руководителей, кем и являются менеджеры, то большинство из них лежат в умении строить коммуникации со своими сотрудниками. Общение это суть работы руководителя, а разговор с сотрудником это нематериальный живой продукт, от качества которого зависит успех и развитие организации. Множество психологических экспериментов доказали, что чем выше коммуникационные навыки менеджера, тем выше производительность труда сотрудников, а стало быть и прибыль компании. Общение включает множество фаз и среди них установление контакта и развитие доверительных отношений между общающимися людьми.

Каждый менеджер должен помнить и знать аксиому из организационной психологии о том, что любой разрешенный конфликт развивает организацию, а его игнорирование разрушает. Конфликт ценностей можно решить путем либо обмена ценностями, дополняя (обогащая) свою личность, либо путем отказа от ценности у одного из участника конфликта.

Личность руководителя всегда влияет на подчиненного, и это влияние запускает трансформацию личности сотрудника. Все мы сотканы из различных влияний, которые позитивно или негативно меняли нашу личность в процессе жизни. Сильные стороны сотрудников – целеустремленность, творчество, настойчивость, трудолюбие развиваются под воздействием менеджеров организаций.

Все группы своих профессиональных навыков менеджеры применяют для наилучшего исполнения соответствующих функций. Первая группа профессиональных навыков – *системное видение*, участвует при формировании миссии организации, системы стратегических целей, текущих задач, т.е. при выполнении функции планирования. В результате исполнения этой группы работ менеджером и его команда создают информационное обеспечение будущей деятельности всех подразделений организации. Чем тщательнее проведены эти работы, тем меньше недочетов и ошибок будет в проведении и результатах работы отделов, цехов, всей фирмы.

Важным фактором повышения результативности менеджмента является разделение труда менеджеров, т.е. специализация управленческих работников на выполнении определенных видов деятельности (функций), разграничение их полномочий, прав и сфер ответственности.

Предпосылки успешной работы и карьерного роста менеджера закладываются в процессе освоения знаний и формирования на их основе профессиональных умений и навыков. Однако начинающим менеджерам следует усвоить главную истину: *линию своего поведения, свой успех руководитель создает своим трудом, своим умом, своими развитыми способностями*. Поэтому и говорят: никого ни чему нельзя научить, человек может научиться только сам.

Подводя итог, можно сказать, что менеджер должен создать все условия для обеспечения благоприятного производственного климата в различных организациях, что приведет к успешному функционированию предприятия в условиях конкуренции.

РОЛЬ МОТИВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА В ФОРМИРОВАНИИ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

А.А. Черникова,

*студентка 3 курса специальности «Управление персоналом»
ГОУ ВПО Ставропольский государственный педагогический институт
г. Ставрополь*

Научный руководитель: к.э.н., доцент И. И. Токаренко

В наш век фундаментом и главным богатством любой организации являются люди. Многие организации, желая подчеркнуть свой вес и размах деятельности, говорят не о размере их производственных мощностей, объеме производства или продаж, финансовом потенциале и т.п., а о числе работников в организации. В конкурентной борьбе за квалифицированный персонал кадровым службам предприятий приходится перестраивать свою работу.

Хороший руководитель организации стремится максимально эффективно использовать потенциал своих работников, создавая все условия для наиболее полной отдачи сотрудников на работе и для интенсивного развития их потенциала. Управление персоналом включает в себя не только кадровый учет, но и развитие систем мотивации работников, и формирование корпоративной культуры, и повышения престижа предприятия, и создание условий для привлечения новых высококвалифицированных специалистов.

Руководство организации может разработать прекрасные планы и стратегии, найти оптимальные структуры и создать эффективные системы передачи и обработки информации, установить в организации современное оборудование и использовать самые современные технологии. Однако все это будет сведено на нет, если члены организации не будут работать должным образом, если они не будут справляться со своими обязанностями, не будут вести себя в коллективе соответствующим образом, стремиться своим трудом.

Путь к эффективному управлению человеком лежит через понимание его мотивации. Только зная то, что движет человеком, что побуждает его к деятельности, какие мотивы лежат в основе его действий, можно попытаться разработать эффективную систему форм и методов управления человеком. Для этого необходимо знать, как возникают или вызываются те или иные мотивы, как и какими способами, мотивы могут быть приведены в действие, как осуществляется мотивирование людей.

Но что же стоит понимать под мотивацией? В самом общем виде мотивация человека к деятельности понимается как совокупность движущих сил, побуждающих человека к осуществлению определенных действий [2, с. 112]. Эти силы находятся вне и внутри человека и заставляют его осознанно или же неосознанно совершать некоторые поступки. При этом связь между отдельными силами и действиями человека опосредована очень сложной системой взаимодействий, в результате чего различные люди могут совершенно по-разному реагировать на одинаковые воздействия со стороны одинаковых сил. Более того, поведение человека, осуществляемые им действия в свою очередь также могут влиять на его реакцию на воздействия, в результате чего может меняться как степень влияния воздействия, так и направленность поведения, вызываемая этим воздействием.

Мотивация играет довольно важную роль в формировании кадрового потенциала современного предприятия. Результативность поведения человека нередко рассматривается как функция от взаимодействия способностей и мотивации. Если один из компонентов, недостаточно выражен, деятельность теряет свою эффективность. Так, наиболее способные дети часто отнюдь не являются лучшими учениками в школе. В то же время многие люди с очень средними способностями настойчивыми повседневными усилиями добиваются значительных успехов. Подобные примеры нередки и в организационной среде. Для понимания мотивации людей, как уже отмечалось выше, необходимо отталкиваться от понятия «потребности». В наиболее простом смысле мотив – это отражение потребности, т.е. нужды, недостатка в чем-то, что человеку необходимо. Однако только некоторые ба-

зовые потребности, например голод или жажда, детерминированы прямой депривацией и соответственно могут быть определены во временных единицах [1, с. 78]. Например, голод может быть операционально определен как некоторое количество часов воздержания от пищи. Большинство человеческих потребностей имеют более сложный, неадаптивный характер и значительно детерминированы предшествующим и особенно детским опытом человека. Люди сильно отличаются содержанием и интенсивностью своих потребностей. В разнообразии потребностей выделим лишь те, что являются наиболее значимыми и полезными в понимании поведения людей в организациях.

К вступлению в организацию индивида побуждают потребности, которые организация способна удовлетворить. Какие же это потребности? Все их многообразие можно условно разделить на следующие группы:

Потребности в безопасности. В профессиональной среде, где человек может быть уволен за некомпетентность, люди с высокой потребностью в безопасности сделают все возможное, чтобы подстраховаться от любой неприятности. Люди с низкой потребностью в безопасности будут охотно браться за опасные и рискованные задачи хотя бы потому, что это позволяет проверить себя и ощутить полноту жизни.

Потребности в аффилиации. Большинству свойственно стремление к теплым, дружеским взаимоотношениям с другими людьми, при которых человек отдает тепло своей души, принимая в ответ дружбу и тепло другого сердца. Однако и эта потребность свойственна людям в разной степени [3, с. 216].

Потребности в уважении. Люди не безразличны к уважению и высокой оценке со стороны других. Однако эта потребность обычно слабо выражена у людей, которые оценивают себя с позиций внутренних стандартов, например, с точки зрения моральных принципов или религиозных убеждений. Иногда данную потребность рассматривают как «эго-потребность». Люди с выраженными «эго-потребностями» чрезвычайно чувствительны к внешнему неуважению или критике. Публичные выступления, игра на публику, общение с «живой» аудиторией – все это может выступать средством удовлетворения потребности в уважении.

Потребности в независимости и самостоятельности. Младенцы полностью зависят от взрослых в удовлетворении почти всех своих потребностей. По мере взросления возникает внутренний конфликт между зависимостью от родителей и желанием свободы и независимости. Достигая зрелости, люди становятся в значительной степени независимыми и обретают большую ответственность за свою жизнь. Однако люди с низкой потребностью в независимости никогда не испытывают желания «покинуть гнездо» и идти своим путем. Наибольший комфорт они испытывают, если рядом с ними находится некая фигура, олицетворяющая родителей, заботящаяся о них и указывающая сто и как нужно делать.

Потребности достижения. Человек с высокой потребностью достижения получает удовлетворение от успеха в выполнении трудных задач, достижения совершенства в чем-либо, нахождения лучших путей в решении проблем. Одни люди постоянно ищут задачи и ситуации. Которые позволяют проверить их спо-

собности и компетентность, другие же полностью лишены подобных устремлений. Люди с высокой потребностью достижения предпочитают задачи, успех в которых зависит не от случая или удачного стечения обстоятельств, а от их собственных усилий и способностей.

Потребности во власти. И в этой потребности наблюдаются значительные различия между людьми. Одни получают удовлетворение от своего влияния на других, от своей способности вызывать у людей сильные эмоции – страх, восхищение, гнев и т.д. большинству людей свойственна умеренная потребность во власти. Лица с низкой потребностью во власти избегают руководящих постов и испытывают дискомфорт, когда им приходится руководить или оказывать влияние на других людей. Такие люди не всегда уверены в себе или же убеждены, что указывать другим, что и как делать, некорректно. На основе таких данных, такое понятие как человеческий фактор приобретает невероятную силу, ведь по сути, да и по природе мы не роботы с определенным опытом и навыками в какой-либо профессиональной сфере, а живые организмы, способные совершать действительно непредсказуемые поступки, которые отражаются и на профессиональной сфере.

Выяснить, ради чего работают сотрудники, – значит получить мощный инструмент воздействия на них. Многие компании вообще не начинают серьезных реформ без исследования факторов, которые мотивируют персонал. Мотивация действительно повышает базовую производительность труда, а изменение отношения работников к труду увеличивает прибыльность компании. Наиболее известными и давно зарекомендовавшими себя на практике являются следующие способы повышения мотивации:

Мотивирование знаниями. Чтобы добиться профессионализма в любой работе, сотрудник должен стремиться стать лучшим в своей специальности. Увлеченный учебой человек обязательно вырастет в должности и разовьет в себе дополнительные навыки. Поэтому можно использовать знания и обучение в качестве награды и мотивирующего фактора. Как это лучше сделать? Существует множество способов. Направление на дополнительное обучение, конференции и тренинги тех сотрудников, которые добились значительных результатов в работе, и чьи успехи получили признание сослуживцев. Сделать дополнительные знания преимуществом, чтобы вдохновить работников продолжать обучение. Предложить подчиненному самому выбрать учебный курс и предоставить ему возможность бесплатного обучения. Знание – это мощный мотивирующий фактор; оно обходится удивительно дешево по сравнению со своей истинной ценой.

Награждать отдельных людей за совокупный вклад группы. В нашу эпоху командной работы людям часто кажется, что их индивидуальные заслуги остаются неучтенными. Компании с большей готовностью признают успехи группы в целом. Однако руководителю необходимо поощрять членов команд также на индивидуальном уровне. Только так он сможет повысить их личную мотивацию. Этого можно добиться, к примеру, поставив перед руководителями или лидерами групп задачу еженедельно отчитываться о главных успехах отдельных участников.

Объяснить подчиненным принятую в организации систему вознаграждений. Произвольность в поощрениях и награждениях ведет к цинизму, а не к росту мотивации. Если новая программа взята с потолка, работникам начинает казаться, что руководители не уважают их. Необходимо дать ясные ответы на вопросы подчиненных о том, как данная система поощрений может повлиять на их текущую деятельность. Пока люди не начнут считать, что они получают справедливое вознаграждение, они будут стремиться уменьшать интенсивность труда.

Поддержка позитивного обмена информацией между подчиненными. Личные позитивные оценки работы сотрудников – действенный мотивирующий фактор. Корпоративная культура, которая поддерживает стремление давать друг другу положительные оценки по результатам каждого выполненного задания, повышает уровень мотивации и производительности труда.

Таким образом, мы считаем, что в формировании кадрового потенциала современных компаний мотивационный процесс играет далеко не последнюю роль. Эффективность предприятия определяется в первую очередь не производительностью оборудования, а производительностью его сотрудников. Кадровый потенциал – это основное богатство предприятия и его необходимо постоянно увеличивать. С помощью различных методов мотивации можно стимулировать персонал для наибольшего раскрытия их навыков и способностей, тем самым создать основу для формирования уникального кадрового состава предприятия, по своему профессиональному и творческому потенциалу значительно опережающего потенциал других конкурирующих предприятий.

Список литературы

1. Базарова Т.Ю., Еремина Б.Л. Управление персоналом // Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина – М.: ЮНИТИ, 2007.
2. Веснин В.Р. Управление персоналом: учебное пособие // В.Р. Веснин – М.: ТК Велби, Проспект, 2006.
3. Жуков Е.Ф. Управление кадрами предприятия // Е.Ф. Жуков – М.: ЮНИТИ, 2006.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОЗДАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ РЕКРЕАЦИОННЫХ КОМПЛЕКСОВ РЕГИОНА

К.В. Гончаревская,

студентка 4 курса специальности «Социально-культурный сервис и туризм» ГОУ ВПО «Московский государственный и институт индустрии туризма» Кисловодский филиал г. Кисловодск

Научный руководитель: д-р.экон.наук, проф. Н.Н. Новоселова

Природно-ресурсный потенциал государства определяет специализацию регионов, в особенности по санаторно-курортно-рекреационной деятельности.

Ключевым условием создания эффективной системы управления развитием территориальных рекреационных комплексов (ТРК) является разработка комплекса взаимосвязанных принципов управления.

В научной литературе отсутствуют развернутые классификации принципов управления развитием территориальных рекреационных комплексов. В качестве принципов управления развитием ТРК нами предложены следующие: 1) принцип приоритетности управляющих воздействий, направленных на предотвращение деградации рекреационных ресурсов и отрицательных последствий антропогенной деятельности; 2) принцип достижения сбалансированности, динамического равновесия между слагающими ТРК подсистемами: экономической, социальной и экологической; 3) принцип недопущения необратимых изменений в окружающей природной среде, природосохранения, щадящего подхода к экосистеме, принцип природосохранения во время всех видов рекреационной деятельности; 4) принцип оптимального использования рекреационных ресурсов и самоочищающей способности природной среды в процессе осуществления управляющих воздействий для общенаправленного достижения необходимого уровня развития ТРК; 5) принцип эффективного использования рыночных отношений и четкое определение их места и роли в управленческой деятельности, рационального сочетания рыночного и централизованного регулирования в сфере управления развитием ТРК; 6) выбор территориальных и административных структур управления с точки зрения максимального учета специфики, пространственной ценности, иерархического строения природной среды и регионального характера проявления проблем развития ТРК; 7) принцип максимальной социальной ориентации системы управления развитием ТРК и качеством окружающей природной среды, защита человека от негативных воздействий антропогенной деятельности, включая в число первоочередных последствий влияние производственной деятельности на население региона; 8) принцип обеспечения экологической безопасности и управления риском возникновения непредвиденных экологических ситуаций, опасных для населения региона, природной среды, рекреационных объектов и ресурсов.

Все большее значение в процессе управления развитием ТРК приобретает принцип предупреждения ухудшения качества и деградации рекреационных ресурсов, наряду с мерами по ликвидации и компенсации последствий загрязнения, негативного воздействия на среду. К мерам предупреждающего характера следует относить инновационные технологии освоения рекреационных ресурсов, внедрение ресурсосберегающих технологий, территориальное комплексообразование и кооперация производства рекреационных услуг, оптимальное размещение с точки зрения экологического фактора рекреационных и хозяйственных объектов и т.п.

Высокая стоимость восстановления качества рекреационных ресурсов и ликвидации антропогенного воздействия на ресурсы, делает экономически выгодным предотвращение негативных изменений и нарушений в окружающей среде. Повсеместное распространение рекреационных объектов в условиях исследуемых регионов приводит к загрязнению окружающей природной среды, изменению гео-

химических, физических и других характеристик природной среды, ее качества в целом. Воздействие нормативного загрязнения на состояние здоровья населения и окружающей среды влечет возникновение социально-экономического ущерба.

Не менее важное значение в системе управления развитием ТРК имеет принцип сбалансированности взаимодействия между составными подсистемами территориальных рекреационных комплексов как целостной системы экологической, экономической и социальной, достижения устойчивого динамического равновесия.

Идея согласованного развития рекреационных территорий в соответствии с экологической устойчивостью к техногенным воздействиям содержится в глобальной концепции «коэволюции человека и биосферы» [1]. Достижение сбалансированности взаимодействия подсистем ТРК может быть достигнуто путем осуществления управленческих воздействий, приведения в соответствие скорости экономического оборота со скоростями оборота природных систем, производственных ритмов с природными, сохранения природообусловленного круговорота веществ и энергии в процессе их хозяйственного использования, обеспечения образования отходов, биологически разложимых, способных нейтрализоваться с помощью естественных процессов и включиться в естественный круговорот веществ и энергии, не нарушая его равновесия.

К характерным содержательным признакам сбалансированного ТРК можно отнести обеспечение саморегуляции и воспроизводства составных частей рекреационных территорий – воздуха, поверхностных и подземных вод, почвенно-растительного покрова, леса, животного мира, ландшафта, – и благоприятных условий для проживания местного населения. Организация рекреационной деятельности не должна входить в противоречия с функционированием и системной организацией природной среды. Таким образом, организация процесса управления развитием ТРК в полной мере должна соответствовать степени сложности и характерным закономерностям организации окружающей природной среды. Рациональный подход к окружающей природной среде, природосбережение в процессе прогнозирования, планирования, проектирования и осуществления всех видов рекреационной, экономической и общественной деятельности, недопущение необратимых изменений в экологической подсистеме, и в частности, возобновимых рекреационных ресурсов, становится ведущим принципом системы управления развитием ТРК.

Максимальное и комплексное извлечение минеральных и других ресурсов при добыче, полная и глубокая их переработка, внедрение ресурсосберегающей техники и технологии, утилизация отходов рекреационных объектов, замена дефицитных невоспроизводимых источников ресурса на возобновимые, экономия природного сырья и энергии в процессе промышленной переработки и производственного потребления и многое другое следует рассматривать в качестве направлений природосберегающего типа управленческой деятельности и экологической политики. Значение данного принципа системы управления развитием ТРК велико в связи с существованием природорасточительной экономики в России: из общего объема природного вещества форму конечного продукта,

потребляемого обществом, принимает 1-1,5%. Загрязнение среды и другие виды социально-экономического ущерба, наносимого окружающей природной среде, являются в значительной мере следствием ресурсоемкости рекреационного хозяйства, расточительного отношения к природно-ресурсному потенциалу территорий, отсутствия бережного и экономного его использования.

Под антропогенным воздействием и другими внешними факторами, преобладающими критические значения устойчивости экологической системы, окружающая природная среда рекреационной территории может перейти в качественно новое состояние, препятствующее сохранению человека как вида. Характерной чертой такого перехода является его необратимость. Восстановить разрушенную природную среду искусственным путем невозможно, поэтому система управления качеством среды способна функционировать эффективно в условиях всестороннего учета возможных последствий существенных изменений окружающей среды, критических величин антропогенной нагрузки и предельных значений устойчивости природных систем, недопущения попадания в природу веществ, механизм самоочищения которых в природе не выработан и опасен для нарушения экологического равновесия, всемерного предотвращения необратимых изменений в природной системе.

Таким образом, система экономического управления развитием ТРК с помощью целенаправленного управленческого воздействия ориентирует все виды экономической и общественной деятельности на осуществление экономического роста регионов, обеспечивая при этом условия для поддержания экологической системы в состоянии потенциального самовосстановления либо в состоянии, не ведущем к разрушению природных компонентов, появлению необратимых изменений. Существенное, весомое место в системе управления развитием ТРК занимает принцип оптимального использования природовосстановительных процессов и самоочищающей способности природной среды.

Следует отметить важную роль принципа обеспечения экологической безопасности в процессе экономико-экологического управления развитием ТРК. Соблюдение этого принципа достигается созданием надежных систем экологической безопасности объектов рекреационных комплексов, в том числе туристических баз, горных альплагерей, санаториев и т.д., исключающих возможность возникновения непредвиденных последствий антропогенной деятельности, а также разработкой мер предупреждения стихийных, катастрофических природных процессов.

Развитие рекреационных территорий рассматривается нами как экономический процесс, а производство рекреационных услуг в широком понимании представляется как экономическая система. Экономическая форма объективно необходимых взаимосвязей и зависимостей между управленческой деятельностью по оптимизации развития экономики и рекреации может выступать в качестве экономических управленческих отношений.

Таким образом, комплексное экономическое управление развитием рекреационных территорий направлено, прежде всего, на создание хозяйственного механизма путем обеспечения единых подходов к организации планирования производства и снижения антропогенного воздействия на рекреационные ресурсы.

УПРАВЛЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫМИ РЕСУРСАМИ И ИНФОРМАЦИОННЫМ ОБЕСПЕЧЕНИЕМ В МЕНЕДЖМЕНТЕ

В.А. Радчук,

*аспирант НОО ВПО (НП) «Кисловодский гуманитарно-технический
институт» г. Кисловодск*

Научный руководитель: д-р.экон.наук, проф. Н.Н. Новоселова

Для принятия эффективных управленческих решений в условиях динамичного развития рыночной экономики предприятию требуется целесообразная система информационного обеспечения, объективно отражающая сложившуюся экономическую ситуацию. Управление информационными ресурсами и информационным обеспечением в менеджменте означает оценку информационных потребностей на каждом уровне и в рамках каждой функции управления, изучение документооборота организации, его рационализацию, стандартизацию типов и форм документов, типизацию информации и данных, преодоление проблемы несовместимости типов данных, создание системы управления данными и т. п. Эти задачи управления похожи для всех организаций. И хотя еще не разработана полная методология количественной и качественной оценки информационных потребностей и ресурсов, а также прогнозирования потребности в информации, на уровне организации можно и нужно изучать информационные потребности, планировать информацию и управлять информационными ресурсами. Поэтому информационное обеспечение предполагает решение задач распространения информации, проведение административно-организационных, научно-исследовательских и производственных мероприятий по ее эффективному использованию.

В процессе информационного обеспечения необходимо произвести следующие действия:

Ввод и передача информации. В рамках информационного обеспечения ввод и передача информации возможны в пределах следующих систем: глобальные сети; корпоративные и локальные компьютерные сети; системы передачи бумажных документов.

Хранение информации. Основные требования к данной фазе работы с информацией состоят в обеспечении следующих свойств у хранимых данных: целостность; предметная ориентация данных; историчность, интегрированность; неизменность во времени; многоуровневое хранение информации на основе правил организации информационных хранилищ, построение метаданных (данных о данных) на разных уровнях интеграции.

Обработка и анализ информации. Удовлетворение информационных потребностей осуществляется на основе обработки и анализа информации. Эти действия совершаются как в плановом порядке, так и в рамках информационных запросов. Последние бывают следующих видов: простые и сложные (многоаспектные) запросы; формализованные и неформализованные, нерегламентированные запросы.

Формализованные запросы характеризуются заданностью исходной и выходной информации, а также определенностью алгоритма получения последней из первой. Выделение таких процедур обработки информации позволяет их формализовать, а в дальнейшем и автоматизировать. Вопрос лишь в том, в состоянии ли используемые в организации информационные технологии обеспечить инфраструктуру для этого. Если формализованные действия автоматизированы, то гораздо проще обрабатывать неформализованные случайные запросы.

Преобразование, представление в нужной форме: интерпретация информации как совокупности бизнес-объектов (клиенты, договоры и т.д.); аналитическая работа, анализ неструктурированной и слабоструктурированной информации; прогнозирование; моделирование (информационные, финансовые, математические и эвристические модели, моделирование состояний и процессов, адаптивные модели бизнеса); поддержка принятия решений.

Необходимо выделить пути совершенствования информационной системы.

Первый путь – разработка системы собственными силами. Этим путем идут многие организации. Очень часто для автоматизации расчетов применяются процедуры, написанные средствами офисных программ (характерный пример – макросы для Excel). Однако при усложнении бизнеса, такие средства перестают удовлетворять, поскольку не предполагают управление данными, имеющими сложную структуру. Создание же полноценной системы требует не только расхода больших средств и времени. Необходимо еще централизованное грамотное стратегическое управление развитием проекта. А это по плечу крупным организациям. Развивающимся фирмам своими силами разработать систему, которая могла бы продолжительное время ее обслуживать, нелегко.

Второй путь – приобретение универсальной системы или пакета прикладных программ. Выбор систем такого рода ограничивается, в основном, бухгалтерскими программами. Причина заключается в том, что бухгалтерский учет имеет строгую и консервативную методологию. Несмотря на частые изменения законодательства, форм отчетных документов, принципы и структура данных остаются практически неизменными. Коммерческая же деятельность отличается большим разнообразием в разных фирмах. Сильно варьируется сама логика работы, причем это бывает связано не только с разными отраслями или родами деятельности. Бизнес, как и всякое творчество, отражает индивидуальность мастера (исполнителя, игрока). Поэтому, универсальных пакетов для комплексной автоматизации коммерческой деятельности, а не только бухгалтерии, немного. Как и бухгалтерские программы, они требуют настройки. Большая их часть «выросла» из бухгалтерских программ и является их развитием. Решение о приобретении универсальной системы позволяет относительно небольшими средствами решить многие проблемы, связанные с информационным обслуживанием бизнеса.

Третий путь заключается в делегировании функций и полномочий по внедрению информационных технологий внешним организациям (аутсорсинг). Этот современный подход пока редко применяется в российских условиях. При правильном выборе фирмы-исполнителя достигаются ощутимые преимуще-

ства: экономия средств за счет применения решений, ядро которых прошло успешное внедрение в других фирмах. Цена таких систем ниже, чем у систем, разрабатываемых «с нуля».

Люди организуют свою деятельность в силу разных причин: чтобы закончить работу или задание, чтобы сократить или удалить дублирование действий, чтобы создать центры ответственности, чтобы обеспечить стабильность. Информационные системы должны поддерживать эти цели. Информационные системы обеспечивают определенные преимущества перед конкурентами автоматизируя операции внутри системы и улучшая качество или поставку конечного продукта организации. Преимущества внутри самой фирмы проявляются в поддержке операционного контроля, организации управленческого контроля и в стратегическом планировании. Также информационные системы улучшают качество продукта, расширяя его документальную базу и сервис. Используя глобальную компьютерную сеть Интернет, руководители способны получать и обмениваться оперативной информацией, а также проводить различного рода исследования.

Таким образом, использование информационной технологии относится к наиболее противоречивым внутрифирменным проблемам. Руководство предприятий часто отказывается их решать, так как не чувствует себя достаточно компетентным. Решения обычно возлагаются на руководителей информационных служб или специализированные внешние организации.

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

И. А. Харитонова,

*студентка 5 курса специальности «Менеджмент организации»
ГОУ ВПО Ставропольский государственный педагогический институт*

г. Ставрополь

Научный руководитель: к. с. н., доцент В. Н. Морозова

В условиях рыночной экономики конкурентоспособность организации определяется тем, насколько мобильно она реагирует на любое изменение внешней по отношению к ней среды, насколько чутко улавливает изменения потребностей рынка, насколько она готова к постоянным изменениям. В этих условиях требуется принципиально новый тип работника: высококвалифицированный, инициативный, склонный к инновациям, готовый самостоятельно принимать решения и нести за них ответственность, привязывающий свои личные цели к целям организации, в которой работает, ориентированный на долгосрочное сотрудничество.

Однако многие трудности России связаны с тем, что у нас имеется огромный дефицит менеджеров. Сегодня в стране не хватает около 5 млн. менеджеров, а качество подготовки к рыночной деятельности большинства имеющихся оставляет желать много лучшего. В России менеджеров всего полпроцента занятых (для сравнения: в США около 16 процентов) [1]. Попытка подготовки управленческих кадров за рубежом или на основе западных программ успехов не при-

несли: в России нет развитой рыночной инфраструктуры, иные традиции хозяйствования, свой менталитет, наследие коммунистического прошлого, совсем другие ориентиры бизнеса. Общеизвестна триада, определяющая ныне успех в бизнесе «Люди – продукт – прибыль». Стабильность бизнеса, прочность позиции фирмы на рынке, ее финансов обеспечивают, прежде всего, люди. Однако самое главное – голова, менеджер. В каждом конкретном случае успех зависит от личных качеств и достоинств менеджера, являющегося мотором рыночной экономики. Сегодня опыт убеждает, что очень важно не попасть в «черные дыры» экономики, т.е. предприятия, которые, поглощая в изобилии ресурсы, просто не в состоянии произвести конкурентоспособную продукцию, поскольку большинство из них оснащены техникой вчерашнего дня, не выдерживают конкуренции с потоком высокотехнологичных товаров. В крайне сложных современных условиях России реальных успехов в антикризисном управлении могут добиваться только всесторонне подготовленные менеджеры, новаторы [4].

По нашему мнению, повышение уровня конкурентоспособности организации, в том числе и в условиях кризиса в решающей степени определяется качеством имеющегося персонала: его квалификацией, потенциалом, степенью сплоченности, лояльностью к организации и мотивацией к высокопроизводительному труду. Разумеется, качества отдельных руководителей играют немаловажную роль для эффективной деятельности предприятия, однако его стабильность и степень «выживаемости» зависят, прежде всего, от качеств «среднего» персонала, которые в свою очередь, определяются существующей системой управления трудом.

Как правило, одной из базисных причин кризисного состояния отечественных предприятий, наряду с микро- и макроэкономическими причинами является несоответствие принципов и методов управления персоналом современным условиям рыночной экономики. У руководителей предприятия слишком сильны стереотипы административной системы управления, для которой персонал является ресурсом вспомогательным, а каждый работник рассматривался лишь как легко заменимый «винтик» механизма. Правильное использование сотрудников организации, в соответствии с их способностями, является одной из главных причин ее успешной работы. И, наоборот, незнание способностей людей, а, следовательно, и их потенциальных рабочих возможностей, расстановка людей в нарушение личностных интересов, в несоответствии со способностями является одной из возможных причин кризиса организации. Как показывает практика, отечественное предприятие, находящееся в системном кризисе, чаще всего сталкивается не только с проблемами технологического или финансового характера, но и с такими «кризисогенными» проблемами в сфере управления персоналом, как: чрезмерная жесткость и иерархичность организационных структур; монополизация информации, полномочий и ответственности в рамках руководства предприятия; отсутствие четкого, рационального распределения функций между подразделениями, дублирование работ; отсутствие общих для всего персонала традиций и норм поведения; низкая трудовая дисциплина; избыточная численность персонала, несоответствие его квалификационной структуры потребностям предприятия; низкая производительность и т.п.

Мы считаем, что все вышеуказанные явления обусловлены в первую очередь недостатками существующей на предприятии системы управления трудом. Таким образом, совершенствование системы управления персоналом является одним из направлений антикризисной стратегии предприятия, что должно быть отражено в антикризисной программе. На наш взгляд, эта программа должна предусматривать переориентацию на принципиально новые цели и методы работы с персоналом. К ним относятся: ориентация на наиболее полное использование имеющегося на предприятии кадрового потенциала; уменьшение иерархических уровней управления, упрощение организационных структур за счет децентрализации полномочий и ответственности в масштабах предприятия; разработка объективных критериев оценки результативности деятельности работников; совершенствование стимулирования работников, переход к предельно гибким системам оплаты труда, ориентирующим работника на эффективный труд не только на его рабочем месте, но и на достижение конечных целей деятельности предприятия в целом; создание эффективной системы совершенствования кадрового потенциала предприятия на основе программ развития персонала; выработка корпоративной культуры предприятия, обеспечивающей высокие социально-экономические показатели [3].

Разработка антикризисной программы производится на основе диагностирования сложившейся на предприятии системы управления персоналом. С помощью диагностики выявляются особенности персонала, его мобилизационные и адаптивные возможности, степень инновационной направленности, т.е. факторы, способствующие и препятствующие эффективной реализации задач вывода предприятия из кризиса. В частности выявляются: соответствие организационной структуры целям и задачам предприятия; степень эффективности внутриорганизационных коммуникаций; социально-психологический климат в коллективе; степень конфликтности; характеристики существующей организационной культуры; уровень компетентности руководителей, квалификационный состав персонала предприятия; степень участия работников разных уровней в управлении; социальная ответственность организации; характер взаимоотношений администрации с персоналом, степень взаимного доверия; степень эффективности существующей системы стимулирования; наличие или отсутствие инновационных традиций.

Без проведения диагностики состояния и определения динамики развития существующей системы управления персоналом не представляется возможным оптимально запланировать мероприятия по выходу из кризиса.

При изучении кадровых процессов в организации, находящейся в состоянии кризиса, можно выделить следующие основные задачи: определение степени эффективности системы управления трудом в данной организации, ее соответствия или несоответствия новым экономическим реалиям деятельности предприятия; определение степени эффективности системы управления трудом в данной организации, ее соответствия или несоответствия новым экономическим реалиям деятельности предприятия; определение прогрессивности развития системы управления персоналом организации, а также того или ино-

го кадрового процесса; · выявление «узких мест» и, наоборот, тех элементов существующей системы управления персоналом, которые способствуют (реально или потенциально) ее дальнейшему прогрессу; степень готовности коллектива к стратегическим изменениям и его адаптивные возможности [1].

К наиболее часто используемым формальным оценочным методам относится анализ статистических данных. Как правило, такой анализ является первым этапом исследования системы управления трудом. На этом этапе производится выявление основных характеристик совокупной рабочей силы предприятия. В ходе анализа определяется численность работников по категориям и должностям: оценивается то, насколько численность персонала соответствует текущей и перспективной потребности организации; каков удельный вес работников аппарата управления в общей численности персонала; половозрастная структура. Для того чтобы методика исследования кадровых процессов в организации способствовала решению поставленных задач, необходимо в основу анализа заложить следующие основополагающие принципы: объективность; комплектность; системность; учет стратегических целей предприятия; сравнение с внешней средой (конкурентами, отраслью), сравнение с предшествующей динамикой развития кадровых процессов в организации [2].

Показателем степени эффективности использования сотрудников служит уровень издержек на персонал. К наиболее широко используемым в настоящее время показателям статистики относятся: общие издержки организации на рабочую силу; доля издержек на рабочую силу в объеме себестоимости производимой продукции.

При реализации антикризисных программ необходимо иметь в виду, что сфера трудовых отношений относится к наиболее консервативным в системе управления предприятием. Внедрение новых технологий и освоение новых видов продукции требуют от персонала гораздо меньше интеллектуальных затрат и сопровождаются меньшим эмоциональным всплеском, чем любые изменения в области управления персоналом, которые практически всеми категориями работников будут восприниматься как угроза устоявшимся традициям. Как правило, в процессе внедрения новаций в область управления трудом достаточно сложно прогнозировать источники в силу сопротивления со стороны тех или иных социальных групп. Мешает и консервативность нормативной правовой базы, регламентирующей сферу трудовых отношений, которая позволяет работникам в известных условиях саботировать выполнение тех или иных мероприятий антикризисной программы.

На наш взгляд, технология внедрения новаций в области управления персоналом своим обязательным компонентом должна иметь меры предотвращения коллективных протестов. Как уже упоминалось, для подготовки антикризисной программы необходимо провести диагностику состояния системы управления персоналом. С учетом ее результатов необходимо определить, какого рода руководство необходимо для планирования и реализации предполагаемых изменений.

Список литературы

1. Андреев, В. Ф., Гришина, Н. Г. Основы менеджмента / В. Ф. Андреев, Н. Г. Гришина. – М.: «Юрайт», 2004. – 267 с.

2. Астахов, В. П. Управление персоналом / В. П. Астахов. – М.: «Издательство ПРИОР», 2007. – 672 с.
3. Бабаев, Ю. А. Кадровая политика предприятия / Ю.А. Бабаев. – М: «ЮНИТИ», 2004. – 76 с.
4. Ильина, О. П. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса / О. П. Ильина. – СПб.: «Питер», 2005. – 88 с.

ФОРМИРОВАНИЕ КАДРОВЫХ РЕСУРСОВ В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД НА МЕЗОУРОВНЕ

К.В. Маликова,

***студентка 5 курса специальности «Педагогика и методика начального
образования» ГОУ ВПО Ставропольский государственный
педагогический институт г. Ставрополь***

Научный руководитель: к.т.н., доцент А.М. Еремин

В любой области жизнедеятельности центральное место занимает человек. Кадры – это базис, на котором строится экономика: они принимают решения, совершают действия, прилагают свои возможности для создания жизненных ценностей. Поэтому от качества управления кадрами зависит развитие экономики.

Актуальность постоянного совершенствования управления кадрами состоит в получении преимуществ в обостряющейся конкуренции за потребителя, его доходы, при нарастании интеграции, глобализации рынков, все усложняющихся процессов производства и продажи товаров.

Губернатор Ставропольского края В.В. Гаевский главными принципами своей кадровой политики определил «профессионализм, человеческую порядочность и преданность краю». «Конечно, для достижения больших результатов наряду с опытом обязательно нужна энергия, задор. Поэтому в плане привлечения молодежи в управленческий аппарат я только «за», – отмечает губернатор. «Вот, к примеру, достаточно новый человек в команде – министр экономического развития края Юрий Ягодаев. Ему всего 29 лет. Один из самых молодых министров в стране. В целом перед краевой властью стоит задача омоложения кадров – будем привлекать не 25-летних, скорее всего, а ближе к 30 – 35 годам. Поэтому в каждом городе, в каждом муниципалитете создается своя «скамейка запасных» – резерв управленческих кадров. Туда как раз идет молодежь – наш «золотой фонд». В будущем буду рад с ними поработать. Есть мнение, что системное обновление кадров – это метод борьбы с коррупцией. Я его, в принципе, разделяю» [1, с. 3].

Основным катализатором достижения результатов, в т.ч. и в экономике, являются кадры. В настоящее время в экономике края не отражается реальная роль кадров в связи с методологической сложностью и уникальностью такого отражения для конкретной отрасли экономики. Но для эффективного управления крайне необходима информация по использованию кадровых ресурсов. Генри Форд

говорил: «Мой главный капитал — люди. Они для меня значат все. И именно они делают меня богатым, а в балансе об этом главном, ничего не написано». Исходя из вышесказанного, основными тенденциями в построении кадровой работы в условиях высоко конкурентной экономической среды должны стать:

- информированность о влиянии кадровых ресурсов на результаты деятельности на основе принципов: полезности, измеримости, эффективности;
- комплексность и системность в применении организационных и управленческих технологий.

Синтезированными средствами совершенствования использования кадровых ресурсов являются технологии организации и управления, которые успешно рекомендовали себя в практике мирового бизнеса. Организация и управление кадровыми ресурсами базируются на постулатах управления целями, решениями, действиями, временем. Основы этих технологий были заложены в работах А. Смита, А. Маршалла, К. Маркса, Т. Шульца, М. Вебера, Т. Вуджека, Ф. Тейлора и других. Постулаты технологий закладываются при разработке организационной структуры, кадровой структуры (штатное расписание), моделей должностей (должностных инструкций), систем организации и управления трудом. На их основе строились и строятся все новые достижения в современных и будущих системах управления, таких как just-in-time, lean production, balanced scorecard, kaizen, growth strategies, pay performance, total quality management и других.

Применение технологий организации и управления позволяет: создать эффективную систему управления для реализации миссии, целей; обеспечить четкое взаимодействие персонала в процессе трудовой деятельности; внедрить рациональные бизнес – процессы на основе технологичности, стандартизации и унификации; обеспечить необходимой информацией для принятия и исполнения решений [4, с. 2].

Огромная роль в формировании кадровых ресурсов экономики края принадлежит учебным заведениям. На территории края осуществляют образовательную деятельность 23 высших учебных заведения и 57 филиалов высших учебных заведений, расположенных за пределами края, 40 средних специальных учебных заведений и 19 филиалов данной категории учебных заведений [2, с. 34].

В «Стратегии развития системы образования Ставропольского края до 2020 года» отмечено, что она направлена на улучшение качества социальной среды в крае, обеспечивающей наиболее благоприятные условия и стимулы для развития человеческого капитала, а также повышение его ресурсов и обеспечивающих его социальных секторов экономики как ключевых факторов инновационного развития.

Слабыми сторонами образования в крае являются [3, с. 8]: 1) дефицит преподавательских и управленческих кадров соответствующей квалификации. Средний возраст учителя в крае – 46 лет (в среднем по России – 43 года). Количество учителей – пенсионеров и педагогов предпенсионного возраста – более 65%. Низкая заработная плата учителей (она по итогам 2007 года составила 53,4% от средней заработной платы работников, занятых в сфере экономики края) является главным препятстви-

ем закрепления молодых педагогических кадров в отрасли; 2) слабая материально-техническая и учебно-производственная база учреждений системы начального и среднего профессионального образования, низкие темпы ее модернизации; 3) слабые связи учебных заведений с работодателями, отсутствие у них мотивации к участию в укреплении учебной базы, в поддержке квалифицированными кадрами мастеров производственного обучения, преподавателей спецдисциплин, от чего, соответственно, страдает качество подготовки специалистов в учреждениях профобразования, их слабая конкурентоспособность на рынке труда и проблемы трудоустройства молодых специалистов; 4) неготовность значительной части учебных заведений системы начального и среднего профессионального образования к инклюзивному профессиональному образованию с целью получения молодежью, имеющей незначительные ограничения здоровья, соответствующих профессий и специальностей; 5) в крае не развиты в достаточной степени независимые формы и механизмы участия граждан, работодателей, профессиональных сообществ в вопросах образовательной политики, контроля качества знаний на всех ступенях обучения; 6) в крае отсутствует действенная система непрерывного образования, повышения квалификации и профессиональной переподготовки взрослого населения, позволяющая гибко реагировать на изменения рынка труда.

Основными направлениями подготовки кадрового ресурса края в данной ситуации могут быть: 1) внедрение новых финансово-экономических механизмов в деятельность образовательных учреждений, их оптимизация и реструктуризация, что позволит более рационально использовать бюджетные средства; 2) переход части бюджетных образовательных учреждений в автономные учреждения облегчит бремя на бюджет края и даст возможность образовательным учреждениям направить средства на модернизацию учебной базы с целью повышения качества образования, заработной платы педагогам; 3) создание региональной системы прогнозирования и мониторинга текущих и перспективных потребностей рынка труда в кадрах различных профессий специальностей и квалификаций; 4) создание комплексов и кластеров «Образование – наука – инновации», которые во взаимосвязи призваны выполнять единую задачу внедрения инновационных образовательных, научно-производственных и управленческих технологий в процессе подготовки конкурентоспособных, социально и профессионально мобильных высококвалифицированных рабочих кадров и специалистов; 5) развитие частно-государственного партнерства в образовании края.

Для успешного формирования и управления кадровыми ресурсами экономики Ставропольского края, получения выгод и преимуществ в посткризисный период необходимо:

1. Осознание того, что кадровый ресурс – главная производительная сила, которая определяет успешность, результативность и ценность экономики.
2. Обеспечить измеримость потенциала и труда на основе позиционирования в экономике, оценки уровня их использования и результатов.
3. Обеспечить условия для качественного образования и воспитания всесторонне развитой, конкурентоспособной, здоровой личности молодых граждан края, подготовки кадров для инновационной экономики региона.

Список литературы

1. Интервью губернатора Ставропольского края В.В. Гаевского // Мужской характер, № 22, 2010.
2. Стратегия привлечения инвестиций в экономику Ставропольского края на период до 2020 года. Информационный Интернет-портал органов государственной власти Ставропольского края.
3. Стратегия развития системы образования Ставропольского края до 2020 года. Информационный Интернет-портал органов государственной власти Ставропольского края.
4. Солдатов В.В. Как перестроить управление кадровыми ресурсами к условиям конкурентной экономической среды. – М.: Translate, 2009.

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ ПРОЦЕССОМ В ОРГАНИЗАЦИИ

А.В. Гулякин

***студент 6 курса ФЗО специальности «Управление персоналом»
Буденовский филиал ГОУ ВПО Ставропольский государственный
педагогический институт***

Научный руководитель: к.э.н., доцент А.С. Попова

В доперестроечное время в России была плановая экономика, и она из зарубежного опыта принимала только организационную сторону управления – структуру, распределение функций, контроль, организационное моделирование, определенный аспект информационного обеспечения управления.

Переход к рыночной экономике требует новых подходов к управлению: на первый план выходят рыночные критерии эффективности и повышаются требования к гибкости управления [1].

Рыночная система, хотя и является саморегулирующейся, все же должна иметь внешнее управленческое воздействие, которое позволит эффективно координировать действия всех субъектов рынка. Это требует определения роли, места и функций органов государственного и хозяйственного управления, выработки действенного механизма реализации управленческих решений.

Теоретические основы организации и управления широко рассматривались в работах Адама Смита, Чарльза Ф. Сэйбла, Джейн Е. Проккопа, Майкла Хаммера, Джеймса Чампи, Попова Г.Х., Синягова А.А., Рапопорта В.Ш., Фалмера Р.М., Чаусова Н.Ю., Чаусовой Л.А.

Вместе с тем остается нерешенным ряд вопросов, связанных с разработкой и обоснованием совершенствования организации и управления в рыночных условиях.

Содержание организации и управления можно раскрыть на основании описания состава, пропорциональности и соотносительности субъектов, объектов, целей управления, методов и инструментов управления. В свою очередь, пропорциональность и соотносительность устанавливаются путем управленческой деятельности.

Организация и управления имеет присущие только ей особенности, которые обуславливаются совокупным воздействием различных по природе факторов.

В организациях теоретически возможны различные варианты организации и управления, что обусловлено наличием, качественным состоянием и характером взаимодействия трех основных субъектов хозяйствования (рынка): государственными, предпринимателями и общественными организациями.

Как показывают исследования, в производственных организациях имеет место тенденция к увеличению объемов производства продукции. Так, стоимость валовой продукции в Ставропольском крае увеличилась в 2009 году в сравнении с 2008 годом на 40,2 млн. руб. в сопоставимых ценах. Рост объемов производства за исследуемый год составил – 6,7%[2].

Рост объемов производства в Ставропольском крае происходит на фоне физического (47,1%) и морального износа основных производственных фондов в условиях низких цен на энергоносители низкой заработной платы (6329 руб.) и нерешенного вопроса с собственностью предприятий. Сложившаяся ситуация препятствует вложению внешних инвестиций и внедрению новых технологий, по сути дела отбрасывает предприятие в неконкурентное состояние.

Организация и управления производственно-хозяйственной деятельностью большинства организаций основана на линейно-функциональной схеме управления и принятии управленческих решений, при которой все подразделения являются центрами затрат (не считая дочерних предприятий), а центром прибыли является отдел сбыта.

Отдел сбыта, отдел маркетинга, диллерская сеть, предприниматели – это структуры, посредством которых предприятие организуют систему сбыта продукции, способные гибко реагировать на изменение спроса потребителей. Они представляют собой совокупность организационно-экономических и нормативно-правовых условий, регламентирующих совершение операций по купле-продаже выпускаемой продукции.

Результаты реализации инвестиционной политики зависят от качества управления на предприятии, его способности работать с потенциальными инвесторами с целью привлечения дополнительных источников финансирования. В зависимости от степени решения этих задач управление может либо содействовать развитию, либо тормозить его. Наличие высококачественного управления, способного обеспечить как эффективное использование собственных и привлеченных финансовых ресурсов, так и качественное решение задач повышения конкурентоспособности, является ключевым фактором успеха в реализации рыночной стратегии предприятия.

Всякое вложение капитала является результатом принятия определенного решения. Если в плановой экономике этот процесс для первичного хозяйственного звена был строго регламентирован специальными нормативно-правовыми актами и вписан в общую систему экономического и социального развития страны на пятилетку, то сейчас такие решения принимаются непосредственно на предприятии. Более того, данный процесс для предприятия стал крайне сложен, по-

скольку принимать инвестиционные решения приходится соотносить с воздействиями множества факторов внешней и внутренней среды. Среди них – политическая и общеэкономическая нестабильность, несовершенство правовой базы инвестиционной деятельности, недостаток финансовых ресурсов.

Предложения по совершенствованию организации и управления производственным процессом включают: на долгосрочную перспективу обоснование внедрения маркетингового управления в форме вертикальной интеграции; на ближайшую перспективу переход с линейно – функциональной структуры управления на матричную систему управления.

РАЗДЕЛ IV

ИННОВАЦИОННЫЙ И ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛЫ ЭКОНОМИКИ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ: ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

АКТИВИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА КАК НАИБОЛЕЕ ДЕЙСТВЕННЫЙ АНТИКРИЗИСНЫЙ МЕХАНИЗМ РЕГИОНАЛЬНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

Ю.В. Карамышева, Я.А. Решетникова,

*студенты 3 и 2 курсов специальности «Государственное и
муниципальное управление» СФ ГОУ ВПО «Московский государственный
гуманитарный университет им. М.А. Шолохова» г. Ставрополь*

Научный руководитель: д.с.н., профессор А.А.Лежебоков

Исследование проблем инвестирования экономики всегда находилось в центре внимания экономической науки. Это обусловлено тем, что инвестиции затрагивают самые глубинные основы хозяйственной деятельности, определяя процесс экономического роста в целом. В современных условиях они выступают важнейшим средством обеспечения условий выхода из сложившегося экономического кризиса, структурных сдвигов в народном хозяйстве, обеспечения технического прогресса, повышения качественных показателей хозяйственной деятельности на микро- и макроуровнях. Активизация инвестиционного процесса является одним из наиболее действенных механизмов социально-экономических преобразований, как в регионе, так и в стране в целом.

В рамках данного материала проанализируем активизацию инвестиционного процесса на примере Ставропольского края. В регионе имеются благоприятные условия для значительного притока инвестиций. Тем не менее, несмотря на явную привлекательность региона, приток инвестиций недостаточен для освоения уникального потенциала. Инвесторы не смеют вкладывать свои капиталы в производство, считая инвестиции слишком рискованными и недостаточно выгодными.

Для оценки уровня социально-экономического развития Ставропольского края, роли и значения инвестиций в развитии территории мы использовали методику сравнительного анализа показателей края по месту, занимаемому среди субъектов Российской Федерации.

В соответствии с данными, Ставропольский край среди субъектов РФ занимает положение немногим лучшим среднего в пределах от 17 места по численности населения (группа А «Территория и демография») до 45 места по объёму прямых иностранных инвестиций (группа Г «Промышленное производство и другие виды экономической деятельности»).

Как лидер среди субъектов РФ, край проявляется по натуральным показателям сельского хозяйства: 2-ое место в РФ по реализации продукции растениеводства, 6-ое место по производству скота и птицы на убой, 15 место – по производству молока (группа В «Сельское хозяйство»).

Однако, поскольку в структуре ВРП на сельское хозяйство приходится 16,8 % валовой добавленной стоимости (ВДС), а на промышленность и все остальные виды экономической деятельности – 65,7 %, лидерство отрасли вряд ли способно вывести край на лучшие позиции.

Стоит так же отметить, что по объёму и темпам роста ВРП (результатирующего показателя) Ставрополье занимает 33 и 25 место соответственно, а по объёму инвестиций в основной капитал – 35 место среди субъектов РФ (группа Б «Национальные счета и национальное богатство»).

В свою очередь экономика края имеет сбалансированную структуру по доле НДС, приходящейся на различные виды экономической деятельности в структуре ВРП. Так на промышленность приходится 20,3%, на торговлю – 19,1%, на строительство, транспорт и связь (отрасли второго эшелона) – 17,8%, на услуги (включая государственное управление, здравоохранение, образование, жилищно-коммунальное и гостиничное хозяйство) – 26% НДС [1].

Под сбалансированностью экономики края мы понимаем её основное преимущество, которое проявляется в устойчивости к негативному воздействию мирового финансового кризиса. Стабильность экономической системы является основным условием для привлечения инвестиций в край и активизации работы в данном направлении.

Ставрополье по уровню социально-экономического развития среди других субъектов Российской Федерации занимает устойчивые средние позиции, тяготеет к лучшим позициям и имеет сбалансированную экономику. Сбалансированная по видам экономической деятельности (отраслям) экономика является надёжным фундаментом для роста.

Анализ стартовых условий показал, что: а) Ставропольский край по своему потенциалу (сбалансированная структура экономики, показатели развития реального сектора экономики, ресурсный потенциал, природно-климатические условия, факторы инвестиционной привлекательности) за период до 2020 года может стать одним из регионов-лидеров Российской Федерации по уровню социально-экономического развития; б) способом достижения данной цели является привлечение на территорию края дополнительных инвестиций, прежде всего – прямых (стратегические инвесторы, государственные капитальные вложения) в создание новых производственных мощностей и развитие региональной инфраструктуры.

Таким образом, главная цель привлечения инвестиций в экономику Ставропольского края состоит в обеспечении роста объёмов инвестиций с высокими темпами в приоритетные сферы социально-экономического развития Ставропольского края.

АКТИВИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ

О.В. Радюкина,

***студентка 3 курса специальности «Управление персоналом»
ГОУ ВПО Ставропольский государственный педагогический институт
г. Ставрополь***

Научный руководитель: к.э.н., Медведева В.Н

Перспективы России в целом, и ее региональных составляющих, в поляризованной геоэкономике во многом сопряжены с наличием действенного механизма активизации инвестиционно-инновационной деятельности (ИИД) – деятельности региональных и муниципальных органов власти, хозяйствующих субъектов, общественных организаций и физических лиц по совершенствованию материально-технической базы производства, технологии, форм и методов организации производства и труда, а также эффективному обновлению продукции [1].

В условиях развивающихся глобализационных процессов инновационная восприимчивость региональных хозяйственных комплексов будет выступать основным фактором эффективности их функционирования и конкурентоспособности. Поэтому генерирование, создание и обеспечение инноваций выдвигается в настоящее время в ряд важнейших теоретических и практических задач реконструкции социально-экономических систем регионов субъектов РФ.

Важная роль в этом процессе принадлежит региональной инвестиционно-инновационной политике, под которой понимается комплекс согласованных организационных и финансово-экономических мер, предпринимаемых региональными и местными органами власти в сотрудничестве с федеральным Центром, межрегиональными ассоциациями, хозяйствующими субъектами региона и их объединениями, направленный на обеспечение конкурентоспособности и наиболее полное использование имеющегося трудового, производственного, потребительского, инфраструктурного, финансового, природоресурсного потенциалов региона, повышение эффективности научно-технической деятельности и обновление ассортимента товаров и услуг, технологии и организации их производства. Данная политика, учитывая перспективы развития территориальных единиц и их особенности, должна служить основой для выработки целевых программ [4].

В Ставропольском крае основными факторами, обуславливающими пассивный вектор инвестиционно-инновационного развития являются:

- инвестиционный кризис, обусловленный сложной геополитической и социальной обстановкой в регионе, отсутствие государственного финансирования крупных инновационных проектов, а также какой-либо деятельности по разработке и реализации федеральных и региональных научно-технических программ;
- зачаточное состояние региональной рыночной и инвестиционно-инновационной инфраструктуры, обусловленное, в первую очередь, отсутствием поддержки малого инновационного бизнеса, неразвитостью информационных сетей и баз данных, венчурного и лизингового бизнеса.

Инвестиционно-инновационная политика в Ставропольском крае должна осуществляться по следующим основным направлениям: определение приоритетов научно-технического развития и распределение имеющихся ресурсов между ними; формирование благоприятного инвестиционно-инновационного климата в регионе, спроса на новшества и нововведения; создание особых условий в регионе для развития малого инновационного бизнеса; протекционизм по отношению к научно-инновационному потенциалу региона. [3]

Слабое место региональной инновационной политики – неадекватная современным требованиям активизации инвестиционно-инновационной деятельности (ИИД) инвестиционно-инновационная инфраструктура в регионе, под которой нами понимается система институтов (информационные сети, лизинговые центры, патентно-лицензионные и бухгалтерско-аудиторские службы, система подготовки, переподготовки и повышения квалификации научно-технических и производственных кадров, внедренческие и информационно-рекламные фирмы), находящихся под стратегическим управлением региональных органов власти и доступных всем участникам ИИД. [2]

Одна из причин этого заключается в том, что преобразования прошедшего десятилетия, радикально изменившие экономические принципы хозяйствования, почти не затронули принципиальных основ той институциональной модели, которая была характерна для советской научно-технической сферы.

Действующая практика показывает отрыв науки от инновационной деятельности, не предполагает оценки эффективности государственных программ, использует преимущественно финансирование организаций, а не приоритетных направлений. В масштабах страны основной структурной единицей науки остаются крупные НИИ, как правило, обособленные и от высшего образования и от предприятий.

В этой связи актуальной задачей является преобразование институциональной структуры, что предполагает изменение механизмов взаимодействия научных и инновационных организаций с потребителями их продукции как в частном, так и в государственном секторе экономики.

Наиболее важные приоритеты научно-технического развития все более связываются не с грандиозными, дорогостоящими проектами прорывного, демонстрационного характера, а с непрерывной повседневной работой по развитию всех звеньев инвестиционно-инновационного комплекса региона, жизнеспособную основу которого составляют исследовательские подразделения компаний, малые наукоемкие фирмы, технопарки, инновационные центры при ВУЗах.

Для Ставропольского края, развитие региональной научно-технической инфраструктуры, финансируемой региональным правительством и муниципалитетами с участием банков, корпораций, ассоциаций предпринимателей и других структур, имеет особо важное значение. При ее формировании целесообразно использовать опыт, накопленный за рубежом.

Для развития инвестиционно-инновационной инфраструктуры в Ставропольском крае целесообразно создать на базе краевого ЦНТИ «Региональный инвестиционно-инновационный центр» выполняющий функции технопарка.

Как представляется, данная структура, обладая правами юридического лица, должна на основе кооперации с ВУЗами, исследовательскими и производствен-

ными организациями осуществлять поддержку и подготовку самостоятельной деятельности малых инновационных предприятий, разработку и освоение инноваций, их коммерциализацию, а также формирование инвестиционно-инновационной среды в регионе [3].

Целесообразность создания подобной структуры в регионе обусловлена рядом факторов: необходимостью сосредоточению инвестиционно-инновационного потенциала региона на решении задач структурного реформирования хозяйственного комплекса в направлении превращения Ставропольского края в туристический центр Северного Кавказа с промышленностью, ориентированной на высокие технологии, развитой сферой услуг; концентрацией экономических ресурсов региона на актуальных для него социально-экономических проблемах; необходимостью формирования инвестиционно-инновационной инфраструктуры в условиях стабилизации ситуации в сфере экономики и начала экономического роста; повышением роли инвестиционно-инновационного потенциала в позитивном развитии регионального хозяйственного комплекса в условиях нарастающих процессов глобализации.

Таким образом, общая цель регионального развития на современном этапе заключается в том, чтобы сохранить, а затем усилить инвестиционно-инновационный потенциал наиболее перспективных отраслей регионального хозяйственного комплекса, повысить эффективность его функционирования. Только на этой основе можно обеспечить устойчивость регионального развития.

Список литературы

1. Закон Ставропольского края от 6 декабря 2008 г. № 61-кз «О государственной поддержке инвестиционной деятельности в Ставропольском крае».
2. Богатаева Е., Былов Г. и др. Развитие инвестиционной ситуации в регионах России. – Москва.: Экспертный институт, 2006. – 180 с.
3. Дерябина Я. Сравнительный анализ подходов к оценке инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности российских регионов // Инвестиции в России. – 2003. – №8. – С.9-20
4. Ларин С.Н., Богомолова Н.В Основные тенденции инвестиционной деятельности в регионе: зарубежный опыт и Российская действительность // Менеджмент в России и за рубежом. – 2004. – №5. – С.102-105

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ

О.К. Пугачева,

***ассистент кафедры финансов и кредита Ставропольский
кооперативный институт (филиал) Белгородского университета
потребительской кооперации г. Ставрополь***

В современных условиях регионы становятся субъектами конкуренции, по-разному использующими потенциал собственной территории. В зависимости

от эффективности этого использования, они обладают разной способностью открывать, использовать и удерживать конкурентные преимущества. Все это приводит к необходимости развития систем оценки, анализа и управления конкурентоспособностью регионов, с одной стороны, и актуализирует проблемы выделения ключевых факторов повышения конкурентоспособности, в условиях ограниченности конкурентных ресурсов, с другой. В этой же связи важной проблемой становится выбор сфер наиболее выгодного приложения капитала. Это требует детального изучения и учета, как общеэкономических факторов, определяющих функционирование этих сфер, так и специфических особенностей осуществления в них конкретных инвестиционных проектов.

Объектом исследования являются организационно-экономические отношения между субъектами социально-экономической системы региона в процессе формирования его конкурентоспособности.

Предмет исследования – факторы, влияющие на повышение инвестиционной привлекательности региона.

Правительство Ставропольского края переводит экономику региона на международные стандарты качества и менеджмента, планомерно создается благоприятный инвестиционный климат. На сегодняшний день доля малого и среднего бизнеса в объеме валового регионального продукта составляет около 20 процентов. За последние четыре года на территории Ставропольского края активизировались инновационные процессы, значительно возросла инновационная активность организаций края, более 100 малых инновационных предприятий получили финансовую поддержку от фонда поддержки малого инновационного бизнеса по различным программам.

В Ставропольском крае действуют механизмы прямого субсидирования инновационных проектов в малом бизнесе, субсидирования процентов по кредиту для предпринимателей, поддержки малого бизнеса средствами из краевых и федеральных программ, действует Координационный совет по развитию малого и среднего предпринимательства.

Ставропольский край является энергоизбыточным. В крае расположены самые мощные на Северном Кавказе Ставропольская и Невинномысская ГРЭС, суммарно производящие 17 миллиардов киловатт-часов электроэнергии в год. В период до 2014 года на реконструкцию существующих и строительство новых мощностей в электроэнергетике будет направлено более 60 миллиардов рублей, что ещё более упрочит позиции края как энергопрофицитного региона.

Ставропольский край граничит с восемью субъектами Российской Федерации, являясь, по сути, географическим центром Предкавказья. Выгодное географическое положение между Европой и Азией, два международных аэропорта, развитая магистраль авто- и железнодорожного сообщения обуславливают возможность дальнейшего развития транзитного потенциала.

По нашему мнению, развитие транспортно-логистической системы Ставропольского края является значимым конкурентным преимуществом региона и одной из точек экономического роста не только для Ставрополя, но и для сопредельных республик.

Рассмотрим инвестиционную привлекательность Ставропольского края на примере Кавказских Минеральных Вод. Особая привлекательность Кавказских Минеральных Вод, возросшие инвестиционные возможности, благоприятный для отечественных и зарубежных инвесторов инвестиционный климат, позволяют более эффективно решать вопросы развития федерального курортного региона.

Последние годы характеризуются неуклонным ростом объемов привлечения инвестиций в основной капитал, обеспечивая высокие темпы социально-экономического развития региона Кавказских Минеральных Вод.

За период с 2000 по 2009 год в регион было привлечено (в ценах 2009 года) около 95,0 млрд. рублей инвестиций из бюджетных и внебюджетных источников (2000 г.- 2720,6 млн. руб., 2001 г.- 5001,9 млн. руб., 2002 г.- 6880,2 млн. руб., 2003 г. – 8206,5 млн. руб., 2004 г.- 9613,6 млн. руб., 2005 г.- 11807,5 млн. руб., 2006 г. – 18368,5 млн. руб., 2007 г. – 14679,5 млн. руб., 2008 г. – 17642,8 млн. руб., 2009 г. – 10527,8 млн. руб.).

Дотационный характер края и городов-курортов Кавказских Минеральных Вод не позволяют выделять достаточное количество бюджетных средств на решение неотложных проблем курортного и туристического комплекса, на благоустройство общекурортных территорий, создание жизнеобеспечивающих инфраструктур городов и районов региона. В этой связи, администрация КМВ настойчиво проводит работу по привлечению в регион дополнительных средств из федерального бюджета.

Уровень государственной поддержки Кавказских Минеральных Вод с каждым годом растет. Если в 2006 году на капитальные вложения из федерального и краевого бюджетов в регион поступило 2,3 млрд. рублей, то в 2009 году – около 5,0 млрд. рублей (в ценах 2009 года).

За период с 2000 по 2009 год в регион было привлечено в ценах 2009 года более 22,0 млрд. рублей инвестиций из федерального и краевого бюджетов (2000 г.- 137,4 млн. руб., 2001 г.- 260,3 млн. руб., 2002 г.- 394,4 млн. руб., 2003 г. – 421,3 млн. руб., 2004 г.- 375,9 млн. руб., 2005 г.- 1662,3 млн. руб., 2006 г. – 2524,4 млн. руб., 2007г. – 4750,3 млн. руб., 2008г. – 7011,7 млн. руб., 2009г. – 4917,1 млн. руб.).

Постоянно растущие объёмы госинвестиций позволяют решать в регионе ряд важных социально-экономических и экологических проблем. В целом, за счёт государственных инвестиций, в регионе почти вдвое увеличена мощность источников водоснабжения, что позволило обеспечить бесперебойную подачу питьевой воды в города-курорты и многие сельские населённые пункты, обеспечена реконструкция и обновление объектов инженерной и общекурортной инфраструктуры. В результате чего сокращаются инфраструктурные барьеры и создаются условия для последующей успешной реализации инвестиционных проектов.

Подведем итоги реализации инвестиционной политики за 2009 год. В 2009 году государственные инвестиции поступали в регион по следующим федеральным целевым программам: “Жилище” на 2002-2010 годы (второй этап); “Дети России” на 2007-2010 годы, подпрограмма “Здоровое поколение”; “Модернизация транспортной системы России” (2002-2010 годы), подпрограмма “Гражданская

авиация”, подпрограмма “Автомобильные дороги”; “Развитие судебной системы России на 2007- 2011 годы”; “Культура России (2006-2011 годы)”.

Всего в 2009 году в рамках федеральных и краевых программ на капитальные вложения направлено 5107,5 млн. руб., что в 1,4 раза меньше уровня 2008 года, в том числе: из федерального бюджета – 4109,4 млн. руб.; краевого бюджета – 861,6 млн. руб.; местных бюджетов – 56,8 млн. руб.; внебюджетных источников – 79,6 млн. руб.

Бюджетные средства, выделенные в 2009 году, поступили в полном объеме и в основном освоены.

Для привлечения частных инвесторов в регионе регулярно проводятся разнотипные международные конференции, круглые столы. За последние годы активизирована работа по рекламе инвестиционной привлекательности региона в средствах массовой информации, на международных, республиканских и региональных форумах. Инвестиционные проекты стали шире рекламировать на региональных и выездных выставках.

В последнее время подходы инвесторов к вложению средств изменились. В основном стали направлять средства в отрасли промышленности и энергетики. Доля Кавказских Минеральных Вод в общем объеме инвестиций Ставропольского края по итогам за 2009 год занимает 13,4%. Второй по интенсивности отрасли вложения частных инвестиций является жилищное строительство. В 2009 году в регионе велось строительство 133-х многоквартирных жилых домов из них 40 было сдано в эксплуатацию. Это одна из немногих отраслей, которая продолжала развиваться, не смотря на кризисные явления в экономике. Вместе с тем, не все инвесторы в 2009 году смогли продолжить реализацию своих проектов. До 130 увеличилось число объектов, строительство которых приостановлено (на конец 2008 года таких объектов было 108). Это связано с отсутствием у ряда инвесторов и застройщиков заёмных и оборотных средств.

Привлечение иностранных инвестиций считается одной из актуальных проблем российской экономики и рассматривается как дополнительный источник для активизации инвестиционных процессов. В структуре иностранного капитала Кавказских Минеральных Вод преобладают прямые инвестиции (взносы в капитал, кредиты, полученные от зарубежных совладельцев предприятий). Портфельные и прочие инвестиции представлены в незначительной мере. Зарубежный опыт и результаты работы санаторно-курортного комплекса последних лет подтверждают, что вложения частных инвестиций в туристический бизнес является наиболее окупаемыми и очень выгодными.

Активное развитие инвестиционных процессов в регионе во многом зависит от состояния законодательной базы. В Ставропольском крае продуман и успешно реализуется механизм, обеспечивающий эффективность реализации инвестиционной политики в крае, создания благоприятного инвестиционного климата для российских и зарубежных инвесторов.

Таким образом, изучение инвестиционного климата Ставропольского края, который формируется нормативно-правовой базой, показывает, что домини-

рующее влияние на него имеют факторы, увеличивающие инвестиционные риски, а именно: экономико-географическое положение края в зоне рискованного земледелия, геополитическая близость конфликтных зон, а также наличие неформальных ограничений, влияющих на характер управления – чрезмерная бюрократизация чиновничьего аппарата и недостаток квалифицированных кадров в органах управления; отсутствие четких механизмов реализации законов; недостаточность финансовых средств для реализации принятых программ поддержки. Эти факторы значительно снижают инвестиционную привлекательность региона и его конкурентоспособность, что отражается на низком цивилизационном уровне развития региональных бизнес-структур.

Для повышения конкурентоспособности Ставропольского края перспективными отраслями инвестиционной поддержки должны стать: пищевая промышленность, машиностроение и металлообработка. При этом приоритетная роль должна отводиться пищевой промышленности, которая позволит стимулировать подъем сельскохозяйственного производства края и обеспечение его продовольственной безопасности.

Развитие экономических и социально-культурных связей Ставропольского края с другими регионами и бизнес-структурами нашей страны и зарубежными партнерами в дальнейшем будет идти только по нарастающей. Политический курс Ставрополя направлен на сближение, сотрудничество и развитие внешнеэкономических связей с регионами России, с партнерами из СНГ и дальнего зарубежья.

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ КАК ЧАСТЬ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ

О.В. Константинова,

*студентка 4 курса специальности «Экономика и управление на
предприятии (таможни)» «Северо-Кавказский гуманитарно-
технический институт» г. Ставрополь*

Научный руководитель: ассистент Ермаченко О.С.

Усиление интеграционных процессов в мире, расширение границ международного экономического обмена привело к образованию в последнее десятилетие двадцатого века качественно нового мирового хозяйства. Усилилось влияние внешнеторговых отношений на состояние национальной экономики. Участие в глобальных процессах предоставляет регионам и странам возможность проникновения на новые рынки сбыта продукции, привлечения прямых иностранных инвестиций и новых технологий

Актуальность работы определяется тем, что внешнеэкономические связи практически во всех странах мира определяют экономическое и социальное развитие государств, регионов являются составной частью экономики.

Согласно Указу Президента Российской Федерации от 19.01.2010 № 82 «О внесении изменений в перечень федеральных округов, утвержденный Указом Президен-

та Российской Федерации от 13 мая 2000 г. № 849, и в Указ Президента Российской Федерации от 12 мая 2008 г. № 724 «Вопросы системы и структуры федеральных органов исполнительной власти» из состава Южного федерального округа выделен новый федеральный округ – Северо-Кавказский (далее – СКФО), в который вошли следующие субъекты РФ: Ставропольский край, Республика Дагестан, Республика Ингушетия, Кабардино-Балкарская Республика, Карачаево-Черкесская Республика, Республика Северная Осетия – Алания, Чеченская Республика.

Безусловным лидером в СКФО является Ставропольский край, обеспечивший 2/3 объемов в товарообороте округа. География товарных потоков свидетельствует о преобладании во внешней торговле стран дальнего зарубежья. Крупнейшими торговыми партнерами остаются Турция, Китай, США, Иран. Страны СНГ представлены Украиной, Азербайджаном, Казахстаном.

Сальдированный результат экспорта и импорта перешел в сегмент отрицательных значений (-53 млн. долл. США), определяя пассивность торгового баланса в целом по округу. Положительное сальдо зафиксировано только по Ставропольскому краю и Республике Северная Осетия – Алания.

Торговля с зарубежными странами традиционно является важным сектором экономики Ставропольского края. Координацию международной и внешнеэкономической деятельности с зарубежными партнерами осуществляет министерство экономического развития и торговли Ставропольского края.

Объемы экспорта в 1 полугодии 2010 года оцениваются в 446 млн. долл. США, что более чем на четверть ниже уровня января – июня 2009 года, при этом физические объемы снизились более значительно – на 37,5% и составили 1,4 млн. тонн. Основной объем экспортных поставок обеспечили Ставропольский край (79,4%), а также Республики Северная Осетия – Алания (9,5%) и Дагестан (6,3%).

В товарной структуре экспорта СКФО ведущие позиции занимает продукция химического комплекса (более 60%), что объясняется функционированием на территории Ставропольского края ряда предприятий химической промышленности, обеспечивших 98% стоимостных объемов экспорта продукции. Основа экспорта отрасли постоянна – удобрения, органические химические соединения, экстракты красильные и дубильные, пластмассы и изделия из них и т.д. Главными потребителями химической продукции оставались США, Украина, Турция.

Доля продовольственных товаров и сельхозсырья в структуре экспорта снизилась с 21,9% до 14,3%. В целом участниками ВЭД региона за шесть месяцев 2010 года вывезено 309,4 тыс. тонн сельскохозяйственной продукции стоимостью 63,9 млн. долл. США, что в 2,2 раза по весу и в 2,1 раза по стоимости меньше, чем за аналогичный период прошлого года. В числе профилирующих товаров – злаки, занимающие 70% в общих объемах экспорта сельхозпродукции, 92% которых экспортированы из Ставропольского края. Далее ранжированный по стоимости ряд сельскохозяйственных товаров представлен продукцией мукомольно-крупяной промышленности, алкогольными и безалкогольными напитками, жирами и маслами, мучными кондитерскими изделиями, молочной продукцией и т.д. Следует отметить снижение объемов по профилирующим позициям и

незначительный рост по некоторым видам товаров – алкогольной и безалкогольной продукции, рыбе, кондитерским изделиям. Основные объемы обеспечили экспортеры Ставропольского края (83,5% стоимостных объемов), а также Республика Дагестан (6% – овощи, фрукты, рыба, злаки, масличные семена), Северная Осетия (3,9% – вино, пиво, спирт, злаки, табачные изделия, рыба), Карачаево-Черкесия (3,4% – минеральные воды, кукуруза, молочная продукция), Кабардино-Балкария (3% – злаки, готовые пищевые продукты, сахар, напитки).

Третья позиция в экспорте за металлами и изделиями из них, доля которых выросла с 6,9% до 8,3%. Абсолютные объемы составили 37,1 млн. долл. США (1 полугодие 2009 г. – 41,4 млн. долл. США) и 17,9 тыс. тонн (1 полугодие 2009 г. – 35,7 тыс. тонн), демонстрируя двукратное снижение веса экспортируемых товаров при 10%-ном сокращении стоимости, в основном за счет цинка. Доля цинка в экспорте данной укрупненной группы товаров снижена с 67% до 37% относительно прошлого года. Наблюдался рост в 1,6 раза по стоимости и на 6% по весу объемов оформления свинца. Все объемы поставок цинка и свинца, а также 99% меди обеспечены участниками ВЭД Северной Осетии и обусловлены функционированием на территории республики крупнейших производств металлургического комплекса. К ведущим реципиентам продукции следует отнести Турцию, Украину, Бельгию, Сербию, Казахстан. Из остальной продукции следует выделить поставки сменных рабочих инструментов, занимающих в структуре экспорта отрасли 5%. Экспорт инструментов относительно прошлого года вырос по стоимости в 7,7 раза, а 90% экспорта этой продукции обеспечили участники ВЭД Кабардино-Балкарии. В номенклатуре отрасли невысокие объемы экспорта черных металлов и изделий из них, а также алюминий, экспортируемые из Ставропольского края, Дагестана, Северной Осетии.

Доля минеральных продуктов в экспорте составила 6,5% и это выше, чем в 2009 года. Профилирующие позиции – нефтепродукты (63,3% стоимостных объемов) и цемент (30%). Основными экспортерами нефтепродуктов в 2010 году являются Дагестан и Северная Осетия, цемента – Карачаево-Черкесская Республика. Ведущими импортерами минеральной продукции были Турция, Великобритания, Азербайджан и Объединенные Арабские Эмираты.

Доля машиностроительной продукции в экспорте выросла с 2,5 до 5,4%, при этом стоимостные объемы увеличились в 1,6 раза, составив 24,3 млн долл. США. В основе экспорта машиностроительной продукции были оптические и измерительные приборы и инструменты, поставки выросли относительно прошлого года в 2,3 раза. Весомые объемы в экспорте составили различное оборудование (19,6%), средства наземного транспорта (12%), электрические машины и оборудование (10,7%). Машиностроительная продукция поставлялась преимущественно в Казахстан, Корею, Тайвань, Украину, а основными экспортерами выступали участники ВЭД Ставропольского края (80,2% стоимостных объемов), Кабардино-Балкарской Республики (7,5%) и Республики Дагестан (8,1%).

Всего за полугодие участниками ВЭД округа импортировано товаров на сумму 499 млн. долл. США, физические объемы составили 490,6 тыс. тонн. Стоимость импортируемых товаров выросла в 1,4 раза, вес – в 1,5 раза.

Несмотря на сохранившиеся приоритеты в товарной структуре импорта за сельскохозяйственными товарами (35,1% стоимости импорта) и машиностроительной продукцией (31,6%), их долевое участие снизилось на 2-4 процентных пункта. Кроме вышеназванной продукции в структуре импорта текущего года химическая продукция (9,0%), металлы и изделия из них (7,1%), текстиль, текстильные изделия и обувь (4,2%).

Из числа профилирующих товарных групп импорта рост объемов отмечается: по оборудованию в 1,4 раза; по сахару, игрушкам и средствам наземного транспорта в 2,3 раза; по алкогольным и безалкогольным напиткам в 2 раза; по мебели в 1,9 раза; по пластмассам в 1,4 раза; по овощам – на 26%. Импорт фруктов, оптических и измерительных приборов и инструментов, живых животных сохранился на уровне 1 полугодия 2009 года. Наиболее существенно снизился ввоз электрических машин – в 1,5 раза и злаков – в 2,3 раза.

Подводя итоги внешнеэкономической деятельности участников ВЭД Северо-Кавказского федерального округа в 1 полугодии 2010 года, можно выделить следующие особенности:

1. Характер и структуру внешней торговли СКФО формирует внешнеторговая деятельность участников ВЭД Ставропольского края, определяя приоритеты в экспорте за продовольственными товарами и продукцией химической промышленности, а в импорте – за оборудованием и продовольственными товарами.

2. Возобновление в незначительных объемах во втором квартале 2010 года внешнеторговой деятельности Чеченской Республики.

3. Смещение акцента в экспорте в сторону вывоза химической продукции.

4. Пассивный торговый баланс в большинстве субъектов Российской Федерации округа, снижение положительных значений сальдо в Ставропольском крае и Республике Северная Осетия – Алания определили смещение акцента в сторону импортных операций.

5. Неэффективная структура экспорта ввиду невысокой доли товаров с глубокой степенью переработки.

6. Ориентация внешнеторговых потоков на страны дальнего зарубежья.

На современном этапе становления рыночной экономики для субъекта Федерации внешнеэкономическая деятельность выступает результатом межгосударственного и межрегионального географического разделения труда и условием повышения эффективности региональной экономики. Участие в глобальных процессах предоставляет регионам возможности проникновения на новые рынки сбыта продукции, привлечения прямых иностранных инвестиций и новых технологий, но и несет угрозы оттока части ресурсов развития – кадров высокой квалификации, научно-технических разработок, финансовых ресурсов и пр.

Поэтому важнейшее значение имеет комплексный анализ сложившейся в отдельном регионе – Ставропольском крае – системы внешнеэкономических связей с позиций выявления ключевых проблем развития внешнеэкономической деятельности и выработки научно обоснованных предложений по эффективному включению региона в мировую экономику и максимальному исполь-

зованию его внешнеэкономического потенциала для достижения устойчивого социально-экономического развития.

ВИРТУАЛЬНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ КАК ФОРМА ОРГАНИЗАЦИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ

А.Н. Сикорская, В.А. Давыдова,

*студентки 5 курса специальности «Прикладная информатика в экономике»
ГОУ ВПО «Ставропольский государственный университет» г. Ставрополь*

Научный руководитель: к.э.н., доцент И.Б. Брежнева

Новый этап развития внешнеэкономической деятельности связан с процессами глобализации, направленными на создание международных экономических сетей, что сопровождается возникновением всемирного производства, выходом на внешние рынки, динамично развивающейся экономической интеграцией. Все это требует развития бизнеса не только в реальной среде, но и в виртуальном мире.

Во внешнеэкономической сфере пространство виртуализации включает такие понятия, как электронный рынок, электронная коммерция, виртуальный продукт, виртуальное производство, виртуальная фабрика, виртуальный банк и виртуальные организации (предприятие, корпорация).

Согласно научным источникам, виртуальные предприятия на терминологическом уровне рассматриваются как «сетевые предприятия» (Патюрель Р., Райсс М.), «безграничные предприятия» (Патюрель Р.), «расширенные предприятия» (Тарасов В.).

По мнению У.Дэвидоу и М.Мэлоуна, виртуальные предприятия – это наиболее передовая и эффективная форма организации предприятия из ряда «мысленно возможных», наилучшая с точки зрения имеющихся технических и экономических условий.

Виртуальное предприятие трактуется также как сетевая, компьютерно-интегрированная совокупность подразделений реальных предприятий, территориально удаленных друг от друга, но реализующих совместные проекты. Среди основных его характеристик – ориентация на заказчика, быстрота выполнения заказа (minimal time-to-market) и полнота удовлетворения потребностей клиента.

Создание виртуального предприятия означает интеграцию уникального опыта, производственных возможностей и передовых технологий ряда предприятий – партнеров вокруг некоторого проекта, который они не могут выполнить в отдельности.

Цель виртуального предприятия заключается в быстром реагировании на рыночные требования и максимизации степени использования ресурсов предприятий. Основным его экономический потенциал, с точки зрения организации производства и логистики, заложен в качественно новых возможностях управления логистической цепью и процессами создания стоимости на основе концентрации большого количества ресурсов в единой базе, а так же гибкого реагирования на рыночные изменения.

Основная внешнеэкономическая цель создания виртуального предприятия – объединение ключевых технологий и опыта партнеров разных стран для проведения более эффективных действий на мировом рынке.

Виртуальное предприятие характеризуется определенной независимостью от участников (возможностью легкой смены партнеров), наличием опосредованного механизма управления (делегированием полномочий), переходом от индивидуальной к коллективной ответственности партнеров, предполагающей договорные взаимоотношения между всеми узлами организационной сети и формирование их совместной собственности. Ему так же свойственны: децентрализованность; распределенность и наличие механизмов гибкого формирования новых организационных структур; способность быстро адаптироваться к изменяющимся требованиям рынка; саморегулирование и самоорганизация; координация и взаимодействие на основе согласованного с партнерами по бизнесу управления бизнес-процессами и ресурсами.

К основным преимуществам кооперации в виртуальное предприятие относятся возможность быстрого освоения новых рынков, сокращение затрат, трансфер технологий и ноу-хау, дополнительные инвестиционные возможности, возможности разделения рисков среди партнеров в виртуальном предприятии. К основным недостаткам кооперации относятся увеличение зависимости от партнеров по бизнесу, риск утраты ноу-хау и конкурентных позиций. Влияние перечисленных выше свойств зависит от организационной формы кооперации.

В вопросе об организационной структуре виртуального предприятия, следует также подчеркнуть, что виртуальное предприятие не является юридическим лицом (юридические функции может выполнять орган координации виртуального предприятия). Между участниками виртуального предприятия, действующими на основе правил, определенных органом координации, сохраняются принципы конкуренции (каждое предприятие заинтересовано в получении работы и сохраняет свою активную конкурентную роль в рамках правил виртуального предприятия). Виртуальное предприятие – открытая система, вход и выход из которой определяются самими предприятиями.

Рассматривая возможные варианты организации внешнеэкономической деятельности с использованием Интернет-технологий, можно указать следующие группы критериев классификации виртуальных предприятий: юридические; географические; хозяйственно-экономические; системно-сетевые.

По одному из ключевых системных критериев управления ресурсами виртуальные предприятия подразделяются на:

- децентрализованные – это предприятия, как правило, формирующиеся вокруг сложного уникального проекта, который ни один из партнеров не может выполнить самостоятельно, поэтому стратегические ресурсы максимально распределены в сети между партнерами;
- централизованные – это предприятия, опирающиеся на идею расширенной организации, имеющей один центральный узел (координатор) и периферические узлы, выполняющие порученные функции; стратегические ресурсы в основном сосредоточены в одном из узлов сети.

Среди важнейших критериев интеграции виртуальных предприятий необходимо выделить объединение хозяйственной деятельности, отраслевую общность и юридическую самостоятельность. Опираясь на эти критерии, можно ввести основные типы виртуальных объединений: виртуальная ассоциация, виртуальный консорциум, виртуальный картель, виртуальный синдикат, виртуальный пул, виртуальный концерн, виртуальный трест.

Одной из комплексных форм виртуальных предприятий является виртуальная финансово-промышленная группа, состоящая из ряда неоднородных юридических лиц, удаленных друг от друга, которые полностью или частично объединяют ресурсы с применением Интернет-технологий на основе договора о создании финансово-промышленной группы для технологической или экономической интеграции. Срок функционирования такого метапредприятия не ограничен рамками выполнения тех или иных проектов.

Построение Интернет-систем снабжения и поставок, сбыта и продаж, торговых Интернет-площадок, корпоративных порталов и Веб-представительств является необходимым условием создания виртуальных предприятий для организации внешнеэкономической деятельности. В роли главного связующего звена в данной схеме выступает Веб-представительство в глобальной сети Интернет.

Таким образом, проведенный анализ позволяет сделать вывод, что в начале XXI в. виртуальные организации становятся важнейшим инструментом внешнеэкономической деятельности.

ИНВЕСТИЦИИ КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

И.С. Алехина,

*аспирантка НОО ВПО (НП) «Кисловодский гуманитарно-технический
институт» г. Кисловодск*

Научный руководитель: д.э.н., проф. Н.Н. Новоселова

Инвестиции являются одним из ключевых факторов развития региональной экономики. Их вложение осуществляют в различные кластеры для получения положительного экономического эффекта. Также важное значение имеют социальный и экологический эффекты от инвестиций. Одной из особенностей инвестирования на региональном уровне является поступление оттоков денежных средств в виде налогов во внешнюю среду. В Ставропольском крае разработан ряд направлений для привлечения инвестиций. Это развитие строительной отрасли, жилищно-коммунального хозяйства, агропромышленного комплекса, малого и среднего бизнеса, туристско-рекреационных зон, розничной торговли.

Для оценки эффективности инвестиций используют ряд показателей: срок окупаемости, чистый дисконтированный доход, индекс доходности внутренней нормы прибыли и другие, которые рассчитываются на нескольких стадиях инвестиционного проекта: на стадии идеи (инвестиционного предложения), технико-экономического обоснования инвестиций и реализации проекта.

Оценку эффективности инвестиционного проекта выполняют для определения потенциальной целесообразности его реализации, т. е. проверяют превышение совокупных результатов всех видов над совокупными затратами и определяют преимущества рассматриваемого проекта над альтернативными.

Разработка и реализация инвестиционных проектов строительства объектов жилой и коммерческой недвижимости является одним из выгодных вложений денежных средств.

На данный момент в Ставропольском крае реализуются такие масштабные инвестиционные проекты как: проект единого жилого, торгового и сервисного комплекса «Метрополия» в г. Ставрополе, состоящего из четырех 23-этажных жилых зданий (620 квартир) и 15-этажного отеля; проект застройки микрорайона «Западный», комплекс многопрофильных санаториев на юго-восточном склоне горы Машук, спортивно-оздоровительный комплекс «Новопятигорское озеро», туристическо-оздоровительный комплекс «Сана» на западном склоне горы Машук в г. Пятигорске; многофункциональный торгово-развлекательный и гостиничный комплекс с аквапарком в г. Ессентуки; санаторно-курортный комплекс «Горное море» в г. Железноводске. Реализация данных проектов направлена на поддержание статусов городов-курортов, на повышение их способности конкурировать с ведущими отечественными и зарубежными курортами, на увеличение числа отдыхающих из России, на привлечение туристов из-за рубежа, на обеспечение населения дополнительными рабочими местами и новым жильем.

Проекты реализуются за счет средств российских и западных инвесторов. Привлечение иностранных инвестиций является важным фактором развития региональной экономики.

Все больший интерес у инвесторов вызывают проекты, связанные с агропромышленным комплексом, прежде всего, в пищевой и перерабатывающей промышленности. Проекты в этой сфере реализуются в городах Буденновске, Невинномыске, в Изобильненском и Апанасенковском районах.

Большая часть инвесторов, имея свободные денежные средства, стремится их вложить как можно быстрее в строительство объектов коммерческой недвижимости – офисов, магазинов, торговых центров, гостиниц без проведения маркетинговых исследований, социальных опросов, разработки стратегии по дальнейшему использованию объектов. Это приводит к тому, что строится большое количество коммерческих объектов, а их площади начинают сдаваться в аренду. Но на все сдаваемые площади арендаторов не хватает, и большинство объектов простаивает, не принося ожидаемый доход инвестору.

В Ставропольском крае существует ряд проблем, связанных с развитием инфраструктуры. Их решение с помощью инвестирования приведет к получению положительного социального экономического эффекта. Так, потребность в паркингах сегодня ощущается во всех сегментах недвижимости – жилой, офисной, торговой, гостиничной. Выходом из этой ситуации является строительство платных многоуровневых парковок автомобилей с мойками и станциями технического обслуживания, либо строительство многоквартирных жилых до-

мов с повышенным уровнем комфортности и расположением паркинга на нескольких уровнях цокольного этажа.

Парки, скверы имеют большое значение т. к. они далеки от городской суеты и шума, являются местами медленных прогулок и не предназначены для активного времяпровождения. Для решения проблемы активного отдыха было бы актуальным строительство открытых павильонов, специально оборудованных для активного отдыха.

Остро ощущается горожанами потребность в современных медицинских центрах. Проблему можно решить с помощью строительства Перинатального Медицинского Центра, услугами которого является оказание медицинской помощи беременным женщинам, новорожденным и детям, а также специализированного центра для реабилитации пациентов с тяжелыми диагнозами. Услуги этих центров пользовались бы спросом не только жителей Ставропольского края, но и других регионов России.

Таким образом, вложение инвестиций в строительство объектов недвижимости различного назначения является ключевым фактором развития региональной экономики, но для получения наибольшего положительного экономического эффекта от инвестирования необходимо проводить маркетинговые исследования и социологические обследования.

ИНВЕСТИЦИИ КАК ФАКТОР СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

*А.С. Демихова,
студентка 4 курса специальности «Реклама» ГОУ ВПО Ставропольский
государственный педагогический институт г. Ставрополь*

Научный руководитель: к. э. н., ст. преподаватель В.Н. Медведева

Среди множества проблем регионального развития современной России особое место занимают вопросы инвестиционного обеспечения народного хозяйства.

Ведущая роль инвестиций на стадии стабилизации экономики связана с той определяющей функцией, которую выполняет инвестиционная сфера в воспроизводственных процессах. Являясь главной стадией этого процесса, на котором в ходе воссоздания основного капитала закладывается уровень прогрессивности производства, инвестиции оказывают определяющее влияние на уровень и темпы развития экономики, как отдельных регионов, так и страны в целом. Вложенные в расширение и обновление производственных мощностей инвестиции оказывают прямое влияние на результаты производства не только в данный момент, но и в будущем.

Инвестиционной деятельностью во многом обусловлена также структурная перестройка экономики, формирование новой технико-технологической структуры производства. Инвестиции – относительно новый для нашей экономики термин, широкое распространение в экономической науке и хозяйственной

практике получил лишь с конца 80-х годов. В хозяйственной системе советского периода понятие «инвестиции» подменялось более узким понятием «капитальные валовые вложения», которые включали все затраты на воспроизводство основных фондов [1, с.35].

В западной экономической науке в самом общем виде под инвестициями понимается набор благ, ценностей, вкладываемых в предпринимательскую деятельность с целью получения дохода в будущем. При этом в рамках данного толкования также существует множество модификаций, наличие которых обусловлено спецификой, традициями различных экономических школ и течений. С формированием рыночных отношений и новых научных парадигм трактовка категории «инвестиции» меняется и в российской экономической науке. Так, Ю. А. Матшкин определяет инвестиции как вложение финансовых и материально – технических средств с целью получения социального, экономического, экологического эффекта [2, с.57]. В Законе Российской Федерации «Об инвестиционной деятельности в РСФСР» [4] под инвестициями понимаются денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции, другие ценные бумаги, технологии, машины, оборудование, лицензии, кредиты, любое имущество и имущественные права, а так же интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской и других видов деятельности в целях получения прибыли и достижения социального эффекта. Инвестиции в основной капитал предстают как капитальные вложения.

Одним из самых значительных потенциальных источников привлечения средств для финансирования региональных инвестиционных программ является выпуск в обращение муниципальных ценных бумаг. Одним из преимуществ использования муниципальных ценных бумаг является большое разнообразие их видов. Каждый субъект Федерации, в зависимости от региональной специфики, может эмитировать бумаги, наиболее полно отвечающие его интересам. Выделяют муниципальные облигации под общее обязательство и облигации под доход от проекта. Облигации под общее обязательство обеспечиваются всеми имущественными правами эмитента, без их конкретизации. Облигации под доход от проекта обеспечиваются либо ожидаемыми доходами от проекта, либо определенными доходами эмитента. В отечественной практике муниципальных заимствований наибольшее распространение получили жилищные займы, обеспечивающие владельцу таких бумаг некоторую долю собственности на строящееся жилье. В отличие от регионов, имеющих относительно высокий уровень доходов населения. Для большей привлекательности ипотечных облигаций каждая серия ценных бумаг должна иметь обеспечение конкретным, указанным имуществом. В этом случае инвестор сможет определить для себя привлекательность серии, исходя не только из доходности бумаг, но и имущества, которое он получит в случае невыполнения эмитентом своих обязательств.

Можно выделить несколько основных целей выпуска муниципальных займов, такие как: покрытие дефицита местного бюджета, сглаживание кассовых разрывов бюджета, погашение ранее размещенных займов. Наиболее приоритетным

следует считать их использование на финансирование инвестиционных проектов. Эта цель является главенствующей при выпуске муниципальных займов. Заемные средства в условиях нехватки собственных ресурсов позволяют администрациям регионов осуществлять социально значимые проекты. Оптимально, если инвестиционные проекты являются рентабельными и гарантируют возврат вложенных ресурсов по достижении точки окупаемости. Это дает региональным властям возможность погашать размещенные ранее займы за счет прибыли от реализации и эксплуатации введенных объектов. Практика показывает, что как минимум 10% средств, инвестированных властями в регионе, возвращается в бюджет в форме увеличившихся налоговых поступлений.

Направлениями инвестирования заемных ресурсов могут быть жилищное строительство, создание коммунальной инфраструктуры, строительство дорог и мостов, развитие транспорта, ввод промышленных объектов. В процессе размещения займов также решаются задачи, которые являются побочными по отношению к основным целям. Размещение займов дает мощный толчок развитию регионального рынка ценных бумаг. В процесс размещения займа оказываются, вовлечены многие субъекты хозяйства: биржи, профессиональные участники фондового рынка, региональные инвесторы. Развитая фондовая инфраструктура способствует привлечению в регион новых финансовых ресурсов. Выпуская собственные облигации, местные власти обеспечивают инвесторов доходными активами, предотвращая отток финансовых ресурсов в Центр, что весьма актуально для финансовой системы регионов [3, с.46].

Многоканальная система финансирования инвестиционной деятельности органов управления территорий объективно обуславливает необходимость координации этих отношений. В этой связи одним из первых шагов в направлении совершенствования механизма финансирования и управления инвестиционной деятельностью территориальной системы должно являться создание регионального (областного) инвестиционного банка. Региональный инвестиционный банк призван играть особую, катализирующую роль в системе территориальных финансовых и инвестиционных образований. Создаваемый при прямом финансовом участии территориальных органов управления такой банк призван обеспечивать эффективное распределение и использование всех инвестиционных ресурсов. Кроме того, банк обеспечит быстрое проведение платежных операций инвестиционного назначения, сохранность финансовых ресурсов населения, юридических и физических лиц, предоставляемых им во временное пользование.

В перспективе же региональный инвестиционный банк мог бы выступать в качестве государственного уполномоченного банка. Наличие такой банковской структуры создаст возможность полнее обеспечить хранение и функциональное перераспределение основных федеральных, территориальных инвестиционных средств и средств, привлекаемых властями регионов для инвестиционных целей. Инвестиционный банк, как один из ключевых элементов территориальной инфраструктуры капиталовложений, призван выполнять важные функции, являясь проводником инвестиционно-структурной политики властей. При этом

региональный инвестиционный банк не обязательно должен быть государственным предприятием. По организационно – правовой форме он может быть акционерным обществом. Акционерная форма организации банка может быть более целесообразной по следующим причинам: в случае организации инвестиционного банка, как акционерного общества, появится возможность формировать часть уставного капитала банка за счет средств акционеров, что снизит нагрузку на областной бюджет. Если инвестиционный банк будет государственным предприятием, это означает, что значительная часть инвестиционных ресурсов области окажется сконцентрированной в одних руках. Реально это явится шагом назад, к централизации и монополизации инвестиционной сферы.

При разработке инвестиционной политики регионы должны концентрироваться не столько на процессе привлечения инвестиций (как отечественных, так и зарубежных), сколько на трансформации взглядов на результаты в деятельности. Основными задачами региональной политики в области инвестиций является активизация и стимулирование инвестиционной деятельности, привлечение и эффективное использование финансовых ресурсов для решения проблем социально-экономического развития региона и улучшения качества жизни населения [5, с.89].

Список литературы

1. Акимбетова А. В., Муратова З. М. Анализ внешнеэкономического потенциала региона: учеб. пособие. – М., 2007.–156 с.
2. Матькин Ю. А., Копылов Н. В. Региональная экономика России: Учебник.– М., 2005.
3. Печаткин В. В. К вопросу оценки экономического потенциала регионов // Воспроизводственный потенциал региона: Материалы III Междунар. науч.-практ. конф., 24–26 мая 2007 г. -Ч. I.– Уфа, 2007. –С. 261.
4. Проект Федерального закона N 97700643-2 “О внесении изменений и дополнений в Закон РСФСР “Об инвестиционной деятельности в РСФСР” (ред., принятая ГД ФС РФ в I чтении 05.09.1997)
5. Шапкин И. Н., Блинов А. О., Кестер Я. М. Управление региональным хозяйством: Учеб. пособие.– М., 2008.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ – ЗАЛОГ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

А.А. Лимарь,

*студентка 6 курса ФЗО специальности «Управление персоналом» ГОУ ВПО
Ставропольский государственный педагогический институт г. Ставрополь*

Научный руководитель: к.э.н., доцент А.С. Попова

Современный этап российских рыночных реформ актуализирует проблему обеспечения устойчивого регионального развития. Широкий диапазон региональной дифференциации условий хозяйствования предприятий потенциально чреват поляризацией интенсивных и депрессивных регионов. Самостоя-

тельным фактором названной дифференциации выступает степень инвестиционной активности предприятий данного региона.

Экономическая и социальная значимость инвестиционной активности предприятий региона состоит в том, что она обеспечивает значительный поток инвестиций, что, в свою очередь, обуславливает рост занятости, объемов производства, доходов населения (и, соответственно, – доходов регионального бюджета). А это уже формирует материальную базу устойчивого развития данного региона [3].

В настоящее время в сфере факторов устойчивого развития регионов противостоят две тенденции. Первая исходит из того, что инвестиционная активность предприятий региона стимулируется минимизацией административного вмешательства в хозяйственную деятельность предприятий всех форм собственности (включая контроль над ценами и тарифами, а также сокращение бюджетного перераспределения финансовых потоков); в результате в регионе формируется благоприятный инвестиционный климат, достигается ускоренный приток в экономику региона инорегиональных и зарубежных капиталов.

В то же время не менее широко реализуется так называемая протекционистская экономическая политика, выражающаяся в более детальной регламентации предпринимательской деятельности, во введении дополнительных местных налогов, в создании специальных регистрационных процедур для организации предпринимательской деятельности, в административном контроле над ценами, в противодействии конкуренции, в поддержке местных монополистических образований. Все это ухудшает инвестиционный климат, сокращает объем производства, снижает занятость, доходы населения и доходную базу регионального бюджета, формируя факторы неустойчивого развития региона и инвестиционной пассивности его предприятий.

Обеспечение устойчивого развития региона требует изменения структуры расходной части бюджета: увеличения тех статей финансовой поддержки регионов, которые способны дать стабильную и реальную отдачу в краткосрочной перспективе. К таким статьям относятся стимулы инвестиционной активности местных предприятий [2].

Поскольку устойчивое развитие региона нацелено на реализацию человеческого потенциала, поэтому его эффективность оценивают не только по показателям доходов населения, но и по таким факторам, как ожидаемая продолжительность жизни, процент грамотности среди взрослого населения, уровень массово-доступного образования.

Чтобы быть устойчивым, экономический рост региона должен осуществляться как расширение возможностей эффективного использования имеющихся в нем факторов производства, облегчение условий обзаведения собственным бизнесом, демократизация управления на всех уровнях. Поэтому в настоящее время в теории региональной экономики базовый статус приобрела концепция устойчивого роста предприятий – модель условий, обеспечивающих долгосрочно-сбалансированное развитие мезоуровня национальной макроэкономики.

В основе данной модели находятся три принципа компаративистской гармонии: принцип «межпоколенческой гармонии» (удовлетворяя потребности ны-

нешних поколений, не наносить ущерба возможностям будущих поколений); принцип «межгрупповой гармонии» (удовлетворяя потребности одной социальной группы, не наносить ущерба возможностям других социальных групп); принцип «межрегиональной гармонии» (удовлетворяя потребности населения одного региона, не наносить ущерба возможностям населения других регионов).

Повышение инвестиционной активности организаций требует формирования эффективной региональной системы трансформации доходов в капитал и привлечение внешних инвестиций в экономику данного региона. В свою очередь, рост инвестиционной и инновационной активности долгосрочно может быть обеспечен только возрастанием роли собственных средств, направляемых на инвестирование капитальных вложений. Существенное повышение инвестиционной активности организаций возможно также за счет формирования выраженной конкурентной среды, осязаемого платежеспособного спроса населения, стимулирующего вектора регионального налогообложения [1].

Инвестиционная активность организаций – есть совокупный результат целенаправленного взаимодействия инвестиционных, маркетинговых, производственных, информационных и финансовых факторов и обеспечивающих реализацию и увеличение их экономического потенциала. Рост инвестиционной активности организаций способен обеспечить концентрацию капитала в данном регионе, увеличить капиталоемкость регионального производства, диверсифицировать корпоративный сектор региональной экономики.

Повышение инвестиционной активности организаций опирается на определенные макрозкономические предпосылки, представленные позитивными тенденциями экономического роста (положительной динамикой показателей загрузки производственных мощностей, ростом деловой активности, увеличением реальных доходов населения, контролируемой инфляцией, платежеспособностью страны по краткосрочным обязательствам).

Именно рост инвестиционной активности организаций способен повысить межрегиональный рейтинг инвестиционной привлекательности данного региона, что крайне актуально для экономики любого региона, поскольку в настоящее время капиталовложения в развитие местных предприятий в половине случаев осуществляются преимущественно за счет их собственных средств. Кроме того, инвестиционная активность предприятий способствует ускоренному приросту оборотного капитала, а также увеличению доли амортизационных ресурсов в целях расширенного воспроизводства материально-технической базы производства.

Список литературы

1. Балацкий Е. Эффективность инвестиций в открытой экономике // Мировая экономика и международные отношения. – 2006. – №10.
2. Бард В. Инвестиционные проблемы российской экономики. – М.: Экзамен, 2010.
3. Гусева К. Регулирование инвестиционной деятельности в депрессивных районах // Экономист. – 2009. – №1.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ГОРОДА-КУРОРТА КИСЛОВОДСКА

*О. В. Кузьменко, О.В. Константинова,
студентки 2 курса специальности «Экономика и управление на
предприятии (таможни)» НОУ ВПО «Северо-Кавказский гуманитарно-
технический институт» г. Ставрополь*

Научный руководитель: ассистент Н. В. Шишова

Санаторно-курортный комплекс города-курорта Кисловодска представлен 48 здравницами общей емкостью 11 тыс. коек.

Коэффициент загрузки санаторно-курортного комплекса города-курорта Кисловодска за 2009 год составил 114,5% и превышает аналогичные показатели других городов-курортов Кавказских Минеральных Вод (таблица 1).

Таблица 1 - Загрузка санаторно-курортной базы Кавказских Минеральных Вод за 2009 год по городам

Город	Коэффициент загрузки санаторно-лечебных комплексов
Ессентуки	107,9
Железноводск	110,7
Кисловодск	114,5
Пятигорск	112,4
Минеральные Воды	101,9

Отмечается рост количества отдыхающих в санаторно-курортном комплексе города. В 2009 году принято на отдых и лечение более 196 тыс. человек или почти 40% общего количества отдыхающих региона Кавказских Минеральных Вод (таблица 2).

Несмотря на рост абсолютного показателя, характеризующего объем налоговых поступлений от санаторно-курортного комплекса в местный бюджет, доля санаторно-курортного комплекса колеблется в диапазоне 5-6%. Безусловно, нельзя недооценивать косвенный мультипликативный эффект от функционирования санаторно-курортного комплекса, оказываемый на другие отрасли экономики города и пополнение местного бюджета. Тем не менее, это значение является крайне низким, учитывая, что в городе Кисловодске количество занятых в санаторно-курортной отрасли составляет 22,1%.

В городе-курорте Кисловодске функционирует 11 гостиничных комплексов. Однако уровень их заполняемости остается стабильно низким, а удельный вес в доходах местного бюджета составляет менее 0,5%. Ключевыми факторами, ограничивающими развитие туристского потенциала города-курорта Кисловодска, являются отсутствие инфраструктуры развлечений, недостаточное внимание

местных туроператоров к городским туристским объектам, слабая маркетинговая политика по продвижению туристского продукта города. Как следствие, природный и историко-культурный потенциал города используется неэффективно.

Инвестиционная привлекательность города-курорта Кисловодска определяет устойчивую инвестиционную активность в течение анализируемого периода – 2005-2009 гг.

Инвестиции в основной капитал имеют положительную динамику. Прирост инвестиций за 5 лет (2004-2008 гг.) составил 6,3%: с 1891,6 млн. рублей в 2005 году до 2010, 7 млн. рублей в 2009 году.

В расчете на душу населения сумма расходов на инвестиции значительно превышает такие города-курорты, как Пятигорск и Железноводск (таблица 3).

Таблица 2 - Загрузка санаторно-курортного и туристского комплексов за 2009 год по городам КМВ

	Санаторно-курортный комплекс	Гостиницы и мотели	Частный сектор	Всего
Ессентуки	113433 (22,8%)	18958 (11,5%)	10517 (19,4%)	142908 (20,0%)
Железноводск	82273 (16,6%)	13808 (8,4%)	9939 (18,3%)	106020 (14,8%)
Кисловодск	196154 (39,5%)	22444 (13,6%)	21333 (39,2%)	239931 (33,5%)
Минеральные Воды	3861 (0,8%)	30477 (18,5%)	337 (0,6%)	34675 (4,8%)
Пятигорск	100368 (2,0%)	78927 (47,9%)	12212 (22,5%)	191507 (26,8%)
Всего по КМВ	496089	164614	54338	715041

Таблица 3 - Инвестиционная деятельность в городах-курортах (в расчете на душу населения, 2005-2009 гг.), тыс.руб.

	2005	2006	2007	2008	2009
Кисловодск	14,1	10,4	13,4	11,3	14,9
Пятигорск	5,4	8,2	9,4	9,0	11,0
Железноводск	5,7	4,6	6,8	7,0	8,4

Как негативную тенденцию следует отметить существенное сокращение собственных средств предприятий, направленных на инвестиции в основной капитал: с 2005 по 2009 год – в 2 раза. В этот период произошло сокращение прибыли в источниках инвестиций – в 5 раз.

Положительная динамика инвестиций обеспечивалась ростом привлеченных средств – в 2,9 раза за пять лет. Причем, сумма бюджетных средств, на-

правленных на инвестиции, выросла за анализируемый период в 4,7 раз: с 245,3 млн. рублей до 1161,4 млн. рублей. В 2009 году бюджетные средства составили 57,7% в общей сумме инвестиций.

Значительно изменилась отраслевая направленность инвестиций. Удельный вес инвестиций в непроизводственные отрасли вырос с 8% до 46%. Сумма этих средств увеличилась в 6 раз (для сравнения: в производственные отрасли – на 37,5%). Значительный рост инвестиций в непроизводственные отрасли обеспечен инвестициями в здравоохранение и курорт (рост – в 6,4 раз).

Качественное изменение отраслевой структуры инвестиций в основной капитал адекватно специализации экономики города. Рост бюджетного финансирования характеризует приоритетность экономики города как объекта инвестиций в рамках государственной и региональной политики. Снижение инвестиционной активности предприятий является следствием экономического кризиса.

Перспективная модернизация экономики города предполагает дальнейший рост инвестиционной деятельности, в первую очередь, в социальной сфере. Общий объем требуемых средств – более 7000 млн.руб.

Среди перспективных объектов инвестиций – новые санаторно-курортные учреждения. Инвестиционная емкость уже имеющихся проектов санаторно-курортного комплекса города – более 10000 млн.руб.

Инвестирование в человеческий капитал, увеличение доли потребления в бюджете, территориальный маркетинг, формирование брэндов, приоритетное развитие туристско-рекреационной сферы и здравоохранения, формирование нового портфеля ресурсов и в целом преимущественное развитие сферы услуг данный инвестиционный сценарий предполагает приток инвестиций в сферу услуг и качественный рост производительности труда и капитала. Именно данный сценарий приведет к существенному повышению конкурентоспособности города и сокращению отставания от мировых курортов.

Исходя из сложившейся структуры экономики, в качестве приоритетных направлений целесообразно рассматривать создание конкурентоспособного субкластера туристско-рекреационного типа как динамичной и внутренне конкурентной сети близко локализованных учреждений и предприятий, встраивающихся в единую воспроизводственную цепочку в целях капитализации всей собственности.

Инвестиционный сценарий предполагает технологическую модернизацию существующих санаторно-курортных учреждений, предприятий туристической и индустрии развлечений, а также реализацию новых инвестиционных проектов в санаторно-курортной и туристской сферах и в области сохранения благоприятной экологической ситуации. Город-курорт Кисловодск значительно увеличит объем инвестиций (в первую очередь прямых), в том числе и иностранных, и обеспечит потенциал развития за счет полного использования ресурсного портфеля.

Для данного варианта характерны следующие основные черты и тенденции развития: сохранение лидирующей роли санаторно-курортного комплекса; структурные преобразования в составе отраслей в экономике города, связанные с развитием пищевой и сувенирной промышленности; активное развитие получают но-

вые секторы: информационные услуги, туризм, выставочно-конгрессная деятельность); повышение производительности труда и экономической эффективности за счет технического перевооружения и модернизации учреждений и предприятий города в традиционных и связанных с ними отраслях; темпы экономического роста устойчиво превышают среднероссийские показатели за счет наиболее полной реализации внутреннего потенциала города; ключевой точкой развития выступает туристско-рекреационная сфера; увеличение и качественное улучшение трудовых ресурсов города вследствие реализации целевых программ по повышению качества непрерывного профессионального образования.

Данный сценарий характеризуется значительным увеличением инвестиционной активности. На первых этапах основную роль играют крупные инвесторы, вкладывающие инвестиционные ресурсы в традиционные и связанные с ними отрасли. В последующие годы значительно возрастет роль некрупных инвесторов (например, инвестиции физических лиц в жилищный комплекс) и международных инвестиционных посредников. С приходом последних связаны возможности реализации крупных комплексных проектов, являющихся локомотивными для развития города.

Инвестиционный сценарий рассматривается, как наиболее оптимальный сценарий развития города-курорта Кисловодска, так как предполагает, с одной стороны, обеспечение технологической модернизации уже существующих и действующих учреждений и предприятий города, реализацию новых инвестиционных проектов, с другой стороны, – одновременную реализацию структурной и инновационной политики, направленной на формирование и использование постиндустриальных источников развития.

Данный сценарий позволяет наиболее мягко изменить ориентацию муниципальной социально-экономической политики от технократического направления на гуманистическое направление с приоритетом развития человеческого капитала и повышения социальной привлекательности города-курорта Кисловодска.

ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СТРОИТЕЛЬНОМ КОМПЛЕКСЕ

***В. Н. Медведева, старший преподаватель
кафедры экономики, менеджмента и рекламы ГОУ ВПО Ставропольский
государственный педагогический институт г. Ставрополь***

Инвестиционно-инновационная деятельность – это деятельность связанная с трансформацией результатов научно-технической деятельности в новый или усовершенствованный продукт, который «предполагает целый комплекс научных, технических, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий», которые в своей совокупности проводят к инновациям. [3]

Дефиниция категории «инновация» выступает как производство или разработка нового, категория «новинка» обозначает «новый образец», а «нововве-

дение» – их производственное освоение, то инвестирование должно быть инновационным ввиду того, что создаются и внедряются новшества.

Различные ученые (такие как Н. Мончев, И. Перлаки, Б. Твисс, Ф. Никсон и др.), трактуют понятие инновации в зависимости от объекта и предмета своего исследования. Например, Б. Твисс определяет инновацию как процесс, в котором изобретение или идея приобретает экономическое содержание. Ф. Никсон считает, что инновация – это совокупность технических, производственных и коммерческих мероприятий, приводящих к появлению на рынке новых и улучшенных промышленных процессов и оборудования.

Развитие любого успешно действующего в условия рыночной экономики предприятия следует рассматривать как постоянный процесс создания инноваций, как непрерывный процесс творческой деятельности, направленный на создание новой продукции и услуг, технологии и материалов, новых организационных форм, обладающих научно-технической новизной и позволяющих удовлетворить новые общественные или индивидуальные потребности [1].

Инновации в строительстве играют особую роль в развитии экономики, так как без успешного функционирования инвестиционно-строительного комплекса невозможно развитие остальных отраслей материального производства.

Инвестиционный климат региона напрямую влияет на степень развития строительного комплекса региона. При принятии решения инвестором о осуществлении инвестиций в строительство наибольшее значение приобретают условия, стимулирующие привлечение инвестиций: в первую очередь, наличие спроса на продукцию/услуги, возникающие в ходе реализации инвестиционного проекта, потребность в объектах недвижимости, необходимость оптимизации среды жизнедеятельности и др. Кроме того, немаловажное значение приобретают требования к экономическим, природным, трудоорганизационным условиям среды.

В целом по регионам РФ сопоставление душевых инвестиций за последние предкризисные годы с душевым ВРП показывает прямую зависимость между инвестиционной активностью и уровнем экономического развития региона; отклонений от общего тренда немного. Среднероссийский показатель сильно завышен из-за огромных инвестиций в Москву и нефтегазовые округа, поэтому группа относительно развитых регионов существенно отставала от лидеров, за исключением Татарстана с его особыми условиями финансирования из федерального бюджета. В середине 2000-х гг. подтянулись к среднему уровню инвестиции в приморские регионы Европейской России, расположенные на основных торговых путях. Однако половина регионов имеет душевые инвестиции менее 50% от средних по стране (с корректировкой на коэффициент удорожания капитальных затрат). Среди аутсайдеров депрессивные регионы, республики Юга и большинство восточных регионов, причем не только слаборазвитых: в Красноярском крае и Новосибирской области душевые инвестиции в среднем за 2002-2008 гг. составляли немногим более трети от средних по стране (с корректировкой на коэффициент удорожания капитальных затрат). В целом география инвестиций первой половины 2000-х годов усиливала экономическое неравенство регионов и отставание слаборазвитых территорий и востока страны.

В 2007-2008 гг. лидерами по душевым инвестициям оказались в основном те регионы, в которых и в начале 2000-х гг. показатели были выше. Хотя некоторые изменения все же отмечены: возросли инвестиции в Якутии (до 110% от средних по стране в 2007 г. с корректировкой на удорожание) в связи с освоением новых месторождений углеводородов, снизились инвестиции в Татарстане после «бума» празднования «тысячелетия Казани» (до 97%), несколько лет теряет позиции Пермская область. Другие развитые регионы-лидеры «второго эшелона» по-прежнему инвестировались существенно хуже среднего уровня по стране, их экономика развивалась на старых советских мощностях и остро нуждается в модернизации. Лидерами роста инвестиций в рассматриваемый период оставались ведущие по уровню экономического развития: крупнейшие города страны и их городские агломерации (Москва и Московская область, Санкт-Петербург и Ленинградская область), а также наиболее экономически развитые субъекты РФ (Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономный округа, Краснодарский край, Красноярский край, Республика Татарстан и др.) [2].

Высокий уровень концентрации экономических функций определялся в первую очередь центральным (административным, расселенческим, экономическим, социальным) статусом городов. Во-вторых, сосредоточение инвестиционной активности было подчинено конъюнктурным особенностям развития одной или нескольких ведущих отраслей экономики (в числе таких отраслей в современной России преимущественно выступают нефте- и газодобыча, чёрная и отдельные отрасли цветной металлургии и др. отрасли, продукция которых направляется на экспорт).

Отличительной российской особенностью инвестиционно-строительной деятельности можно считать невысокую скорость внедрения инноваций при том, что несмотря на свою инерционность, строительная отрасль вписывается в типичную концепцию инновационного развития, поскольку основными изменяемыми компонентами отрасли являются применяемые строительные материалы и технологии, и перспективные трансформации этих компонентов связаны с задачами снижения затрат на строительство и эксплуатации сооружений.

При этом инновации в инвестиционно-строительной деятельности возникают по двум направлениям. Первое – использование инновационных материалов и технологий строительства. Второе – инновационные объекты строительства. Как правило, распространение инноваций в строительной деятельности начинается с крупных городов с высоким уровнем социально-экономического развития. Поэтому данные территории должны рассматриваться как центры пространственного распространения инновационных волн во внешнюю среду – на всю территорию страны, в том числе через институты инвестиционно-строительной деятельности.

Список литературы

1. Бясов, К.Т. Основные аспекты разработки инвестиционной стратегии организации/К. Т. Бясов // Финансовый менеджмент, № 4, 2003. – С.15
2. Владимирова, И. Л. Инвестиционно-строительная деятельность и социально-экономическое развитие территорий/И. Л. Владимирова.: автореферат дисс. на соиск. уч. ст. д. э. н. – Москва, Институт системного анализа РАН, 2010 – 41 с.

3. Завлин, П.Н., Васильев А.В. Оценка эффективности инноваций/ П. Н. Завлин, А. В. Васильев.: СПб., 1998. – 156 с.

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ РЕКРЕАЦИОННЫХ ЗОН СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ

Е.А. Савина,

*студентка 4 курса специальности «Управление персоналом» ГОУ ВПО
Ставропольский государственный педагогический институт г. Ставрополь*

Научный руководитель: к.э.н., ст. преподаватель В.Н. Медведева

Ставропольский край обладает всеми необходимым потенциалом для развития сферы отдыха и лечения приезжающих из других регионов России. Перспективой развития рекреационного комплекса Ставропольского края является обеспечение государственной поддержки, как одной из составляющей экономики края, формирование ее конкурентоспособности, как в стране, так и на мировом рынке. Особенно должен быть рассмотрен санаторно-курортный, лечебный, оздоровительный, спортивный и экологический туризм с учетом имеющихся ресурсных предпосылок рекреационного комплекса и тенденций на рынке.

В Ставропольском крае уникальный рекреационный комплекс, представленный в основном санаторно-курортным комплексом КМВ с прекрасными горными ландшафтами, обширной бальнеологической базой, предопределяющий благоприятные возможности для его развития.

В составе Российской Федерации субъект КМВ должен сохранить свои позиции основного региона санаторно-курортного лечения. Отдых в санаториях притягивает до 20 % всего потока рекреантов, приходящегося на регионы юга России. Для Северного Кавказа перспективно развитие санаторно-курортного и туристского комплекса КМВ, где одновременно сочетается неповторимое сочетание ландшафтов и биоклимата с памятными местами и экскурсионными объектами. Так можно отметить перспективное развитие предгорной и горной зоны (включая развитие курортно-туристического комплекса в районе горы Юца). Реализация этого приоритета предполагает реконструкцию всей сложившейся системы инфраструктуры. Особое внимание необходимо уделять формированию комплексных туристических маршрутов. В рамках развития санаторно-курортного комплекса КМВ приоритетное внимание должно быть уделено реконструкции и развитию традиционных центров санаторно-курортного лечения: Пятигорск, Кисловодск, Железноводск, Ессентуки, и др., содействие обретения ими эффективной рыночной устойчивости. Ландшафты КМВ перспективны для различных видов спортивного туризма, развитие которого сдерживается неудовлетворительным уровнем технической оснащенности поисково-спасательных служб, отсутствием должной инфраструктуры. В связи с ухудшением экологии в регионах Российской Федерации существует мотивация выбора рекреантами мест отдыха и лечения. Южный регион (с его многочис-

ленными заповедниками и национальными парками, слабо преобразованными человеком горными ландшафтами, обширной сельской периферией) способен стать перспективным регионом экологического туризма.

В рамках развития экологического туризма существуют благоприятные предпосылки относительно сельской местности, сочетающиеся с религиозно-этническими компонентами, а также для организации рыбалки и охоты. После становления рыночных отношений начала 90-х гг., и тенденция экономического роста создают благоприятные предпосылки для развития в Ставропольском крае паломнического и делового туризма. Центрами призваны стать развитые туристско-рекреационные ареалы и административные, хозяйственные, культурные комплексы (Ставрополя, КМВ). Перспективы познавательных видов туризма определяются обширным и разнообразным культурно-историческим потенциалом, представленными памятниками разных эпох.

Невостребованный вид рекреации представлен этнокультурной мозаикой региона, специфическими традициями населяющего его народов, его вероисповедания, ремесла, кулинарии. Деловой туризм способен стать определенным видом разных сфер рекреации на сопряженных территориях.

Стратегия развития делового туризма должна предусматривать полномасштабную реализацию рекреационного потенциала не только Ставропольского края, но и всех регионов юга России. На федеральном уровне необходимо, обеспечить переход от поддержки рекреационных территорий к обеспечению экономических и правовых условий для развития рекреации. Необходимы усилия по дополнительному стимулированию платежеспособного спроса на рекреационный продукт юга России (развитие транспортной инфраструктуры, частное, государственное датирование санаторно-курортных путевок в межсезонье, регулирование транспортно-тарифной политики).

Целесообразно принять необходимые меры по упорядочиванию отношений собственности в санаторно-курортном комплексе, провести коррекцию бюджетно-налоговых механизмов для дополнительного инвестирования в реконструкцию материально-технической базы.

Необходимо на общефедеральном уровне восстановить порядок на курортах и создать систему, гарантирующую гражданам профилактику, лечение, отдых в полном объеме и с достоверной эффективностью. На общерегиональном уровне, в масштабе юга России, государственной поддержки требует инвентаризация и сертификация курортно-рекреационных предприятий.

Создать единую базу данных о ресурсном потенциале рекреационных комплексов, наличие мест, ценовых предложений и ввести ценз на лучшие проекты в области курортно-рекреационных предприятий с учетом отраслевых стандартов в сфере здравоохранения. Инвентаризация сложившихся условий для развития туризма в регионах и на этой основе формировать и реализовать общерегиональную стратегию нормативно-правовой базы в интересах повышения рекреационной привлекательности курортных территорий [2].

Необходимо координировать действия силовых структур, усилить рекреационную составляющую, в деятельности природоохранных ведомств, страховании, здравоохранении, механизма обеспечения безопасности санаторно-курортных и туристических объектов в регионе.

Обратить особое внимание на подготовку кадров в регионе в интересах преодоления дефицита специалистов рекреационного профиля, повышение культуры в сфере гостеприимства. Целесообразно разрабатывать всевозможные концепции и программы развития рекреационного комплекса по отдельным регионам РФ в рамках юга России и основным курортам с особым вниманием на рыночный механизм ее реализации. Важным аспектом реструктуризации рекреационного комплекса является участие РФ в финансировании инвестиционных проектов с инфраструктурной направленностью. Для создания определенных условий горных и других рекреационных зон современным оборудованием [1].

Целесообразно пересмотреть отдельные аспекты государственной политики на санаторно-курортном рынке: помимо управления государственным имуществом, следует эффективно управлять пакетами акций, формируя с этой целью холдинги, следует защищать права потребителей санаторно-курортных услуг, следует поддерживать развитие санаторно-курортного рынка и защищать его от резких колебаний и кризисных ситуаций и т. д.

На краевом уровне развитие туристской отрасли на Ставрополье администрация проводит политику в сфере туризма. Возможность эффективного развития отраслей экономики края может быть реализована через «строительство» индустрии туризма. Современная туристская индустрия – это сложный межотраслевой комплекс, объединяющий многие отрасли народного хозяйства, который может обеспечить занятость населения. В работу такого комплекса в крае может быть вовлечено до 450 тыс. человек – краевых жителей, вместо 120 тыс. человек задействованных в данное время в туризме или смежных ему областях. В ближайшее время при слаженной систематизированной работе в деятельности предприятий туркомплекса может быть задействовано – 200 тыс. человек. [3]

На современном этапе развития туризма в Ставропольском крае только государство и правительство играют важную роль. Частный сектор участвует только лишь частично, который никогда не сможет покрыть потребности в крупных инвестициях для развития курортных, гостиничных предприятий. Но в условиях жесткой конкуренции в сфере туризма для реального продвижения на мировой туристический рынок необходимо государственному и частному секторам объединиться.

В целях развития туризма необходимо на краевом уровне разработать и приступить к реализации региональной стратегии в сфере индустрии туризма. Отразить основные вехи новой краевой политики в сфере развития туризма путем внесения изменений и дополнений. Внести в бюджетное финансирование туристско-рекреационных территорий путем целевых ассигнований в рамках федеральных и региональных программ развития туризма в Ставропольском крае. Разработать краевую программу по поддержке и развитию рекреационного комплекса края.

В первую очередь перечисленные мероприятия должны рассматриваться государством, без его поддержки санаторно-курортный и туристско-рекреационный комплекс Ставропольского края просто не сможет нормально функционировать.

Таким образом, необходимо создать благоприятный инвестиционный климат, т. е. совокупность социальных, экономических, организационных, правовых, политических и социокультурных предпосылок, предопределяющих привлекательность, целесообразность и эффективность инвестирования в санаторно-курортную систему.

Список литературы

1. Андреева, И.А. Состояние рынка деловой информации в России / Андреева И.А. // НТБ. – 2009. – № 2. – С.23
2. Бакут, П.А. Информационные ресурсы/ П. А. Бакут// Вопросы теории и практики. – 2008. – № 3. – С. 19
3. Веселова, Е.Н. Экономическая реальность и инвестиции / Е.Н Веселова// НТБ. – 2009. – № 3. – С. 38

ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

С.А. Абидова

*к.э.н., ст. преподаватель кафедры экономики, менеджмента и рекламы
ГОУ ВПО Ставропольский государственный педагогический
институт г. Ставрополь*

Успешное развитие современной экономики невозможно без существенного увеличения доли конкурентоспособной наукоемкой инновационной продукции в общем объеме ВВП, являющейся конечным результатом коммерциализации научных исследований и разработок. В то же время анализ динамики развития основных отраслей российской экономики, экономики Ставропольского края за годы реформ позволяет отметить стойкие негативные последствия кризисных явлений, повлекших за собой существенное падение уровня инновационной активности.

Несмотря на кризисные явления прошлых лет, в последние годы четко проявились положительные тенденции экономической активности инновационного комплекса Ставропольского края.

За последние годы на территории Ставропольского края активизировались инновационные процессы, значительно возросла инновационная активность организаций края. Выбор инновационного пути развития Ставропольского края, определение приоритетных направлений инновационной стратегии основаны на анализе конкурентных преимуществ региона:

- 1) наличие значительного интеллектуального потенциала в научно-технической сфере и высококвалифицированных кадров;
- 2) наличие организаций различных форм собственности, деятельность которых направлена на вовлечение научно-технического потенциала региона в хозяйственный оборот;

- 3) развитые высокотехнологические производства;
- 4) отвечающая современным требованиям многоуровневая система подготовки кадров по широкому спектру специальностей, востребованных на рынке труда;
- 5) развитая транспортная и коммуникационная инфраструктура.

В целях координации усилий органов государственной власти и бизнеса в Ставропольском крае сформировались партнерские отношения с организациями края, отечественными и иностранными инвесторами.

Таким образом, в настоящее время экономика Ставропольского края устойчиво развивается. Проводится модернизация агропромышленного комплекса. В структуре промышленности ведущую роль играют электроэнергетика, пищевая, химическая промышленность, а также производство и распределение газообразного топлива.

На территории Ставропольского края расположен эколого-курортный регион Кавказские Минеральные Воды. Число отдыхающих на курортах Кавминвод приближается к отметке миллион человек в год.

Ставропольский край входит в двадцатку территорий инновационного развития Российской Федерации. Показатели комплексного социально-экономического развития, такие как ВРП, объем инвестиций в основной капитал, внешнеторговый оборот имеют устойчивую положительную динамику.

В 2009 году принята Стратегия привлечения инвестиций в экономику Ставропольского края на период до 2020 года, определены приоритетные сферы для инвестирования: промышленный, агропромышленный и туристско-рекреационный комплексы, фармацевтика, транспортная и логистическая инфраструктура.

Инвестиционная деятельность в регионе регламентируется законами Ставропольского края: «Об инвестиционной деятельности в Ставропольском крае», «О привлечении иностранных инвестиций в экономику Ставропольского края», «О порядке предоставления государственных гарантий Ставропольского края» и др.

Правительство Ставропольского края реализует комплекс мер, направленных на создание благоприятного инвестиционного климата в Ставропольском крае. Предусмотрен ряд форм государственной поддержки инвестиционной деятельности путем предоставления инвесторам:

- 1) субсидий за счет средств бюджета Ставропольского края на оплату части процентной ставки по кредитам;
- 2) налоговых льгот для инвесторов, реализующих приоритетные инвестиционные проекты Ставропольского края (в том числе, снижение ставки налога на прибыль, снижение ставки налога на имущество и др.).

Также проводится работа по созданию на территории края региональных индустриальных парков, в рамках которых будут предоставлены земельные участки под создание комплекса предприятий различной направленности: фармацевтика и медицина, глубокая переработка зерна, углеводородные пропелленты, утилизация твердых бытовых отходов, производство строительных материалов и другие виды производств. Региональные парки создаются в целях развития экономики края, создания благоприятных условий для привлечения инвес-

тий, поддержки малого и среднего предпринимательства в научно-технической и туристско-рекреационной сферах, содействия инновационной деятельности и создания новых высоко-технологичных производств.

Создана на базе бизнес-центра и федерального государственного учреждения «Ставропольский центр научно-технической информации Ставропольского края» постоянно действующая выставка «Высокие технологии. Инновации. Инвестиции», где размещена единая информационная экспозиция ставропольских организаций. На ее базе проводятся встречи предпринимателей, заседания директоров и менеджеров, что позволяет привлечь инвесторов к реализации научных разработок.

На основе многосторонних соглашений Ставропольский край сотрудничает с Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, торгово-промышленной палатой Ставропольского края, федеральным государственным учреждением «Ставропольский центр научно-технической информации Ставропольского края», некоммерческим партнерством промышленников и предпринимателей «Конгресс деловых кругов Ставропольского края» и другими организациями.

При поддержке Правительства Ставропольского края образовано некоммерческое партнерство «Инновационно-технологический бизнес-центр Ставропольского края» (далее – бизнес-центр), учредителями которого выступили 15 организаций: ведущие вузы Ставропольского края, научно-производственные организации и представители профессиональной инфраструктуры. Бизнес-центр оказывает экспертную, методическую и информационную поддержку субъектам инновационной деятельности не только в Ставропольском крае, но и в соседних республиках Северного Кавказа (Карачаево-Черкесская Республика, Республика Северная Осетия-Алания, Кабардино-Балкарская Республика, Республика Калмыкия). Бизнес-центр работает в тесном сотрудничестве с инновационными центрами Краснодарского края и Ростовской области. Проводятся совместные конференции, семинары, выставки. На базе бизнес-центра создан информационно-консультационный центр по вопросам развития малого бизнеса, коммерциализации технологии, включая правовые аспекты, вопросы охраны, защиты и использования интеллектуальной собственности, в рамках которого создается многоуровневая система подготовки менеджеров для инновационной деятельности в научно-технической сфере. Под эгидой министерства экономического развития и торговли Ставропольского края, при участии торгово-промышленной палаты Ставропольского края, краевого общественно-государственного фонда «Ставропольский центр деловой информации» и других заинтересованных организаций создан и запущен в эксплуатацию информационный ресурс для организации дистанционного консалтинга предпринимателей в сети Интернет «Деловое Ставрополь».

На базе Северо-Кавказского государственного технического университета создан технопарк, а на базе Ставропольского государственного аграрного университета – инновационно-технологический центр.

Создан многопрофильный учебно-научный комплекс «Школа-колледж-университет», представляющий выпускникам средних школ возможность приобрести различные специальности как параллельно с образованием (в школе, в колледже), так и на основе освоения образовательно-профессиональных программ по уровням обучения в университете.

Ставропольский край при переходе на инновационный путь развития будет нуждаться в специалистах, обладающих необходимыми знаниями в области инновационного менеджмента. Они должны владеть вопросами коммерциализации разработок, трансферта технологий, теории и практики правовой охраны и использования интеллектуальной собственности, управления инновационными проектами и высокотехнологичными фирмами, прогнозирования оценки коммерческой значимости новых продуктов и технологий на ранней стадии реализации проектов, продвижения их на рынок.

В основах политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2020 года и дальнейшую перспективу особо подчеркнута важность взаимосвязи двух базовых направлений государственной политики: формирование национальной инновационной системы и развитие кадрового потенциала научно-технического комплекса. Реализация этих направлений не может быть осуществлена без устойчивого функционирования развитой системы кадрового обеспечения инновационной деятельности в научно-технической и промышленной сферах.

В промышленных организациях Ставропольского края самофинансирование остается основным источником покрытия затрат на технологические инновации. В то же время, динамика и качественный состав научных кадров, состояние инновационной сферы служат индикатором экономического развития, как отдельного региона, так и страны в целом.

Необходимо отметить ключевые проблемы, сдерживающие развитие инновационной деятельности в целом в стране и в крае, в частности:

1. отсутствие целостной системы экономических и правовых механизмов регулирования процесса коммерциализации научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;
2. отсутствие эффективной инфраструктуры инновационной деятельности и защиты интеллектуальной собственности при трансфере наукоемких технологий;
3. отсутствие эффективных механизмов вовлечения в хозяйственный оборот местных технологических и интеллектуальных ресурсов;
4. недостаточная ориентация российских организаций на отечественную прикладную науку как источник инноваций»
5. слабое развитие механизмов финансирования рискованных проектов (венчурное инвестирование);
6. старение научных кадров, недостаточный приток молодежи, отток обученной молодежи из сферы науки.

Опыт развитых стран показывает, что в наибольшей степени задачам развития инновационной экономики, наращивания конкурентоспособной продукции и экспорта, реализации передовых технологий, создания стабильных ис-

точников доходов бюджета в современных условиях отвечает создание современной инфраструктуры государственной поддержки инноваций.

Научно-технический прорыв не может быть осуществлен без активного участия государства, выражающегося в следующих формах:

1) выработка перспективной стратегии научно-технического и инновационного развития Ставропольского края, служащая директивой для государственного сектора и органов государственного управления, а также ориентиром для частного сектора, отечественных и иностранных инвесторов;

2) дифференцированный подход к выбору приоритетов развития науки, изобретений, техники и технологий с учетом их технологического уровня, выделение тех направлений научных исследований и инноваций, которые обеспечат общероссийское лидерство, занятие и удержание перспективных рыночных ниш;

3) разработка региональных программ, направленных на создание благоприятных условий для развития инновационного предпринимательства и инновационной инфраструктуры в Ставропольском крае;

4) повышение квалификации сотрудников органов исполнительной власти Ставропольского края, в функции которых входит решение вопросов по развитию инвестиционной и инновационной деятельности в крае, организации инфраструктуры поддержки инновационного предпринимательства, представителей малого предпринимательства, учреждений образования и представителей средств массовой информации Ставропольского края.

Таким образом, в соответствии с концепцией Национальной инновационной системы в Российской Федерации приоритетной задачей органов исполнительной власти Ставропольского края должна стать работа по формированию в крае современной инновационной инфраструктуры и технологической культуры.

В заключение хотелось бы отметить, что главный источник устойчивого экономического роста – конкурентоспособность. Ее основой является инновационная активность бизнеса. К сожалению, инновационная активность ставропольских предприятий, как, впрочем, и российских, остается на низком уровне, хотя в крае уже действует местный закон об инновациях. Ставропольский край позиционирует себя как технологически развитый, инвестиционно активный регион страны, располагающий необходимым потенциалом.

ИННОВАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ МЕДИЦИНСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Л.В. Малкина,

*к.э.н., ст. преподаватель кафедры отечественной истории, политологии,
экономики ГОУ ВПО «Ставропольская государственная медицинская
академия Федерального агентства по здравоохранению и социальному
развитию», г. Ставрополь*

Успех реформирования отечественной системы здравоохранения во многом предопределяется инновационным обеспечением отрасли. Он неразрыв-

но связан с необходимостью внедрения инновационных технологий организации охраны и укрепления здоровья населения. Концепцией развития системы здравоохранения в Российской Федерации до 2020 года предусмотрены мероприятия и этапы перехода на инновационный путь развития отрасли в масштабах страны в целом [2].

Правительством Российской Федерации совместно с Федеральным фондом обязательного медицинского страхования разработана примерная форма Программы модернизации здравоохранения на региональном уровне. Предполагается на основе анализа данных, полученных из регионов, о состоянии зданий и сооружений, медицинского оборудования, фондовооруженности и фондооснащенности лечебно-профилактических учреждений (ЛПУ), сроков эксплуатации и технического состояния объектов их основных средств, оснащенности вычислительной техникой, телекоммуникационными системами, программным обеспечением, разработать наиболее оптимальный план модернизации региональных систем здравоохранения, направленный на укрепление материально-технической базы медицинских учреждений, информатизацию и стандартизацию оказания медицинских услуг. В результате реализации Программы в субъекте Российской Федерации должны быть решены следующие задачи: приведение сети учреждений здравоохранения в соответствие с потребностью населения в медицинской помощи с учетом сбалансированности территориальной программы государственных гарантий оказания гражданам Российской Федерации бесплатной медицинской помощи по видам и условиям оказания медицинской помощи; внедрение полного тарифа оплаты медицинской помощи за счет средств системы обязательного медицинского страхования с учетом внедряемых в 2011, 2012 гг. стандартов оказания медицинской помощи; внедрение эффективных способов оплаты медицинской помощи, ориентированных на результаты деятельности; введение персонифицированного учета медицинской помощи и ресурсов на ее оказание; обеспечение принципа экстерриториальности, т.е. доступности медицинских услуг для всех граждан независимо от места жительства [3].

Следует отметить, что в настоящее время из бюджета уже выделяются значительные финансовые ресурсы на реализацию действующего приоритетного национального проекта «Здоровье». Так, в Ставропольском крае только за первый квартал 2010 года фактически профинансировано мероприятий на сумму 621644,177 тыс.руб. из федерального бюджета и 27264,377 тыс.руб. из консолидированного бюджета субъекта РФ, в т.ч. 25372,582 тыс.руб. направлено на оказание высокотехнологичной медицинской помощи непосредственно в медицинских учреждениях края [4].

Представляется, что реформа, проводимая «сверху», должна подкрепляться модернизацией, осуществляемой «снизу», воплощаемой в жизнь самими медицинскими учреждениями. Анализ публикаций по данной проблеме показал, что наиболее целостная концепция развития современной медицинской организации принадлежит авторскому коллективу под руководством видного отечественного ученого Вялкова Анатолия Ивановича, директора НИИ обще-

ственного здоровья и управления здравоохранением ММА им. И.М. Сеченова, академика РАМН, профессора, признанного в России лидера в развитии управления здравоохранением в условиях реформ, основоположника теоретических разработок стандартизации в здравоохранении [1].

В общем виде данная концепция может быть представлена как инновационная организационно-функциональная модель развития, учитывающая современные аспекты деятельности медицинской организации, новые условия и методические подходы к решению задач производственно-хозяйственной деятельности в сфере здравоохранения.

Данная модель функционирует в рамках единой системы, состоящей из пяти элементов: 1) блока интеллектуализации производства медицинских услуг; 2) блока инновационных структурных изменений; 3) блока развития финансовых инициатив; 4) блока обеспечения информационной деятельности; 7) блока организации инновационной инфраструктуры.

В основу модели заложены процессы повышения интеллектуализации лечебно-профилактической деятельности за счет: 1) повышения уровня квалификации врачебного и сестринского персонала; 2) оснащенности лечебно-диагностического процесса современной медицинской техникой; 3) внедрения эффективных медицинских технологий, основанных на принципах доказательной медицины; 4) повышения уровня информационной поддержки процесса принятия медицинских и административных решений путем полной информатизации рабочих мест медицинского персонала.

Важной составляющей инновационной модели развития медицинского учреждения являются структурные изменения. Оптимизация организационной структуры ЛПУ должна проводиться с учетом требований реструктуризации коесного фонда, приведения ресурсной базы лечебного учреждения в соответствие реальными потребностями населения края в медицинской помощи; максимизация объемов помощи в соответствии с территориальной программой государственных гарантий оказания бесплатной медицинской помощи населению.

Пристального внимания в предложенной модели является ее блок развития финансовых инициатив. В условиях внедрения рыночных механизмов хозяйствования устойчивое финансовое состояние лечебно-диагностического процесса, самоокупаемость и рентабельность обеспечиваются на основе организации системы финансово-экономического анализа и персонифицированной системы управленческого учета. По мнению авторов, учету подлежат не только все виды номенклатуры материально-технической базы и ее состояние, лекарственные средства и изделия медицинского назначения, но главное – все виды медицинской помощи по каждому больному в динамике. Информационный контроль и учет движения больного от приемного отделения и далее по этапам лечебно-диагностического процесса, вплоть до выписки из стационара, полный экономический расчет затрат на каждого больного за оказание медицинской помощи рассматривается как основа создания новых ресурсосберегающих технологий в здравоохранении.

В сочетании с бухгалтерским учетом управленческий учет обеспечивает необходимую информацию для финансово-экономического анализа работы ЛПУ. В нем находит отражение движение финансовых ресурсов как в их затратной части, так и доходной составляющей, объемы взаиморасчетов медицинского учреждения со всеми субъектами процесса оказания медицинской помощи.

Финансовая инициатива ЛПУ проявляется в активном поиске дополнительных источников финансирования в виде средств добровольного медицинского страхования; договорных отношений с различными структурами территориальной хозяйственной системы, благотворительных фондов и медицинского обеспечения льготных категорий граждан; оказания платных медицинских услуг и реализации других проектов медицинского и иного характера. Не случайно в проекте «Стратегии развития здравоохранения СК до 2020 года» в качестве приоритетных направлений развития здравоохранения края выделяется использование приёмов фандрайзинга [2].

Обеспечение финансово-экономического анализа базируется на широкой расчетной платформе, развитой вычислительной сетевой инфраструктуре учреждения, современном, методическом и программном обеспечении в рамках блока информатизации деятельности. Состояние информационных ресурсов определяет эффективность системы управления, результативность ее производственной и административно-хозяйственной деятельности.

Постановка и реализация инновационных проектов требует организации соответствующей инновационной инфраструктуры как самостоятельного целевого блока инновационной модели развития медицинского учреждения. Это творческое направление деятельности, не имеющее в настоящее время сложившихся, отработанных рекомендаций и правил. Но именно инновационная инфраструктура, по мнению авторов, имеет большие потенциальные возможности прорывных действий, ускоренного движения во всех сферах деятельности медицинской организации, ее устойчивого развития. Соглашаясь с разработчиками, отметим, что помимо диверсификации, проявляющейся в расширении поля деятельности ЛПУ, создании новых малых технологических предприятий: гостиничного комплекса, прачечной, транспортной службы, производства стерильных растворов, собственной пасеки для проведения апитерапии, собственной службы по ремонту и сервисному обслуживанию медицинского оборудования, комплексной бригады по техническому обслуживанию зданий и коммуникаций [1], данный блок способен обеспечить развитие аутсорсинга и других перспективных форм развития специализации и кооперации труда.

Переход к формированию и реализации инновационной модели позволит медицинским учреждениям края стать медицинскими организациями нового поколения, отличающимися высокой квалификацией медицинского персонала и мощной материально-технической базой, способными оказывать качественную медицинскую помощь населению региона.

Список литературы

1. Вялков, А. И., Гройсман, В. А., Разливинских, Л. П., Мартыненко, В. Ф. Формирование и реализация инновационной модели развития медицинской

организации / А. И. Вялков, В. А. Гройсман, Л. П. Разливинских, В. Ф. Мартыненко // Проблемы управления здравоохранением. – 2007. – № 2. – С. 5-10.

2. Концепция развития системы здравоохранения в Российской Федерации до 2020 года – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zdravo2020.ru>

3. Региональные программы модернизации здравоохранения в субъектах Российской Федерации на 2011-2012 годы – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zdravo2020.ru>

4. Сведения о параметрах реализации приоритетного национального проекта «Здоровье» – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.stavregion.ru>

ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ КАК УСЛОВИЕ СТАБИЛЬНОСТИ И РОСТА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

С.В. Сажнева,

*доцент кафедры экономики и менеджмента ГОУ ВПО «Ставропольский
государственный университет», г. Ставрополь*

Огромным ресурсом национальной экономики России являются накопленный научный потенциал и уникальная система осуществления межотраслевых и междисциплинарных исследований в научных организациях, способность ее научных кадров генерировать новые идеи и технологии.

На современном этапе развития мировой экономики перспективы экономического развития той или иной страны будут во многом зависеть от эффективной национальной инновационной политики во всех сферах экономики и, главным образом, в промышленности. В настоящее время на долю инновационных технологий, продукции, оборудования в развитых странах приходится более 70% прироста ВВП. Интенсивность инновационной деятельности 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

Государство призвано формировать цели и принципы своей политики и собственные приоритеты в этой области. Целями научной и инновационной политики ведущих стран мира, как правило, являются – увеличение вклада науки и техники в развитие экономики страны; обеспечение прогрессивных преобразований в сфере материального производства; повышение конкурентоспособности национального продукта на мировом рынке; укрепление безопасности и обороноспособности страны; улучшение экологической обстановки; сохранение и развитие сложившихся научных школ [4].

Инновационная политика призвана обеспечить увеличение валового внутреннего продукта страны за счет освоения производства принципиально новых видов продукции и технологий, а также расширения рынков сбыта отечественных товаров. Особенностью передачи результатов научных исследований

для их освоения в производстве является создание и развитие системы коммерческих форм взаимодействия науки и производства.

Активизация инновационной деятельности требует, с одной стороны, государственного управления и координации, а с другой стороны – интеграции заинтересованных структур в реализации инноваций, привлечении инвестиций, создании условий для внедрения достижений науки и техники в экономику страны. Сложившийся уровень спроса на продукцию отраслей промышленности определяет перспективу их развития и структурные изменения основных производственных фондов.

Отрасли, вышедшие со своей продукцией на мировой рынок (топливно-энергетический комплекс, металлургия, химия), нуждаются в повышении эффективности производственного потенциала. Другие отрасли, производящие конкурентоспособную на мировом рынке продукцию (машиностроение и оборонный комплекс), нуждаются в государственной поддержке, чтобы выйти на мировой рынок. Большого внимания требует третья группа отраслей, ориентированная на внутренний рынок (пищевая и легкая промышленность, промышленность строительных материалов).

Инновационная политика в отношении этих групп отраслей отличается по характеру, масштабам поддержки и объему ресурсов, необходимых для модернизации производственных мощностей. К основным направлениям государственной инновационной политики сегодня относят:

- разработку нормативно-правового обеспечения инновационной деятельности, механизмов ее стимулирования, защиты интеллектуальной собственности и введения ее в хозяйственный оборот;
- комплексную поддержку инновационной деятельности, развитие производства, повышения конкурентоспособности и экспорта наукоемкой продукции;
- развитие инфраструктуры инновационного процесса, включая систему информационного обеспечения, экспертизу, сертификацию и продвижение разработок, систему подготовки и переподготовки кадров. Отставание имеет в своей основе не низкий потенциал отечественных исследований и разработок, а слабую мотивацию товаропроизводителей к внедрению новшеств как способа конкурентной борьбы;
- развитие малого инновационного предпринимательства путем формирования благоприятных условий для высокотехнологичных организаций и оказания им на начальном этапе государственной поддержки;
- введение конкурсного отбора инновационных проектов программ, реализация небольших и быстро окупаемых инновационных проектов с участием частных инвесторов при поддержке государства позволяет поддерживать перспективные производства, увеличить приток частных инвестиций;
- реализацию приоритетных направлений инновационной политики через выбор небольшого числа базовых технологий, оказывающих влияние на эффективность производства и рост конкурентоспособности продукции;
- использование технологий двойного назначения, применяемых как для производства вооружений и военной техники, так и для продукции гражданского назначения.

Основные направления российской государственной инновационной политики реализуются за счет: формирования законодательных и институциональных условий для развития инновационной сферы, рынка интеллектуальной собственности; стимулирования инвесторов за счет введения определенных налоговых льгот, государственных гарантий и кредитов; совершенствования налоговых условий инновационной деятельности, изменения амортизационной политики для увеличения инвестиционных фондов; создания благоприятных условий для партнерских отношений с зарубежными инвестиционными организациями, обмена новшествами (лицензиями) на рыночных условиях, закупки новейшего оборудования для новых технологий, развития лизинга наукоемкого уникального оборудования; выделения прямых государственных инвестиций в общенациональные программы и проекты.

В отношении конкретных мер осуществления государственно-инновационной политики можно выделить следующие: увеличение финансирования фундаментальных исследований и приоритетных научно-технических направлений, реализуемых о форме государственных программ; перераспределение бюджетных ресурсов в сторону увеличения доли конкурсно распределяемых средств; более широкое использование механизмов возвратного и паритетного финансирования при поддержке прикладных работ, имеющих коммерческую значимость; инвентаризация имеющегося научного задела, «стимулирование взаимного проникновения технологий в оборонный и гражданский сектор»; углубление интеграции науки и образования.

Все перечисленные меры в осуществлении государственной инновационной политики позволяют обеспечить постоянный рост экономики регионов и страны в целом [2, с. 146-149].

Государственная инновационная политика в базовых отраслях направлена на ускоренное промышленное освоение отечественных и зарубежных научно-технических и технологических достижений мирового уровня, воспроизводство природных ресурсов. Особое значение имеют экологические приоритеты инновационной деятельности во всех без исключения отраслях.

Для реализации инновационной политики Правительством РФ разработаны конкретные методы, целью которых является обеспечение эффективного внедрения инновационной программы.

Главными методами реализации инновационной политики являются: 1) формирование законодательных условий для позитивных изменений в инновационной сфере, то есть в законодательстве должна предусматриваться разработка соответствующих правовых актов; 2) государственная поддержка и стимулирование инвесторов, вкладывающих средства в наукоемкое, высокотехнологичное производство, а также организаций (в период освоения ими инноваций) за счет введения определенных налоговых льгот, государственных гарантий и кредитов; 3) совершенствование налоговой системы с целью создания выгодных условий для ведения инновационной деятельности; 4) создание условий для формирования совместных предприятий по выпуску отечественной продукции и реализации ее на внешнем рынке, обеспечение рекламы отече-

ственных инноваций за рубежом, вхождение в международные информационные системы для обмена информацией по инновационным проектам; 5) обеспечение в зарубежных кредитных линиях квот для развития инновационной инфраструктуры, закупки оборудования в целях реализации инновационных проектов под гарантии государства и лицензий на технологии и ноу-хау для освоения производства новейшей продукции; 6) консолидация усилий органов государственной власти и частных инвесторов, направленных на организацию взаимодействия со странами-членами ЕС, СНГ, другими государствами; 7) развитие лизинга наукоемкого уникального оборудования; 8) участие инновационно-активных организаций в международных конкурсах; выделение государственных инвестиций для реализации инновационных проектов, имеющих общенациональный характер, но не привлекательных для частных инвесторов [1].

Весомое значение наряду с крупными фирмами, консорциумами и объединениями имеют малые организации. В развитых странах они обеспечивают примерно половину всех нововведений. По данным Национального научного фонда США, количество нововведений в малых фирмах на единицу затрат, как правило, больше, чем в средних и крупных фирмах. Кроме того, малые фирмы почти на треть опережают крупные в скорости освоения новшеств.

В конце 90-х в России насчитывалось около 900 тысяч малых организаций с числом занятых около семи миллионов человек. Удельный вес малых организаций, осуществляющих инновационную деятельность, составляет около 10 %. Тем не менее, малые инновационные организации – это уже не только объективная реальность, но и важный фактор государственной инновационной политики [3].

Поэтому наряду с активизацией инновационной деятельности в крупных организациях появилась необходимость создать условия для привлечения к этому процессу субъектов малого предпринимательства, в том числе и за счет выделения малых организаций из крупных фирм. Кроме того, учитывая сокращение научно-исследовательских организаций, Правительство РФ считает необходимым создание фонда имущества инноваций для предоставления малым организациям, занимающимся инновационной деятельностью, высвобождающихся производственных площадей и оборудования на льготных условиях. Таким образом, инновационная политика государства должна учитывать возможности и интересы всей национальной инновационной системы, что будет способствовать переустройству и эффективной работе всех отраслей народного хозяйства страны.

Список литературы

1. Бурмистрова, Т. Федотов А. Новая научно-техническая политика: контуры формирования и реализация // Экономист. – 2008. – № 2. – С. 134-135.
2. Жевора, Ю.И., Демченко К.А. Основные направления государственной инновационной политики: Сборник статей // Материалы региональной научно-практической конференции. – 2008. – Часть I – С. 146-149.
3. Инновационная деятельность в России в 2007 году / Статистический бюллетень 2008 года [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://www.gks.ru>

4. Цукерман, В.А., Хамидулина Т.В. Эффективная региональная бюджетная политика в стимулировании инноваций [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://localbudget.karelia.ru>

ИССЛЕДОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

А.Х. Магомедова,

*студентка 3 курса специальности «Управление персоналом» ГОУ ВПО
Ставропольского государственного педагогического института г. Ставрополь*

Научный руководитель: к.э.н., доцент Попова А.С.

Одним из решающих факторов при принятии решения об инвестировании в экономику того или иного региона является оценка его инвестиционного климата. Категория инвестиционного климата применяется в экономической науке и практике для анализа условий рационального использования инвестиций и представляет собой обобщенную характеристику совокупности социальных, правовых, политических, социокультурных предпосылок, предопределяющих привлекательность и целесообразность инвестирования средств в конкретную хозяйственную систему.

Степень благоприятности инвестиционного климата региона определяется совокупным воздействием объективных и субъективных факторов воздействия. Объективная составляющая инвестиционного климата региона – это его инвестиционная привлекательность, представляющая собой совокупность различных объективных возможностей и ограничений, обуславливающих интенсивность привлечения инвестиций в основной капитал региона. Интенсивность привлечения инвестиций в основной капитал региона, или инвестиционная активность в регионе, представляет собой субъективную составляющую инвестиционного климата.[1]

В составе инвестиционной привлекательности выделяются: объективные возможности региона по привлечению инвестиций (инвестиционный потенциал и объективное ограничение, препятствующие реализации этих возможностей (региональные инвестиционные риски), наличие которых определяет вероятность неполной реализации инвестиционного капитала региона.

Многие исследования инвестиционного климата регионов РФ рассматривают в основном объективные факторы формирования инвестиционного климата региона. Ведущая роль в формировании благоприятной хозяйственной среды принадлежит государству, в котором сосредоточены мощные рычаги воздействия на экологическую, политическую и правовую ситуацию в регионах страны.

Возможности государственного воздействия на инвестиционный климат в регионах реализуются посредством применения различных инструментов: инструменты бюджетно-налоговой политики; инструменты денежно-кредитной политики и другие инструменты.

Первая группа регуляторов включает в себя меры налогового регулирования (введение и применение системы льгот, введение ускоренной амортизации, установление налоговых ставок) и бюджетного (государственные закупки, транс-

порты). Хотя малому бизнесу предоставлены налоговые льготы, это не оказывает сколько-нибудь значительного стимулирования предпринимательской деятельности, что подтверждает и официальная статистика: число малых предприятий постепенно сокращается и в настоящее время составляет 843 тыс. [2].

Так, введение налоговых льгот и освобождений должно создавать не любые способы отклонения от налогов, а приоритетность соблюдения налогоплательщикам, в том числе и субъектами малого бизнеса, своих обязанностей, а также обеспечивать соблюдение их интересов.

Ускоренная амортизация является так называемой скрытой инвестиционной льготой, направленной на расширение возможностей предприятий инвестировать часть прибыли в инвестиционные фонды. Эффективность данной меры сводится на нет в результате применения старой системы оценки основных фондов и вследствие этого невозможности роста инвестирования.

Инструменты денежно-кредитной политики можно подразделить на меры прямого и косвенного влияния. К первой группе относится предоставление целевых кредитов, установление кредитных ограничений, прямой контроль за установлением уровня предельных процентных ставок банковского ссудного процента. Отдача от применения этих инструментов наиболее высока, но возможности прямого регулирования ограничиваются бюджетом (что то другое). Следовательно, речь должна идти не об увеличении федеральных трансфертов, а об их перераспределении и рационализации их использования. С одной стороны это вызовет противоречие – государственные приоритеты инвестирования определяются не экономическим, а скорее социальным аспектом. Но как показывает практика такое распределение не совпадает с реальными потребностями самого предпринимательства, а следовательно возможности наилучшего (оптимизации) выбора объектов вложения средств не исчерпаны. К инструментам косвенного регулирования относят установление минимальных резервных требований, регулирование ставки рефинансирования коммерческих банков, эмиссионная и антиинфляционная политика. Использование этих инструментов позволяет создавать благоприятные условия инвестирования в регионах, но их действие проявляется опосредованно и мало заметно, зато дает устойчивый долгосрочный эффект.

К другим инструментам государственного регулирования инвестиционного климата в регионах относятся: земельное регулирование; внешнеэкономическое регулирование; антимонопольная политика; экологическая политика

Механизм земельного регулирования является одним из наиболее сильных системных средств осуществления активной инвестиционной политики. В настоящее время в сфере регулирования рынка земли и недвижимости проводится законодательное регулирование процедуры землеустройства, которая будет способствовать вовлечению земли в рыночный и гражданский оборот, что является важным фактором усиления инвестиционной активности.

Во внешне экономическом регулировании наиболее действенными являются таможенное регулирование импорта-экспорта. Антимонопольная и экологическая политика существенно влияют на инвестиционный климат регионов, в которых высок удельный вес добывающих отраслей и тяжелой промышленности.

Несмотря на то, что малому сектору экономики оказывается государственная поддержка, в решении проблем этого сектора государство играет незначительную роль. К основным проблемам функционирования малого сектора экономики можно отнести: дефицит финансовых ресурсов; отсутствие развитой инфраструктуры малого сектора экономики; перемещение мелкого и среднего капитала из производства в сферу преимущественно торгово-посреднических операций; недолговечность большинства малых предприятий обусловленная не только нестабильностью макроэкономической ситуации, но и отсутствием стимулов к долгосрочным инвестициям в развитие производства; неурегулированность нормативно-правовой базы; неравномерность экономического развития регионов[3].

Преодоление названных проблем состоит не в применении каких то отдельных мер, а в выработке единой комплексной государственной политики, направленной на улучшение инвестиционного климата в стране.

Так как интенсивность объективных факторов инвестирования определяет интенсивность его субъективных факторов, и наоборот, происходит воздействие осуществляемой в регионах инвестиционной деятельности на формирование объективных условий и предпосылок ее осуществления, то открываются возможности двустороннего воздействия на этот процесс. Таким образом, создание благоприятных условий инвестирования через инструменты косвенного государственного регулирования вызовут активизацию инвестиционной активности в регионах (субъективная составляющая инвестиционного климата), а предоставление государственных субсидий, кредитов, гарантий оживит деловую активность предпринимательства, в частности малого бизнеса, что расширит инвестиционный потенциал экономики регионов. Такое комплексное воздействие позволит с одной стороны стимулировать развитие малого бизнеса, а через него сократить остроту дифференциации экономического развития регионов – одной из главнейших проблем российского федерализма.

Список литературы

1. Крутик А.Б., Никольская Е.Г. Инвестиции и экономический рост предпринимательства. – М.: Лань, 2008.
2. <http://www.allmedia.ru/>
3. <http://www/stavinvest.ru/>

ИССЛЕДОВАНИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ СТРОИТЕЛЬСТВА В РЕГИОНЕ

Н.В. Вахилевич,

аспирантка НОО ВПО (НП) «Кисловодский гуманитарно-технический институт» г. Кисловодск

Научный руководитель: д-р.экон.наук, проф. Н.Н. Новоселова

Ключевым фактором развития экономики Ставропольского края является уровень инвестиционной активности. Объем инвестиций в основной капитал

края, за январь-август 2010 года, по крупным организациям составил 22,6 млрд. рублей, что на 1,8% меньше, чем за январь-август 2009 года [1].

К главным факторам привлекательности Ставрополя для потенциальных инвесторов относится его географическое положение, благоприятные природно-климатические условия, богатые бальнеологические ресурсы, отсутствие тяжёлой промышленности. Ставропольский край находится на пересечении межрегиональных и развивающихся международных транспортных коридоров, что позволяет серьезно работать над развитием логистики, оптовой торговли, ритейла. В крае хорошие условия для ведения сельского хозяйства, имеются существенные запасы природного газа, нефти, минеральных вод и нерудных строительных материалов. Основные отрасли промышленности, составляющие значительную часть внутреннего регионального продукта: пищевая, легкая, химическая, стекольная, фарфоро-фаянсовая и промышленность строительных материалов.

Несмотря на богатейший потенциал региона, к минусам, ограничивающим экономическое развитие можно отнести дефицит водных и энергетических ресурсов.

Ставрополье на рынке прямых инвестиции заметно уступает Краснодарскому краю и Ростовской области. В представлении потенциальных инвесторов наш регион достаточно непривлекателен для размещения капиталовложений. В инвестиционном рейтинге регионов край занимает 23-е по инвестиционному потенциалу (наибольший потенциал – туристический) и 12-е место по инвестиционному риску (наименьший риск – законодательный и экономический, наибольший – криминальный) [2].

Одним из возможных проектов повышения конкурентоспособности края является строительство в Железноводске нового курорта, главной достопримечательностью которого должен стать искусственный водоем глубиной 3 м и площадью 107 тыс. кв. м. Общая площадь проекта под названием “Торное море”, составит 360 га, 130 из которых будут отданы под застройку. Новый туристический комплекс рассчитан на 5 тыс. отдыхающих и подразумевает создание 4 рекреационных зон отдыха, ориентированных на все категории граждан – от премиум до эконо-класса. По замыслу авторов, кроме обычных пансионатов, санаториев, на территории нового курорта появятся resort-отели апартаментного типа, объекты лечебно-оздоровительного, развлекательного и торгово-бытового назначения, а также дендропарк.

Имидж Ставропольского края предполагается обеспечить в российском обществе за счёт создания региональных индустриальных, технологических и туристско-рекреационных парков. Так, например, индустриальный парк на территории города Невинномыска, появившийся в июне 2010 года, специализируется на промышленном производстве, развивая утилизацию и переработку бытовых и промышленных отходов, транспортно-логистическое обслуживание. На этой территории планируется строительство заводов по производству сэндвич-панелей высокого качества и металлопрофиля, по выпуску комплексных модификаторов для асфальтобетона. Ориентировочная стоимость проектов – от 70 млн. до полумиллиарда рублей. Ведется работа по созданию индустри-

альных парков в Буденновске, Новоалександровске и Георгиевске, регионального технологического парка в Ставрополе и туристско-рекреационных парков в Железноводске и Апанасенковском районе. В Ставрополе на площади 50 га планируется создание индустриального парка «Фармацевтика», где разместятся высокотехнологичные производства.

На сегодняшний день закончена работа над подготовкой реализации Стратегии социально-экономического развития СКФО до 2020 года, предусматривающей объем инвестиций в размере 3,4 трлн. руб. Из них сумма государственной поддержки составит 1,2 трлн., а 2,2 трлн. – частные вложения [3]. Проведенная аналитическая работа округа, выявила слабые и сильные стороны края, основные риски, включая политические. В документе учтены определенные компенсации этих рисков за счет господдержки, госгарантий и участия государства в данной Стратегии. Это облегчит приход капитала на территорию Ставрополья. Для того, чтобы наш край занял передовые позиции, были сформированы наиболее перспективные направления в развитии экономики и систематизированы в виде инвестиционных кластеров: строительного, агропромышленного, курортно-рекреационного, инновационного, транспортно-логистического, энергетического, фармацевтического, и научно-образовательного. Кластеры обеспечат привлечение инвестиций в краевую экономику в целях диверсификации реального сектора, перехода к инновационному типу развития и усиления конкурентных преимуществ Ставрополья.

Строительная отрасль является одним из немногих секторов экономики края, в котором эффективное превращение свободных финансовых средств населения и предприятий возможно в инвестиционные ресурсы, в надежные и прибыльные капиталовложения. Строительство занимает 3 место, после промышленности и сельского хозяйства, и предполагает не только рост налогооблагаемой базы, но и создание дополнительных рабочих мест. В крае действуют свыше 1400 подрядных организаций. Как взаимоувязанный, организационно-технологический кластер строительство еще не сформировался. Около 1/2 всего объема строительных работ сосредоточено на территории Западной экономической зоны региона, 1/3 объема строительных работ сосредоточено на территории КМВ, 1/4 строительных работ сосредоточено на территории Восточной экономической зоны [3]. Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство», на сегодняшний день составил 15582,3 млн. рублей, или 98,4% от уровня соответствующего периода 2009 года [1].

За счет инвестирования в строительство достигается решение трех стратегических задач развития рынка недвижимости нашего региона – финансовых, производственных и социальных. Финансовых, так как происходит поступление денежных и материальных резервов края для выпуска товара и быстрого прироста добавленной стоимости. Производственных, так как обеспечивается рост мощностей из числа занятых не только в стройиндустрии, но и во многих смежных отраслях промышленности. Социальная задача – самая актуальная для Ставропольского края, потому жилищный вопрос стоит очень остро.

Проблемы, с которыми сталкиваются организаторы при создании и реализации строительных инвестиционных проектов являются: дефицит ресурсов и неумение их эффективного размещения; сложность и уникальность строящихся объектов; долгосрочность строительства, приводящая в большинстве случаев к увеличению сметной стоимости, присутствие случайных и неопределенных факторов, отсутствие единых методов оценки эффективности капитальных вложений и их прогнозирования. Это зачастую вызвано нестабильной экономической обстановкой на рынке недвижимости, присутствием недостатков механизма государственного регулирования; нехваткой профессиональных кадров, осуществляющих грамотное управление организацией строительства. Одна из важнейших задач специалистов этой области – выбор местоположения будущего объекта. При выборе площадки строительства в регионе не учитывается множество факторов: расположение транспортных магистралей, назначение и качество прилегающей застройки, окружающая инфраструктура, существующие сложности подведения коммуникаций, зонирование, варианты использования, экология, перспективы продажи или сдачи в аренду площадей и др. Это приводит к хаотичной застройке районов и к непредвиденными затратами, в результате чего строительство часто становится нерентабельным.

При разработке инвестиционного строительного проекта, необходимо определить: инвестиционную привлекательность региона, в каком секторе рынка недвижимости существуют незаполненные ниши в настоящий момент и сохранятся ли они в дальнейшем, какой именно объект нужно строить, каков уровень цен продажи построенных площадей и прогноз его изменения, уровень конкурентоспособности проекта; возможные риски и способы их уменьшения, социальная значимость проекта.

Таким образом, тема вложения инвестиций в строительство является наиболее важной на сегодняшний день для региона и всей страны в целом, требуются ряд мероприятий по улучшению инвестиционной ситуации края:

- 1) разработка государственной инвестиционной политики в Ставрополье, отвечающей долгосрочным интересам и не подверженной непрофессионализму при принятии решений по ее реализации;

- 2) наличие государственных органов регионального уровня с ясными и четко определенными полномочиями и обязанностями по формированию, координации и обеспечению инвестиционной политики;

- 3) существование полноценного и непротиворечивого законодательства, обеспечивающего стабильное регулирование правил работы на инвестиционном рынке;

- 4) формирование инвестиционного имиджа Ставрополья;

- 5) централизованное обучение профессиональных кадров в сфере управления инвестиционными процессами;

- 6) проведение инвестиционного маркетинга;

- 7) административное сопровождение инвесторов и проектов и др.

Список литературы

1. <http://www.stavstat.ru>
2. <http://www.raexpert.ru>
3. <http://www.gubernator.stavkrai.ru>

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Г.В. Саркисянц,

аспирантка НОО ВПО (НП) «Кисловодский гуманитарно-технический институт» г. Кисловодск

Научный руководитель: д-р.экон.наук, проф. Н.Н. Новоселова

Регион одновременно следует рассматривать как органический элемент территориальной организации национальной экономики, как элемент системы расселения и как элемент социальной организации общества (совокупность сфер жизнеобеспечения и жизнедеятельности человека, норм и правил поведения). Единство региона как социально-экономической системы обеспечивается деятельностью людей, поэтому взаимосвязь производства и расселения становится наиболее существенной. Кроме того, развитие региона зависит от ряда тенденций, формирующихся в его подсистемах, которые предопределяются функционированием трех основных групп факторов – экономических, природных и демографических [1].

Используемое понятие региона в настоящее время отличается достаточно абстрактным характером. Его конкретизация и содержательная интерпретация осуществляются при выделении различных типов регионов в соответствии с определенными целями и задачами. Однако, современные условия функционирования рыночных отношений требует определенных корректировок. Прежде всего, это касается основной производительной силы – человека. Для этого более подробно остановимся на вопросе – каким образом интересы человека превращаются в фактор принятия управленческих решений относительно направлений использования ограниченных производственных ресурсов? Для ответа на этот вопрос обратимся к наиболее распространенным версиям воспроизводственных и макроэкономических процессов как на региональном, так и на национальном уровне [2-4].

Решения принимаются всеми представленными в макроэкономическом кругообороте субъектами – домашними хозяйствами, фирмами и государством (в лице совокупности его органов, прежде всего, правительством). Если мы последовательно с позиций иерархии управленческих структур представим процесс принятия решений субъектами воспроизводственного процесса, то функциональное место домашних хозяйств будет более значимым, чем других его субъектов.

Во-первых, изначальный двигательный мотив производственной деятельности вообще определяется существующими потребностями людей, для чего те и будут искать возможное применение имеющимся ресурсам. Т.е. исходный

пункт воспроизводства – это домашние хозяйства, в которых эти потребности существуют в реальной общественной форме.

Во-вторых, домашние хозяйства оказываются завершающим пунктом самого воспроизводства. Конечное предназначение производства товаров и услуг фирмами – это их потребление, которое осуществляется именно внутри домашних хозяйств.

В-третьих, деятельность государства, представленная закупками товаров и услуг, получения и использования налоговых поступлений, предоставления общественных благ другим субъектам воспроизводства определяется в основном теми потребностями, которые не могут быть удовлетворены внутри домашних хозяйств. Т.е. разница в совокупности потребностей домашних хозяйств, которые могут быть удовлетворены в рамках самих хозяйств и которые, таким образом, удовлетворены быть не могут – вот достаточно определенные параметры экономических функций государства.

В-четвертых, деятельность фирм (предприятий) становится определяемой действиями домашних хозяйств, как со стороны предпосылок производства, так и со стороны его конечных целей. Т.е. само воспроизводство может быть представлено как способ, форма поиска путей удовлетворения потребностей домашних хозяйств посредством размещения имеющихся у них ресурсов.

Следует учитывать некоторые явления и процессы, которые ведут к изменению исторически сложившегося характера поведения управляющих структур региона – вместо традиционной отраслевой специализации, строго планируемых инвестиционных и бюджетно-финансовых процессов, централизованных форм материально-технического снабжения, рынок объективно вызвал материально целесообразные стремления каждого субъекта Федерации к выбору такой экономической структуры, которая способна обеспечить его надежное положение в рыночном пространстве страны и мира. Сам факт перехода к рынку наделил региональные хозяйственные системы по сути дела функциями экономически самостоятельных субъектов рыночных отношений, важнейшими из которых являются: а) согласование и защита интересов региона внутри страны и за рубежом; б) усиление конкурентных позиций региона путем научной проработки вопросов подготовки территории для привлечения инвесторов и совершенствования экономической структуры; в) создание условий, благоприятствующих развитию в регионе малого и среднего бизнеса, а также стабилизации и расширению производственных возможностей государственной и муниципальной собственности; г) создание системы региональных льгот и гарантий для деятельности предпринимательских, коммерческих структур и инвесторов; д) наращивание внешнеэкономического потенциала и расширение торгово-экономических связей регионов.

Основным предметом конкурентной борьбы между российскими регионами становятся государственные программы и проекты, связанные с размещением и территориальной организацией хозяйства, а также с решением социальных проблем. При постоянной нехватке ресурсов претендовать на участие в реализации таких программ и проектов смогут лишь регионы с наиболее высоким уровнем конкурентоспособности. В этом плане, надежные конкурент-

ные позиции становятся важнейшими условиями устойчивого развития региональной экономики. Принцип экономической самостоятельности субъектов Федерации вносит существенные корректировки в их финансово-экономическое положение. Стабильное развитие региональной экономики находится в прямой зависимости от наличия соответствующего социально-экономического, научно-технического и кадрового потенциала, что определяет привлекательность региона для размещения новых и реконструкции существующих производств, а также для соответствующего создания новых рабочих мест.

Есть ряд аспектов, имеющих существенное значение для формирования методологии исследования конкурентоспособности региона как экономического явления.

Во-первых, конкурентоспособность любой, включая региональную, системы увязывается с отношениями по поводу товарного производства; следовательно, ее можно и нужно рассматривать как основной результат хозяйственной деятельности региона.

Во-вторых, сравнение конкурирующих свойств товарного производства (полезностей, затрат, прибыльностей) позволяет выявить регионы, наиболее эффективно использующие ограниченные ресурсы, и на этой основе определить положение соответствующего региона как лидирующее на конкретном рынке товаров и услуг.

Однако, при исследовании проблем конкурентоспособности регионов России, постановка вопроса о свободной конкуренции без протекционизма имеет спорный характер, поскольку государственный протекционизм в форме перераспределения средств между регионами необходимо рассматривать как составную часть региональной политики. При этом, предоставление государством без достаточных экономических обоснований исключительных преимуществ отдельным регионам не только не достигает предполагаемой цели, но и приводит к напряжению межрегиональных отношений, создает в условиях становления рыночных отношений неблагоприятный фон.

К важнейшим условиям, характеризующим конкурентную позицию региона, можно отнести: удобное географическое положение региона; наличие природных ресурсов (сырьевых, гидроэнергетических), свободных земель для новых и реконструкции действующих производственных мощностей; рациональное размещение производительных сил; соответствие экономической структуры региона современным требованиям отечественных и мировых рынков; наличие трудового потенциала, интеллектуального капитала в регионе; наличие развитой материальной и рыночной инфраструктуры; устойчивость межрегиональных и хозяйственных связей; наличие научно-технического потенциала и научно-информационной базы для сопровождения производственной и коммерческой деятельности; стратегию региона на выпуск продукции, пользующейся надежным спросом в России и за рубежом; высокую долю такой продукции в общем объеме производства; эффективность существующих схем товародвижения; сбалансированность бюджетно-финансовой системы региона; наличие высокого внешнеэкономического потенциала, расширение торгово-экономических связей; емкость регионального рынка, приближенность его к

рынкам; стабильность политической обстановки в регионе; доверие населения региональным лидерам; наличие в регионе социально ориентированной программы; протекционизм местных властей в отношении приоритетных направлений развития экономики региона.

Таким образом, социально-экономическое развитие региона как экономический процесс является совокупностью сложных, противоречивых отношений, на которые влияет множество самых различных условий как объективного, так и субъективного характера: факторные условия производства; общие условия хозяйствования; факторы спроса на продукцию базовых отраслей региона; социальные, социокультурные, организационно-правовые, политические, факторные условия и др.

Список литературы

1. Новоселова, Н.Н. И.С. [Текст]: Управление функциональным развитием регионального зернопродуктового комплекса (на материалах регионов Южного Федерального округа). Автореф. ...д-ра. экон. наук/ Н.Н. Новоселова; Владикавказ. – Владикавказ: изд-во ГОУ ВПО «Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова», 2009. – 47с.
2. Макконнелл, К.Р., Брю, С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика.: Пер. с англ.. – М.: Республика, 1992. – Т. I, с. 57-59.
3. Фишер, С., Дорнбуш, Р., Шмалензи, Р. Экономика: Пер. с англ. – М.: Дело ЛТД, 2005. – С. 434-437, 521-524, 563-564;
4. Самуэльсон, П., Нордхаус В. Экономика: Пер. с англ. – М.: БИНОМ, 1999. – С. 441-444.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ФИРМ РЕГИОНА: БИЗНЕС-ИНКУБАТОРЫ

Ю.А. Лукинова,

*студентка 4 курса специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
ННОУ ВПО «Институт Дружбы народов Кавказа» г. Ставрополь*

Научный руководитель: ст. преподаватель Е.А. Мохова

В условиях преодоления последствий глобального экономического кризиса особенно остро встает вопрос повышения конкурентоспособности экономики региона. Прежде всего, кризис серьезно обострил многие проблемы российской экономики, экономики отдельных регионов и ряда отраслей промышленности, сельского хозяйства. Важнейшей из них является проблема «выживания» малого бизнеса. Решить данную задачу возможно путем создания новых форм инновационной деятельности в рамках бизнес-инкубаторов.

Под бизнес-инкубаторами понимается структура, специализирующаяся на создании благоприятных условий для возникновения и эффективной деятельности малых инновационных (венчурных) фирм. Он призван облегчать начальные стадии развития новых предприятий, обучать их владельцев, создавать условия и пре-

доставлять ресурсы для ускоренного развития компаний, сокращая статистику неудач в бизнесе. Инкубатор предоставляет малым предприятиям физическое пространство для работы, различные помещения и сооружения на основе совместного пользования, доступ к большому спектру услуг и хорошо подобранный комплекс программ деловой поддержки бизнеса, включая постоянную помощь в управлении предприятием, доступ к финансированию, предоставление существенных ценовых льгот, специализированные программы обучения и т.п. [1]. Бизнес-инкубирование необходимо рассматривать как эффективный инструмент инновационного развития региона, в том числе, малого предпринимательства.

Инкубатор представляет собой наиболее эффективную форму организационной поддержки малых предприятий на начальной стадии их развития. Базовой концепцией, положенной в основу определения инкубатора, является создание инструментария для реализации предпринимательства.

Стартовые деньги – не единственный дефицитный ресурс для вновь возникающих компаний. В последние годы мелкому бизнесу предоставляется практически весь ассортимент услуг, необходимый для его становления. Идея полного обеспечения мелких фирм всем необходимым нашла выражение в организации «инкубаторных» программ. Главное назначение «инкубаторов» – предначальная и первоначальная поддержка мелкого, преимущественно инновационного, предпринимательства, помощь скрытым предпринимателям, которые хотят, но не могут начать собственное дело [2].

Бизнес-инкубатор как одна из форм поддержки значительно облегчает развитие новых фирм. В различных зарубежных источниках инкубаторы именуются по-разному, например «инновационный центр», «предпринимательский центр», «технологический бизнес-центр» и др. Однако отличительной особенностью данной формы организации является то, что в первую очередь такая структура занимается развитием не конкретного товара, а независимого хозяйствующего субъекта.

В развитых странах инкубаторы организуются и финансируются за счет средств местных органов власти, университетов и других учебных заведений, промышленных корпораций, субсидий (часто безвозмездных) от центрального правительства. Вместе с тем деятельность бизнес-инкубаторов базируется на использовании значительных объемов капитализированных средств, т. е. средств, уже вложенных в недвижимость и научно-производственные фонды, причем речь идет о долговременных и рискованных вложениях. Таким образом, создание бизнес-инкубаторов могут позволить себе достаточно стабильные в финансовом отношении структуры. Следует отметить, что создание значительного числа бизнес-инкубаторов, действующих в технопарковых структурах при университетах в развитых капиталистических странах, объясняется в немалой степени и тем фактом, что университеты за свою многолетнюю, иногда и вековую, историю сформировали достаточно крупные финансовые и иные фонды и являются крупными владельцами земли и прочей недвижимости.

Что касается участия в прибылях, то здесь создатели бизнес-инкубаторов выступают по существу в качестве венчурных капиталистов (при этом бизнес-

инкубатор является конкретной организационно-экономической формой реализации этого капитала) со всеми вытекающими отсюда последствиями.

Поэтому обязательна разработка рассчитанной на 3-4 схемы прохождения фирм-клиентов через бизнес-инкубатор. Она предусматривает четыре основных этапа [3].

Первый – отбор нового клиента из числа претендентов. Критерии отбора – новизна идеи и реальность её воплощения в жизнь силами малой фирмы. Если претендент признаётся перспективным, с ним заключается договор на аренду помещения, но этот договор требует ежемесячного подтверждения сторон и может быть расторгнут по желанию одной из них. Тогда клиент в месячный срок обязан освободить занимаемую площадь.

Второй этап – вселение и первый год работы в условиях технопарка. Клиент получает финансовую, техническую и прочую помощь на льготных условиях. Технопарковые структуры представляют высококласные консультации по организационно-экономическим аспектам деятельности малых фирм: ведению бухгалтерского учёта. Налогам, юридическим проблемам. Вопросам использования всевозможных правительственных программ.

Третий этап (2-3 года) – становление и рост фирмы, увеличение числа её работников. Если начинают обычно 1-2 человека. То в случае удачного хода дел число их возрастает до 5. А затем и до 10-20 человек. По мере укрепления положения клиента технопарк постепенно сокращает свою помощь: арендная плата увеличивается почти до уровня общепринятого в данном регионе, возрастает плата за услуги, условия деятельности клиента приближаются к тем, что существуют во «внешнем мире».

Четвёртый этап – выход фирмы из бизнес-инкубатора. Администрация последнего помогает «созревшему» клиенту подыскать новое помещение и переехать.

Деятельность бизнес-инкубаторов достаточно эффективна. По различным данным, от 70 до 80 % выпускников инкубаторов «живут» ещё минимум 3 года, в то время как, по меньшей мере, с вне инкубируемых компаний прогибают в первые полтора года своего существования. Немаловажное значение имеет организация финансовых взаимоотношений фирмы, вышедшей из бизнес-инкубатора, с ним [4].

Немаловажную роль в организации создания и финансирования деятельности бизнес-инкубаторов должны играть местные органы власти. Так в США особое внимание местные органы власти уделяют концентрации финансовых средств на уровне региональных венчурных фондов. Некоторые из них напрямую осуществляют венчурное финансирование мелкого инновационного бизнеса, другие – предоставляют срочные субсидии организаторам инкубаторных программ. В основном региональные венчурные фонды формируются на средства местного бюджета, университетов, частных фирм, общественных организаций и т.п. Многие из них бесприбыльны.

Формирование и быстрое развитие инновационных бизнес-инкубаторов, в рамках которых проходит разработка и промышленное освоение новых технологий и изделий, возможно лишь при создании системы их организационно-правовой и финансово-экономической поддержки. Содействие инновационным институтам

любого типа, как правило, оказывает государство, специализированные общественные фонды и крупные корпорации, занимающие ведущее место в определённой области производства. Во всех странах, проводящих государственную политику поддержки инновационности производства, её формы и содержание, как правило, весьма разнообразны. При этом кроме финансовой, управленческой и технической помощи, наиболее развитой в США, применяется также поддержка при помощи налоговой и амортизационной политики (Япония, Западная Европа), стимулирования контрактных и субконтрактных отношений (США, Япония) [5]. Характерная черта поддержки – участие различных организаций и ведомств, множественность каналов получения такой поддержки, отсутствие монополизма какого либо одного государственного органа, но наличие координирующего состава в лице того или иного ведомства или министерства.

Список литературы

1. Малый инновационный бизнес: проблемы и перспективы: Аналитическая записка // <http://www.spb-mb.ru>
2. Бурмистрова, Т. Новая научно-техническая политика: контуры формирования и реализации / Т. Бурмистрова, А. Федотов // Экономист – 2002. – №2.
3. Балашевич, М.И. Малый бизнес: отечественный и зарубежный опыт. / М.И. Балашевич. – М., 2008.
4. Бжилянская, Л. Инновационная деятельность: тенденции развития и меры государственного регулирования / Л. Бжилянская // Экономист – 2008. – №3.
5. Верёвкин, Л.П. Опыт организации инновационной деятельности за рубежом / Л.П. Верёвкин // Вестник РАН – 2007. – №11.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА НА ИННОВАЦИОННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ

А.В. Прохорова,

***студентка 4 курса специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
ННОУ ВПО «Институт Дружбы народов Кавказа» г. Ставрополь***

Научный руководитель: ст. преподаватель Е.А. Мохова

В целях преодоления последствий очередного глобального экономического кризиса государство делает ставку на инновационные технологии и создание конкурентоспособных перспектив для своей экономики, что позволяет успешно решать ряд внутренних проблем и вывести свою экономику на самые передовые позиции.

Активизация инвестиционного и инновационного развития регионов РФ возможна в первую очередь через новые формы их планового развития с учетом реализации комплексных программ и достижения поставленных целей. Поэтому большинство стратегий развития территорий сегодня далеки от идеала [1]. Такое положение возможно объяснить тем, что в большинстве существующих стратегий нет механизмов и технологий реализации.

Отрицательно сказывается на инвестиционном процессе в России, ее регионах слабое и неточное прогнозирование возможностей планируемого бюджета на последующие годы. Так, в 2002 г. главный финансовый документ страны был сосчитан и исполнен с погрешностью в расчетах 3,4%, в 2003 г. – 6,9%, в 2004 г. – 25%, в 2005 г. – 50%. Погрешность в расчете профицита бюджета на 2006 г. была 260% [2]. В дальнейшем ситуация во многом сохранилась [1].

Фактический экономический и финансовый подъем в России до финансового кризиса был связан в основном с рекордным взлетом цен на российский сырьевой экспорт, а не с модернизацией производственного потенциала. В последние годы высокие темпы роста промышленного производства (от 6 до 7%) главным образом шли за счет сырьевого сектора как в самой сфере добычи сырья, так и развития работающих на эту сферу промышленных производств [3]. При этом доля обрабатывающих отраслей и особенно высокотехнологичных производств в объеме всей промышленной продукции уменьшалась. Такая направленность развития не способствовала преодолению экономического отставания от передовых держав, а, напротив, усугубляла его.

Для перехода на качественно новый этап развития отечественной экономики необходима долгосрочная стратегия, в рамках которой предстоит разработать ключевые федеральные программы, касающиеся конкретных отраслей. Необходимо мобилизовать средства на решающих направлениях экономического и научно-технического прогресса [3].

Реализация подобных долгосрочных экономических и научно-технических программ путем государственного планирования и регулирования давно уже и с большим успехом реализуют страны с рыночной экономикой. Так, в Японии, например, планируется и прогнозируется на пять лет вперед выпуск более 2 тыс. видов промышленной продукции [1].

Основной задачей инвестирования в региональную экономику для роста валового регионального продукта и пополнения местных бюджетов является укрепление конкурентных преимуществ, завоевание новых экономических ниш, раскрытие своего инновационного потенциала. Другими словами, речь идет о вложении в крупные инновационные и инфраструктурные проекты средств для создания новых рабочих мест и повышения уровня жизни миллионов людей. Одним из самых показательных индикаторов, влияющих на приток инвестиционных ресурсов, служит рейтинг инвестиционной привлекательности регионов [3].

В Ставропольском крае в целях проведения эффективной политики инвестирования в региональную экономику была создана Стратегия социально-экономического развития региона до 2020 года [4]. В этом документе, прежде всего, отражены сильные и слабые стороны региона. К сильным сторонам следует отнести выгодное географическое положение края. Имеющаяся в регионе развитая сеть транспортных коммуникаций создает основу для формирования здесь крупного торгово-транспортно-логистического кластера на Юге России. Кроме того, учтена уникальность Кавказских Минеральных Вод, обладающих бальнеологическими ресурсами, значительными запасами минеральных вод и лечебных

грязей. На территории Ставропольского края сложились одни из самых благоприятных в России условий для развития сельскохозяйственного производства: высокое плодородие почв, благоприятные климатические условия и накопленный нами богатый опыт организации сельхозпроизводства. Промышленность Ставропольского края формирует пятую часть ВРП, в регионе действуют целый ряд высокотехнологичных и конкурентоспособных предприятий в химической, электронной, электротехнической, стекольной промышленности, а также в приборостроении, в производстве и распределении электроэнергии и газа. Источником перспективного экономического развития Ставропольского края также является его ресурсная избыточность в части мощностей, генерирующих электроэнергию и в части водных и туристско-рекреационных ресурсов.

Однако, неравномерность экономического и социального развития края в разрезе его территорий, невозможность получить большие поступления в региональный бюджет вследствие наличия крупных вертикально интегрированных компаний, неразвитость фондового рынка, низкий уровень международной кооперации, изношенность производственно-инженерной инфраструктуры не позволяют совершить серьезный рывок в экономическом развитии.

В целях повышения конкурентоспособности региона и в ходе реализации названной Стратегии в крае планируется сформировать несколько кластеров регионального и федерального уровня: 1) туристско-рекреационного типа (Кавказские Минеральные Воды, озеро Маныч, национальный парк-заповедник в Шпаковском районе); 2) промышленно-производственного типа; 3) инновационно-исследовательского типа.

Кроме того, планируется создать мегакластер в отраслях агропромышленного комплекса Ставропольского края. Таким образом, названные мероприятия должны способствовать повышению конкурентоспособности Ставропольского края.

Список литературы:

1. Круглов В.Н. Перспективы стратегического развития регионов России: инвестиционный аспект // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – № 9.
2. Додонова С. Министр Кудрин: «Кризиса не будет» // РФ сегодня. – 2008. – № 8. – С. 16-18.
3. Дасковский В., Киселев В., Голикова Е. Цель оправдывает средства // Российское предпринимательство. – 2008. – № 4 (Вып. 1). – С. 68-73.
4. <http://www.interfax-russia.ru>

КРЕДИТНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЕГИОНЕ

А.С. Вирабян, Ю.П. Вовченко,

*студенты 5 курса специальности «Государственное и муниципальное
управление» СФ ГОУ ВПО «Московский Государственный*

В настоящее время многие сельскохозяйственные предприятия не располагают достаточными ресурсами для покупки оборудования, удобрений, семян. Поэтому в финансовом секторе получили большое распространение кредитные и лизинговые операции, как один из факторов инновационного развития региона. Многие научные труды и журнальные статьи призывают к использованию лизинга, как наиболее эффективного способа привлечения финансовых ресурсов среди кредитных операций.

Нами было произведено многофакторное сравнение кредита и лизинга относительно покупки техники для сельскохозяйственного предприятия. Следует отметить, что организации сельского хозяйства в основной своей массе используют одну из двух систем налогообложения – это общая система налогообложения и система налогообложения для сельскохозяйственных предприятий.

Для рассматриваемого нами анализа следует выделить основные аспекты каждой системы, которые непосредственно влияют на эффективность кредита или лизинга.

Пусть организация применяет общую систему налогообложения. Тогда сравним эффективность использования кредитных инструментов.

Таблица 1 – Сравнение параметров систем налогообложения

	Общая система налогообложения (по состоянию на 1 января 2008 года)	Система налогообложения для сельскохозяйственных предприятий (по состоянию на 1 января 2008 года)
Налог на прибыль	24%	Нет
Налог на добавленную стоимость (НДС)	18%	Нет
Налог на имущество	2,2% (максимум)	Нет
Единый сельскохозяйственный налог	Нет	6%

В качестве примера была взята операция по приобретению комбайна стоимостью 5 млн. рублей с использованием лизинга или кредита на срок до 3 лет. Мы использовали стандартные схемы, доступные большинству хозяйств. При использовании лизинговой схемы приобретения имущества общая уплачиваемая сумма составит 6 183 552 рубля (с учетом возвращаемого НДС – 5 240 298,31 рубля). При использовании кредита на сумму меньшей стоимости комбайна на 30% (первоначальный платеж при лизинге) уплачиваемая сумма (при 18% годовых) составит 5 971 250 рублей (с учетом возвращаемого НДС – 5 071 250 рублей). Налог на имущество при лизинге составит порядка 160 тыс. рублей, при кредите – около 490 тыс. рублей. Таким образом, при использовании лизинговой схемы общие платежи составят порядка 5,4 млн. рублей, при кредите порядка 5,56 млн. рублей.

Приводимая лизинговая схема, хотя и является минимальной по переплате, тем не менее, подразумевает довольно большие отчисления в первый год лизинговых платежей. Кроме того, при кредите существует возможность досрочного погашения долга, что уменьшит общую сумму выплат, при лизинге общая сумма выплат остается неизменной. Таким образом, при использовании общей системы налогообложения при использовании лизинга хозяйство выплачивает меньшую сумму, чем при кредите, но перечисленные выше минусы лизинга зачастую делают кредит более выгодным инструментом.

Таблица 2 – Эффективность использования лизинга и кредита

	Лизинг	Кредит	Вывод
Налог на прибыль	Меньше в течение срока амортизации имущества, больше в остальное время	Больше в течение ускоренного срока амортизации для лизинга,	За весь (не ускоренный) срок амортизации налог на прибыль одинаковый
Налог на добавленную стоимость (НДС)	Возмещается со всей суммы лизинговых платежей	Возмещается только со стоимости приобретаемого имущества	По лизингу возмещаемый НДС больше
Налог на имущество	Уплачивается в период ускоренной амортизации	Уплачивается в период амортизации	При лизинге налог на имущество значительно меньше
Первоначальный платеж	30%	Нет	При лизинге подразумевается, что хозяйство обладает 30% суммой от стоимости имущества

Если рассматривать хозяйства с системой налогообложения для сельскохозяйственных предприятий, то выгода при использовании кредита очевидна, так как общие лизинговые платежи будут больше платежей по кредиту на сумму превышающей 200 тыс. рублей для рассматриваемого примера.

Отдельно стоит упомянуть о страховании при использовании кредитных инструментов. При лизинге обязательно страховать приобретаемое имущество, к тому же, хозяйство должно обладать большими активами для получения лизинга, но активы впоследствии не блокируются. При кредите существует обязанность страховать залоговые активы, которые блокируются на время до полного погашения кредита. Так как приобретаемое имущество для хозяйства (имеют малый страховой риск, то можно говорить о равнозначности страхования приобретаемого имущества по сравнению со страхованием залогового. К тому же, так как кредит берется на сумму меньшую на 30% от суммы имущества, то страхование залогового имущества (т.е. страхование при кредите) обходится дешевле.

Таким образом, очевиден тот факт, что одним из направлений инновационного развития сельскохозяйственных предприятий может стать использование кредитных или лизинговых инструментов.

ЛЬГОТНОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ КАК СПОСОБ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТОРОВ

М.В. Рябцева, А.Н. Нижгальцева,

студентки 4 курса специальности «Прикладная информатика (в экономике)»

ГОУ ВПО Ставропольский государственный педагогический институт

г. Ставрополь

Научный руководитель: к. э. н., старший преподаватель С.И. Луговской

Наверное, невозможно найти такого предпринимателя, который ни на каком из этапов развития своего бизнеса не сталкивался бы с необходимостью использования такого финансового инструмента, как привлечение инвестиций. И как бы это не показалось странным, проблемы в привлечении инвестиций возникают, зачастую, у предпринимателей, бизнес которых уже достаточно хорошо развит и приносит стабильный доход. Дополнительные вложения, которые не могут быть обеспечены при помощи собственных средств предприятия, ему необходимы при проведении технического перевооружения и масштабного расширения производства. Кроме того, привлечение инвестиций, бывает единственно возможным способом финансирования дорогостоящих опытно-конструкторских и научно-исследовательских работ.

Одним из важнейших моментов налогового стимулирования промышленных инвестиций является совершенствование амортизационной политики. Введение в действие гл.25 НК РФ обеспечило более либеральный режим амортизационного списания в целях налогообложения прибыли и оказало положительное влияние на финансовые ресурсы хозяйствующих субъектов реального сектора экономики.

Хорошим стимулом для привлечения инвестиций в бизнес является понижение налоговой ставки, широко применялось налоговое стимулирование вплоть до середины 80-х годов. Это стимулирование выражалось в форме налоговых скидок, кредитов, применялись по всем видам фондов или дифференцировались по видам оборудования, деятельности, по регионам.

За период экономических реформ стал наиболее глубоким и продолжительным инвестиционный спад в Российской Федерации. Причиной данного явления послужило отсутствие комплексности проводимых реформ в налоговой политике, медленное решение таких проблем, как низкая собираемость налогов, рост задолженности по налогам, острая ситуация в обслуживании внутреннего и внешнего долга и ряд других факторов, которые оказывают непосредственное влияние на инвестирование социальной сферы экономики [2].

Будущие российской экономики ее стабильность и рост зависят непосредственно от улучшения инвестиционного климата посредством проведения налоговой политики и налоговых реформ. Налоговую политику необходимо ориентировать на формирование экономических условий для реализации налогового потенциала в инвестировании социальной сферы.

Экспертами Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) проведено исследование влияния налогообложения на уровень прямых инвестиций.

Были выделены следующие налоговые инструменты, используемые для стимулирования инвестиций в современных налоговых системах: уменьшение налоговых ставок; налоговые льготы (скидки) при осуществлении капитальных вложений; инвестиционный налоговый кредит; льготный режим налогообложения при выплате дивидендов; льготный режим налогообложения доходов от прироста стоимости капитала при долгосрочных инвестициях; прямые налоговые вычеты (скидки) по определенным видам затрат компаний из налогооблагаемой прибыли; налоговые кредиты (скидки) при увеличении добавленной стоимости; налоговые льготы, основанные на численности занятых; налоговые вычеты (скидки) для прибыли, получаемой в твердой валюте [1].

Рассмотрим более детально некоторые из них:

- уменьшение налоговых ставок применяются для привлечения инвестиций в отдельные отрасли экономики и регионы.

- перенос убытков на будущее можно разделить на два метода: первый – перенос убытков на будущее либо в прошлое, что позволяет учитывать убытки, полученные в текущем налоговом периоде, в уменьшение налогооблагаемой прибыли в течение определенного количества лет в будущем; второй – ускоренная амортизация, позволяющая уменьшить налоговое бремя в последующие годы после инвестирования.

- налоговые каникулы – наиболее часто используемый налоговый инструмент для привлечения инвестиций в странах с развивающейся или транзитивной экономикой. В основном он предоставляется вновь созданным компаниям. Они освобождаются от уплаты налога на прибыль на определенный период времени 3-5 лет. Так же помимо уплаты налога на прибыль он может быть представлен при уплате других налогов. Данный инструмент позволяет освободить от налогообложения чистый доход компании, получаемый в течение срока действия налоговых каникул, при реализации инвестиционного проекта, что в свою очередь должно способствовать инвестициям.

- одним из наиболее перспективных методов налогового регулирования инвестиций считается инвестиционный налоговый кредит, его основным преимуществом для инвесторов является дешевизна по сравнению с банковским кредитом.

- льготный режим налогообложения при выплате дивидендов характеризуется существенным снижением налоговой ставки, по сравнению со стандартной, либо освобождение от налогообложения.

- при увеличении стоимости капитала обычно предоставляется льготный режим налогообложения доходов от прироста стоимости капитала при условии, что предприятие владело этими активами в течение определенного времени. Данный режим способствует аккумулированию денежных средств инвесторами и их размещению на более длительный срок.

В полной уверенности можно сказать, что некоторые государственные служащие не согласились бы с поправками налогового законодательства, из-за

уменьшения поступления средств в бюджет, но правительство должно понимать, что это временно и в дальнейшем этот шаг будет компенсирован в полной мере. Кроме того, с помощью модернизации системы контроля сборов налогов, можно избежать снижение налоговых поступлений в бюджет за счет предоставления «инвестиционных льгот».

Влияние налоговых методов регулирования инвестиций может различаться в зависимости от отраслей экономики и хозяйственной деятельности ее субъектов: для одних инвесторов наличие налоговых стимулов является одним из важнейших факторов при принятии решений об инвестициях, для других – менее важным, поскольку там могут действовать другие, более существенные факторы. Однако при прочих равных условиях инвестирования наличие благоприятного налогового режима является ярко выраженным преимуществом. Особенно существенное значение уровень налогообложения имеет для таких капиталоемких отраслей, как строительство.

Список литературы

1. Библиотека статей и документов – <http://www.stroi.ru>
2. РИА – новости – <http://www.rian.ru>

МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ

Э.Ю. Дадаян,

студентка 4 курса специальности «Экспертиза и управление недвижимостью» Кисловодского филиала ГОУ ВПО «Северо-

Кавказский государственный технический университет» г. Кисловодск

Научный руководитель: к.пед.н., доцент Г.П. Мещерякова

Кавказские Минеральные Воды – крупнейший курортный регион России, по богатству, разнообразию, количеству и ценности минеральных источников, так компактно расположенных (пл. около 6000 кв.м.), с великолепным климатом, великолепными санаториями и здравницами, не имеет аналогов на Евразийском материке.

Регион Кавказских Минеральных Вод на сегодняшний день является одним из самых быстро развивающихся регионов России. В результате этого большое количество объектов недвижимости каждый день сдается в эксплуатацию. В России последние 6-7 лет наблюдается тенденция низкого уровня строительства и высоких цен на недвижимость. Рынок недвижимости КМВ старается удовлетворить потребности покупателей в нашем регионе.

В таких условиях возникло большое количество агентств, которые готовы предоставлять качественные услуги по приобретению жилых и не жилых помещений без лишних проблем для покупателей.

Маркетинговый анализ рынка недвижимости Ставропольского края показал ряд существенных рыночных факторов, характеризующий рынок недвижимости города-курорта Кисловодска и района Кавказских Минеральных вод (КМВ), а

так же Ставрополя и Ессентуков. Аналитика рынка недвижимости этого региона КМВ, показала возможность выделения следующих факторов: 1) отсутствие крупных российских девелоперов в области жилой недвижимости и реакция рынка на экономические и природные факторы резкими скачками цен, является фактором «молодости» рынка, получившего развитие только в ближайшие 1,5 г.; 2) доминирующая часть возводимых объектов (63 %) приходится на объекты индивидуального жилищного строительства и небольшие объемы возводимого жилья как фактор отсутствия большого объема платежеспособного спроса; 3) минимальное количество жилых объектов экономического класса как фактор низкой платежеспособности не высокодоходных групп населения; 4) фактическое отсутствие, как показывает обзор рынка недвижимости региона, объектов бизнес и элитного класса (даже по региональным стандартам) как фактор несформировавшейся ситуации потребления со стороны высокодоходных групп населения; 5) неразвитость цивилизованных схем расширения рыночных возможностей сектора – отсутствие /невостребованность ипотечных продуктов как фактор несформировавшегося среднего класса (базового ядра современного рынка жилищного строительства) и большого разрыва между доходами населения; 6) ментальность единственной на данный момент потребительской группы в как фактор отсутствия спроса на покупку объектов исключительно для временного проживания; 7) как показывает анализ рынка недвижимости, невысокие темпы продаж в многоэтажном строительстве и инертность рынка малоэтажного строительства следует из отсутствия ажиотажного спроса.

Жилая недвижимость в регионе Кавказских Минеральных Вод всегда отличалась стабильностью. Неудивительно, ведь КМВ с давних пор привлекал покупателей своими рекреационными ресурсами и выгодным экономическим положением.

Более того, стоимость квадратного метра на жилье ежегодно росла на 10-12%. И к октябрю 2008 г. среднее значение цены за квадратный метр на рынке вторичной недвижимости достигла 54 793 руб. в Пятигорске и 45 417 руб. и 41 406 руб. в Ессентуках и Минеральных Водах соответственно [1-3].

Однако осенью 2008 г. мир и страну потряс экономический кризис. И, так как он начался с обрушения рынка недвижимости в США, первым делом кризис поразил сектор жилой и коммерческой недвижимости каждого региона страны. И уже к декабрю цены на квартиры в секторе вторичного жилья КМВ начали резко падать, достигнув отметки в 38 973 руб. за квадратный метр в Минеральных Водах и 52 461 руб. за квадратный метр в Пятигорске. Такой низкий показатель в Минеральных Водах объясняется еще и тем, что сам город в регионе менее популярен, чем остальные курортные центры. А вот наименьшее падение цен на жилье, чуть менее 2% относительно октябрьского показателя, наблюдалось в Ессентуках и объясняется высоким спросом на жилую недвижимость города.

Но уже в январе 2009 г. и Ессентуки догнали остальные города КМВ по падению цен на жилье, и индекс падения относительно октября 2008 г. здесь составил 5,2%. Снижение стоимости квартир на рынке вторичного жилья продолжалось и в остальных городах региона. Сокращения на работе или полная

ее потеря и, как следствие, неплатежеспособность неизменно вели к понижению спроса на жилье и уменьшению подачи заявок на ипотечные кредиты. Также на рынок недвижимости повлияла и политика банков, которые или полностью прекратили ипотечное кредитование или существенно увеличили процентные ставки, сделав займы абсолютно недоступными для большей доли населения. Не помогло даже весомое прекращение строительства в первичном секторе, и цены на вторичное жилье продолжали падать. И в марте 2009 г. стоимость квадратного метра в Пятигорске составила 50 918 руб., в то время как в остальных городах цена была ниже почти на целый десяток. Так в Ессентуках она понизилась до 42 037 руб. за квадратный метр, а такой же показатель в Минеральных Водах была равен 36 756 руб.

Однако как показала практика – весеннее снижение цен было только началом обвала рынка. И, несмотря на восстановление кредитования в ряде банков, ставки в них также остались существенными, и падение цен продолжалось высокими темпами. Так, Ессентуки начали апрель со стабилизирующегося коэффициента падения в 0,08% относительно мартовского показателя, но уже к июню цена упала до 39 940 тыс. руб. за квадратный метр, что на 12% меньше докризисной октябрьской стоимости. В приблизительно одинаковом положении оказались Минеральные Воды и Пятигорск, к июню месяцу в которых цена за квадратный метр упала относительно майской на 2,51% и 2,32% соответственно. Такому снижению еще и способствовало начала низкого сезона на рынке недвижимости, когда спрос на жилье ежегодно падает, снижая и стоимость квадратных метров во вторичном секторе.

И падение цен продолжилось и в третьей декаде 2009 г. [4-5]. И если в начале лета стоимость вторичных квартир в Минеральных Водах составляла 34 137 руб. за квадратный метр площади, то к началу осени цена упала еще на 2 000 руб. Сравнивая стоимость недвижимости с аналогичными показателями за 2008 г., можно сделать вывод, что квадратный метр в городе подешевел на 9 112 руб. И это рекордная цифра для региона КМВ, который всегда отличался завидным ростом цен на вторичное жилье. Также заметно подешевело жилье за год и в Пятигорске и Ессентуках, квартиры в которых среди прочих курортов КМВ всегда были востребованы населением.

Однако, несмотря на продолжающееся понижение среднего показателя – индекса недвижимости (цены за квадратный метр), ценовой диапазон в городах по-прежнему остается широким. И в Пятигорске можно встретить предложения о продаже квартир, стоимостью в 55-70 тыс. руб. за квадратный метр. И доля такой жилой недвижимости на рынке вторичного жилья составляет более 11%, в то время как в Ессентуках на такие цены приходится менее 5% всего жилья. А вот в Минеральных Водах этот показатель и вовсе равен нулю.

Таким образом, с началом мирового кризиса в регионе КМВ началось резкое падение цен на недвижимость вторичного жилья. Такая ситуация продолжается вплоть до сегодняшних дней, и по мнению аналитиков, стабильность в данный сектор экономики КМВ вернется еще не скоро.

Список литературы

1. <http://base.rgr.ru/>
2. <http://www.rosrealt.ru/>
3. <http://www.riarealty.ru/>
4. <http://m2-stavropol.ru/>
5. www.kmvinvest.ru

МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ РЕКРЕАЦИОННЫХ И САНАТОРНО-КУРОРТНЫХ КОМПЛЕКСОВ

Л.С. Гаценко,

студентка 4 курса специальности «Социально-культурный сервис и туризм» ГОУ ВПО «Московский государственный институт индустрии туризма» Кисловодский филиал, г. Кисловодск

Научный руководитель: д-р.экон.наук, проф. Н.Н. Новоселова

Механизм управления развитием рекреационных и санаторно-курортных комплексов с точки зрения общественных интересов является важным инструментом гармонизации взаимодействия рекреационного хозяйства и человека. При этом принимаемые государством меры могут считаться эффективными лишь в той мере, в какой они способны в конкретных макроэкономических обстоятельствах обеспечить достижение базовых целей общества, а именно: высокого уровня жизни населения; сокращения негативного антропогенного вмешательства в развитие природной среды; устойчивой динамики позитивного взаимодействия социума и окружающей среды. В современной России отсутствуют этика рационального использования рекреационных ресурсов и традиции государственного регулирования такого использования. Данный факт затрудняет развитие регионов на принципах экономической самоорганизации и саморегулирования.

В сложившихся условиях эволюционное формирование эффективного сбалансированного развития рекреационного хозяйства в России потребует длительного времени и предопределяет ее отставание в этом отношении и во многих других от стран – лидеров в области туризма и рекреационного природопользования и будет сопровождаться дальнейшей потерей ресурсного потенциала и, соответственно, социальными издержками. Именно поэтому назрела необходимость формирования эффективного механизма управления рекреационным природопользованием, который должен стать итогом реализации стратегии, согласовывающей и уравнивающей целевые установки, в области экономико-экологических преобразований, антикризисного регулирования, эколого-технологической перестройки, повышения уровня жизни населения, эффективного включения в мировой туристский и рекреационный бизнес.

Основные направления и идеи предлагаемого механизма сводятся к следующему:

1. Экономическая консолидация как основа развития рекреационных и санаторно-курортных комплексов. Условием успешного развития рекреационных и са-

наторно-курортных комплексов является экономическая консолидация с учетом социального аспекта. Рассматриваемая нами как фактор укрепления государственности, она означает решение ряда взаимосвязанных задач. Это налаживание механизма партнерства между основными пользователями рекреационными ресурсами, сельскохозяйственными товаропроизводителями, оказывающими антропогенное воздействие на ресурсы, и органами государственного надзора и контроля за качеством ресурсов. Данный механизм предполагает сотрудничество при утилизации отходов или проведении очистных мероприятий между загрязнителями окружающей среды, формирование нормативных рамок поведения групп и механизмов ответственности за их нарушение; расширение базы инвестиционной поддержки власти на основе ее реальной ответственности за достижение значимых целей – роста уровня жизни и экономической безопасности.

2. Стратегия развития по принципу повышения уровня жизни. Становление современной рыночной экономики предполагает формирование новой модели ресурсосберегающей политики.

3. Механизмы достижения стратегических и экономических целей. Высокие темпы экономического роста должны быть средством достижения значимых экологических ориентиров, успешного решения актуальных задач структурно-технологической модернизации рекреационного хозяйства, реализации дополнительных конкурентных преимуществ курортных, туристских регионов на международной арене.

4. Недостатки экономической политики. Сегодня возникла необходимость учета ряд угроз экономико-экологической динамике. Важнейшими из них являются:

1. Неразвитость экономической политики на микро-уровне. Во-первых, при низкой рентабельности, нехватке оборотных средств на предприятиях рекреационного комплекса не осуществляется воспроизводственный перелив капитала. Во-вторых, основная часть антропогенной нагрузки приходится на особо-ценные, невосполнимые ресурсы, которые нарастающими темпами будут ежегодно выбывать из воспроизводственного процесса, дестабилизируя хозяйственно-финансовую деятельность предприятий рекреационного комплекса.

2. Государственное регулирование рекреационного комплекса. Недостаток бюджетных выплат на протяжении пяти, десяти лет может привести к необратимым негативным изменениям ресурсного потенциала и, как следствие, снижению уровня жизни населения.

3. Неготовность инвестиционного комплекса к масштабным инвестициям. Необходимы заделные инвестиции в самом инвестиционном комплексе, инициатором которых может быть государство, а участниками – представители рекреационного бизнеса.

4. Непропорционально высокие темпы роста цен на энергоносители, транспортных тарифов, резко ограничивают возможности экономического роста предприятий рекреационного комплекса, а в целом, и экономик курортных регионов.

5. Этапы становления и управления развитием рекреационных и санаторно-курортных комплексов.

6. Формирование конкурентного рекреационного и санаторно-курортного рынка. Основным направлением в экономико-экологической политике мы считаем активное поддержание такого природно-ресурсного потенциала курортных регионов, которое позволяет удовлетворить социальные, экологические и экономические потребности общества. Одним из ключевых моментов данной стратегии является формирование подлинного конкурентного рекреационного рынка, что предполагает создание равных условий для всех его агентов-потребителей.

7. Бюджетная экономическая политика. Действенным инструментом установления координационных связей в сфере рекреационного природопользования, обладающим высоким «коэффициентом полезного действия», может явиться бюджетная политика. Необходимо создание сбалансированности между социальными обязательствами государства перед населением и рекреационным комплексом, а также его возможностями мобилизации финансовых ресурсов как на федеральном, так и на региональном уровнях.

8. Государство и монополии. Опыт показывает, что компании-монополисты больше заинтересованы в решении своих корпоративных проблем, чем в соблюдении общественных интересов, и тем более, выполнении экологических задач. Поэтому государство в условиях развития экономик рекреационных зон должно сохранять контроль за формированием экологической политики монополистов, занимающихся рекреационным бизнесом. С другой стороны необходимо стимулировать устойчивое развитие данных компаний, чтобы они обеспечивали необходимыми услугами экономику.

Учитывая реалии среднесрочной перспективы, государство должно обратить пристальное внимание на проблему собственности, особенно когда речь идет о национальных богатствах, природных ресурсах. Следует помнить, что изменение формы собственности может привести к бесконтрольному потреблению и деградации рекреационных ресурсов, а также частная форма собственности не способствует адекватному повышению эффективности использования ресурсов.

Таким образом, для достижения целей экономического управления рекреационными и санаторно-курортными комплексами необходимо разработать систему программ развития федерального и субфедеральных уровней, процедуру и инструменты их реализации и контроля, систему мобилизации ресурсов и концентрации их на приоритетных направлениях, систему мониторинга за достижением целевых параметров, систему правового обеспечения программ развития и других инструментов государственной политики.

ОБЗОР ДИНАМИКИ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ ПРЕДПРИЯТИЙ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ

Т. Е. Пшеничная, Е. В. Скопцова,

*студентки 2 курса специальности «Экономика и управление на
предприятии (таможенн)» НОУ ВПО «Северо-Кавказский гуманитарно-*

технический институт» г. Ставрополь
Научный руководитель: ассистент О.С. Ермаченко

Сегодня многие предприниматели и руководители фирм стремятся расширять свое производство в виде нового строительства, расширения, реконструкции и технического перевооружения действующего предприятия, приобретения машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно-изыскательских работ.

Приобретения новых технологий, модернизации дорогостоящего оборудования и строительства дополнительных зданий и сооружений для работы, например, нового цеха или склада. Но для этого необходимо помнить, что все эти действия регулируют инвестиционная деятельность и инвестиционная политика, знание и анализ динамики которых в итоге, оказывает влияние на резуль- тативный показатель – прибыль предприятия.

За январь-июль 2010 года на развитие экономики и социальной сферы края крупными организациями использовано 19,0 млрд. рублей инвестиций в основ- ной капитал (таблица 1), что на 8,3% меньше, чем за соответствующий пе- риод 2009 года.

В несколько раз уменьшился объем инвестиций в таких организациях, как ОАО «Югроспродукт» Красногвардейского района, филиале ОАО «Федераль- ная сетевая компания единой энергетической системы» – Магистральные элек- трические сети Юга г. Железноводска, в Ставропольском филиале ОАО «Вым- пел-коммуникации» и ОАО НПК «Эском» г. Ставрополя.

Таблица 1 – Динамика инвестиций в основной капитал в 2010 году

Показатели	Инвестиции в основной капитал, млн. рублей		В % к соответствующему периоду предыдущего года	
	по крупным организациям	по полному кругу организаций	по крупным организациям	по полному кругу организаций
Январь	2296.2	х	в 3.9 р.	х
Январь-февраль	3296.2	х	в 1.9 р.	х
Январь-март	6888.1	10574.8	88.2	100.4
Январь-апрель	8890.6	х	97.7	х
Январь-май	12091.3	х	93.3	х
Январь-июнь	17887.4	27293.5	94.7	102.8
Январь-июль	18972.2	х	91.7	х

В видовой структуре инвестиций в основной капитал за 1 полугодие теку- щего года по полному кругу организаций значительную долю занимали зат- раты на приобретение машин, оборудования, транспортных средств (42,4%) и на строительство зданий (кроме жилых) и сооружений (29,1%) (Таблица 2).

Инвестиции в нефинансовые активы (без инвестиций в прирост запасов ма- териальных оборотных средств, без субъектов малого предпринимательства и параметров неформальной деятельности) составили в январе-июне 2010 года 18,8 млрд. рублей, из них 99,3% приходилось на инвестиции в основной капи- тал (в январе-июне 2009 года – 99,1%) (таблица 3).

Таблица 2 – Видовая структура инвестиций в основной капитал

Показатели	Млн. руб.	В процентах к:		Справочно: январь-июнь 2009 г. в % к итогу
		январю-июню 2009 г.	итого	
Инвестиции в основной капитал	27293.5	102.8	100.0	100.0
в том числе в:				
жилища	6806.7	124.1	24.9	20.7
здания (кроме жилых) и сооружения	7929.8	66.1	29.1	45.2
машины, оборудование, транспортные средства	11560.0	в 1.5 р.	42.4	28.9
прочие	997.0	77.2	3.6	5.2

Таблица 3 – Структура инвестиций в нефинансовые активы организаций за январь-июнь 2010 года

Показатели	Млн. руб.	В % к итогу	Справочно: январь-июнь 2009 г. в % к итогу
Инвестиции в нефинансовые активы	18775.1	100.0	100.0
в том числе:			
инвестиции в основной капитал	18643.7	99.3	99.1
инвестиции в нематериальные активы	1.7	0.0	0.4
инвестиции в другие нефинансовые активы	127.2	0.7	0.5
затраты на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы	2.5	0.0	0.0

В структуре источников финансирования инвестиций в основной капитал 8,9 млрд. рублей, или почти половина (47,6%) приходится на собственные средства организаций, в январе-июне 2009 года – только 26,3%. При этом удельный вес прибыли, остающейся в распоряжении организации, увеличился с 11,5% в январе-июне 2009 года до 26,1% в январе-июне 2010 года, амортизации – соответственно с 12,7% до 18,9%, а средства, привлеченные организациями на инвестиционные цели, уменьшились с 73,7% в январе-июне 2009 года до 52,4% в январе-июне 2010 года (таблица 4).

Из всех инвестиций в основной капитал на производство и распределение электроэнергии, газа и воды приходится 25,4%, обрабатывающие производства – 24,4%, сельское хозяйство – 13,8%, транспорт и связь – 11,3%. Среди средств, использованных на развитие обрабатывающих производств, наибольший удельный вес занимают инвестиции в химическое производство – 16,9% и в производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака – 4,4% (таблица 5).

Кроме инвестиций в нефинансовые активы в январе-июне 2010 года организациями (без субъектов малого предпринимательства) было затрачено 415,9

Таблица 4 – Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования в январе-июне 2010 года

Показатели	Млн. руб.	В % к итогу	Справочно: январь-июнь 2009 г. в % к итогу
Инвестиции в основной капитал - всего	18643.7	100.0	100.0
в том числе:			
собственные средства	8881.6	47.6	26.3
из них:			
прибыль, остающаяся в распоряжении организаций	4859.5	26.1	11.5
амортизация	3520.8	18.9	12.7
привлеченные средства	9762.1	52.4	73.7
в том числе:			
кредиты банков	4461.2	23.9	29.2
заемные средства других организаций	549.6	3.0	1.7
бюджетные средства	2704.4	14.5	12.0
в том числе:			
из федерального бюджета	2128.8	11.4	7.4
из бюджетов субъектов Федерации	405.4	2.2	2.3
средства внебюджетных фондов	20.0	0.1	0.2
прочие	2026.9	10.9	30.6
из них средства вышестоящих организаций	1306.4	7.0	25.2
средства, полученные от долевого участия в строительстве (организаций и населения)	261.1	1.4	2.5

млн. рублей на приобретение основных средств, бывших в употреблении у других организаций, и объектов незавершенного строительства (в январе-июне 2009 года – 163,0 млн. рублей).

Исследуя динамику инвестиций в основной капитал за 2010 год, можно сделать вывод, что капитальные вложения в 2010 году выросли на 39 % по сравнению с 2009 годом, это свидетельствует о том, что фирмы Ставропольского края активно вкладывают денежные средства, ценные бумаги, иное имущество в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта. Для таких предприятий существует перечень приоритетных направлений инвестиционной деятельности на территории Ставропольского края: модернизация и создание новых производств в промышленном, агропромышленном и строительном комплексах; производство импортозамещающей продукции; производство экспортных товаров несырьевых отраслей, имеющих спрос на внешнем рынке; использование нетрадиционных возобновляемых источников энергии, утилизация хо-

**Таблица 5 – Распределение инвестиций в основной капитал,
направленных на развитие экономики, по видам деятельности
в январе-июне 2010 года**

Показатели	Млн. руб.	В процентах к:		Справочно: январь- июнь 2009 г. в % к итогу
		январю -июню 2009 г.	итогу	
Всего	18643.7	94.9	100. 0	100.0
в том числе по видам экономической деятельности:				
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	2571.8	82.8	13.8	16.3
из них сельское хозяйство, охота и предоставление услуг в этих областях	2571.8	82.6	13.8	16.3
рыболовство, рыбоводство	0.7	в 2.8 р.	0.0	0.0
добыча полезных ископаемых	378.1	136.6	2.0	1.4
в том числе:				
добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	377.0	144.2	2.0	1.4
добыча полезных ископаемых, кроме топливно- энергетических	1.0	7.0	0.0	0.0
обрабатывающие производства	4546.1	123.5	24.4	19.6
из них:				
производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	817.2	132.6	4.4	3.2
текстильное и швейное производство	0.7	80.0	0.0	0.0
целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	9.2	в 2.3 р.	0.0	0.0
химическое производство	3142.1	в 4.0 р.	16.9	4.3
производство резиновых и пластмассовых изделий	1.3	13.5	0.0	0.1
производство прочих неметаллических минеральных продуктов	443.8	20.5	2.4	11.4
металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	57.0	70.9	0.3	0.4
в том числе производство готовых металлических изделий	57.0	70.1	0.3	0.4
производство машин и оборудования	20.8	в 3.2 р.	0.1	0.0
производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	49.5	в 2.3 р.	0.3	0.1
производство транспортных средств и оборудования	2.5	62.9	0.0	0.0
прочие производства	2.0	72.1	0.0	0.0
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	4732.0	80.7	25.4	31.3
из них производство, передача и распределение электроэнергии, газа, пара и горячей воды	4633.6	80.0	24.9	31.0
из них:				
производство, передача и распределение электроэнергии	4564.1	80.1	24.5	30.5

производство и распределение газообразного топлива	22.5	81.4	0.1	0.1
строительство	338.0	129.4	1.8	1.4
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	562.4	95.6	3.0	3.1
в том числе:				
торговля автотранспортными средствами и мотоциклами, их техническое обслуживание и ремонт	107.4	31.0	0.6	2.0
оптовая торговля, включая торговлю через агентов, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами	446.6	в 2.1 р.	2.4	1.1
розничная торговля, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами; ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования	8.4	83.5	0.0	0.1
гостиницы и рестораны	1.7	в 2.5 р.	0.0	0.0
транспорт и связь	2112.0	100.4	11.3	11.1
из них:				
деятельность железнодорожного транспорта	295.1	в 1.5 р.	1.6	1.0
транспортирование по трубопроводам	544.8	в 2.0 р.	2.9	1.4
связь	578.3	77.0	3.1	4.0
финансовая деятельность	476.6	в 1.7 р.	2.6	1.4
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	1603.6	в 2.0 р.	8.6	4.2
из них научные исследования и разработки	53.1	132.4	0.3	0.2
государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	329.3	47.2	1.8	3.7
образование	349.5	108.5	1.9	1.7
здравоохранение и предоставление социальных услуг	560.7	71.5	3.0	4.2
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	81.2	83.9	0.4	0.5
из них деятельность по организации отдыха и развлечений, культуры и спорта	26.5	в 1.9 р.	0.1	0.1

зяйственно-бытовых и промышленных отходов; глубокая переработка сырья и производство конечной продукции (продовольственные и промышленные товары); инновационное развитие отраслей хозяйственного комплекса; создание и развитие малых предприятий; использование энергосберегающих и ресурсосберегающих технологий; развитие транспортной инфраструктуры; развитие туристско-рекреационного комплекса и его инфраструктуры; строительство спортивных и оздоровительных комплексов; развитие инженерной инфраструктуры; развитие сферы бытовых услуг.

Отрицательную динамику показали только четыре предприятия Ставропольского края: ОАО «Югроспродукт», ОАО «Федеральная сетевая компания единой энергетической системы», ОАО «Вымпел-коммуникации» и ОАО НПК «Эском».

ОПРЕДЕЛЕНИЕ НАПРАВЛЕНИЙ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПРИРОДНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

К.Г. Аветисова,

студентка 4 курса специальности «Социально-культурный сервис и туризм» ГОУ ВПО «Московский государственный институт индустрии туризма» Кисловодский филиал, г. Кисловодск

Научный руководитель: ассистент А.И. Попова

На фоне сложившейся кризисной ситуации в экономической сфере особое место в структуре социально-экономической значимости, как правило, занимает региональная принадлежность, поэтому поиск путей в обеспечении развития природно-ресурсного потенциала является важнейшей задачей, сочетающей территориальную специфику с общегосударственными интересами.

Анализ понятий «устойчивое развитие» и «природно-ресурсный потенциал» позволяет сделать вывод о том, что достижение устойчивого развития регионов природно-ресурсной специализации объективно предполагает эффективное использование их естественных (природных, географических) конкурентных преимуществ в социально-экономическом развитии Российской Федерации.

Широкая трактовка смыслового содержания термина «потенциал», приведенная в Большой Советской Энциклопедии [2], позволяет применить его к различным отраслям науки и деятельности человека в зависимости от того, о какой силе, средствах, запасах, источниках идет речь. Данное толкование включает в себе два аспекта: наличие ресурсов и целевую направленность использования. Кроме того, потенциал – это совокупность имеющихся факторов производства, интеллекта, производственных резервов и возможностей, способных обеспечить выпуск высококачественных товаров и услуг, необходимых для удовлетворения всесторонних запросов различных категорий населения. В тоже время потенциал – это не только количество ресурсов, но и заключенная в них возможность развития системы в заданном направлении [2].

Термин «устойчивое развитие» получил широкое распространение после публикации доклада, подготовленного для Организации Объединённых Наций в 1987г. специально созданной Международной комиссией по окружающей среде и развитию. В русском издании этого доклада английский термин «sustainable development» переведен как «устойчивое развитие», хотя слово «sustainable» имеет и другие значения: «поддерживаемое, самоподдерживаемое», «длительное, непрерывное», «подкрепляемое», «защищаемое» [3, с. 205].

Понятие устойчивое развитие региона является дуалистичным, многогранным и его характеристика имеет несколько взаимосвязанных аспектов. Среди них целесообразно выделить: 1) экономический аспект направляет производственно-хозяйственную деятельность региона не на повышение потребления природно-ресурсного потенциала, а на его эффективное использование, то есть на совершенствование интеллектуального потенциала; 2) социальный аспект предусмат-

ривает повышение трудовых доходов населения путем снижения уровня бедности и улучшения качества жизни; 3) экологический аспект предполагает нормирование природопользования и охрану окружающей среды; 4) культурологический аспект определяет совокупность исторически сложившихся особенностей региона и национального состава населения к мировой интеграции; 5) прогностический аспект связан с принятием во внимание не только текущей стратегии устойчивого развития, но и оценку динамики долгосрочного планирования.

Переход Российской Федерации к устойчивому развитию был представлен Правительством РФ и утвержден Указом Президента РФ № 440 от 1 апреля 1996г. [1]. Этим приказом утверждена Концепция перехода РФ к устойчивому развитию, определяющая основные задачи, направления и условия последовательного перехода РФ к устойчивому развитию, обеспечивающему сбалансированное решение социально-экономических задач и проблем сохранения благоприятной окружающей среды и природно-ресурсного потенциала.

Идеи устойчивого развития оказываются чрезвычайно созвучными традициям, духу и менталитету России. Значительное внимание в Концепции уделено региональному аспекту, подчеркивается, что переход к устойчивому развитию Российской Федерации в целом возможен только в том случае, если будет обеспечено устойчивое развитие всех ее регионов. Это предполагает формирование эффективной пространственной структуры экономики страны при соблюдении баланса интересов всех субъектов РФ.

Процесс перехода экономики региона к устойчивому развитию связан с процессом ее стабилизации, который, с точки зрения методологии исследования, органически и объективно связан, с одной стороны, с общим содержанием проводимых в стране экономических реформ, а с другой – с объективной экономической реальностью региона. Это означает, что процесс стабилизации экономики региона должен быть адекватен, в большей или меньшей степени, основному идеологическому содержанию проводимых реформ. Однако реализация этого процесса должна базироваться на региональной экономической реальности, должна учитывать потенциал региона его социально-экономическую специфику и культурные особенности региона. Отсюда, основными методологическими принципами исследования стабилизации экономики региона можно считать следующие: 1) принцип единства процесса стабилизации экономики региона и процесса реформирования экономики страны на рыночных началах и на взаимосвязи с объективной экономической реальностью региона; 2) принцип неразрывности единого финансово-экономического пространства федерации при осуществлении стабилизации экономики на уровне региона, который внутренне связан с первым принципом; 3) принцип многообразия форм осуществления стабилизации экономики при акцентированном использовании на практике прежде всего форм, которые перешли из прошлой системы хозяйствования и зародились в переходном периоде и получают дальнейшее развитие вне его рамок.

Экономическое развитие общества, размещение производительных сил, жизнедеятельность человека в немалой степени испытывают влияние при-

родно-географической среды, представляющей совокупность природных условий и ресурсов.

Природные условия рассматриваются как элементы природной среды, которые непосредственно не вовлекаются в процесс материального производства, однако без них сам процесс производства невозможен. Благоприятные или неблагоприятные природные условия отражаются как на экономической стороне развития общества, так и на различных уровнях жизни населения. Природные условия во многом определяют жизнедеятельность человека, характер трудовой деятельности, быт, возможности отдыха.

Так, Ставропольский край по своему географическому местоположению, ресурсам, возможностям развития промышленной, аграрной, курортно-оздоровительной и туристско-рекреационной сфер относится к уникальным территориям Российской Федерации.

До сих пор практическое освоение природных ресурсов носит преимущественно экстенсивный характер, т.е. основывается на увеличении объема и разновидностей получаемых от природы ресурсов, большая часть которых является основным экспортным товаром страны в последние годы.

Взаимозаменяемость ресурсов позволяет снижать дефицитность отдельных видов сырья, зачастую находящихся в зависимости друг от друга. Современная экономическая наука обеспечивает возможности учета различных альтернативных решений, отличающихся капиталоемкостью добычи и освоения, сроками эксплуатации источников сырья и окупаемости инвестиций, а также оценкой ущерба, нанесенного окружающей среде.

Определение условий, факторов и предпосылок устойчивого развития региона в значительной мере связано с оценкой его природно-ресурсного (экологического) потенциала. Величина природно-ресурсного потенциала, как сумма потенциалов отдельных видов природных ресурсов (земельных, водных, лесных, минерально-сырьевых и т.п.) зависит от таких факторов, как: 1) список, наименование имеющихся в регионе природных ресурсов (чем больше ряд естественных ресурсов, подлежащих использованию в процессе производства, тем выше величина природно-ресурсного потенциала); 2) количественные характеристики отдельных видов природных ресурсов (величина запасов, доля, сроки их исчерпания и т.п.); 3) качественные характеристики (содержание полезного вещества, калорийность, досягаемость и т.п.); 4) возможность системного использования ресурсов. [4]

Регионы России на данном этапе экономического развития являются субъектами управления, где непосредственно реализуются поставленные перед обществом цели и задачи. В свою очередь с переходом к рынку региональные системы управления наделяются функциями экономически самостоятельных субъектов рыночных отношений, которые способствуют формированию социально-экономической и правовой среды, гарантирующей предпринимательским и коммерческим структурам надежное обеспечение социальной, экономической и экологической безопасности.

Сущность стабилизации экономики региона означает, в первую очередь как процесс ее приведения в устойчиво-равновесное состояние и поэтому ее следует отличать от процесса устойчиво-постоянного развития. Процесс стабилизации экономики, по самой своей сути, это процесс, ограниченный в рамках определенного промежутка времени, времени приведения ее в состояние устойчивости. Процесс же устойчивого развития региона – это процесс далеко не кратковременного, а постоянного характера и его сущность заключается в устойчиво-сбалансированных темпах перманентного роста и развития хозяйства региона в целом на достаточно продолжительный период времени.

Таким образом, исследование природно-ресурсного потенциала региона является обязательным условием создания эффективной системы управления в национальной экономике. Количественные и качественные характеристики природных ресурсов определяют специализацию экономических регионов, перспективы развития инфраструктуры, а также емкость и пространственные размеры локальных рынков.

Список литературы

1. Указ Президента РФ от 01.04.1996 № 440 «О Концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию» // Собрание законодательства РФ. – 1996. – 08 апр. – № 15. – с.1572
2. Большая Советская Энциклопедия: в 53 т. / гл. ред. Введенский Б.А. – Польша: Прокамбий, 1955. – 34 т.
3. Кистанов, В. В., Копылов Н. В. Региональная экономика России: Учебник. М.: Финансы и статистика, 2005. – 579с.
4. Мищенко, Л. Совершенствование механизма управления социально-экономическим развитием региона. // Экономическая наука на пороге третьего тысячелетия. – Краснодар. – 2000. С.54.

ОРГАНИЗАЦИЯ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

И.П. Савченко,

***студентка 4 курса специальности «Управление персоналом» ГОУ ВПО
Ставропольский государственный педагогический институт г.
Ставрополь***

Научный руководитель: к.э.н., ст. преподаватель Костюков К.И.

Местное самоуправление – власть, наиболее приближенная к населению. Близость определяется не столько ее местом в иерархической лестнице, сколько теми функциями, которые она выполняет. Занимаясь вопросами местного значения, она должна решать их в интересах населения. Поэтому муниципальное управление предусматривает наличие представительных органов местного самоуправления, за исключением случаев, когда их функции может выполнять сход [1].

Закон определяет исключительное ведение представительных органов: 1. принятие общеобязательных правил по предметам ведения муниципального образо-

вания, предусмотренных уставом муниципального образования; 2. утверждение местного бюджета и отчета о его исполнении; 3. принятие планов и программ развития муниципального образования, утверждение отчетов об их исполнении; 4. установление местных налогов и сборов; 5. установление порядка управления и распоряжения муниципальной собственностью; 6. контроль за деятельностью органов местного самоуправления и должностных лиц местного самоуправления, предусмотренных уставами муниципальных образований.

К полномочиям представительных органов местного самоуправления необходимо отнести и сформулированное Л.А.Велиховым право издания обязательных постановлений [2]. По его определению, «главное отличие муниципального закона (обязательного постановления) от законов государственных образований и относится только лишь к вопросам местного значения, предметам муниципального хозяйства и благоустройства».

На основании изучения мирового опыта можно предположить пять основных моделей местного самоуправления, которые схематично можно изобразить следующим образом [3]:

1. Форма “сильный совет – слабый мэр” характеризуется ограничением прав мэра по координации деятельности исполнительных органов и контроля за их деятельностью. За мэром закрепляются в основном представительские и оперативно-представительские функции. Совет обладает большим объемом прав в сфере управления, в хозяйственных и финансовых вопросах и особенно в вопросах назначения на должность.

2. Форма “сильный мэр – слабый совет”. Для этой формы характерно избрание исполнительного органа (мэра) непосредственно населением, что предопределяет его весомые позиции по отношению к представительному органу. Мэр самостоятельно решает многие текущие вопросы и обладает правом отлагательного вето на решения совета, которое может быть преодолено только квалифицированным большинством голосов последовательно. Мэры городов – весьма влиятельные фигуры, облеченные значительной властью и призванные решать многочисленные проблемы населения. Этот пост традиционно рассматривается как трамплин для выхода на общенациональную политическую проблему, шаг к посту Губернатора или, даже, Президента.

3. Форма “совет – управляющий” отражает стремление “к очищению городской политики” и устранению коррупции, неэффективного и авторитарного управления. Управляющий представляет собой политически нейтральную фигуру, профессионала в сфере общественного управления. Назначается на должность и увольняется советом, который выбирается населением.

Недостатком этой модели является невозможность или затрудненность влияния на политику, проводимую управляющим.

Основные обязанности менеджера сводятся к следующему: координировать и контролировать деятельность всех отделов и управлений, назначать их руководителей; готовить и представлять на утверждение совета годовой бюджет му-

ниципалитета; контролировать исполнение решений совета; представлять рекомендации по вопросам, требующим решения совета.

Форма управления “совет – управляющий” продемонстрировала свою жизнеспособность. В настоящее время многие американские органы муниципального управления идут по этому пути [4].

4. “Комиссионная форма”. Комиссия образуется из выбранных лиц – уполномоченных, каждый из которых управляет каким-либо отделом городского Правительства. В этой модели не предполагается наличие высшего должностного лица (мэра). С одной стороны, достоинство этой модели является отсутствие разделение властей, которое приводит к замедлению принятия решений. С другой стороны “комиссионная” форма управления резко критикуется специалистами, утверждающими, что поскольку она не позволяет провести принцип разделения властей, она недемократична. Считается, что она может развиваться в самых непредсказуемых направлениях и принимать уродливые формы, особенно если члены совета не будут вникать в дела других отделов и тем самым “развяжут” друг другу руки.

5. Комбинированная форма. Управляющий или главный администратор подчиняется мэру, а не совету. Наличие специалиста управляющего обеспечивает профессионализм, а избиратели имеют возможность прямого влияния на городскую политику, поскольку, голосуя “за” или “против” мэра, который назначает или снимает управляющего, они тем самым голосуют за сохранение или замену администрации муниципального образования.

На организацию местного самоуправления оказывает влияние ряд особенностей: численность жителей города, занимаемая территория, наличие, либо отсутствие районов в городе, другие факторы.

Местное самоуправление проявляется в активности населения, осознания им ответственности за организацию своей жизнедеятельности. В этой связи важное значение имеет обеспечение подлинных гарантий прав и возможностей граждан на участие в самоуправлении, совершенствовании форм и методов организации местного самоуправления. Не менее важной проблемой является преодоление апатии и политической неграмотности граждан.

Реализация потенциала местного самоуправления содержит реальные возможности формирования новых отношений между демократическим государством и гражданским обществом, которые характеризуются политической и социальной устойчивостью.

Таким образом, проведенный анализ становления современной модели организации местного самоуправления в России выявил необходимость более основательного стимулирования этого процесса, так как переход от разработки теории к практическому функционированию местного самоуправления сложен и длителен. Современное российское общество находится в начале пути становления местного самоуправления и, следовательно, исследования данной темы необходимо продолжать.

Список литературы

1. Андреев, С. С. Управление и самоуправление: природа соотношения // Самоуправление. 2006. – №1. – С. 136.
2. Велихов, Л.А. Основы городского хозяйства, его управления, финансах и методах хозяйства. – М., 2005.
3. Щтобер, Р. Практическое требование и опасности местного самоуправления. Местное самоуправление. Теория и практика. – М., 2003. – С 43.
4. Медведев, Н.П. Местное самоуправление в зарубежных странах. – М., 2007. – С. 34.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

А.С. Попова,

*к.э.н., доцент кафедры экономики, менеджмента и рекламы ГОУ ВПО
Ставропольский государственный педагогический институт г. Ставрополь*

Эффективность функционирования региональной экономики является одной из фундаментальных и одновременно практически значимых научных категорий. В наиболее общем виде эффективность региональной экономической системы является следствием успешной реализации природно-ресурсного, производственного, кадрового потенциала региона, результатом нормального функционирования системы региональных рынков труда, товаров, капитала и инноваций, а также прогрессивного развития экономических институтов. Высокая эффективность функционирования региональной экономической системы, в свою очередь, является необходимым условием достойного уровня жизни населения, действенной реализации государственных социально-экономических программ, развития и совершенствования производственной и бытовой инфраструктуры региона.

Характеризуя исследуемую нами категорию, Л.И. Лопатников отмечает, что эффективность – это «одно из наиболее общих экономических понятий, не имеющее пока, по-видимому, единого общепризнанного определения. По нашему мнению, это одна из возможных (важнейшая, но не единственная) характеристик качества некоторой системы, в частности – экономической: а именно ее характеристика с точки зрения соотношения затрат и результатов функционирования системы» [3].

Вообще, понимание эффективности с позиций соотношения результатов и затрат функционирования какой-либо системы является традиционным. В.Лодин, в частности, пишет: «Эффективность производства есть результат конкретного производственного процесса в сравнении с затратами на достижение указанного результата, или, короче говоря, отношение объема производства к затратам» [2]. Очевидно, что автор имеет в виду производство в широком смысле – как на микроуровне, так и на уровне государства или региона.

Мы не можем в полной мере согласиться с предложенным выше определением, поскольку объем производства вовсе не является ни единственным, как у В. Лодина, ни тем более наиболее показательным измерителем результата хозяйственной деятельности. Гораздо более корректно использовать с этой целью показатель прибыли. Использование прибыли в качестве показателя экономического эффекта деятельности и, соответственно, рентабельности в качестве показателя экономической эффективности является широко распространенным. В словаре финансово-экономических и юридических терминов (под ред. К.М. Гарифуллина), в частности, отмечено: «Для расчета экономического эффекта производства [1], отраслей и отдельных предприятий используют показатель прибыли» [6, 176].

Вместе с тем, и показатель прибыли не является наилучшим, универсальным критерием эффекта функционирования экономической системы любого уровня. Так, экономический эффект функционирования региональной экономики обычно измеряется показателем валового регионального продукта (ВРП), представляющего собой разность между суммарной выручкой хозяйствующих субъектов региона и произведенными ими материальными затратами, то есть сумму прибыли, заработной платы, амортизации и т.д.

Г.Л. Багиев и А.Н. Асаул, исследуя сущность и содержание эффективности, пишут: «В общем представлении эффективность (в переводе с латинского «эффективный» – действенный, производительный, дающий результат) характеризует развитые различные системы, процессы, явления [1, с.142].

Нельзя не согласиться с авторами по вопросу о том, что эффективность является и индикатором, и одновременно наиболее важным стимулом развития экономической системы любого уровня. Вместе с тем, было бы некорректно рассматривать эффективность как неотъемлемую характеристику только «развитых» систем и процессов. Подобное понимание исследуемой категории противоречит сути эффективности как универсального понятия науки, применимого для исследования систем любого масштаба, сферы функционирования и уровня развития.

Кроме того, Г.Л. Багиев и А.Н. Асаул практически отождествляют категории «эффективность» и «интенсивность». Сходной позиции придерживается и С.П. Первушин, который пишет: «Решающим критерием, признаком интенсификации производства следует считать повышение его эффективности» [5, с. 61].

Последнее также представляется не вполне методологически корректным. Так, далеко не всегда интенсивные изменения, например, региональной экономической системы, ведут к повышению эффективности ее функционирования. В качестве наглядного примера можно привести развитие регионов Российской Федерации в начале и середине 1990-х гг. – социально-экономические и институциональные изменения в тот период были достаточно интенсивными; однако они вызвали уменьшение как экономической, так и социальной эффективности функционирования как государства в целом, так и всех без исключения его регионов.

Известные американские экономисты К.Макконнелл и С.Брю в работе «Экономика: принципы, проблемы и политика» характеризуют исследуемую нами категорию следующим образом: «Экономическая эффективность несколько схожа с

понятием «эффективность», употребляемым в технике» [4, с. 218]. Далее авторы отмечают схожесть категории «экономическая эффективность» с понятием КПД (коэффициент полезного действия), существующим в механической физике.

Нельзя не признать, что, действительно, категории «экономическая эффективность» и «коэффициент полезного действия» имеют ряд общих черт. Вместе с тем, по нашему мнению, категория экономической эффективности имеет самостоятельное значение; не вполне корректно рассматривать данное понятие как простой перенос понятия «КПД» из физики в экономику. Кроме того, КПД обычно рассчитывается как отношение фактической выработки той или иной механической системы к ее максимально возможной выработке. Эффективность же оценивается по отношению к понесенным затратам, к показателям прошлых лет, к фактическим показателям других систем и т.д.

К.С. Фиоктович, характеризуя эффективность региональной экономики, пишет: «Эффективность экономического развития экономики любого региона может быть достигнута, когда в данном регионе между различными политическими и экономическими элитами достигнуто Парето-равновесное состояние» [7, с.5]. Следует отметить, что состояние называется оптимальным по Парето, если выполняется следующее условие: ничье благосостояние не может быть улучшено без ухудшения благосостояния кого-либо другого.

Действительно, рациональный баланс интересов и действий крупных политико-экономических элит в регионе является важным условием высокой экономической эффективности его развития, но еще не ее абсолютной гарантией. Парето-оптимальное состояние свидетельствует, скорее, об устойчивости экономического развития региона, а не об его эффективности. На практике, особенно в краткосрочном периоде, консенсус региональных элит может обернуться не эффективным развитием региональной экономики в целом, а лишь обогащением указанных элит.

По мнению А.В. Якимова, «эффективность развития региона представляет собой систему действенных рыночных институтов, находящихся на его территории» [8]. На наш взгляд, в приведенном определении также имеет место неправомерное отождествление условия достижения эффективности региональной экономики с собственно эффективностью. Действительно, формирование действенных, а не номинальных институтов рынка является в современных условиях одним из важнейших факторов повышения эффективности функционирования региональных экономик. Однако на эффективность регионального развития действуют и иные факторы, помимо институционального, такие, в частности, как качественное, “прозрачное” государственное регулирование, тенденции изменения внешнеэкономической конъюнктуры и т.п.

По нашему мнению, наиболее корректным является рассмотрение эффективности региональной экономики в двух аспектах – широком и узком, а именно:

- в широком смысле эффективность региональной экономики представляет собой степень соответствия ее развития поставленным обществом и государством целям и задачам.

-в узком смысле эффективность региональной экономики – это соотношение результатов ее функционирования и затрат, необходимых для достижения указанных результатов, либо темпы изменения параметров региональной экономики по сравнению с параметрами прошлых лет или плановыми индикаторами.

Как следует из предлагаемого определения, эффективность региональной экономики в широком смысле представляет собой качественную категорию, а в узком смысле – количественную. Данные определения связаны диалектически. В долгосрочном периоде в условиях демократии и либеральной рыночной экономики общество и государство ставят перед региональной экономической системой социально и экономически значимые цели эффективность достижения которых измеряется посредством увеличения темпов роста важнейших показателей, а также повышения качества использования региональных экономических ресурсов, что проявляется в росте рентабельности, производительности труда, фондоотдачи и т.п.

Вместе с тем, иногда, преимущественно в краткосрочном периоде, эффективность региональной экономики, понимаемая нами в широком и узком смысле, может не соответствовать друг другу. Причина такого рода несоответствия может заключаться, например, в изначально неправильно поставленных целях и задачах развития экономики в целом и отдельных ее регионов.

Отличительной особенностью предлагаемого определения является отказ от традиционного для экономической науки понимания эффективности в сугубо количественном смысле, лишь в качестве соотношения результатов и затрат. Более того, как следует из определения эффективности региональной экономики, понимаемой в узком смысле, данная категория может быть измерена не только как частное от деления результатов на затраты, но и как темпы роста важнейших социально-экономических показателей. При этом в качестве базы сравнения темпов роста такого рода показателей могут выступать как их значения за прошлые годы, так и плановые индикаторы, которые обосновываются, в частности, соответствующими государственными органами.

Список литературы

1. Багиев, Г.Л., Асаул, А.Н. Организация предпринимательской деятельности. – СПб.: Из-во СПбГУЭФ, 2001. – 231 с.
2. Лодин, В. Методы экономического обоснования территориальной организации хозяйства // www.humanities.edu.ru.
3. Лопатников, Л. Экономико-математический словарь. – М.: Наука, 2003. – 510 с.
4. Макконелл, К.Р., Брю, С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. – М., 2008. – Т. 1. – 399 с.
5. Первушин, С.П. Воспроизводство и экономический рост. – М.: Вузовская книга, 1998. – 84 с.
6. Финансово-экономические и юридические термины / Под ред. К.М. Гарифуллина. – Казань, 1996. – 224 с.
7. Фиоктович, К.С. Тенденции развития региональных экономик // Бизнес-панорама. – 2007. – № 9. – С. 5-7.

8. Хохлова, О.А. Региональная диагностика как методологическая база статистического исследования экономики региона // Вопросы статистики. – 2006. – № 9. – С. 52-58.

ОСОБЕННОСТИ ВНЕДРЕНИЯ TQM В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ

С.В. Рой,

**к.м.н., зав. кафедрой сестринского дела и менеджмента ГОУ ВПО
«Ставропольская государственная медицинская академия Федерального
агентства по здравоохранению и социальному развитию», г. Ставрополь**

Действующая в настоящее время система государственной поддержки территориальных объединений, предусматривающая финансирование основных их форм из федерального бюджета, пришла в противоречие с реальными экономическими условиями и федеративными отношениями. Уровень бюджетных назначений, обусловленный возможностями федерального бюджета, не соответствует реальным потребностям и в последние годы сокращается. Дальнейшее отсутствие ясности и определенности в государственной региональной политике может привести к неконтролируемой ситуации в обеспечении жизнедеятельности населения отдаленных северных и восточных регионов, обострению социально-экономических проблем, что представляет реальную угрозу целостности России.

По мнению отдельных специалистов в области экономики и управления в сфере здравоохранения, предлагаемая концепция содержит ряд противоречий и спорных моментов. Во-первых, непонятно, почему сделан вывод, что федеральная политика в отношении регионов, которая строилась на платформе выравнивания социально-экономического развития регионов, «себя фактически исчерпала». Формально из текста концепции следует, что результатом этой политики стало накопление диспропорций в регионах и усиление дифференциации по основным социальным и экономическим параметрам, но предложение о переходе к политике поляризованного развития предполагает еще большую дифференциацию регионов. Такая тенденция может привести к состоянию для отдельных регионов (регионов-аутсайдеров), которое именуется «ловушкой бедности». Разве может бедный и отсталый, как в экономическом, так и в социальном плане регион обеспечить свое население медицинской помощью высокого уровня качества? Вопрос этот следует отнести к разряду риторических, поскольку на обеспечение населения качественной и безопасной медицинской помощью требуются значительные финансовые ресурсы. А уж на обеспечение качественной медицинской помощью населения Ставрополя с учетом особых условий региона: природно-климатических, экономических, развития рыночной инфраструктуры, миграционные процессы, национальный состав в районах, потребуется несравнимо больше финансовых, кадровых и материально-технических ресурсов.

Проблема финансового обеспечения охраны здоровья населения Ставропольского края является наиболее актуальной с многих точек зрения. Одной из наиболее важных, на наш взгляд, является экономическая эффективность медицинских вмешательств и, в более широком смысле – достижение максимального эффекта от вмешательств в рамках ограничения финансовых ресурсов, т.е. достижение высоких качественных результатов при производстве медицинских услуг, которые сопровождались бы минимальными затратами, т.е. рационализирование расходов.

Важно еще и то, что никто, и, прежде всего – жители Ставропольского края, не могут ждать, пока состояние экономики региона позволит выделять на доступную, качественную и безопасную медицинскую помощь достаточно средств. Сколько бы ни было средств, они должны расходоваться разумно, и чем меньше средств, тем больше оснований для критического анализа того, как они расходуются. Дело, конечно, не только в финансировании, а в принципах организации помощи и рациональном использовании, как правило, ограниченных ресурсов. Рационализация связано, прежде всего, с внедрением более жестких принципов и ограничений при оплате помощи. Это усугубляет ещё одну важную проблему рынка медицинских услуг в Ставропольском крае. Дело в том, что те, кто предоставляет медицинскую помощь, т.е. врачи работают по приблизительно одинаковым правилам (профессиональным стандартам). С другой стороны, пациенты имеют нужду, которая после получения медицинской помощи может исчезать или изменяться. Поэтому пациент обычно не может «возвратить услугу» или просто получить компенсацию за ущерб и обратиться к другому специалисту. Чем строже правила оплаты медицинских услуг, тем меньше у пациента возможностей удовлетворить свою потребность так, как он это понимает.

В рамках централизованной медицинской помощи возможности выбора врача (ЛПУ), предоставляющего помощь, достаточно ограничены. Например, хотя по закону пациент имеет право выбора и врача и ЛПУ, по программе государственных гарантий, имея полис медицинского страхования, он может получить медицинскую помощь только в своей районной поликлинике, или районной, а нередко участковой больнице, или ФАПе (фельдшерско-акушерский пункт). Частные (коммерческие) ЛПУ не получают от территориальных фондов ОМС средств за лечение граждан, и поэтому вынуждены лечить только за наличные. Пациент же оказывается в ситуации, когда он вынужден лечиться там, где лечение ему будет оплачено за счет средств бюджета или фонда ОМС, что ограничивает его выбор в получении качественной и безопасной медицинской помощи.

Некоторые аспекты медицинской деятельности пока вообще не поддаются экономической оценке. Например, исходя из экономической оценки эффективности программ профилактики, реализуемых через систему ЛПУ первичной медико-санитарной помощи Ставропольского края, должны были бы направить все финансовые ресурсы на поддержание и развитие первичной медико-социальной помощи муниципальных образований и начать свертывание своих дорогостоящих диагностических и медицинских центров краевого уровня. Очевидно, что такое ре-

шение неприемлемо, поскольку такие дорогостоящие центры играют роль «эпи-центров» передовой медицинской науки и клинической практике в экономически депрессивном регионе. Без них региональная медицина перестала бы быть самовоспроизводящейся, а самое главное, население лишилось бы даже надежды на получение медицинской помощи современного уровня качества. И все-таки, не имея достаточно средств на обеспечение производства услуг на достаточно высоком уровне, медицина региона не должна стоять на месте, что сейчас и происходит в реальной ситуации, или, исходя из международного опыта развития здравоохранения, формировать иную стратегию развития.

Стратегия развития здравоохранения должна быть направлена на достижение высокого уровня качества и безопасности медицинской помощи населению Ставропольского края даже в условиях дефицита кадров управленцев высокого уровня знакомых с современными моделями управления качеством предоставления медико-социальных услуг. Проблема разработки и внедрения новых систем управления, гарантирующая максимальную эффективность деятельности ЛПУ при минимальных затратах и высоком качестве услуг, является крайне актуальной и, как показала практика, очень не простой. Опыт развитых стран показывает, что создание системы всеобщего управления качеством в виде Total Quality Management (TQM – всеобщего управления качеством), задача совсем не простая. И еще более усложняет задачу дефицит кадров управленцев высшего и среднего звена, подготовленных и самое главное способных работать в рамках стандартов ИСО серии 9000.

Принципы TQM не составляют никакой тайны, но они и не очевидны для тех, кто обучался классическим приемам общего управления. Глубинное теоретическое обоснование метод TQM базируется на четырех общих тезисах: во-первых, организационный успех зависит главным образом от соответствия продукции потребностям тех, кого обслуживают (т.е. пациентов); во-вторых, качество медицинской услуги – представляет собой результат, возникающий в процессе производства, в котором причинные связи являются сложными, но при желании понятными для анализа; в-третьих, большинство работающих внутренне настроены на интенсивную и качественную работу; в-четвертых, простые статистические методы в сочетании с тщательно полученными и проанализированными данными о процессе работы могут оказать сильное влияние на причинные связи систем внутри тех процессов, на базе которых они могут быть улучшены.

Метод TQM ищет способы усовершенствования процессов не только путем простой оценки результатов и получения обратной связи. В медицине процесс лечения пациента, с точки зрения метода TQM, включает организационные процедуры, посредством которых осуществляется обслуживание пациента, а также сами по себе диагностические и лечебные процедуры. То, что нарушение организационных процедур может нанести серьезный урон результатам лечения, хорошо известно большинству врачей, но до настоящего времени полностью игнорируется в региональных программах обеспечения качества.

На наш взгляд, в настоящее время требуется пересмотр подходов к обеспечению качества от констатации факта низкого уровня качества производимых

услуг к управлению качеством. В этой ситуации руководитель программы TQM в медицинском учреждении становится фактически «врачевателем» процесса производства медицинских услуг. Как врач выслушивает жалобы пациента и проводит диагностические процедуры, чтобы понять, что стоит за выявленными симптомами, так и руководитель программы TQM «выслушивает» процессы, выявляет признаки успеха и неудач. А затем путем использования научно обоснованного цикла сбора данных, их анализа, формирования и проверки гипотез постепенно вносит изменения в процессы производства услуг с целью получения устойчивого и необратимого улучшения конечных показателей, т.е. «качества», соответствующего запросам потребителя.

Не мало важным считается и то, что сегодня существует значительное число учреждений, промышленных предприятий и организаций, внедривших стандарты ИСО серии 9000, но получивших в результате увеличение собственных расходов, недовольство потребителей и разочарование своего персонала.

Если сегодня внимательно рассматривать стандарты ИСО серии 9000, то вполне естественно можно найти достаточно оснований для критики.

Во-первых, по нашему мнению эти стандарты перегружены бюрократическими процедурами, что становится препятствием для оптимальных взаимоотношений между производителями и потребителями. Аналитические отчеты становятся способом управления, поскольку стандарты концентрируются на реализации тотального контроля и проверок.

Во-вторых, применяемые подходы к внедрению стандартов ИСО серии 9000 в конечном итоге сводятся к регламентации деятельности ЛПУ, а внедрение системы начинают не с анализа показателей деятельности учреждения, а с ее сопоставления с набором требований стандартов. При этом предполагается, что правильное применение этих требований положительно скажется на эффективности работы учреждения в целом.

В-третьих, стандарты ИСО 9000 не способствуют изучению главными врачами ЛПУ системного подхода и вариабельного анализа. Напротив, стандарты прививают управленцам веру в то, что следование установленным методикам способствует уменьшению вариабельности результатов работы. Для этого наилучшим образом подходит анализ организации как системы и соответствующее управление ею, основанное на данном виде анализа.

И, наконец, в-четвертых, стандарты ИСО 9000 не способствуют установлению оптимальных отношений между производителями и потребителями, а также культивированию в среде специалистов по управлению разнообразия точек зрения и подходов к управлению.

Таким образом, разработка адекватных систем оценки и обеспечения качества медицинской помощи в здравоохранении региона позволит подойти к решению такой актуальной проблемы, как оценка эффективности или стоимости затрат на достижение запланированного уровня здоровья дальневосточников, сопоставить цели системы медицинской помощи населению региона с возможностями их достижения. В этом смысле стоит подумать о задачах дос-

тижения высокого КМП в региональной медицине и проанализировать, в какой мере оно оправдано в отношении фактических затрат и результатов.

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РЫНКА СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ

А.Н Иванов,

*студента 3 курса специальности «Управление персоналом» ГОУ ВПО
Ставропольский государственный педагогический институт, г. Ставрополь*

Научный руководитель: к.э.н., ст. преподаватель С.А. Абидова

На Ставрополье сложился достаточно высокий уровень необходимой базы для дальнейшего развития экономики по инновационному типу. Это и наличие высокотехнологичных промышленных производств, и развитая коммуникационная инфраструктура, способствующая обмену знаниями и технологиями. Несмотря на то, что Ставрополье ещё недавно считалось в основном аграрным регионом, здесь существовала серьёзная научно-вузовская база, вокруг которой при разработке конкретных идей и проектов сформировались малые инновационные предприятия. Ставропольский край не случайно включён в перечень 19 ведущих территорий Российской Федерации по уровню развития региональных инновационных систем. Сейчас на Ставрополье практически создана база для технологической, административной и финансовой поддержки инновационных предприятий.

Для поддержки инновационных проектов, реализуемых малыми и средними предприятиями, в крае создаются региональные механизмы венчурного финансирования. В мае этого года приступили к формированию регионального венчурного фонда, который станет третьим на юге России – такие структуры пока имеют только Волгоградская область и Краснодарский край. «Фонд приблизит к стадии коммерциализации передовые разработки малых и средних предприятий, не располагающих для этого достаточными финансовыми средствами, – говорит министр экономического развития края Юрий Ягодаев. – Основные направления изысканий, которые могут быть поддержаны в рамках деятельности фонда – это нанотехнологии, биотехнологии, использование высоких технологий в АПК и развитие фармацевтики». Фонд планируется создать до конца 2010 года, при этом его капитализация может быть доведена до 1–2 млрд. рублей. Он будет сформирован за счёт средств краевого и федерального бюджетов, а также ГК «Роснано» и Российского банка развития. [1]

Кроме того, в августе Ставрополье стало венчурным партнёром Фонда по-севных инвестиций «Российской венчурной компании» – управляющей компании инвестиционного и инновационного развития Ставропольского края был присвоен официальный статус венчурного партнёра этого фонда. Партнёрство предполагает деятельность по поиску и подготовке инновационных компаний к инвестированию на самых ранних стадиях за счёт средств частных инвесто-

ров и фонда. В дальнейшем предполагается и постинвестиционное сопровождение деятельности портфельных компаний с целью роста их капитализации.

Одним из основных элементов инновационной инфраструктуры края станет создаваемый региональный технологический парк. Его резиденты получают содействие в поиске инвесторов, в оформлении и регистрации патентов, в проведении независимых экспертиз проектов, услуги по продвижению продукции на рынок. Совместно с «Роснано» разрабатывается проект создания в Ставропольском крае специализированного нанотехнологического центра – одного из сети так называемых нанофабов, которые планируется сформировать в наиболее «продвинутых» в этой сфере регионах. Нанофаб сформирует инфраструктуру, которая даст толчок дальнейшему развитию малых предприятий, внедряющих инновационные технологии. Вложения «Роснано» в оборудование нанофаба могут составить 2–3 млрд. рублей. [1]

Впрочем, это далеко не первый результат сотрудничества ставропольских инноваторов с госкорпорацией. Интерес «Роснано» к региону возник ещё при рассмотрении проектов, который край предложил к софинансированию. Сегодня около двух десятков перспективных проектов края в области нанотехнологий подготовлены к прохождению экспертизы в «Роснано», и часть из них уже получила предварительное одобрение. Проведя цикл экспертиз, госкорпорация дала согласие на софинансирование проекта строительства в Ставрополе завода по производству высокоэффективных фотоэлектрических установок. Новая технология, предложенная учёными Северо-Кавказского государственного технического университета (Ставрополь) и Физико-технического института им. А. Ф. Иоффе (Петербург), имеет ряд преимуществ перед кремниевой, которая применяется в 95% существующих солнечных батарей. «В основу нашей технологии положены арсенид-галлиевые гетеронаноструктуры, которые дают возможность преобразования более широкого спектра излучения, если использовать так называемые каскадные структуры, которые и разрабатывал петербургский ФТИ, – поясняет заведующий лабораторией «Солнечная энергетика» Южного научного центра РАН Игорь Сысоев. – С одного квадратного метра такой батареи можно снимать до 300 ватт электроэнергии, то есть почти в два раза больше, чем с кремниевой. Если использовать концентраторы – обычные линзы или линзы Френеля со специальной обработкой, то можно с их помощью создавать концентрацию в 400–500 солнц и на такой же порядок уменьшать необходимое количество полупроводникового материала, а значит, резко снизить стоимость энергии. Следующим шагом должно стать создание солнечных элементов на квантовых точках, которые позволят использовать ионно-лучевые технологии с поглощением большей части спектра. В результате можно получить значительный выигрыш в себестоимости и увеличение КПД. Именно этот проект, основанный на квантовых точках и лучевой технологии, мы представляем в «Роснано» [5].

Проект предусматривает создание в Ставрополе производства полного цикла, включающего в себя выращивание наногетероструктур, производство чипов фотоэлектронпреобразователей, сборку концентраторных модулей, производство

систем слежения за солнцем и уже затем – сборку солнечных энергоустановок. Первые промышленные партии продукции планируется получить в 2011–2012 годах, а выход производства на установленную мощность – 75 МВт в год – запланирован на конец 2015 года. Практически все организационные моменты с «Роснано» согласованы, выделено финансирование в 5,7 млрд рублей [2].

Впрочем, в приоритетах «Роснано» – не только солнечная энергетика, но и производство нанокompозитных материалов, оптоэлектроника и фармацевтика, выпуск светодиодов, способный повысить востребованность искусственных сапфиров – одной из визитных карточек ставропольской промышленности. Поэтому следующими реализуемыми совместно с госкорпорацией проектами на Ставрополье могут стать проекты входящего в тройку крупнейших мировых производителей искусственных сапфиров завода «Монокристалл» в составе концерна «Энергомера». Один из них предусматривает развитие технологии и организацию производства порошков и композиционных материалов для новых конструкций кремниевых солнечных элементов, другой – развитие технологии и расширение производства сапфира и сапфировых пластин для светодиодов. Глава «Роснано» Анатолий Чубайс так оценил перспективы разработок «Монокристалла»: «На мировом рынке такие производства только развиваются. И вместо того, чтобы влезать в уже существующую отрасль, в которой всё разложено по местам и понятны все поставщики и потребители, всегда гораздо эффективнее попасть на рынок в тот момент, когда новая отрасль только становится на ноги. Мне кажется, это будет очень сильное течение – то, что сделано на «Монокристалле»» [3].

Поддержку может получить и разработанный СевКавГТУ и НП «ЭКСИТОН» проект серийного производства высокопроизводительного технологического оборудования нового поколения, предназначенного для фабрикации наноструктур. Инициаторы этого проекта предлагают новые принципы создания элементов нанoeлектроники по технологии bottom-up, что позволит в одном цикле реализовать параллельную фабрикацию наноструктур с заданной геометрией, составом и рекордными параметрами. Стоимость проекта оценивается в 1,5 млрд рублей, из которых около 150 млн требуется для завершения НИОКР [1].

Другой масштабный проект, реализуемый при поддержке «Роснано» – создание фармацевтического кластера, который сформирует платформу для объединения научного и образовательного потенциала фармацевтической отрасли края. Концепция создания регионального фармкластера в Ставропольском крае разработана в соответствии со Стратегией развития фармацевтической промышленности России на период до 2020 года. В последние годы фармпроизводители Ставропольского края, уже завоевавшие позиции на отечественном рынке, по некоторым видам продукции вышли и на мировой рынок. В регионе достигнут довольно высокий уровень концентрации фармпроизводств: здесь работают филиал «Аллерген» ФГУП «НПО «Микроген»», ОАО «НПК «ЭСКОМ»», ЗАО «Биоком», НПО «Пульс» и ЗАО «СТ.–МЕДИФАРМ» [3].

Наиболее перспективные проекты Ставропольского края в области фармации проходят сейчас экспертизы в «Роснано». Одна из основных инициатив – проект НПК «ЭСКОМ» по организации в Ставрополе производства лекарственных препаратов нового поколения. Речь идёт о применении медицинских нанобиотехнологий – липосомальных контейнеров, способных доставлять препарат непосредственно к больному органу. При помощи липосомальной формы, сфера применения которой практически неограниченна, токсичность некоторых лекарств удастся снизить в десятки раз. «Технология основана на способности активных веществ преодолевать анатомические клеточные барьеры, поскольку болезнетворный агент зачастую находится внутри клеток, куда проникнуть очень тяжело, – поясняет заместитель генерального директора по науке НПК «ЭСКОМ» Виталий Ефременко – Наша технология легко решает эту проблему. По эффективности действия наши препараты превосходят известные во много раз. Аналогичных препаратов в России не производится. Западные аналоги только начинают выпускаться, перечень препаратов очень небольшой. Проект предусматривает 17 лекарственных препаратов направленного действия для ветеринарии, стоматологии, лечения кожных заболеваний, социально значимых заболеваний, парентерального питания и так далее. Но можно очень легко перейти к производству количества препаратов на один-два порядка большего, методологические подходы уже проработаны».

«Проект проходит научно-техническую экспертизу в “Роснано”, – сообщил финансовый директор НПК “ЭСКОМ” Юрий Суслов. – Стоимость проекта предварительно оценивается в 3,7 миллиарда рублей. Строительство производства в рамках создаваемого в Ставропольском крае фармкластера займёт три года. Предполагаемая выручка будущего предприятия – два миллиарда рублей в год» [1].

Проект ООО «Вита», тоже претендующий на инвестиции «Роснано», предполагает строительство в Ставрополе завода готовых лекарственных препаратов с использованием нанотехнологий, аттестованного по международному стандарту качества Евросоюза (GMP). Это будет производство таблеток, капсул и продукции в упаковке *bottelpack*. Среди других инновационных предложений – проект Ставропольского государственного аграрного университета по производству продуктов для диабетиков из стевии, являющейся естественным заменителем сахара. Натуральные низкокалорийные диетические и диабетические продукты разработчики намерены производить с использованием нанотехнологических процессов. Стоимость проекта оценивается в 1,2 млрд рублей. Ещё один проект, инициатором которого выступило ООО «Лактон» – производство человеческого лактоферрина на основе козьего молока. Этот абсолютно безвредный для человека бактерицидный белок обладает всеми полезными свойствами антибиотиков. В рамках реализации проекта планируется строительство животноводческого комплекса на 2 тысячи коз, производство обогащённой лактоферрином молочной продукции, а также биологически активных и лекарственных средств на основе молока трансгенных коз. Общая стоимость проекта оценивается в 450 млн рублей [4].

Как считают в министерстве экономического развития края, наличие сразу двух точек роста фармацевтической отрасли, включающих кадровую, научно-техническую, инфраструктурную и сырьевую базы – в Ставрополе и в регионе Кавминвод – создаёт предпосылки для дальнейшего развития фармацевтики на Ставрополье. Кроме того, в крае расположен курорт федерального значения – Кавказские Минеральные Воды, здравницы которого способны принимать на отдых и лечение около 1 млн человек, в том числе из-за рубежа. В совокупности эти ресурсы – основа для формирования регионального фармацевтического научно-производственного кластера. Для усиления существующих конкурентных преимуществ власти региона намереваются сформировать платформу, на основе которой будут объединены имеющиеся в крае научный и образовательный потенциал в этой сфере. Реализовать проект регионального фармкластера планируется также путём создания в Ставрополе регионального индустриального парка «Фармацевтика», под который уже выделен земельный участок для размещения производств, работающих в области фармации и медицины.

Список литературы

1. Журнал «Эксперт Юг» №34-36 (123-125)
2. «РИА новости» <http://www.rian.ru/economy/>
3. «Свободная пресса» <http://svpressa.ru/economy/>
4. «Экономический портал» <http://institutions.com/>

ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОДХОДА К ПРОЦЕССУ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В СИСТЕМЕ МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Ю.С. Смыкова,

***студентка 3 курса специальности «Управление персоналом» ГОУ ВПО
Ставропольский государственный педагогический институт г. Ставрополя***

Научный руководитель: к.э.н., доцент И.И. Токаренко

Говоря об управленческой деятельности в системе муниципального управления, невозможно обойти вниманием такую важную проблему, как принятие управленческих решений. Считая организацию инструментом управления, специалисты по теории управления, начиная с М. Вебера, прямо связывают ее деятельность в первую очередь с подготовкой и реализацией управленческих решений. Эффективность управления во многом обусловлена качеством таких решений. Внимание специалистов к этой проблеме объясняется тем, что в решениях фиксируется вся совокупность отношений, возникающих в процессе трудовой деятельности и управления организацией. Через них преломляются цели, интересы, связи и нормы. Именно поэтому решения – центральный элемент управления и организации. Управленческие решения всегда связаны с изменениями в организации, их инициатором обычно выступает долж-

ностное лицо или соответствующий орган, несущий полную ответственность за последствия контролируемых или реализуемых решений.

Принятие решений в системе муниципальной власти имеет свои особенности, связанные главным образом с тем, что вынесенный вариант решения должен быть не только эффективным, но и признанным большинством населения, а также отвечать критериям легитимности и справедливости. Одной из основных функций руководителя органа местного самоуправления является разработка и принятие решений, которые затем должны быть реализованы и оценены исходя из поставленных первоначально целей. Управленческое решение – развернутый во времени логико-мыслительный, эмоционально-психологический и организационно-правовой акт выбора альтернативы, выполняемый руководителем в пределах своих полномочий единолично или с привлечением других лиц.

Процесс принятия решения состоит из нескольких стандартных этапов: разработка решения – признание и оценка проблемной ситуации, определение выбора наилучшего варианта воздействия на проблему; принятие решения – разработка, оценка и выбор альтернатив; прогнозирование ожидаемых выгод и рисков; реализация решения – организация, анализ, контроль реализации решения. [1]

Результат принятого решения.

Следует отметить, что процесс и формы принятия решений в системе муниципального управления значительно отличаются от той модели, которая встречается в частных структурах. Эти отличия связаны с деятельностью групп интересов, методами оценки результатов, что обуславливает необходимость инновационного подхода. Например, в системе муниципального управления главную роль играют и глава муниципального образования, и депутаты представительного органа местного самоуправления. При этом большое значение имеют, во-первых, роль населения, поскольку население – активная сила, определяющая не только политический характер местной власти, но и сам характер протекающих внутри общества процессов, и, во-вторых, существующие формальные и неформальные правила, обычаи и практика. Целесообразно при анализе принятия решения в органах местного самоуправления выделить три основных компонента: институционально-правовой, процедурно-функциональный и культурно-психологический. Если рассмотреть систему принятия решений на уровне городской администрации, то можно выделить три функциональных уровня в самой системе управления: 1) политический, на котором определяются цели, задачи и стратегия городской политики; 2) управленческий, связанный с распределением ресурсов и выполнением задач в определенной сфере; 3) технический, где реализуются чисто исполнительские функции через административный процесс [2].

Основными показателями результатов реализации муниципальных решений и одного из его видов – муниципальной программы – являются изменения социально-экономических показателей уровня удовлетворения потребностей населения в целом. При этом показатели результатов деятельности муниципальных служащих и показатели реализации муниципальных программ должны быть взаимоувязаны. Те и другие показатели могут иметь как абсолютные, так и относительные величины.

Общую ответственность, возлагаемую на определенный орган местного самоуправления, можно разделить на его работников соответственно их вкладу в формирование и реализацию принятого муниципального решения.

Эффективность процесса принятия решений зависит от следующих факторов: а) какой информацией пользуются разработчики решения или лицо, индивидуально принимающее решение; б) какие политические интересы и социальные ценности являются для них наиболее важными; в) каково их отношение к изменениям и понимание своей ответственности за принятие данного решения.

Кроме того, не меньшее значение приобрела проблема рациональности принимаемых решений. Все чаще при подготовке решений отмечается роль интуиции руководителя. Так называемый тип интуитивного решения, сделанного лишь на основе ощущения того, что оно правильно. В данном случае не происходит сознательного взвешивания “за” и “против” по каждой альтернативе, более того, руководитель даже не нуждается в понимании ситуации, а просто делает выбор. Это своего рода “шестое чувство”, природу чего мы до сих пор не понимаем, однако, вероятнее всего, здесь имеется связь с опытом руководителя, хотя решение и принимается на подсознательном уровне. Существует ряд руководителей, которые соглашались с таким заявлением: “Почти все мои решения интуитивны, а те крупные решения, о принятии которых мне пришлось сожалеть, не были основаны на интуиции”. Также еще одним условием эффективного решения является наличие развитой обеспечивающей системы, основанной на информационно-аналитических сетях.

Учитывая это обстоятельство, рассматривая информационные требования к управленческим решениям, нельзя не выделить требование представления содержания решения в четкой логической форме, в модели действительного разрешения поставленного вопроса. Плохо, когда в управленческих решениях много отсылочной информации к прошлому, к другим актам. Из-за этого в подобном решении содержится не способ перевода того или иного социального явления, а лишь определенный промежуточный момент в подготовительном этапе, а то и просто видимость какой-то управленческой активности. Возникает иллюзия, что вроде бы что-то сделано, намечено, но на самом деле ничего не доведено до конца. Это так называемое отложенное управление. Тем не менее, благодаря информатизации местные органы оперативно обобщают информацию и повышают эффективность использования управленческих технологий. Кроме того, важнейшим средством в принятии управленческих решений в регионах сегодня становятся ГИС-технологии. Благодаря разработанным пакетам комплексных программ Arc View и Map Info, что является проявлением инновационного подхода, местные органы власти составляют базу данных о состоянии инфраструктуры, социально-экономической структуре населения и пр. Отображение этих данных на электронных картах позволит наглядно обозначить пространственно локализованные проблемы территориального образования, организовать мониторинг за состоянием жилых домов и коммуникаций, предоставив органам власти объективно разрабатывать приори-

теты в осуществлении бюджетного процесса и оптимально распределять средства на исполнение целевых программ [3].

Как было выше отмечено, инициатором управленческих решений обычно выступает должностное лицо. В связи с этим хотелось бы отметить, что в настоящее время в России острым считается вопрос о низком качестве принимаемых муниципальных решений на уровне руководителей органов местного самоуправления. А ведь от руководителей во многом зависит продуктивность работы сотрудников, что, в свою очередь, влияет на качество принимаемых муниципальных решений. Управляемость персонала – это исполнительность, помноженная на его самостоятельность и творчество. От руководителей органов управления требуется умение получать достоверную информацию, применяя научные методы анализа. Здесь важно отметить, что значительная роль в разработке и принятии решений отводится таким методам, как нормативный, балансовый и морфологический.

Нормативный метод предполагает использование норм и нормативов в принятии управленческих решений. Балансовый метод позволяет определить оптимальное соотношение между доходными и расходными статьями бюджета программы. Морфологический метод сформировался благодаря усилиям швейцарского астронома Ф. Цвикки в 1942 г. Применение морфологического прогноза возможно в широком диапазоне, начиная от анализа узких технических проблем и заканчивая областью социальных исследований, где проблема выбора стоит наиболее остро. Это и делает использование морфологического метода весьма актуальным для анализа проблем. Метод Ф. Цвикки базируется на предпосылке, что всякую проблему можно разложить в виде морфологического ящика, составленного из логически связанной цепочки элементов. Анализ считается завершенным, если в каждом отделении этого ящика будет выполняться одно решение в случае положительного решения проблемной ситуации или ни одного в случае отрицательного решения. Это дает возможность построить логически выверенную схему прогноза проблемной ситуации [3].

Добавим еще: важнейшим критерием в принятии эффективных решений, тесно связанным с возможностью его практического применения, является также направленность решения снизу вверх, позволяющая создать долгосрочный механизм воспроизводства решений в будущем. Наглядным свидетельством применения такого метода решения являются инновации для местного самоуправления. Механизм принятия решения в соответствии с этой методикой предполагает первоначальную формулировку этого решения на нижних и средних этажах управленческой пирамиды. Такое решение может быть как сформулировано самим сотрудником, так и подсказано ему сверху.

На наш взгляд, проблемы использования инновационного подхода к процессу принятия управленческих решений в системе муниципального управления слишком преувеличены. В настоящее время в России острым считается вопрос о низком качестве принимаемых муниципальных решений на уровне руководителей органов местного самоуправления. А ведь от руководителей во многом зависит продуктивность работы сотрудников, что, в свою очередь, влия-

ует на качество принимаемых муниципальных решений. Значительная роль в разработке и принятии решений отводится таким методам, как нормативный, балансовый и морфологический.

Список литературы

1. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент. – М.: «Гардарика», 2006.
2. Голубков Е.П. Какое принять решение? (практикум хозяйственника). – М.: «Экономика», 2007.
3. Евланов Л.Г. Теория и практика принятия решений. – М.: «Экономика», 2007.

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СФЕРЫ ТОРГОВЛИ В РЕГИОНЕ

П.И. Ахмадова,

аспирантка ГОУ ВПО «Кабардино-Балкарский государственный университет»

г. Нальчик

Научный руководитель: д-р.экон.наук, проф. Н.Н. Новоселова

Устойчивое развитие отечественной экономики, обеспечивающее сбалансированное решение социально-экономических проблем, является стратегической задачей государства, что отражено в «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации» [1].

Достижение поставленной цели предполагает переход российской экономики к инновационному социально-ориентированному типу развития, что может быть обеспечено, в первую очередь, за счет устойчивого развития отдельных отраслей регионов, которые играют все возрастающую роль в формировании доходной части бюджета государства и укреплении его экономического потенциала. При этом результаты развития должны оцениваться не экономическими показателями деятельности предприятий, а критериями социально-экономического развития, поскольку устойчивое развитие предполагает поиск и установление оптимального решения современных социальных и экономических проблем.

Проводимые меры государственного и рыночного регулирования сферы торговли не представляют сбалансированную систему отношений участников рынка и не в полной мере способствуют устойчивому экономическому и социальному развитию отрасли. В этой связи особую значимость приобретает исследование проблемы формирования эффективного механизма устойчивого развития сферы торговли, который бы способствовал более быстрой адаптации предприятий к рынку, позволяя эффективно функционировать в условиях кризиса. Данный механизм должен строиться на оптимальном сочетании различных элементов, однако особое значение приобретают принципы и формы сочетания государственного регулирования и саморегулирования хозяйствующих субъектов, направленные на обеспечение непрерывных воспроизводственных процессов в сфере торговли. Отдельное место при этом должно отводиться региональному уровню устойчивого развития торговли, от функционирования которого зависит результативность эко-

номической политики страны. Возрастание роли и значения товарообменных процессов и их усложнение в новых социально-экономических условиях, обуславливает существенное повышение важности эффективности в управлении экономическими и социальными процессами.

Эффективность экономической системы определяется фазами жизненного цикла системы общественного воспроизводства. Функцию распределения и обмена в экономических системах в основном реализует сфера услуг, концентрирующая движение ресурсов и благ, которыми располагает общество. Сферой торговли на рынке Российской Федерации охвачено более 80% личного потребления. Доля торговли в формировании валового внутреннего продукта страны составляет около 22%, на предприятиях сферы торговли сосредоточено до 17% общей численности занятых и около 23% основного и оборотного капитала [4].

Развитие сферы торговли в конкурентной среде требует от ее субъектов ориентации на максимально полное удовлетворение потребностей рынка, поэтому устойчивое развитие сферы торговли определяется расширением социально-экономического содержания эффективности и появлением новых обстоятельств ее формирования.

Основными характеристиками распределительно-обменного механизма, функционирующего в рамках сферы услуг, являются [3]:

- распределение ресурсов и благ в соответствии с потребностями субъектов хозяйствования, что, в свою очередь, обуславливает возможность воспроизводства человеческого капитала;
- появление возможности формирования оптимума потребительских предпочтений и его реализация посредством организационных результатов функционирования данного механизма;
- перенесение основной нагрузки по выполнению функций хозяйственного центра системы, в силу существующих тенденций развития третичного сектора – сектора услуг, на распределительно-обменный механизм, который является базовым звеном функционирования экономической системы и, одновременно, источником последующего устойчивого развития.

Можно сказать, что сфера торговли представляет собой сложную систему, обеспечивающую непрерывное обращение произведенных благ (товаров и услуг), включающее их доставку, хранение и реализацию, в целях удовлетворения спроса потребителей. Таким образом, сфера торговли характеризуется тем, что предоставляемые ей услуги обособляются от овеществленных благ и базируются на прямом взаимодействии с производителями и потребителями.

Повышение важности сферы торговли в современных условиях обусловлено усилением роли всей сферы услуг в целом. Она становится одной из составляющих социально-ориентированной рыночной экономики, является автоматическим кристаллизатором происходящих трансформаций, так как отражает, с одной стороны, изменения в потребностях населения, с другой – изменения сферы производства. Для того чтобы адекватно реагировать на происходящие трансформации и, при этом, следовать логике развития, сфера тор-

говли в современных условиях должна не только выполнять свои прямые функции, но и решать ряд ключевых социальных задач, заключающихся в следующем. В стремлении полного удовлетворения потребностей необходимо ориентироваться на оптимум покупательских предпочтений, динамика которых может быть неоднозначна, что позволит сократить транзакционные издержки, оптимизировать объемы запасов, максимально выровнять несоответствие объемов продаж и торговых закупок. Кроме того, необходимо активизировать предоставление консалтингово-информационных услуг как потребителям, так и производителям. В первом случае, это обуславливает стимулирование принятия решений потребителем в процессе покупки в условиях информационной ясности. Во втором случае, подобный подход обеспечивает производителей информацией о направлениях увеличения платежеспособного спроса, регулируя видовую и ассортиментную структуру производства [3].

Развитие сферы торговли происходит одновременно с развитием производства и товарообменных процессов. В РФ за период 2003-2007гг. совокупный объем оборота сферы торговли (включая общественное питание и продажу товаров на вещевых, смешанных и продовольственных розничных рынках) увеличился в 2,4 раза, в т.ч. оборот предприятий сферы торговли – в 2,7 раза, оборот предприятий общественного питания – в 2,8 раза, объем продаж на вещевых, смешанных и продовольственных розничных рынках – в 1,5 раза.

Как показал проведенный анализ, в 2007 году 80% объема оборота было получено за счет деятельности предприятий розничной торговли, 4,8% – организаций общественного питания, а 15,2% объема оборота составили продажи на вещевых, смешанных и продовольственных розничных рынках.

Анализируя структуру форм собственности в сфере торговли, следует отметить, что в 2007г. удельный вес оборота негосударственной торговли составил 98%, в т.ч. 86% приходилось на частный сектор. Определенным трансформациям подверглась видовая структура розничной торговли. Так, значительно возрос удельный вес предприятий самообслуживания, активно развиваются сетевой маркетинг и электронная торговля.

Таким образом, к настоящему времени в сфере торговли происходит формирование высокоразвитой конкурентной среды, а потребительский рынок характеризуется относительно высокой насыщенностью товарами и услугами. Увеличение оборота сферы торговли сопровождается положительной динамикой валовой добавленной стоимости и прибыли.

Если в 2003г. валовая добавленная стоимость сферы торговли в общем объеме валового внутреннего продукта страны составляла 20,7%, то в 2007г. – 22,1%, что позволяет сделать вывод о возрастании значимости торговли в формировании валового внутреннего продукта. В 2007г. в общем объеме валовой добавленной стоимости внутренней торговли 35,1% получено в розничной торговле и 64,9% – оптовое звено. За 2003-2007 гг. прибыль от продаж в розничной торговле и общественном питании возросла в 2 раза и составила в 2007 году 20,1 млрд. руб., что составляет около 0,6% всего оборота. Удельный вес убы-

точных организаций сферы торговли в их общем количестве сократился с 41,6% в 1998г. до 17,7% – в 2007г.

Проведенный анализ параметров формирования эффективности сферы торговли позволил сформулировать вывод, что наблюдается тенденции к ее росту за счет интенсивных факторов развития, доля которых в 2007г. составила 63,4% против 33,4% в 2003г., в результате чего 54,3% прироста оборота было получено за счет роста производительности труда, а 45,7% – за счет увеличения численности работников в данной сфере.

Сфера торговли выполняет две основные функции – обмен произведенных благ на деньги и на этой основе удовлетворяет потребности населения в товарах и услугах, обеспеченных денежными средствами. От насыщенности потребительского рынка товарами, своевременности их реализации зависят перспективы развития производства, степень удовлетворения потребностей и качество жизни населения, что, в конечном счете, определяет эффективность национальной экономики.

С учетом изложенного, конечный экономический результат деятельности сферы торговли, по мнению автора, следует оценивать посредством [2]:

- объема валовой добавленной стоимости (ВДС), отражающего вклад сферы торговли в создание ВВП и национального дохода страны;
- физического объема оборота сферы торговли, отражающего величину реализованной массы товаров и услуг конечному потребителю (населению);
- валового дохода, обеспечивающего покрытие затрат и образование прибыли;
- прибыли, отражающей качественный конечный финансовый результат деятельности предприятий и организаций сферы торговли.

Таким образом, современная сфера торговли характеризуется высокими темпами реализации товаров и услуг. При этом покупательная способность населения остается крайне низкой, что обуславливает необходимость повышения эффективности сферы торговли и требует постоянного мониторинга условий ее формирования, разработки экономически обоснованного механизма ее устойчивого развития. Указанный механизм позволит обеспечить сохранение занимаемых на потребительском рынке позиций и результативность функционирования данной сферы, рост эффективности деятельности предприятий торговли, ориентированных на достижение целей устойчивого развития, соответствующих вызовам финансового кризиса.

Список литературы

1. Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации//<http://www.economy.gov.ru/>
2. wps/wcm/connect/economylib/mert/elcome/pressservice/eventschronicle/doc1217949648141
3. Токарь, Е.В. Эффективность внутренней торговли на рынке потребительских товаров: теория, методология, стратегия роста: Автореф...доктора эк.наук.- Белгород, 2009.- 40с.
4. Якубова, Э.В. Распределительно-обменный механизм функционирования и развития торговли в регионе (на материалах Ставропольского края): Автореф...канд. эк.наук.- Нальчик, 2004.- 24с

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ

В.И. Луговская,

***студентка 5 курса специальности «Банковское дело» ГОУ ВПО
Ставропольский государственный аграрный университет, г. Ставрополь***

Научный руководитель: д. э.н., профессор Т.Г. Гурнович

Усиление интеграционных процессов в мире, расширение границ международного экономического обмена привело к образованию качественно нового мирового хозяйства. Усилилось влияние внешнеторговых отношений на состояние национальной экономики. Участие в глобальных процессах предоставляет регионам возможность проникновения на новые рынки сбыта продукции, привлечения прямых иностранных инвестиций и новых технологий, но и несет угрозы оттока части ресурсов развития – кадров высокой квалификации, научно-технических разработок, финансовых ресурсов. Поэтому важнейшее значение имеет анализ сложившейся в отдельном регионе системы внешнеэкономических связей и выработка научно-обоснованных предложений по эффективному включению региона в мировую экономику и максимальному использованию его внешнеэкономического потенциала для достижения устойчивого социально-экономического развития.

Юг России во внешнеэкономической стратегии РФ играет специфическую роль, будучи регионом, уникальным по географическому положению, природному, производственному и научному потенциалу. Он не имеет статуса региона, существенно формирующего доходы России от внешней торговли из-за низкой доли в экспортно-импортных операциях страны. Общая топливно-сырьевая структура экспорта России и отсутствие крупных запасов сырья в данном регионе являются причинами столь низкой его доли во внешней торговле. Однако по некоторым товарным позициям, например, экспорту семян подсолнечника, котельного оборудования и вооружения регион играет важную роль в России.

Ставропольский край – это регион с достаточно высоким промышленным и сельскохозяйственным потенциалом. Его недра богаты различными полезными ископаемыми: газом, нефтью, редкоземельными металлами, сырьем для строительных материалов, минеральными водами. По итогам конкурса “100 лучших товаров России” край входит в пятерку регионов-лидеров по выпуску конкурентоспособной продукции. Внешнеэкономическая деятельность Ставропольского края на протяжении последних 10 лет динамично развивается. Растут обе ее составляющие: внешняя торговля и иностранные инвестиции. Отношение внешнеторгового оборота к валовому региональному продукту края в 2006 – 2008 годах составляло от 12 до 18 %. Характерной чертой внешней торговли Ставропольского края является превышение стоимостных объемов экспорта над импортом. Так, внешнеторговый оборот Ставропольского края в 2008 году составил 422,1 млн долларов США, в том числе экспорт – 292,2 млн

долл., импорт – 129,9 млн долл. По сравнению с 2006 годом внешнеторговый оборот вырос на 10 %, в том числе экспорт – на 6 %, импорт – на 20 %.

Организации Ставропольского края осуществляют внешнеторговые операции с 88 странами мира. Наибольшие объемы внешней торговли в 2008 году приходились на США, Азербайджан, Бразилию, Украину, Грузию, Беларусь, Турцию, Италию, Египет, Индию, Китай, Германию.

В товарной структуре экспорта Ставропольского края преобладает продукция химической промышленности (главным образом минеральные удобрения), а также продовольственное сырье (зерно пшеницы, ячменя). Импортируются, прежде всего, машины и оборудование, а также продовольственные товары, продукция химической промышленности и товары народного потребления. По состоянию на 1 января 2008 года в экономику Ставропольского края привлечено 977,4 млн. долларов США иностранных инвестиций.

В 2008 г. заметно увеличился экспорт сельскохозяйственной продукции, прежде всего зерновых культур. Однако в области сельскохозяйственного производства до настоящего времени край не задействовал свой внешнеэкономический резерв. Традиционно считающийся «житницей России», Ставропольский край в 2008 г. собрал самый большой урожай зерновых – 6,3 млн. тонн. Пшеница и ячмень – конкурентное преимущество региона, которое необходимо в полной мере использовать на мировом рынке.

Динамичный рост основных показателей ВЭД обусловлен, отчасти, реализацией ведомственной целевой программы «Развитие внешнеэкономической деятельности Ставропольского края на 2006-2008 годы». Данная программа позволила провести ряд международных мероприятий, направленных на улучшение имиджа Ставропольского края, как инвестиционно-привлекательного региона, а также на установление прямых хозяйственных связей между ставропольскими и зарубежными организациями.

Последствия мирового экономического кризиса приводят к высоким требованиям государственной машине, к ее энергоэффективности – то есть, способности с максимальным КПД обеспечивать устойчивость бюджетного процесса и содействовать внешнеэкономическому развитию. Также имеет высокое значение деятельность региональных структур Росфиннадзора для эффективного решения стоящих перед государством задач. В том числе – в осуществлении валютного контроля, который является важным экономическим инструментом.

Проанализировав показатели внешнеэкономической деятельности Ставропольского края, можно сделать вывод, что по итогам первого полугодия 2009 года она составила примерно 700 миллионов долларов, а в январе 2010 года этот показатель превысил 1,7 миллиарда долларов. По полугодию объем импорта для Ставрополья сократился на 40 %, а экспорт вырос на 16 %.

Однако, несмотря на существенную положительную динамику основных показателей внешнеэкономической деятельности, существует и ряд проблем.

Во-первых, внешнеторговый потенциал Ставропольского края реализован в еще недостаточной степени. По сравнению со среднероссийскими показате-

лями внешнеторговый оборот в расчете на душу населения в 8 раз меньше, чем в среднем по России.

Во-вторых, инвестиционный потенциал Ставропольского края относительно привлечения иностранных инвестиций не реализован в полной мере. Доля прямых иностранных инвестиций мала, они составляют около 10 % от общей доли накопленных инвестиций в крае. Иностранные инвестиции еще не оказали должного влияния на технологическую перестройку производства ставропольских предприятий.

В-третьих, информационное обеспечение внешнеэкономической деятельности Ставропольского края и ее участников не может быть признано удовлетворительным. Предприятия края не в полной мере информированы о возможностях поставок своей продукции на зарубежные рынки, существует информационный вакуум доведения информации о возможностях Ставропольского края до потенциальных инвесторов. Недостаточно внимания уделяется работе со СМИ и распространению специализированных печатных изданий в области внешнеэкономической деятельности.

В-четвертых, уделяется недостаточное внимание проведению научно-исследовательских работ в области исследования внешних рынков на предмет поставки продукции Ставропольского края и мирового инвестиционного рынка на предмет возможности привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику Ставропольского края.

В работе по привлечению иностранных инвестиций одной из основных проблем является недостаточная проработка инвестиционных предложений, проектов и бизнес-планов. Большинство инвестиционных предложений оформлены в виде бизнес-идей, не имеющих финансово-экономического обоснования и расчета эффективности их реализации.

Подводя итог всему выше сказанному, можно сделать вывод, что средствами достижения интенсификации внешнеэкономической деятельности являются повышение эффективности и масштабов внешних связей края на основе последовательного совершенствования товарной структуры экспортно-импортных операций, оптимизации географической структуры внешнеэкономических связей, использования прогрессивных форм международного торгово-экономического сотрудничества.

РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ

О.Н. Черкашин, А.Ю. Валух,

студенты 2 курса специальности «Государственное и муниципальное управление» СФ ГОУ ВПО «Московский государственный гуманитарный университет им. М.А. Шолохова» г. Ставрополь

Научный руководитель: д.э.н., профессор Е.И. Костюкова

На сегодняшний день в Ставропольском крае созданы необходимые условия для перехода малого и среднего предпринимательства от периода старта и становления к периоду разветвления и устойчивого поступательного развития.

Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Ставропольском крае осуществляется на основе программно-целевого метода, как на краевом уровне, так и на уровне муниципальных образований Ставропольского края.

Ежегодно в бюджете Ставропольского края предусматривается отдельной статьей сумма расходов на реализацию мероприятий программ государственной поддержки малого и среднего предпринимательства.

Регион Кавказских Минеральных Вод относится к зоне туристско-рекреационного типа, благодаря чему имеются все необходимые условия для развития предпринимательской деятельности в сфере туристической деятельности, строительства и производства.

Вместе с тем, существует ряд проблем в области развития малого и среднего бизнеса: дефицит доступных кредитных ресурсов на развитие бизнеса и небольших займов для открытия своего дела субъектами малого и среднего предпринимательства; административное давление, которое сегодня существует на всех стадиях развития малого и среднего предпринимательства; сложность **доступа к объектам инфраструктуры** (электросетевое, газовое хозяйство, коммунальная инфраструктура); недостаточное финансирование инновационных проектов субъектов малого и среднего бизнеса.

Таким образом, с нашей точки зрения стратегические цели развития малого и среднего предпринимательства Ставропольского края должны включать в себя: 1) развитие механизмов финансово-кредитной (инвестиционной) поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства; 2) развитие инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства; 3) совершенствование механизмов использования государственного и муниципального имущества для развития малого и среднего предпринимательства; 3) содействие в развитии малого инновационного предпринимательства; 4) устранение избыточных административных барьеров, препятствующих развитию малого и среднего предпринимательства; 5) достижение заявленных целей развития малого и среднего предпринимательства Ставропольского края возможно при соблюдении следующих принципов региональной политики.

В основу политики в сфере развития малого и среднего предпринимательства необходимо внести следующие принципы:

- активная роль органов исполнительной власти Ставропольского края и органов местного самоуправления Ставропольского края в процессе создания благоприятных условий для развития субъектов малого и среднего бизнеса, сокращение административного воздействия и усиление нормативного правового регулирования деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства; информационная открытость государственной (муниципальной) политики в отношении малого и среднего предпринимательства;

- дифференцированный подход при проведении государственной (муниципальной) политики в отношении субъектов малого и среднего предпринимательства с учетом отраслевых и ресурсных особенностей муниципаль-

ных образований Ставропольского края; обеспечение равного доступа субъектов малого и среднего бизнеса к получению государственной (муниципальной) поддержки;

- участие представителей малого бизнеса в формировании и реализации государственной (муниципальной) политики по поддержке и развитию малого и среднего предпринимательства; экспертиза проектов нормативных правовых актов Ставропольского края, затрагивающих интересы малого и среднего предпринимательства.

Следовательно, направления реализации стратегии заключаются в следующем:

I. В области развития механизмов финансово-кредитной (инвестиционной) поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства: развитие системы микрокредитования начинающих предпринимателей; дальнейшее развитие и интенсификация деятельности системы кредитной потребительской кооперации; создание и развитие системы гарантийно-залогового кредитования; субсидирование части затрат субъектов малого и среднего предпринимательства, связанных с реализацией инвестиционных проектов.

II. В области совершенствования механизмов использования государственного и муниципального имущества для развития малого и среднего предпринимательства: создание в Ставропольском крае сети бизнес-инкубаторов; упрощение процедуры и порядка оформления разрешительной документации на ремонт, реконструкцию и строительство объектов недвижимости для субъектов малого и среднего предпринимательства.

III. В области развития малого инновационного предпринимательства: долевое участие органов государственной власти Ставропольского края в финансировании научно-технологических исследований субъектов малого и среднего предпринимательства, ориентированных на решение приоритетных прикладных задач социально-экономического развития края; развитие инфраструктуры инновационной деятельности, обеспечивающей финансирование инновационных проектов; трансферт высоких технологий; коммерциализация инновационных проектов; инновационное обновление производства; разработка и реализация инновационных образовательных программ и семинаров.

IV. В области административного регулирования и контроля: разработка и применение порядка процедуры государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей по принципу «одного окна»; координация совместных действий органов исполнительных власти Ставропольского края и территориальных структур федеральных служб, осуществляющих на территории региона функции государственного надзора; упорядочение контрольной деятельности органов исполнительной власти; недопущение дублирования проверок; сокращение контролируемых видов деятельности; содействие переходу от системы обязательных плановых проверок к системе реагирования на факты нарушения законодательства.

V. В области информационной поддержки: создание на краевом уровне доступных информационных баз данных продукции и услуг, результатов науч-

но-исследовательских работ, инновационных проектов, организаций инфраструктуры, нежилых помещений и земельных участков, находящихся в государственной собственности Ставропольского края; создание сайта в сети Интернет с выставкой наукоемкой продукции предприятий, а также размещение информации об инновационном бизнесе Ставропольского края.

Таким образом, обосновывая выше изложенное, мы считаем, если реализовать предложенные подходы можно будет ожидать следующие результаты: повышение доли занятых работников в малом и среднем бизнесе от общей численности занятых в экономике Ставропольского края; увеличение доли малого и среднего бизнеса в валовом региональном продукте Ставропольского края до 60%; рост среднемесячной заработной платы на малых и средних организациях; увеличение количества зарегистрированных малых и средних предприятий в расчете на 100 тысяч населения.

РАЗРАБОТКА ПОЛИТИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Н.А. Руднева, А.А. Ферсунин,

*студенты 5 курса специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
СФ Московского гуманитарно-экономического института*

Научный руководитель: преподаватель Г.С. Карибджанян

Существование концепции формирования механизма финансирования инновационной деятельности предприятия создает преимущества его устойчивого развития на основе обеспечения эффективности функционирования механизма управления финансированием инновационной деятельности предприятия и заключается в последовательной разработке философии, идеологии, политики, стратегии и тактики финансирования инновационной деятельности предприятия.

Философия финансирования инновационной деятельности тесно связана и отражает системно согласованные и взаимообусловленные философию, идеологию, политику, стратегию и тактику инновационной деятельности предприятия, формируемых с учетом инновационной культуры и структурно-циклической модели деятельности предприятия и интегрированных в механизме управления инновационной деятельностью предприятия.

При разработке политики финансирования инновационной деятельности нужно учитывать ее системные связи, а именно то, что инновационная политика в ее реализации имеет финансовую, технологическую (интеллектуальную), кадровую составляющие. Эти составляющие могут быть выделены в механизме управления инновационной деятельностью предприятия.

Условимся называть механизмом управления финансированием инновационной деятельности предприятия систему методов и форм управления финансовыми денежными распределительными и перераспределительными от-

ношениями между направлениями деятельности и подразделениями предприятия в процессе финансового обеспечения достижения целей инновационной деятельности предприятия.

Анализ процесса формирования механизма управления финансированием инновационной деятельности показывает, что разработка механизма управления финансированием инновационной деятельности предприятия может включать этапы формирования: философии; идеологии; политики; стратегии и тактики финансирования инновационной деятельности предприятия; механизма реализации финансового обеспечения стратегии инновационной деятельности предприятия.

Философией финансирования инновационной деятельности предприятия назовем систему взглядов на место, роль и сущность финансовых отношений в инновационной деятельности и в совокупной деятельности предприятия.

Поэтому философию финансирования инновационной деятельности предприятия можно признать отправной точкой построения механизма управления финансированием инновационной деятельности предприятия. Реализация механизма управления финансированием инноваций на основе конкретных технических средств в рамках системного подхода приводит к созданию системы управления финансированием инновационной деятельности предприятия.

Известна точка зрения, что в связи с усложнением в ходе научно-технического прогресса операций и процесса инновационной деятельности, увеличением числа способов и инструментов, используемых при функционировании системы финансового управления инновационной деятельностью предприятия, процесс управления (в том числе инновациями) можно представить состоящим из одновременно существующих и системно взаимосвязанных процессов финансового целеполагания, маркетинга и менеджмента [1, с. 77 – 78].

Будучи сформулированной, философия финансирования инновационной деятельности предприятия становится основой и позволяет разработать модель инновационной деятельности предприятия, а также финансовую философию, идеологию, политику, стратегию и тактику финансирования инновационной деятельности предприятия. Идеология финансирования инновационной деятельности предприятия может рассматриваться как основа для формирования политики финансирования инновационной деятельности предприятия.

В свою очередь, политика финансирования инновационной деятельности предприятия может быть представлена как совокупность практических мероприятий, составляющих стратегию и тактику финансирования инновационной деятельности предприятия. В свою очередь, стратегия инновационной деятельности предприятия реализуется через согласованную во времени и пространстве их осуществления совокупность тактических инновационных мероприятий, в ходе которых осуществляется управляющее воздействие на процесс инновационной деятельности предприятия.

Идеологией финансирования инновационной деятельности назовем систему взглядов, выражающих интересы различных элементов внешней и внутрен-

ней среды предприятия на необходимость, сущность и содержание инновационной деятельности предприятия.

В целом представляется возможным выделить следующие функции финансовой идеологии в управлении инновационной деятельностью предприятия:

- объяснение финансовых аспектов миссии предприятия (что несет предприятие обществу в его инновационном развитии);
- инструмента достижения финансовой устойчивости на основе конкурентоспособности инновационных разработок продукции и предприятия в условиях глобального рынка;
- способа формирования финансовых отношений предприятия, государства и общества в процессе инновационной деятельности;
- способа концентрации финансовых усилий различных подразделений и категорий персонала предприятия на достижение определенных социально-экономических, технологических, экологических целей и финансовых результатов инновационной деятельности предприятия;
- способа философско-моральной легитимизации распределения финансовых результатов инноваций на предприятии;
- финансовой основы формирования философско-моральной базы обеспечения психологической устойчивости персонала и инвесторов предприятия, их уверенности в продолжении устойчивого развития предприятия, занимающегося инновационной деятельностью;
- «кадровой установки» финансового поощрения как некоего общего подхода к отбору (селекции) и финансовому поощрению сотрудников на основе результатов их инновационной деятельности.

Мероприятиями, составляющими финансовую политику инновационной деятельности, могут ее важнейшие звенья: во-первых, выработка научно обоснованных концепций развития финансов инновационной деятельности организации, которая обеспечивает концептуальное единство целей, средств и субъектов реализации финансовой инновационной политики; во-вторых, определение основных направлений использования финансов инновационной сферы на перспективу и текущий период, что обеспечивает перспективность финансовой политики инновационной деятельности; осуществление практических действий, направленных на достижение поставленных целей инновационной деятельности, что обеспечивает реалистичность финансовой политики в инновационной сфере.

Список литературы

1. Глущенко И.И. Система стратегического управления инновационной деятельностью. – Московская обл.: ООО НПЦ «Крылья». – 2006. – 336 с.
2. Казаченко И.А. Формирование инновационной политики и стратегии предприятия. – М.: АПК и ГПРО. – 2009. – 128 с.

РОЛЬ БАНКОВ В ИНВЕСТИРОВАНИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

А.Ю. Валюх,

студентка 2 курса специальности «Государственное и муниципальное управление» СФ ГОУ ВПО «Московский Государственный Гуманитарный Университет им. М.А. Шолохова» г. Ставрополь

Научный руководитель: к.э.н., доцент В.С. Мякишев

Ситуация в экономике, сложившаяся к настоящему времени делает особенно актуальным вопрос об инвестициях. Признаки экономической стабилизации налицо. Падение ВВП и промышленного производства в целом существенно замедлилось. В сентябре отмечен рост промышленного производства на 0,3% по сравнению с августом. Сохраняются низкие темпы инфляции, укрепляются позиции национальной валюты. Однако продолжает оставаться неблагоприятной ситуация в инвестиционной сфере. В настоящее время инвестиции в основной капитал сократились по сравнению с докризисным периодом. Следует подчеркнуть, что это сокращение произошло на фоне низкой инфляции, существенного снижения доходности государственных ценных бумаг. Сохранение тенденций инвестиционного спада не позволяет пока говорить о достаточности предпосылок перехода к устойчивому экономическому росту. Необходимо отметить, что в ряде отраслей наблюдающийся рост и оживление основанный на использовании имеющихся производственных мощностей, бывших хронически незагруженными на протяжении последних нескольких лет. Устойчивый же и долгосрочный рост может быть обеспечен только за счет введения новых мощностей и применения новых технологий, а это, в свою очередь, обязательно предполагает рост инвестиций в реальный сектор экономики.

Важную роль в повышении инвестиционной активности и обеспечении экономического роста призваны сыграть банки. Однако в настоящее время банки еще не стали аккумулятором заметных инвестиционных ресурсов, ни их эффективным оператором. Причины такого положения многообразны. Но, если говорить кратко, то неустойчивость общеэкономической ситуации в полной мере проявляется и в банковском секторе. Более того, ряд факторов, в целом благоприятных с точки зрения макроэкономики, оказывает на развитие кредитных организаций довольно противоречивое влияние. Так, существенное замедление темпов инфляции, падение доходности государственных ценных бумаг, порой отрицательная доходность валютного и фондового рынков приводят к ухудшению финансового положения кредитных организаций. Распространенная логика, что в таких условиях свободные финансовые ресурсы, а за ними и все банки устремятся в реальный сектор экономики, на практике дает сбой. Инвестиций по-прежнему нет. И пока нет оснований считать, что в ближайшее время они будут.

Во-первых, остаются за пределами высокими риски вложений в промышленность. Особенно это касается капиталоемких инвестиционных проектов. В на-

стоящее время кредитование промышленных предприятий, которое призвано, как правило, возместить временную нехватку оборотных средств, носит краткосрочный характер и осуществляются или под контрольные экспортные поставки, или под готовую ликвидную продукцию. Степень риска долгосрочных капитальных вложений остается несовместимой с потенциально возможной нормой прибыли от этих вложений.

Во-вторых, падение доходности на финансовых рынках уменьшает инвестиционные возможности банков, делает неустойчивым их финансовое положение. Банки, озабоченные состоянием текущей ликвидности, вряд ли склонны к инвестиционным проектам. Следует также отметить, что и при условии относительно благополучной экономической конъюнктуры совокупные финансовые ресурсы значительной части российских кредитных организаций недостаточны для обеспечения серьезных капитальных вложений в промышленность, транспорт и связь.

В-третьих, уход государства из инвестиционной сферы в целом, негативно сказывается на инвестиционном климате. Это влияние проявляется как в подрыве доверия к инвестиционному процессу со стороны частных инвесторов, так и в разрушении механизма “запуска” инвестиций. Идея правительства и Минэкономки о том, что каждый рубль государственных инвестиций способен привлечь 4 рубля негосударственных средств, срабатывает, но с обратным знаком. Каждый рубль недофинансирования со стороны государства приводит к бегству из инвестиционной сферы нескольких рублей средств потенциальных негосударственных инвесторов. Если государство не хочет брать на себя инвестиционные риски и не находит для этого средств, то почему сектор должен брать на себя такую инициативу и какие-либо обязательства. Невнимание государства к проблемам инвестиций проявляется как в срыве государственных инвестиционных программ, так и в провале Бюджета развития.

В-четвертых, большинство предприятий не готовы к приему инвестиций. Имеется в виду привлечение инвестиций на принятых во всем мире условиях, когда инвестор требует эффективного освоения средств, финансовой “прозрачности” предприятия, передачи прав по распоряжению имуществом в рамках, адекватных объему выделенных средств, и т.д. Немалая часть руководителей предприятий по-прежнему желает привлечь финансовые ресурсы со стороны и не нести за это экономической ответственности.

Немаловажная причина вялости инвестиций кроется в недостаточном законодательном подкреплении и неясности перспектив в свете принятия новых законодательных актов. Так, все еще не принят Закон об ипотеке и Налоговый кодекс. Неясно, как реально будет работать налоговый механизм, насколько он будет способствовать инвестициям? В том варианте Налогового кодекса, который был принят в первом чтении, особенно благоприятного климата для инвестиций не просматривалось. А в части налогообложения банков там предлагались нормы, прямо подрывающие их инвестиционные возможности. Имеется в виду налог на банковские активы.

С учетом сказанного, очевидно, что причины недостаточности участия банков в инвестиционной деятельности – отнюдь не просто в нежелании банков смещать акценты в своей работе. Если будут созданы возможности для нормального извлечения прибыли в реальном секторе экономики, деньги действительно туда пойдут и банки не будут препятствовать этому процессу. Конечно, одномоментно устранить все перечисленные причины невозможно. Но принятие сбалансированного комплекса первоочередных мер было бы достаточно для запуска механизма инвестиций. Реализация таких мер должна вестись по трем направлениям.

Первым направлением должна стать активизация роли государства в обеспечении инвестиционного процесса. Это не означает примитивного увеличения доли государственных расходов на инвестиции, хотя объемы таких расходов надо увеличивать. Прежде всего, имеется в виду развитие механизма государственных гарантий, а также повышение координирующей доли государства в создании организационных и институциональных предпосылок инвестиционной деятельности.

Вторым направлением деятельности должно стать непосредственно создание этих организационных и институциональных предпосылок в сферах банковской и инвестиционной деятельности.

Третье направление заключается в адекватном законодательном закреплении условий, благоприятствующих инвестициям

В развитии перечисленных направлений необходимо: 1) задействовать инвестиционные ресурсы государственного сектора экономики и естественных монополий, обратив их на нужды федеральной инвестиционной программы; осуществить переориентацию кредитной политики Сбербанка с преимущественного вложения своих активов в государственные ценные бумаги на кредитование инвестиционной сферы; 2) перейти к практике долгосрочных целевых инвестиционных вкладов под гарантии государства с возможным выпуском валютного займа для реконструкции народного хозяйства; осуществить страховой заем, ориентированный на страхование и перестрахование инвестиционных и предпринимательских проектов; 3) пересмотреть нормы обязательного резервирования по вкладам населения с относительно длительным сроком хранения в увязке с объемом выданных инвестиционных кредитов, что позволит сделать инвестиционные кредиты более дешевыми для предприятий; 4) развивать институты коллективного финансирования (для населения) и проектного финансирования (для юридических лиц), позволяющие аккумулировать ресурсы и снижать инвестиционные риски; 5) установить повышенные нормативы привлечения сбережений населения для банков, участвующих в финансировании федеральных программ под частичные гарантии правительства; 6) предусмотреть в Налоговом кодексе освобождение банков и других кредитных организаций от уплаты налогов на прибыль, получаемую от предоставления долгосрочных кредитов (на 3 года и более) для реализации операций финансового лизинга; 7) сохранить в Налоговом кодексе норму, предусматривающую включение в затраты предприятий расходов, связанных со страхованием ОПФ, что будет способствовать снижению инвестиционных рисков. Упорядочить процесс слияний, поглощений и

банкротств кредитных организаций, направив его на формирование такой структуры банковской системы, которая бы отвечала требованиям оживления инвестиций и экономического роста; 8) законодательно установить и отработать процедуру отбора банков, призванных осуществить крупные инвестиционные проекты с участием государства. Возможно, следует вернуться к вопросу о придании им специального статуса (инвестиционные банки, банки развития).

Банки должны найти свое место в инвестиционном процессе, что будет залогом экономического роста в стране. Основой взаимодействия промышленных предприятий и банков должна служить реализация законченного инвестиционного цикла; их взаимодействие позволяет увеличить эффективность и масштабность инвестиционных процессов, расширить направления инвестиционных процессов.

РЫНОК КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ

Д.В. Фролов,

*студента 3 курса специальности «Управление персоналом» ГОУ ВПО
Ставропольский государственный педагогический институт, г. Ставрополь*

Научный руководитель: к.э.н., ст. преподаватель С.А. Абидова

Особенности российской экономики и значимость инновационно-информационного фактора в обеспечении ее устойчивого роста побуждают к необходимости обоснования методологических положений к решению многоплановых и разноаспектных проблем становления рынка консалтинговых услуг в контексте современных тенденций развития региональной экономики. Практическая востребованность и научная актуальность соответствующей проблематики и поиска путей ее решения предопределили выбор темы диссертационного исследования и рассматриваемый в ней круг вопросов.

Консалтинг представляет собой сферу знаний экономики и бизнеса в целом, вид интеллектуальной профессиональной деятельности, в частности, в процессе которого квалифицированный специалист предоставляет объективные и независимые консультационные услуги, способствующие повышению эффективности использования производственных ресурсов, и, как следствие, успешному функционированию организации-клиента.

При исследовании природы консалтинга мы придерживаемся объективистского подхода, который исходит из всеобщего характера консалтинговых услуг, и рассматривает их не только как результат деятельности, направленный на удовлетворение определенных потребностей, но и как необходимое условие современного общественного производства. Более того, в условиях сложившейся динамичной конкуренции возникает объективная необходимость в консалтинговых услугах для всех экономических субъектов, включая и государство. Издержки, связанные с их приобретением, все чаще рассматриваются как неизбежные потери ради сохранения своих позиций на рынке.

Таким образом, всеобщий характер консалтинговых услуг и объективная необходимость в них, продиктованная динамичной конкуренцией, позволяют рассматривать консалтинг как необходимое условие современного общественного производства, способствующее минимизации проблемы экономического выбора путем повышения эффективности использования производственных ресурсов.

В этом смысле консалтинг можно представить как особую сферу услуг, организованную в виде особого рынка – рынка консалтинговых услуг. Особенности последнего определяются в значительной степени спецификой объекта купли-продажи и условиями формирования спроса и предложения консалтинговых услуг.

Спрос на консалтинговые услуги формируют, прежде всего, производственные фирмы. Существуют следующие факторы, определяющие спрос на консалтинговые услуги и его структуру на микроэкономическом уровне: степень финансовой устойчивости фирмы на рынке, а также цели и задачи, которые ставит перед собой ее руководство; уровень конкуренции на рынке отрасли: чем жестче конкуренция, тем выше спрос предъявляется предприятиями отрасли на консалтинговые услуги; отличия в степени концентрации производства в отраслях, поскольку для крупнейших предприятий со сложными производственными и управленческими структурами затруднительно самостоятельное решение проблемы повышения эффективности, что требует обращения за помощью к профессионалам-консультантам.

Формирование предложения консалтинговых услуг осуществляется под воздействием преимущественно двух факторов: спроса потенциальных клиентов; знаний и навыков, которыми обладают консультанты. В этой связи, прежде чем будет сформирован спрос на определенные консалтинговые услуги, необходимо осознание проблем предприятия со стороны менеджера, осознание менеджерами потребности в консультировании, а также определение ими потенциального объема средств, которые они готовы выделить на приобретение консалтинговых услуг. Степень влияния отмеченных факторов на объем и структуру предложения, в свою очередь, зависит от актуальных проблем бизнеса, а также от общего состояния экономики в целом. Структура консалтинговых услуг на российском рынке позволяет определить, что консалтинговые фирмы предлагают в большей степени услуги по консультированию в сферах управления кадрами, маркетинга, общего управления. В меньшей степени, предоставляются услуги по консультированию в области культуры корпорации, управления инновациями, здоровья и безопасности, международного маркетинга, регулирования риска, гарантии безопасности, инженерного и экологического консалтинга.

Инфраструктура российского рынка консалтинговых услуг имеет свои особенности, характеризующиеся, во-первых, большой структурной концентрацией, проявляющейся в том, что около двух третей рынка приходится на компании зарубежного происхождения; во-вторых, значительной территориальной концентрацией: большая часть консалтинговых компаний, находится в Москве, а их доля в совокупной выручке составляет 82%.

В целом можно сделать вывод, что российский рынок консалтинговых услуг находится на этапе становления. Развитие данного рынка предполагает создание

гибкого рыночного механизма, когда предложение сможет адекватно и оперативно реагировать на изменения спроса, а также само изменять структуру спроса, поднимая планку потребностей. Для этого необходимо, с одной стороны, развитие рыночного образа мышления у потенциальных потребителей, осознающих необходимость привлечения консультантов как фактора реализации их экономических интересов, с другой стороны – формирование структуры предложения консалтинговых услуг, основанную на научных знаниях в области экономики и бизнеса, а также способную изменять структуру спроса путем создания новых услуг с учетом современных тенденций в развитии экономики.

Мировой опыт показывает, что основным фактором, стимулирующим спрос на консалтинговые услуги, является неопределенность в сфере бизнеса, которая в Ставропольском крае связана не только с состоянием экономики региона, но и с такими факторами, как отсутствие действенной и целенаправленной программы экономического развития региона со стороны местных органов власти, а также неготовность самих хозяйствующих субъектов к реорганизации своего производства на рыночных принципах. Так, например, в регионе зарегистрировано 5000 предприятий – юридических лиц, в том числе – 343 крупных и средних. И только 15% из них пользуются услугами аудиторских и консалтинговых фирм.

Тем не менее, спрос на консалтинговые услуги в Ставропольском крае, хоть и медленно, но растет. Об этом свидетельствует положительная динамика роста фирм, специализирующихся на предоставлении данных услуг. Данные об инфраструктуре консалтинга в Ставропольском крае представлены в табл. 1.

**Таблица 1 – Инфраструктура рынка консалтинговых услуг
Ставропольского края**

	2007 г.		2008 г.		2009 г.	
	Кол-во фирм	Стоимостный объем услуг за год, млн.руб.	Кол-во фирм	Стоимостный объем услуг за год, млн.руб.	Кол-во фирм	Стоимостный объем услуг за год, млн.руб.
Аудиторские фирмы	120	115	139	140	143	180
Индивидуальные консультанты	40	5	50	10	67	20
Консалтинговые фирмы	20	40	27	50	36	70

Так, консалтинговая структура Ставропольского края представлена аудиторскими, консалтинговыми фирмами и индивидуальными консультантами. За период с 2007 – 2009 гг. наблюдается рост числа представленных субъектов: аудиторских фирм на 19%, консалтинговых – на 80%, индивидуальных консультантов – на 40%. Следует отметить, что пять лет назад их насчитывалось около 90 фирм, причем в основном это были аудиторские фирмы.

Анализ структуры услуг, оказываемых представленными фирмами, показал, что их перечень не отличается многообразием. В основном речь идет о

бухгалтерских услугах, составлении бизнес-планов, юридических услугах и маркетинговых исследованиях. Однако следует отметить, что за последние несколько лет на консалтинговом рынке Ставропольского края появились такие услуги, как налоговый консалтинг, услуги по реструктуризации и организационному развитию, информационным технологиям.

Стоимостный объем рынка консалтинговых услуг Ставропольского края также имеет положительную динамику. Так, в 2007 г. годовая стоимость услуг аудиторских фирм составил 115 млн. руб., консалтинговых – 5 млн. руб., индивидуальных консультантов – 10 млн. руб. В 2008 г. данный показатель вырос по сравнению с 2007 г.: в аудиторских фирмах – на 22%, в консалтинговых – на 25%, индивидуальных консультантов – на 100%. Рост стоимости услуг продолжился и в 2009 г., что подтверждается следующими цифрами. По сравнению с 2007 г. рост стоимости услуг, оказываемых аудиторскими фирмами, составил 28,5%; консалтинговых фирм – 40%; индивидуальными консультантами – 100%.

Существенную долю стоимостного объема исследуемого рынка (50%) обеспечивают именно аудиторские фирмы, что говорит о том, что спрос на консалтинговые услуги в основном определяется бухгалтерскими и аудиторскими услугами. Этот вывод подтверждают и соотношения численности аудиторских и консалтинговых фирм, динамика роста численности фирм, а также структура, оказываемых данными фирмами услуг.

Для определения степени возможного влияния рынка консалтинговых услуг на экономику региона проведено исследование функций, которые выполняет консалтинг в развитой рыночной экономике. К ним относятся: санирующая, инновационная, информационная функции, функция качественного преобразования кадрового потенциала предприятия, стимулирующая функция.

Очевидна взаимосвязь и взаимообусловленность перечисленных функций. Так, санирующая функция, определяющая возможности оздоровления, как отдельного предприятия, так и экономики региона в целом, связана с антикризисным консалтингом, который выступает исключительно действенным инструментом в силу своих специфических особенностей. К ним можно отнести следующие: во-первых, в антикризисном консалтинге используются, как правило, новейшие управленческие приемы и технологии, которые ориентированы на будущее; во-вторых, решение любых управленческих задач предприятия всегда соотносится с требованиями перспективы его дальнейшего развития; в-третьих, основным программным документом, определяющим все развитие предприятия, становится план перестройки всей работы, реинжиниринг предприятия.

Итак, в основе антикризисного консалтинга лежит процесс постоянных и последовательных нововведений во всех звеньях и областях деятельности предприятия, что определяет еще одну функцию консалтинга – инновационную, реализация которой способно обеспечить, при прочих равных условиях, экономическое развитие региона. Данная функция консалтинга проявляется в деятельности консультантов по следующим направлениям: во-первых, содействие в вовлечении объектов интеллектуальной собственности предприятий в их хо-

зяйственный оборот; во-вторых, осуществление правильной оценки самих этих объектов; в-третьих, осуществление контроля за соблюдением прав владельцев интеллектуальной собственности; в четвертых, разработка механизма согласования проведения технологических разработок, патентования и маркетинговых исследований. Реализация информационной функции консалтинга связана не только с деятельностью в области информационных технологий, но и в сфере обеспечения аккумуляции и передачи новых знаний. В этой связи можно говорить о качественном преобразовании кадрового потенциала предприятия посредством консалтинга. Эта функция реализуется через деятельность консультантов, выполняющих роль «новаторов», которые предоставляют информацию о новых методах решения тех или иных кадровых проблем, например, улучшения качества трудовой жизни, планирования карьеры работников и т.д.

Таким образом, развитие рынка консалтинговых услуг объективно преобразует содержание и характер общественного производства, внося коренные преобразования в средства и условия производства и тем самым, стимулируя, с одной стороны, дальнейшее преобразования качественных характеристик работника и, с другой стороны – наиболее экономичные способы производства.

СИТУАЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ

Недвижай С.В.,

*к.э.н., доцент кафедры «Экономика и менеджмент» ГОУ ВПО
Ставропольского государственного университета г. Ставрополь*

Современное состояние агропромышленного комплекса России во многом определяется невысоким уровнем организации управления во многих сферах производственно – хозяйственной деятельности. В связи с этим возникает острая потребность в формировании эффективных управленческих стратегий функционирования сельскохозяйственных организаций, которые могут обеспечить им успех в конкурентной борьбе и устойчивое положение на рынке.

Рост инновационной активности – основная движущая сила социально-экономического развития села на современном этапе. Основной причиной ее снижения в АПК является недостаток собственных финансовых ресурсов и снижение уровня государственной поддержки, продиктованные недостаточной урегулированностью экономических отношений. Чтобы создать материально-технические условия для продуктивного научного творчества, бюджетом страны предусмотрено постепенное увеличение финансирования по разным направлениям научно-технической политики, в том числе на сельскохозяйственную науку. До 50% средств планируется привлечь за счет участия в отечественных и зарубежных фондах, конкурсах и грантах. Это выводит на первый план задачу повышения эффективности использования инвестиционных средств на всех этапах жизненного цикла инновации, особенно в конечном его звене – сельском хозяйстве.

Вместе с тем аграрная сфера мало привлекательна для инвесторов, что предопределено диспаритетом цен, малой емкостью аграрного и продовольственного рынков, низкого платежеспособного спроса населения, неэффективностью использования инвестиционных ресурсов. Улучшить положение сельхозорганизаций, не ухудшив при этом положения предприятий других отраслей, можно применяя иным способом известные в мировой науке экономические инструменты.

Несмотря на важное значение инноваций, инвестиций для развития отрасли им до сих пор уделяется меньше внимания, чем они того заслуживают, как в отечественной науке, так и в аграрной практике.

Разработке теоретических проблем роста и развития производства посвящены многочисленные труды классиков данного направления экономических исследований: И. Валлерстайна, Е. Домара, Г. Зингера, Д. Йоргенсона, Н. Кондратьева, Х. Лейбенстайна, Р. Лукаса, У. Льюиса, К. Маркса, Г. Мэнкью, Г. Мюрдаля, Р. Нурксе, Д. Скалли, Р. Солоу, Д. Уэйли, Дж. Фейя, С. Фуртадо, Р. Харрода, А. Хиршмана, Т. Шульца и др.

Прикладные вопросы экономического роста и развития народного хозяйства РФ и его отдельных отраслей нашли отражение в работах российских ученых экономистов: Л. Абалкина, Л. Артемовой, В. Белоусова, С. Глазьева, И. Загайтова, Е. Злобина, А. Илларионова, А. Курносова, Н. Назаровой, Р. Нуриева, Е. Строева, И. Суркова, К. Терновых, И. Хицкова, А. Шишкина и др.

В то же время даже теоретические аспекты данной проблемы не до конца изучены, особенно в области взаимосвязи и взаимообусловленности экономического роста и развития с инновационной и инвестиционной деятельностью. Кроме того, специфический характер кризиса сельского хозяйства РФ в 90-е годы 20-го столетия выдвинул не встречавшиеся ранее в зарубежной и отечественной практике задачи в обновлении и инвестировании производства, что вызывает необходимость изучения и решения принципиально новых для Российской Федерации аспектов организационно-экономических проблем экономического роста и развития сельского хозяйства.

Гипотеза исследования состоит в предположении объективного характера взаимодействия трех процессов: стратегического планирования, предназначенного для обоснования целеориентированного поведения организации, инновационной экспертизы стратегических планов и их инвестиционной поддержки. Такое представление позволит, по нашему мнению, скоординировать и активизировать инвестиционную деятельность в крае, повысить ее эффективность.

Новизна исследования состоит из следующих результатов: 1) инвестиционная деятельность является системным явлением, включающим обоснование стратегий развития организации, использование процедуры их инновационной экспертизы для выявления путей усиления потенциала организации и финансовую поддержку целеориентированных стратегий. Это положение подтверждено результатами выполненного автором SWOT – анализа, попарного сопоставления стратегий для выявления их наиболее предпочтительных вариантов, анализом существующих в крае инвестиционных программ, планов, проектов; 2) основные уча-

стники инновационного процесса, инициаторы новшеств потенциально ценных для реализации в аграрном секторе края. К ним отнесены НИИ, выполняющие фундаментальные и прикладные исследования, проектные и опытно-конструкторские учреждения, потребители инновационных предложений. Определены задачи каждого из типов организаций на каждом из этапов инновационного процесса; 3) процедура выполнения ситуационного анализа инвестиционного процесса как единства стратегического планирования, инновационной деятельности и инвестиционного проектирования. Проведен ситуационный анализ и определено 48 потенциально возможных ситуаций при реализации стратегии развития организации в зависимости от сочетания функций, выполняемых участниками инвестиционного процесса: знают – хотят – могут – делают; 4) инвестиционная деятельность в сельском хозяйстве края не скоординирована и не реализованы потенциальные возможности ее интенсификации и целеориентированности как системного явления. Для ликвидации этих недостатков предложена модель Краевого Центра поддержки развития инвестиционной деятельности, определены его принципиально необходимые функции и области взаимодействия с микро- и макроокружением инвестиционного проекта.

Практическая значимость заключается в обосновании системного представления об инвестиционном процессе, в основе которого лежит поэтапное осуществление работы по стратегическому планированию и обоснованию стратегий развития организации и использовании инновационных резервов повышения потенциала организации.

Предложение автора о создании координационного Центра поддержки инвестиционной деятельности в случае его реализации позволяет существенно повысить эффективность внедрения инновационных проектов.

Отдельные положения, выводы и рекомендации, полученные в процессе исследования, носят универсальный характер и могут быть распространены в другие регионы Российской Федерации и использованы в учебном процессе при подготовке специалистов экономических специальностей.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

А.А. Черникова,

*студентка 3 курса специальности «Управление персоналом»
ГОУ ВПО Ставропольского государственного педагогического
института г. Ставрополь*

Научный руководитель: д.э.н., профессор Н.Н. Новоселова

На современном этапе развития мировой экономики все большую актуальность приобретает тема региональной инвестиционной политики. И это не случайно. Ведь инвестиционная деятельность региона является важным элементом развития национальной экономики. Это мнение подтверждается тем, что

во многих странах Европы и США приоритетным направлением развития экономики страны является формирование и реализация инвестиционной региональной политики. В последние годы признание и важность региона в качестве территориальной экономической единицы значительно возросли.

Формирование региональной инвестиционной политики связано с инновационным характером мировой экономики. Все дело в том, что время доминирования крупных компаний, ориентированных на существенные капиталовложения и масштабное производство, проходит. На смену им приходят предприятия, характеризующиеся не масштабными объемами своей деятельности, а наукоемким производством. Такие компании способны к быстрому обновлению своей продукции за счет внедрения новых современных технологий. То есть приходит время когда малый и средний бизнес начинает занимать лидирующие позиции благодаря своей приспособленности к быстрому обновлению технологий, производству конкурентоспособной продукции без значительных затрат и вложений. При этом важным становится союз региональных предпринимателей, ученых и администрации при планировании инвестиционной политики региона. Таким образом, развитие малого и среднего бизнеса играет важную роль в усилении конкурентоспособности страны на мировой арене.

Специализация является важным и необходимым условием высокой конкурентоспособности страны на мировом рынке. Если выбирается множество различных направлений экономической деятельности, то велика вероятность того, что будет невозможно достичь устойчивых позиций в условиях жесткой конкуренции по всем выбранным направлениям. Поэтому так важна роль специализации. Страны пытаются найти всё новые уникальные ниши, чтобы занять высокие и устойчивые позиции на мировом рынке. Все это приводит к появлению новых производств, позволяющих, учитывая региональные особенности, определить специализацию конкретного региона и страны в целом.

С региональной специализацией тесно связан процесс распространения новых технологий среди предприятий, функционирующих в одном регионе и выпускающих одинаковую продукцию. Причем этот процесс быстрее происходит в данных условиях, чем при диверсификации национального производства. Это можно объяснить тем, что на территории одного региона функционирует множество предприятий, выпускающих оборудование, материалы, сырье и продукцию в рамках одной специализации, также есть опыт управления таким производством и подготовки высококвалифицированных работников. Все эти факторы значительно сокращают затраты по внедрению новых технологий и способствуют успешному продвижению товаров на мировой рынок.

Еще одной причиной повышенного внимания к региональной инвестиционной политике является современная инновационная экономика. В данных условиях прогресс региона зависит от правильности формирования и реализации планов регионального развития, от эффективного взаимодействия местных предпринимателей и ученых, обменивающихся своими знаниями и опытом, а также от объективной оценки результатов деятельности и своевремен-

ной корректировки направлений экономического развития. В условиях современной инновационной экономики важно развивать знания в направлениях, которые могут дать конкурентные преимущества региону и стране в целом.

Региональная инвестиционная политика России должна разрабатываться с учетом территориальной протяженности и потенциала региона, его специфики и отраслевых особенностей. Например, в Ставропольском крае приоритетными направлениями развития являются сельское хозяйство, промышленный комплекс, энергетика, сфера туризма и отдыха. Поэтому на данной территории делается все возможное для привлечения инвестиций в эти сферы. Ставрополье располагает следующими факторами, делающими его инвестиционно привлекательным.

Одним из основных факторов является выгодное географическое положение и близость емких рынков сбыта. Ставропольский край граничит с 9 субъектами Российской Федерации, что обеспечивает эффективную кооперацию партнёров по бизнесу, движение товарных и финансовых потоков на внутреннем и внешнем рынках.

Ставропольский край обладает богатым ресурсным потенциалом и дешевыми энергоносителями, обеспечивающими прибыльный и эффективный бизнес в сфере производства товаров ежедневного и регулярного спроса, а также развитыми транспортными коммуникациями, производственной инфраструктурой, надежной связью. Без наличия законодательства, предусматривающего для инвесторов гарантирование их имущественных прав, и льготного налогового режима, а также организационной и финансовой поддержки инвестиционных проектов, гарантии безопасности бизнеса со стороны органов исполнительной власти инвестиционная привлекательность края была бы на низком уровне. Инвестиционные процессы, происходящие в Ставропольском крае, являются стабильными, инвестиционный климат – привлекательным, потенциал региона – умеренным. На основании данных рейтингового агентства «Эксперт-РА» можно заключить, что Ставрополье по основным инвестиционным показателям находится в самой многочисленной категории – пониженный потенциал – умеренный риск.

Таким образом, если страна хочет быть конкурентоспособной на мировом уровне и создать стабильную систему, то для нее будет актуальной задача проведения эффективной региональной инвестиционной политики.

СТАНОВЛЕНИЕ КЛАСТЕРНЫХ СТРУКТУР В РЕГИОНАХ ЮГА РОССИИ

Е.А. Мохова,

***старший преподаватель кафедры «Экономической теории,
экономических дисциплин и учета» ННОУ ВПО «Институт Дружбы
народов Кавказа» г. Ставрополь***

Последний экономический кризис обострил целый ряд проблем как российской экономики в целом, так и отдельных регионов. Важнейшей из них следует

назвать проблему «выживания» малого бизнеса. Мировая практика дает нам вполне однозначный ответ в решении названной проблемы: мелким предприятиям следует объединяться в группы – кластеры. Этой тактики придерживается и ряд регионов нашей страны. Поддержка и развитие малого бизнеса происходит именно в этом направлении.

Кластеры формируются в регионах с высокой географической концентрацией взаимосвязанных отраслей, и признается во всем мире как инструмент повышения конкурентоспособности экономики. С инициативой создания зон развития кластеров предприятий выступила общественная организация малого и среднего бизнеса «ОПОРА России». Разработанный проект был рассчитан на вовлечение в сферу промышленного производства предприятий малого и среднего бизнеса.

В свой бизнес их должны были «пустить» крупные компании, имеющие опыт работы в той или иной отрасли. На практике это выглядело так: по результатам тендера малое предприятие получает заказ от крупного и для первого становится обязательным исполнить его в определенные сроки. При этом исполнитель может взять кредит, получить в лизинг оборудование, ему будет предоставлено помещение с подключением к информационным сетям обеспечения. Кроме того, налоговые льготы, максимальное освобождение интегрированных в кластеры предприятий от произвола чиновников, – сделали это направление привлекательным для коммерсантов.

Однако есть и препятствия на пути кластеризации предприятий малого бизнеса: они не могут удовлетворить спрос рынка, который нуждается в большом количестве продукции, в следовании стандартам и регулярности поставок. Для маленьких предприятий трудно получить эффект от масштаба, затруднено обучение персонала, исследование рынка, налаженная логистика и технологические нововведения, – это очень важно для развития и фирмы и кластера. Маленький размер фирмы мешает использованию внешних факторов, они не могут выйти за рамки своей уставной деятельности, т.е. диверсификация производства затруднена, не хватает ресурсов вести инновационную деятельность, трудно захватывать новые рынки сбыта продукции и т.п.

Зарубежный и отечественный опыт показал, что вышеназванные препоны, – преодолимы. Кластеры малых предприятий являются объектом специализированных агентств по поддержке малого предпринимательства. А концентрация предприятий, по специализации подходивших для того, чтобы обеспечить технологическую цепочку производства важнейшего продукта для региона, страны, используя кооперацию по принципу дополнительности, способствует: интервенции (вводу новых фирм); быстрому распространению новых технологий и опыта благодаря эффекту проникновения информации; позволяет распределить фиксированные издержки от интервенции на большее число фирм.

Сравнительный анализ двух кластеров текстильной специализации относятся к двум регионам Юга России (Волгоградская область, г. Камышин и Ставропольский край, г. Ставрополь). Кластер г. Камышина уже сформирован и оформлен институционально (заключены договоры между ядром кластера – ХБК Камы-

шина и предприятиями-поставщиками; предприятиями, использующими ткани, полотно разной модификации и специализации для производства продукции: швейной, ткацкой и др.; а также предприятиями, обслуживающими технологический процесс, производящие инфраструктурные услуги (всю цепочку)).

Спрос на рынке вызвал необходимость диверсификации основного производства (ткачества, окраски, валяния и др. технологических процессов). Вначале не было контроля за издержками, следствием этого являлись низкая эффективность, сбои в связях. Необходимо было подключить к этому виртуальному образованию программу развития с тем, чтобы отработать технологические цепочки, заинтересовав всех в конечном результате, сбалансировать возможную реализацию интересов всех участников интеграции, наладить контроль над собственностью, перераспределить ресурсный потенциал путем создания новых структур, обеспечивающих производственный процесс и действия на рынке.

Камышинский текстильный кластер расширил властные, внутрифирменные отношения до необходимых пределов, предусмотренных Соглашением между структурными образованиями – предприятиями интегрированными кластером. Такого рода формирования, как кластер, – становится полноправным субъектом рынка, конкурентоспособным. Здесь уже в целях снижения издержек могут думать об организации аутсорсинга предприятия, научного центра, инкубатора для производства высококвалифицированных работников, управленцев разного уровня.

Что касается Ставропольского, пока еще такой потенциал кластера, представляющего концентрацию предприятий на территории региона и рынка, функционально связанных между собой в производстве текстильной продукции и обеспечением этого производства ресурсами, а также сбытом произведенной продукции. Связь между взаимодействующими предприятиями носила хоть и договорный характер, но и они еще не были откорректированы по срокам оказания услуг, объемов поставки сырья, ассортименту, качеству и их совокупность не могла решать проблему диверсификации. Поэтому следует считать ситуацию в этом квазикастере таковой, что пока там нет еще необходимого контроля над деятельностью интегрируемых предприятий.

Менеджмент активной фирмы-ядра будущего кластера еще не имеет возможности осуществлять контроль над управлением подразделениями и ситуация такова, что интеграция имеет неполный, а по многим структурам – частичный характер. Поэтому на первом этапе при неполной интеграции вся цепочка создания и реализации текстильной продукции превращается в совокупность оказываемых услуг. Договорные отношения переносятся на владельцев долей капитала, оборудования на основе различного рода договоров. Но эта недостаточная степень организованности, зрелости функциональных отправлений может значительно улучшить экономические, экологические, социальные результативные показатели, чем при полной разобщенности предприятий, хотя и функционирующих на одной территории.

Пока такие формирования почти не дают эффекта масштабности, но есть эффект дополнительности, синергии и фрактальности. Последнее объясняется именно

свойством подобия фракталов – структурных элементов в сложных экономических комплексах, в системе самоидентификации одинаковых по специализации кластеров. Если Камышинский кластер обеспечить необходимыми видами ресурсов, то по принципу фрактального подобия, объективно ускорится процесс оптимизации деятельности и в Ставропольском текстильном кластере. А если учесть, что в Северо-Кавказском регионе спрос на текстильную продукцию имеет место, подключив еще и опыт населения, издавна занимающегося ремесленными видами деятельности, то эти два кластера будут конкурировать на рынке Юга России и вне его.

На наш взгляд, внутрискластерные элементы-предприятия кластеров обычно структуры малого бизнеса, конкурируя между собой на принципах добросовестной конкуренции, – тоже создадут условия для роста эффективности текстильных кластеров на Юге России.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ

Л.А. Кабардокова,

*студентка 4 курса специальности «Управление персоналом»
ГОУ ВПО «Ставропольский государственный педагогический институт»
г. Ставрополь*

Научный руководитель: к.э.н., доцент А.С. Попова

Рост производства и индустриальное развитие региона главным образом зависят от успешных инноваций, означающих эффективность коммерциализации результатов исследований и разработок.

Практика поиска наиболее эффективных форм и механизмов деятельности коллективов разработчиков новой техники показывает, что максимальная эффективность НИОКР достигается не в крупных учреждениях, а в малых целевых творческих коллективах. Чем больше предприятие, тем существеннее проявляются тенденции к стагнации функциональной структуры как производственных, так и научных подразделений, а также к бюрократизации.

Основное условие рыночного успеха малых фирм в области высоких технологий – это быстрота их развития. Внедрение новой технологии связано с высокими начальными издержками, которые по мере роста продаж падают, в то время как потребителям становится выгоднее пользоваться данной технологией, по сравнению с ее конкурентами. Таким образом, малые высокотехнологические фирмы, получившие мощный «толчок» на ранней стадии могут захватить наибольшую долю рынка.

Доступ технологических компаний к финансовым ресурсам в этом случае становится ключевым фактором в инновационном процессе. Очевидно, что вновь созданные малые высокотехнологические фирмы не смогут достичь успеха в конкурентной борьбе используя в качестве источника средств нераспределенную прибыль. Банковские кредиты также не могут рассматриваться как

основной источник инвестиции в стартовые малые фирмы, так как эти инвестиции связаны с высоким риском, а новые фирмы часто не имеют кредитной истории и не могут обеспечить залог.

Венчурный капитал является тем источником средств, который позволит преодолеть препятствия на пути развития малых высокотехнологичных фирм и внедрения инноваций на развивающихся предприятиях.

Венчурное финансирование – явление в нашей стране не очень распространенное, хотя венчурные фонды и инвестиционные компании, которые заняты таким финансированием, существуют на российском рынке достаточно давно и демонстрируют весьма успешные результаты. Большинство таких венчурных фондов создано с использованием средств Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР)[1].

Основная цель венчурного финансирования – вложение средств в развитие малых и средних предприятий и наукоемких проектов.

Проблема активизации инновационной деятельности промышленных предприятий находится в ряду наиболее важных теоретических и практических аспектов экономического развития.

По мнению большинства учёных, к началу трансформационного периода Россия обладала солидным научно-техническим потенциалом, однако, в течение всех этих лет наблюдается углубление кризиса инновационной сферы и нарастание технологического отставания от развитых стран. Рост ВВП обеспечивается преимущественно за счет экстенсивных факторов, а отечественная экономика характеризуется устаревшей структурой с явным креном в сторону добывающих отраслей.

Главным фактором, препятствующим активизации инновационной деятельности в Ставропольском крае, является недостаточность собственных средств у промышленных предприятий, которые в условиях сложившейся национальной инновационной системы служат определяющим источником её осуществления [3].

Мировой опыт хозяйствования показывает, что для реализации инновационных проектов, характеризующихся высоким уровнем риска, малоэффективны традиционные источники финансирования. Поэтому особую значимость приобретают вопросы поиска и развития новых форм финансирования инновационного процесса.

Практика США, стран Европы, Японии, новых постиндустриальных стран свидетельствует, что одним из эффективных вариантов решения рассматриваемой проблемы является деятельность фондов венчурного капитала. Однако предпринятые попытки их создания в России на основе прямого заимствования зарубежного опыта не дали ожидаемых результатов, поскольку в недостаточной мере были учтены отечественные социально-экономические реалии. [2]

Исходя из вышеизложенного, становится очевидным, что существует необходимость разработки механизма венчурного финансирования, учитывающего специфические особенности российской экономической практики, и одновременно опирающегося на передовой опыт зарубежных стран.

Венчурное финансирование можно определить как финансирование деятельности с повышенным уровнем потерь, а в случае удаи – с повышенной нормой прибыли. Оно осуществляется с помощью венчурного капитала специализирующихся на этом организаций или венчурных фондов крупных банковских учреждений, диверсифицирующих свою деятельность.

Инвестиционные институты, работающие с малым инновационным бизнесом, в большинстве стран функционируют при непосредственной поддержке государства. Рисковое предпринимательство способствует быстрому внедрению достижений научно-технического прогресса, а также формированию инновационного типа развития общества.

Спрос на венчурный капитал на Западе в последние годы вызвал бурный рост числа финансовых институтов венчурного типа. В начале 1990-х гг. в США действовало свыше 700 подобных компаний, объем инвестиций венчурного капитала в которых составил более 4,5 млрд долл. Венчурные компании (фонды) стали неотъемлемой и важнейшей частью западной деловой жизни, они занимают важное место в инфраструктуре рынка. Их ниша находится между промышленными инвестициями и коммерческими банками. Коммерческие банки выделяют деньги под соответствующие проценты, задача же венчурных фондов – поместить эти средства в наиболее перспективные компании, которые, окрепнув (обычно через 3 – 5 лет), принесут своим инвесторам прибыль.

В Соединенных Штатах существуют две разновидности венчурного предпринимательства: собственно рисковый бизнес и внутренние рисковые проекты крупных компаний. Внутри собственно рискового бизнеса действуют два хозяйствующих субъекта: независимые малые инновационные фирмы и предоставляющие им капитал финансовые учреждения. При этом первые призваны воплощать в жизнь новейшие достижения науки и техники. Начальным капиталом могут служить личные сбережения основателей. Однако этих средств, как правило, не хватает для реализации идей и внедрения изобретений. В таких случаях можно обратиться в одну из специализированных финансовых компаний, готовых предоставить венчурный капитал. Переданные финансовые ресурсы не подлежат изъятию в течение срока действия договора. Возврат заимствованных средств и реализация прибыли рискового капитала происходят при выходе ценных бумаг фирм на открытый рынок.

В целом венчурный бизнес характеризуется повышенной прибыльностью. Известно, что низкорисковые инструменты денежного рынка (облигации и привилегированные акции) приносят 5 – 10% годовых, более рисковые обыкновенные акции – доход повыше, а венчурный капитал на сегодня позволяет получать доход от инвестиций в среднем на уровне 30% годовых. По данным выборочного исследования в США, из 50 финансовых фирм, предоставляющих рисковый капитал, почти 70% имели рентабельность свыше 20%, а остальные свыше 30%. За рубежом эта сфера применения капитала считается наиболее прогрессивной и наукоемкой. Вместе с тем владельцы венчурного капитала практически никогда не достигают полного успеха по всем своим проектам.

По имеющимся данным, в среднем 1/3 инвестиций приносит им убытки, 1/3 – очень скромную прибыль, и лишь 1/3 – большие доходы [2].

Таким образом, венчурное финансирование является одним из перспективных направлений на рынке. Это понимание уже есть и на государственном уровне, поэтому планы по стимулированию развития венчурного финансирования на протяжении последних нескольких лет обязательно включаются во всевозможные государственные программы. Однако для успешной реализации венчурного финансирования необходимы следующие основные условия: широкая база источников венчурного финансирования; государственная поддержка для развития наукоемких предприятий через государственные гарантии или создание венчурных фондов с государственным участием; создание благоприятного налогообложения для вновь создающихся или развивающихся компаний; наличие законодательства, которое бы защищало права венчурного финансиста; существование специалистов, которые могли бы развивать компании и помогать в их росте.

К сожалению, часть из этих условий отсутствует сейчас в Ставропольском крае, поэтому развитие венчурного финансирования движется так медленно. Однако будем ждать прихода большего количества инвестиционных банков и компаний, которые могут изменить исследуемый рынок.

Список литературы

1. Банковское дело. Учебник / Под ред. проф. Лаврушина О.И. – М.: Банковский и биржевой НКЦ, 2009. – 458с.
2. Бухтин М.А. Методология управления операционными рисками // Оперативное управление и стратегический менеджмент в коммерческом банке, 2007. № 3. – С. 86 – 94.
3. Елиферов В.Г., Репин В.В. Бизнес-процессы. Регламентация и управление: Учебник. – М.: ИНФРА-М., 2008.– 156с.

УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ В РЕКРЕАЦИОННЫХ РЕГИОНАХ

Н.М. Чобанян,

студентка 4 курса специальности «Социально-культурный сервис и туризм» ГОУ ВПО «Московский государственный институт индустрии туризма» Кисловодский филиал, г. Кисловодск

Научный руководитель: д-р.экон.наук, проф. Н.Н. Новоселова

В настоящее время численность занятых в сфере услуг неукоснительно растет, это объясняется тем, что практически все организации оказывают услуги в той или иной степени. Для организаций, занимающейся услугами, важно понимать природу и сущность услуг, учитывать их специфику в оценке и продаже.

Сложные условия в рыночной экономике не могут не оказать существенно-го влияния на развитие потребительского рынка услуг и развития сферы услуг в

целом. Происходящие в этой сфере изменения связаны, прежде всего, с дальнейшей либерализацией сферы услуг, сопровождающиеся переходом бесплатных услуг в платные, нерыночных в рыночные. В результате возрастает необходимость применения рыночных инструментов в сфере услуг с целью эффективного управления предприятиями данной отрасли, что способствует повышению их конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности.

Общественное производство функционирует в интересах всего общества, поэтому его эффективность следует оценивать исходя из степени достижения целей общества. Общий критерий эффективности общественного производства заключается в достижении в интересах общества наибольших результатов при наименьших затратах средств и рабочей силы.

Проблемы эффективности развития рекреационных и санаторно-курортных комплексов считаем целесообразным рассматривать с помощью системного подхода, который предполагает установление разных критериев и показателей для разных уровней управления и определенную иерархию целей и соответственно им критериев эффективности.

Организационная структура управления состоит из ряда звеньев: системы, как диверсифицированного межотраслевого комплекса социально-бытовой инфраструктуры; отрасли, как самостоятельного хозяйственного звена в масштабах региона; рекреационного хозяйствующего субъекта (санаторно-оздоровительного учреждения, туристской фирмы и т.д.).

Поэтому проблему определения народнохозяйственного критерия эффективности развития рекреационных санаторно-курортных комплексов следует рассматривать в трех аспектах: на уровне общества (народного хозяйства в целом), отрасли, отдельного объекта.

Чтобы сформулировать весь комплекс системы критериев эффективности, необходимо показать, как общая цель деятельности системы на уровне общества распадается на частные цели деятельности отдельных подсистем. Для этого целесообразно использовать прием, называемый «дерево целей и критериев», где каждой цели соответствует определенный критерий, выражающий ту меру, с помощью которой можно оценивать успешность достижения цели.

Положительное влияние на экономику региона происходит лишь в том случае, когда рекреационные и санаторно-курортные комплексы развиваются всесторонне. Другими словами, экономическая эффективность развития предполагает, что становление рекреации и санаторно-курортной сферы должно происходить параллельно с другими отраслями народнохозяйственного комплекса.

Социально-экономический эффект от развития рекреации и санаторно-курортной сферы в исследуемом регионе проявится, прежде всего, в создании дополнительных рабочих мест в рекреационной и санаторно-курортной индустрии, повышении занятости населения, а также в стимулировании развития экономики.

Качество рабочих мест в рекреационной индустрии имеет свои особенности, к которым относятся: сезонный характер занятости в рекреационном обслуживании населения; значительный удельный вес работников, занятых неполный рабо-

чий день; большой удельный вес низкоквалифицированного физического труда; ограниченные возможности автоматизации и компьютеризации рабочих мест в рекреационной индустрии (особенно в гостиничном и ресторанном хозяйствах).

Определение и учет показателей эффективности имеет важное значение не только для оценки работы рекреационных служб, но и для плановых органов и проектных организаций в области дальнейшего развития отраслей народного хозяйства; при оценке перспектив развития рекреационного хозяйства и освоения природных ресурсов, определении размеров капитальных вложений в строительство оздоровительных учреждений и затрат на мероприятия по охране рекреационных ресурсов; при оценке ущерба, нанесенного этим ресурсам хозяйственной деятельностью. Такие оценки могут использоваться и при решении практических вопросов о приоритете размещения в районах интенсивного хозяйственного развития рекреационных учреждений предприятий сферы материального производства. Особенно это касается оценки социально-экономических последствий создания в рекреационных районах производственных объектов, конкурирующих с рекреацией в плане природопользования или оказывающих воздействие на рекреационные ресурсы и состояние природной среды в целом.

Рекреационную индустрию можно формировать и развивать с учетом уже сложившейся социально-производственной инфраструктуры. В этом случае исследования в пределах существующей структуры рекреационного хозяйства должны быть направлены на выявление особенностей использования локальных резервов материальных и трудовых ресурсов, совершенствования технико-экономических связей между элементами структуры, тесных и рациональных зависимостей с действующими объектами производственной и непроизводственной сфер. Практически речь идет не только о территориальных, но и о межотраслевых вариантных разработках, о выборе путей более целесообразного использования межотраслевых резервов комплексобразования.

Все это будет способствовать повышению обоснованности предплановых научных исследований путем использования комплексного межотраслевого подхода в процессе прогнозирования и долгосрочного планирования хозяйственной деятельности в рекреационных регионах.

УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Ю.И. Потапенко, Т.Е. Данилова,

*студентки 5 курса специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
СФ Московского гуманитарно-экономического института г. Ставрополь*

Научный руководитель: преподаватель, Карибджанян Г.С.

Возрастающая часть добавленной стоимости валового национального продукта в развитых странах создается сегодня за счет инновационного процесса, а производство нововведений превратилось в самостоятельную отрасль, определяющую

успешность остальных видов деятельности. В настоящее время Россия пытается встать на путь инновационного развития, но ее масштабы не соизмеримы с зарубежными странами. Разработку и внедрение технологических инноваций осуществляют всего 5% промышленных предприятий. Причем на наиболее перспективные, связанные с новыми технологиями, приходится всего 2,3% затрат на инновации. По различным оценкам, в России используется от 8 – 10% инновационных идей и проектов, в то время как в Японии – 95%, в США – 62% [3].

Несмотря на то, что НИОКР представляют собой один из наиболее прогрессивных методов продвижения продукции (услуг) на рынке и факторов конкурентоспособности, предприятия не стремятся активно заниматься данной деятельностью, так как она является капиталоемкой и рискованной. Считается, что около 70% НИОКР не приносят никакого результата или же их невозможно использовать в производственной и управленческой деятельности.

Одним из положительных результатов НИОКР является создание нематериального актива. В отличие от других продуктов и видов деятельности его цена находится в малой зависимости от себестоимости и в основном зависит от экономических выгод, которые данный актив должен принести в будущем. Поэтому возникает некоторая сложность в оценке эффективности создания нематериального актива и оценке его рыночной стоимости. Цена нематериального актива может превышать фактическую себестоимость НИОКР или быть намного ниже ее. В связи с этим возникает необходимость более объективной предварительной оценки себестоимости и цены будущего нематериального актива на основе учета расходов на НИОКР.

Задачей бухгалтерского учета в отношении НИОКР является не только достоверная оценка и предоставление наиболее точной информации о понесенных расходах, но и решение вопроса о списании или капитализации данных расходов в целях максимизации прибыли, что принципиально важно для целей финансового и налогового учета и отчетности. В зависимости от того, как точно и правильно будет отражена в бухгалтерском и налоговом учете информация о расходах на НИОКР, зависит то, насколько прибыльным окажется применение ее результатов.

Таким образом, актуальность данной темы обусловлена тем, что, во-первых, традиционные подходы к калькулированию расходов на НИОКР и результатов этой инновационной деятельности не отвечают современным потребностям рыночной среды, и, во-вторых, законодательные нормы ведения бухгалтерского и налогового учета в отечественной практике в отношении расходов на НИОКР далеки от совершенства: имеются различия в бухгалтерском и налоговом учете данных расходов. Кроме того, имеются также существенные различия в международной и отечественной учетных системах названных расходов.

Нерешенность учетных вопросов в этом направлении влечет за собой проблемы формирования достоверной и детализированной информации для аналитической системы. Соответственно, не раскрываются возможности экономического анализа способствовать повышению эффективности инновационного процесса организаций.

Сложность учета НИОКР обусловлена прежде всего разной трактовкой некоторых понятий в бухгалтерском, налоговом и гражданском законодательстве. На наш взгляд, НИОКР можно рассматривать в различных концепциях: экономической, бухгалтерской, налоговой, гражданско-правовой.

С экономической точки зрения, научно-исследовательские, опытно-конструкторские работы определяют как работы, целью которых является: выполнение теоретических, экспериментальных научных исследований и разработок с целью создания новых материалов и образцов новой техники, ноу-хау, передовой технологии, совершенствования организации труда и управления производством, непосредственно способствующих ускорению научно-технического прогресса.

ПБУ 17/02 «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы» регламентирует учет расходов на НИОКР, но не дает его определения. Вместо этого в отношении научно-исследовательской, научно-технической и экспериментальной деятельности содержится отсылка к Федеральному закону от 23 августа 1996 г. № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике». [1]

В рамках бухгалтерской концепции НИОКР – носитель затрат (расходов). С позиции бухгалтерского управленческого учета НИОКР – это деятельность, осуществление которой связано с потреблением ресурсов и появлением затрат. С позиции бухгалтерского финансового учета процесс идентификации НИОКР связан с возникновением расходов, которые должны быть понесены с целью будущего дохода организации, и их, следовательно, необходимо правильно отразить в бухгалтерском учете и отчетности.

В соответствии с МСФО 38 «Нематериальные активы» НИР – это первичные изыскания, направленные на получение новых научных или технических знаний и идей, а ОКР представляет собой трансформацию имеющихся знаний для создания изделия, представляющего существенную новизну. На наш взгляд, МСФО 38 «Нематериальные активы» более точно регламентирует учет расходов на НИОКР, чем отечественный стандарт. Это приводит в соответствие экономико-правовое содержание и технологию учета данных объектов. Поэтому, по нашему мнению, и в российской практике учета расходов на НИОКР надо ввести отдельные аналитические счета по учету расходов по видам НИОКР:

- счет 08, субсчет 8.1 «Выполнение научных исследований»;

- счет 08, субсчет 8.2 «Выполнение опытно-конструкторских разработок». [2]

Введя такую аналитику, предприятия смогут учитывать расходы на научные исследования отдельно и списывать на расходы будущих периодов, а в конце отчетного периода – на расходы от обычной деятельности в бухгалтерском учете и на внереализационные расходы в налоговом учете согласно их экономическо-правовой сущности. В то же время расходы на опытно-конструкторские разработки при завершении этапа или закрытия темы ОКР капитализировать.

Таким образом, предприятиям, которые занимаются проведением научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок, следует учитывать особенности экономическо-правового содержания данных расходов и ограниченностью

аналитических возможностей по данному направлению учета вследствие нерешенности многих учетных проблем. Поэтому, по нашему мнению, стандарты ПБУ 17/02 «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы» нуждаются в изменениях с учетом международного опыта, правового законодательства. Необходима дальнейшая работа по сближению отечественного налогового законодательства и бухгалтерских стандартов.

Список литературы

1. Федеральный закон от 23 августа 1996 г. № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике».
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы» ПБУ 17/02 (утв. Приказом Минфина России от 19 ноября 2002 г. № 115н).
3. Ржаницына В.С. НИОКР – тернистый путь исследования // www.buh.ru/document-891.
4. Становление института интеллектуальной собственности в России // www.tm.ua.

ФОНДОВЫЙ РЫНОК КАК СРЕДСТВО ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕГИОН

Н.А. Стурза,

*студентка 4 курса специальности «Прикладная информатика в области экономики» ГОУ ВПО «Ставропольский государственный университет»
г. Ставрополь*

Научный руководитель: доцент И.Б. Брежнева

Экономика Ставропольского края динамично развивается, это связано с переходом ее на инновационный путь развития. В 2009 году принята Стратегия привлечения инвестиций в экономику края на период до 2020 года, в соответствии с которой определены приоритетные сферы для инвестирования: промышленный, агропромышленный и туристско-рекреационный комплексы, фармацевтика, транспортная и логистическая инфраструктура.

Ставрополье входит в двадцатку территорий инновационного развития в России. Конкурентные преимущества региональной ресурсной базы усиливает наличие на территории Ставрополья эколого-курортного региона Кавказские Минеральные Воды. Показатели комплексного социально-экономического развития, такие как валовый региональный продукт, объем инвестиций в основной капитал, внешнеторговый оборот имеют устойчивую положительную динамику.

По данным ВЦИОМа, проводившего социологическое исследование по изучению комфортности ведения бизнеса в 80 регионах России, Ставропольский край на почетном третьем месте в стране, кроме того, край получил высокую оценку международного рейтингового агентства «Standard&Poor's». Краю присвоен долгосрочный инвестиционный рейтинг «В» с прогнозом «стабильный». По заклю-

чению экспертов агентства, такой уровень нам обеспечивают: низкий долг, улучшающийся финансовый менеджмент и быстрорастущая экономика Ставрополья.

19 октября в московском конгресс-центре Торгово-промышленной палаты Российской Федерации делегация Ставропольского края, возглавляемая губернатором края Валерием Гаевским представила презентацию инвестиционных возможностей Ставрополья.

В числе стратегических Ставропольский край презентовал на площадке ТПП РФ инвестиционные проекты создания промышленного кластера на территории Невинномысска, фармкластера в Ставрополе, регионального индустриального парка в Буденновске и особой экономической зоны туристско-рекреационного типа “Гранд-Спа-Юца” в регионе Кавказских Минеральных Вод. Также, среди демонстрируемых инвестиционных проектов были представлены: НК “Лукойл” стоимостью около 100 млрд. рублей, ЗАО “Новый солнечный поток” стоимостью 5,2 млрд. рублей, ООО “АГРИКО” стоимостью 7,3 млрд. рублей, ООО “2В Групп” стоимостью 42,5 млрд. рублей и ЗАО “Группа ХИМЭКС” стоимостью более 10 млрд. рублей.

Для привлечения инвестиций необходимо реализовать следующие направления: поддержать макроэкономические условия экономического роста; вести работу по сокращения бюджетного дефицита, увеличить доли денежных расчетов в экономике, привлечь на финансовые рынки сбережения населения, снизить риски при инвестировании в реальный сектор экономики на основе развития системы страхования и перестрахования, совершенствовать нормативно-правовую базу. Необходимо вовлекать в хозяйственный оборот средства всех возможных инвесторов – населения края, кредитных и инвестиционных институтов, зарубежных инвесторов.

Для привлечения инвестиций в крае был принят Закон Ставропольского края «Об инвестиционной политике в Ставропольском крае», которым в качестве обеспечения гарантий отечественным и иностранным инвесторам при создании особо значимых для края объектов предусмотрено создание краевого залогового фонда. Предметом залога выступают финансовые средства, ценные бумаги, право аренды и пользования земельными и иными природными ресурсами. Помимо этого указанный закон предусматривает льготы по налогам. Российские и иностранные инвестиции на территории края пользуются правовой защитой, которая обеспечивается законодательными актами Российской Федерации и Ставропольского края.

Одним из средств привлечения инвестиций в регионы считается фондовый рынок. Следует отметить, что фондовый рынок не является интегральным элементом экономики, но без него не может функционировать экономическая система. Пока этот элемент существует в несовершенном виде, состояние экономики будет определяться не хозяйственно-экономической активностью и эффективностью, выраженной в курсах акций, а действующими внешними факторами, преимущественно неэкономического характера. В Ставропольском крае он начал складываться к 1997-1998 гг. Региональный рынок ценных бумаг призван

обеспечить гибкое межотраслевое перераспределение инвестиционных ресурсов; организовать приток национальных и иностранных инвестиций на предприятия региона; создать условия для накопления и трансформации сбережений в инвестиции; обеспечить повышение устойчивости рынков за счет расширения спектра финансовых инструментов и развития финансовых институтов.

Благодаря эмиссии ценных бумаг и их обороту, предприятия и организации имеют возможность привлекать инвестиционный капитал без вмешательства банковской системы.

Рынок ценных бумаг является важнейшим каналом размещения государственных ценных бумаг, как неэмиссионного средства покрытия дефицита государственного бюджета и обслуживания государственного долга. С помощью рынка происходит перераспределение свободных денежных средств из одной отрасли промышленности в другую, в результате чего появляются структурные сдвиги в экономике страны. Ценные бумаги увеличивают возможности денег и создают дополнительные предпосылки для более полной реализации их функций. Каждый региональный фондовый рынок должен иметь современную и качественно новую программу развития.

Сегодня эмитентами корпоративных ценных бумаг в крае являются более тысячи акционерных обществ, выпуск акций осуществлен на сумму 300 млрд. руб., 15 млрд. руб. – стоимость основных фондов предприятий. Наиболее ликвидные корпоративные ценные бумаги, находящиеся в обращении края: РАО «Газпром», ОАО «Электросвязь», «Ставропольская ГРЭС», «Невинномысский азот», ОАО «Ставропольэнерго», РАО «ЕЭС России», Сбербанк России. Факторами, определившими становление рынка ценных бумаг в Ставропольском крае, являются: приватизация государственных и муниципальных предприятий; выпуск субфедеральных ценных бумаг; выпуск ценных бумаг банками и предприятиями.

В результате сформировались сегментообразующие группы, которые составляют рынок корпоративных ценных бумаг и субфедеральных ценных бумаг.

Важную роль на рынке ценных бумаг играют фондовые биржи. В настоящее время на российском фондовом рынке наблюдается тенденция к централизации. В соответствии с данной тенденцией, территориально удаленные от центра биржевые площадки постепенно теряют свою значимость как центры торговли ценными бумагами региональных эмитентов. Главная причина кризиса развития региональной инфраструктуры заключается в несоответствии формального статуса и реального места, занимаемого региональными биржами на фондовом рынке. Другими словами, региональные биржи не являются организаторами торговли и, следовательно, все сделки совершаются по правилам и стандартам ММВБ.

Решение о допуске ценных бумаг к торгам принимается на основе положения о листинге ММВБ. Таким образом, региональные биржи не могут способствовать продвижению на рынок ценных бумаг региональных эмитентов. Для привлечения предприятиями региона финансовых ресурсов посредством фондового рынка необходимо формирование многоуровневых систем торгов-

ли ценными бумагами, на каждом из которых смогут обращаться финансовые инструменты с соответствующими параметрами.

Представление о развитии регионального рынка корпоративных ценных бумаг позволяет дать анализ объема выпусков ценных бумаг эмитентами региона и удельный вес выпусков, связанных с привлечением инвестиций. Объем средств, привлеченных предприятиями Ставропольского края посредством эмиссии ценных бумаг в 2009 году составил 2897,45 тыс. рублей. Несмотря на то, что данный показатель постоянно увеличивается, удельный вес средств, привлеченных с целью инвестирования, не высок. В 2009 году он составил 19,2 процента. Приведенные цифры свидетельствуют о том, что при существующем уровне развития фондовый рынок не является значимым механизмом привлечения инвестиций в реальный сектор экономики региона.

Для организаций, расположенных на территории Ставропольского края, и жителей края рынок ценных бумаг должен стать столь же понятным, как товарный рынок. Это в значительной степени повысит привлекательность ценных бумаг, снизит риски обмана и мошенничества со стороны недобросовестных участников рынка. Открытости рынка будут способствовать: проведение работы по разъяснению основных проблем рынка ценных бумаг, изучение нормативной и законодательной базы возможностей, прежде всего инвестиционных, с эмитентами ценных бумаг, а также проведение регулярных семинаров по указанным темам; разъяснительная работа с жителями края через средства массовой информации; создание специализированного бюллетеня (газеты) краевого уровня; ужесточение контроля за соблюдением – профессиональными участниками рынка ценных бумаг требований федеральных законов «Об акционерных обществах», «О рынке ценных бумаг», об опубликовании информации о своей деятельности и эмитируемых ценных бумагах; оказание содействия созданию и развитию организаций, предлагающих консалтинговые услуги на рынке ценных бумаг.

Одним из наиболее перспективных способов развития рынка ценных бумаг на уровне субъекта федерации является разработка и внедрение механизма оказания государственной поддержки предприятиям – эмитентам ценных бумаг. Он должен быть направлен на привлечение инвестиций в экономику региона посредством предоставления гарантий региональным эмитентам облигаций.

ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ

З.А. Кабардокова,

***студентка 3 курса специальности «Управление персоналом» ГОУ ВПО
Ставропольский государственный педагогический институт г. Ставрополь***

Научный руководитель: к.э.н., доцент А.С. Попова

Банковская система – одна из важнейших и неотъемлемых структур рыночной экономики.

Сегодня, в условиях развитых товарных и финансовых рынков, структура банковской системы резко усложняется. Появились новые виды финансовых учреждений, новые кредитные инструменты и методы обслуживания клиентуры. Сегодня, в условиях развитых товарных и финансовых рынков, структура банковской системы резко усложняется. Появились новые виды финансовых учреждений, новые кредитные инструменты и методы обслуживания клиентуры.

Практика банковского дела за рубежом представляет большой интерес для складывающейся в России и других странах СНГ новой хозяйственной системы. Совершается переход от административно-управляемой высокомонополизированной государственной банковской структуры к динамичной, гибкой, основанной на частной и коллективной собственности, системе кредитных учреждений, ориентированных на коммерческий успех, на получение прибыли.

Идет поиск оптимальных форм институционального устройства кредитной системы, эффективно работающего механизма на рынке капиталов, новых методов обслуживания коммерческих структур. Создание устойчивой, гибкой и эффективной банковской инфраструктуры – одна из важнейших (и в то же время чрезвычайно сложных) задач экономической реформы в России.

Финансовые кризисы, который поразил нашу страну в последние годы, нанесли большой урон и подорвали доверие к банковской системе. Кроме того, огромное значение сыграла невозможность проведения расчетов между контрагентами. Перед руководителями всех уровней возникла проблема выбора надежного банка-партнера, и она гораздо более серьезна, чем кажется на первый взгляд. Основной же задачей, стоящей перед банками – это привлечение новых клиентов на обслуживание.

В условиях сложившейся в России экономической обстановки перед коммерческими банками одной из основных проблем встает привлечение вкладов (депозитов) от населения. События последних лет послужили причиной недоверия населения к коммерческим банкам. Так как вклады населения являются одним из основных средств осуществления активных операций банка, то эта проблема встает особо остро. Большое значение при выборе банка имеет его репутация, которая складывается изо дня в день. Но репутацию нужно создать. И в этом банкам во многом помогает эффективное и качественное операционно-кассовое обслуживание.

Операционно-кассовая работа банка – это его лицо. Это та работа, с которой клиенты сталкиваются ежедневно и по которой в определенной мере они оценивают работу банка в целом. Просчеты или плохая работа операционно-кассового узла могут свести, на нет все усилия по развитию клиентской сети. Для того чтобы привлечь внимание вкладчиков, коммерческий банк должен в первую очередь направить свои усилия на создание и поддержание банковского имиджа, на пропаганду новых видов услуг, на объяснение широкой публике преимуществ данного банка по сравнению с другими банками. Основной целью должно быть постоянное поддержание имени и образа банка в сознании публики, ознакомление ее с широким набором операций, предлагаемых данным банком.

Одним из способов привлечения вкладов от населения является создание выгодных как для вкладчиков, так и для банка условий. Кроме привлекательных для населения процентных ставок по вкладам, оно (население) должно быть, прежде всего, уверено в надежности банка, в том, что их средства будут сохранены и преумножены. А для этого банк должен планировать свою деятельность, обладать достаточной ликвидностью, для того, чтобы всегда быть способным ответить по своим обязательствам.

Рост экономики и реальных доходов населения увеличил в настоящее время спрос на банковские услуги. В то же время снижение процентной маржи и ужесточение конкуренции на наиболее доходных сегментах рынка финансовых услуг предъявляют к банкам все более высокие требования по организации работы, стимулируя их развивать связи с нефинансовым сектором экономики.

Все это привело к тому, что коммерческие банки стали рассматривать свою инвестиционную деятельность в качестве стратегически важного направления финансовой деятельности, хотя ее масштабы в настоящее время все еще остаются скромными. Привлекательность данного направления банковской деятельности объясняется тем, что основным источником финансирования инвестиций в России является самофинансирование, и это дает банкам шанс наращивать долю своего присутствия на этом рынке. Однако сдерживающим фактором данного наращивания является рискованность инвестиционной деятельности коммерческих банков. Поэтому низкие темпы повышения инвестиционной активности коммерческих банков обусловлены значительной степенью рискованности проектов, причиной чего является отсутствие продуманной инвестиционной политики.

Все это предопределило актуальность совершенствования подходов к формированию инвестиционной политики коммерческих банков, в ходе которого модель формирования инвестиционной политики предлагается рассматривать в форме четырех основных этапов: на первом этапе производят предварительную оценку инвестиционных возможностей банка, формируют цель, оценивают рыночную ситуацию в регионе; на втором этапе принимают решения об инвестировании на основе оценки эффективности и инвестиций; на третьем этапе банк переходит к непосредственной реализации проектов; на четвертом, оцениваются результаты и делаются выводы о точности прогнозов эффективности инвестиционных проектов для последующей корректировки инвестиционных решений.

Целью проведения первого этапа является разработка инвестиционной политики, реализация которой позволит коммерческому банку: повысить прибыльность инвестиционной деятельности путем определения точек роста регионального рынка и эффективной концентрации инвестиционных ресурсов на этих направлениях; получить тем самым устойчивые конкурентные преимущества на наиболее значимых региональных направлениях приложения капитала.

Реализация этого этапа идет путем проведения следующих исследований: исследование региональной экономической конъюнктуры; оценка региональных рынков клиентуры; анализ состояния региональной банковской системы;

анализ конкурентной среды и доли занимаемой банком на рынке инвестиций в регионе, а также его инвестиционных возможностей [3].

Результатом проведения данных исследований является выявление возможностей и угроз для развития инвестиционной деятельности коммерческого банка, исходя из которых формируются основные требования к формированию инвестиционной политики и отбору банком инвестиционных проектов.

Изложенная модель построения инвестиционной политики позволяет коммерческому банку: повысить прибыльность инвестиционной деятельности путем определения точек роста регионального рынка и сосредоточение вложений в этих направлениях, снизить риски инвестиционной деятельности благодаря распределению инвестиционных ресурсов по перспективным направлениям, обеспечить сбалансированность денежных потоков инвестиционных проектов и повысить качество прогнозирования эффективности проектов, благодаря созданию планов денежных потоков проектов и их реализации согласно планов; оценить успешность развития проектов и сформировать стратегические нововведения в разработку будущей инвестиционной политики, путем сопоставления финансовых показателей планов проектов и реальных финансовых показателей и формирования выводов; получить тем самым устойчивые конкурентные преимущества на наиболее значимых региональных направлениях приложения капитала [2].

В общем реализация инвестиционной политики позволит коммерческим банкам повысить хоть и незначительно экономический эффект их планов их инвестиционной деятельности, что в свою очередь станет толчком для региональной банковской системы к увеличению инвестирования средств в экономику. Для эффективности функционирования банку при построении своей инвестиционной политики необходимо учитывать конкурентные преимущества перечисленных банков, а также занятость перспективных для инвестирования клиентов банками-конкурентами [1].

Все перечисленное выше вместе с качественной оценкой эффективности, позволит коммерческому банку усовершенствовать анализ инвестиционной привлекательности и разработать эффективные инвестиционные проекты, что в свою очередь окажет влияние на частичное снижение рискованности его инвестиционной деятельности.

Снижение степени рисков станет катализатором к увеличению масштабов банковского инвестирования региональной экономики, которые в настоящее время все еще остаются скромными и не удовлетворяют потребностям рынка.

Список литературы

1. Пещанская М.В. Организация деятельности коммерческого банка. Учебное пособие – Н: ИНФРА – М.- 2009.-256с.
2. Российская банковская энциклопедия – М.: ЭТА- 2005.- 258с.
3. Самойлов Г.О., Багалов А.Г. Банковская конкуренция. М. – 2002.

ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ РЕГИОНА

Д.А. Асланова,

студентка 4 курса специальности «Социально-культурный сервис и туризм» ГОУ ВПО «Московский государственный институт индустрии туризма» Кисловодский филиал, г. Кисловодск

Научный руководитель: ассистент А.И. Попова

В настоящее время в экономике происходят качественные перемены, связанные с культурным обменом между нациями, неравномерностью развития, обострением борьбы между процессами формирования монополярного и мультиполярного мира, увеличением межрегиональной конкурентной борьбы. В данных условиях потенциал любого государства в большей степени определяется конкурентоспособностью его производителей. Принципы обеспечения конкурентоспособности заложены в основу процесса развития региона. Развитие страны зависит от конкурентного преимущества территории. Обеспечение условий для высокоразвитого и активно развивающегося рынка, создание конкурентоспособности – главный из национальных и региональных приоритетов государственной политики.

Устойчивое развитие регионов определяет необходимость проведения логичной и результативной региональной политики, исполнение которой связано с задачей повышения конкурентоспособности субъектов РФ. С одной стороны для региона, как субъекта конкурентной борьбы [1], увеличение конкурентоспособности означает возможность повышения эффективности развития, а с другой – право занять достойное место в системе федерального устройства и содействовать экономическому росту страны. Вследствие этого, понимание содержания межрегиональной конкуренции и освоение принципов укрепления конкурентоспособности регионов становится приоритетным методом региональных органов управления.

Уровень конкурентоспособности региона – значение совокупной оценки анализируемого региона, соизмеримое с интегральной оценкой региона-лидера, в качестве которого более рационально использовать субъект, имеющий наилучший показатель конкурентной борьбы.

Многообразие ресурсов, имеющихся почти в каждом регионе Российской Федерации, их несовместимость между собой, замедляют исследование взаимоотношений между количеством ресурсов в нем и результатами достижения экономического развития.

По нашему мнению, мультиресурсный регион – это территория по совокупности насыщающих ее природных элементов отличающаяся от других многообразием естественных ресурсов и обладающая взаимосвязанностью и целостностью составляющих компонентов, необходимых для обеспечения конкурентоспособности регионов.

Мультиресурсный потенциал региона является основной частью территориального богатства субъектов России и источником создания материальных

благ и услуг для населения. Развитие производства по сущности определяет непрерывный процесс взаимодействия общества и природы, в котором общество завоевывает природные ресурсы для удовлетворения потребностей. Мультиресурсы предопределяют не только социально-экономический потенциал региона и эффективность общественного производства, но и здоровье нации, продолжительность жизни населения.

Ставропольский край, обладающий уникальным географическим положением и наличием многообразия природных и людских ресурсов, развитой инфраструктуры, может и должен стать одним из лидеров социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа. Объединив и направив усилия на развитие приоритетных отраслей экономики края, в том числе сельскохозяйственного и туристско-рекреационного комплексов, можно претендовать на место одного из лидеров регионов, которые обеспечивают субъекту федерации конкурентоспособность и экономический рост.

Ставропольскому краю необходима новая политика развития мультиресурсного потенциала, предусматривающая государственные инвестиции в инфраструктуру, стимулирование развития охраны окружающей среды, основанное на принципе целевого планирования и последовательности достижения целей.

Привлечение инвестиций в развитие природно-ресурсного потенциала туристско-рекреационного комплекса, развитие инфраструктуры региональной экономики и социальной сферы, является основным направлением достижения экономического прорыва в крае.

Оценка конкурентоспособности регионов невозможна без соответствующей системы показателей. В настоящее время не существует идеальной системы показателей, что связано с недостаточным вниманием со стороны различных государственных институтов к проблеме улучшения региональной политики в области конкурентоспособности.

Оценка конкурентоспособности регионов предполагает учет количественных и качественных показателей отдельных элементов производительных сил [2]. Система показателей региональной конкурентоспособности представляет тождество статистических показателей, число которых зависит от числа элементов производительных сил, обеспечивающих оценку конкурентоспособности региона. Одна часть этой совокупности – это количественные и качественные характеристики конкурентного преимущества, а другая – это показатели, характеризующие конкурентные позиции.

В образовании конкурентного преимущества региона наибольшее значение имеют научные методологии, просвещение – и как факторы развития производства, и как факторы активного вложения инвестиционного потенциала территории. Существует ряд факторов, влияющих на повышение конкурентоспособности Ставропольского края: приоритетное географическое положение региона; наличие развитой инфраструктуры; достаточное количество минерально-сырьевых ресурсов; наличие высококвалифицированных специалистов и инновационного потенциала; государственное стимулирование сельскохозяйственного производства; умеренно развитый промышленный комплекс региона.

Таким образом, инвестиционный капитал стремится в те регионы и сферы, где можно размещать конкурентоспособные производства и организовать прибыльный бизнес. Каждый регион стремится объективно оценить свои возможности и конкурентные позиции. Конкурентоспособность региона представляет фиксированное выражение его инновационной способности адаптироваться к изменению условий внешней среды (рыночной конкуренции), нацеливающей на обеспечение удовлетворения запросов населения, повышение качества жизни, экономическую эффективность функциональной деятельности.

Список литературы

1. Азов, Г. Л. Конкуренция: анализ, стратегия, практика. – М.: Банки и биржи, 2002. – 258 с.
2. Конкурентоспособность регионов России (теоретические основы и методология) / И.П. Данилов. – М.: «Канон+» РООИ «Реабилитация», 2007. – 368 с.

ФОРМИРОВАНИЕ УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

П.П. Коваленко,

***студент 4 курса специальности «Юриспруденция» ННОУ ВПО
«Институт Дружбы народов Кавказа» г. Ставрополь***

***Научный руководитель: преподаватель «Московский институт
предпринимательства и права» Коваленко П.П.***

Проведение рыночных реформ в экономическом и социальном развитии Российской Федерации и образующих ее регионов сопровождалось резким сокращением объемов производства, падением жизненного уровня значительной части населения, критическим снижением эффективности национальной экономики, ухудшением состояния окружающей среды. В данной связи в экономическом пространстве РФ, хозяйственных системах регионов были подорваны основы хозяйственного расширенного воспроизводства, сформировались многочисленные дестабилизирующие факторы развития. В результате обострились многие социально-экономические проблемы, а главное ухудшилось качество жизни населения, являющееся основным критерием проводимых в стране экономических и социальных преобразований. На фоне сложившейся ситуации актуализируется значимость разработки национальной стратегии устойчивого развития народного хозяйства РФ и экономических комплексов регионов, которая предполагает системное взаимодействие экономических, социальных, экологических и других решений в интересах нынешних и будущих поколений. В настоящее время идет активное обсуждение концепции перехода России на путь устойчивого развития.

Так известны различные подходы к определению экономической устойчивости: 1) устойчивость функционирования подразумевает способность сохранять свое финансовое, производственное, технологическое и иное состояние

после воздействия какого-либо возмущения в системе [1, с.151]; 2) экономическая устойчивость представляет собой состояние оптимального упорядочения взаимосвязей и формирования пространственно-временной последовательности взаимодействия материальных, информационных и финансовых элементов экономической системы [2, с.234].

Понятие устойчивости социально-экономического развития региона представляется как сохранение стабильного равновесия и надежности в определенный период времени, способность противостоять экзогенным и эндогенным воздействиям. В данном контексте стабильное равновесие рассматривается как функциональная способность системы, характеризующаяся целостностью и финансовой устойчивостью, ориентированной на повышение качества жизни людей. Нарушение равновесия обуславливает кризисные явления, которые носят двоякий характер. С одной стороны, они, являясь частью саморегулирования, выявляют рубежи развития. С другой – дают толчок дальнейшего развития, тем самым, стимулируя переход к новому витку равновесия.

Устойчивость формируется под воздействием целого ряда факторов (традиционно разделенных на внешние и внутренние).

Обобщив имеющиеся взгляды, следует отметить, что в отношении региональных экономических систем сложилась определенная классификация состояний по качественной составляющей: 1) стабильное состояние – характерно для закрытых от внешнего воздействия систем, например технических; 2) квазистабильное состояние – динамическое равновесие присуще открытым системам, в том числе экономическим.

Трудность количественной оценки устойчивости объясняется сущностью этого явления: устойчивость уникальна в любой момент времени, поскольку это определенное состояние системы в единицу времени, которое не может повториться в точности, и может быть очерчено качественными показателями. Данное утверждение применимо исключительно к открытым системам, находящимся в состоянии динамического (квазистабильного) равновесия, в частности – экономическим. В отношении технических систем устойчивость поддается количественной оценке и даже может быть запрограммирована ввиду способности таких систем находиться в состоянии статического равновесия, быть закрытыми от внешнего воздействия. [5, с.98]. Экономические системы, как более сложные и саморегулирующиеся, требуют более глубокого исследования. Из всего вышеизложенного, можно предложить следующее определение устойчивости:

Устойчивость – состояние динамического регионального развития, при котором возмущающее воздействие других экономических пространств или хозяйственно-территориальных систем более высокого уровня поглощается механизмом саморегулирования данной системы и в конечном итоге позволяет сохранять значимые качественные характеристики системы в заданных пределах

Современная концепция управления производственно-экономическими системами предполагает анализ дестабилизирующих факторов территории для того, чтобы вовремя ликвидировать их негативное влияние или свести его к

минимуму. Так при этом, анализируются и упорядочиваются имеющиеся дестабилизирующие факторы в иерархию по их значимости (опасности) и взаимовлиянию (взаимозависимости); определяются приоритеты в упреждении угроз в соответствии со степенью их опасности для экономики региона; в процессе снижения опасности приоритетных дестабилизирующих факторов контролируется состояние остальных, с определением новых приоритетов.

Управление дестабилизирующими факторами должно опираться на прогнозные данные, так как степень опасности дестабилизирующих факторов оценивается по их долговременным последствиям. Например, то, что в текущий момент кажется малозначимым, может оказаться катастрофичным через некоторое время. Это обуславливает важность создания прогностических моделей последствий региональных рисков.

Под стратегией устойчивого развития следует понимать основную стратегию социально-экономического развития региона, направленную на повышение эффективности деятельности всех его структурных составляющих. Разработка стратегии устойчивого развития региона требует серьезной научно-методической и практической работы, отладки систем и механизмов, ориентированных на решение этой задачи. Данную комплексную процедуру можно представить в виде алгоритма, состоящего из пяти этапов, реализуемых в определенной последовательности: информационно-аналитический; балансово-бюджетный; разработка приоритетов устойчивого развития; разработка стратегии устойчивого развития; администрирование устойчивого развития региона.

Одним из основных инструментов формирования стратегии устойчивого развития субъекта Федерации должно стать индикативное планирование и прогнозирование. Структура индикативного плана-прогноза социально-экономического развития региона включает следующие основные разделы: 1) показатели, характеризующие цели и задачи социально-экономического развития; 2) показатели состояния и динамики ресурсного потенциала; 3) показатели развития производственной сферы; 4) показатели развития непроизводственной сферы; 5) показатели состояния потребительского рынка; 6) показатели состояния и развития рыночной инфраструктуры.

Итоговые показатели индикативного плана-прогноза характеризуют: важнейшие приоритеты социально-экономического развития региона; методы и инструменты воздействия государственных органов на социально-экономическое развитие; необходимые объемы экономических ресурсов.

Источниками финансирования региональных индикативных планов-прогнозов и финансовых балансов субъектов Федерации могут стать часть налоговых поступлений от предприятий, организаций, граждан и внебюджетные источники, а также для большинства регионов – поступления из федерального бюджета в порядке межрегионального перераспределения.

Задача комплексного развития региона с позиций расширенного воспроизводства означает формирование таких соотношений и пропорций между отдельными элементами социально-экономического комплекса, которые бы создавали условия для эффективного включения региона в территориальное разделение труда

и решения внутрирегиональных проблем, обеспечивающих последовательное продвижение в социальной сфере, повышение качества жизни населения.

Исследование процесса регионального воспроизводства позволяет резюмировать, что устойчивое развитие экономических систем регионов представляет собой интенсификацию использования всех факторов производства с необходимостью их сбережения, прогрессивного развития и функционирования на каждом новом этапе воспроизводства, предполагающее социальную направленность производства и потребления.

Региональная политика при всем многообразии должна быть органичной составной частью государственной стратегии, а эффект успешного выполнения любой программы и стратегии состоит в выполнении вполне формальных правил оперирования экономическими индексами и нормативами – граничными значениями экономического развития и роста.

Эффективное управление народным хозяйством на макро и мезоуровнях невозможно без формирования, соответствующей сегодняшним реалиям, стратегии дальнейшего развития всех сфер и уровней общества. В данном контексте процессы управления социально-экономическим развитием региона являются важнейшей составляющей стратегии реформирования российской экономики.

Взросшая самостоятельность субъектов Федерации обусловила возникновение реальной потребности в развитии теории и разработке методологии исследований по проблемам совершенствования стратегического регионального планирования, выборе приоритетов развития территорий, обосновании механизмов и инструментов эффективного принятия решений при воздействии на экономику региональными органами власти. В то же время в большинстве регионов страны не уделяется достаточного внимания вопросам выработки единой, с четко выраженными приоритетами, стратегии социально-экономического развития, контроля за ходом ее реализации. В деятельности региональных органов власти основное время и силы занимают функции оперативного управления. Отсутствие единой теоретико-методологической базы и адекватной нормативно-правовой основы, опираясь на которые регионы могли бы разрабатывать стратегические приоритеты своего развития, существенно снижают эффективность воздействия органов государственной власти на формирование и реализацию региональной социально-экономической политики.

Список литературы

1. Азашикова, Ф.Р. Формирование стратегии устойчивого социально-экономического развития региона (на материалах республики Адыгея). 08.00.05 – экономика и управление народным хозяйством: региональная экономика. автореферат дисс. на соискание ученой степени канд. экон. наук. Майкоп – 2007.
2. Баринов, В.А. Антикризисное управление: Учебное пособие.-М.:ИД ФКБ-ПРЕСС, 2002.
3. Кузнецов, Л.А., Погодаев А.К. Система автоматизированного моделирования сложных производственных процессов в экономике региона// <http://www.mstu.edu.ru>.

4. Макаренко, М.В. Формирование механизма управления эффективным функционированием производства // М. Актуальные проблемы экономики. 2005, №11-с.126-135.

Содержание

ПРЕДИСЛОВИЕ	3

РАЗДЕЛ I. РАЗВИТИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ СИСТЕМ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

<i>Горлова С.В., Мушинская А.Н.</i> Внедрение дистанционного обучения как фактора повышения эффективности образования	5
<i>Перехода М.В.</i> Инновационные процессы в образовании	7
<i>Бервиненко М.Н.</i> Инновационное образование в новых экономических условиях	9
<i>Конджорян Л.А., Логовская Н.А.</i> Использование мультимедиа технологий в образовательном процессе	13
<i>Баранник Т.Ю.</i> Методы оценки конкурентоспособности образовательной услуги	15
<i>Воронина Л.М.</i> Особенности инновационных процессов в современном образовании	17
<i>Заводнова О.С.</i> Особенности образовательного процесса в медицинском вузе	21
<i>Надыршина Л.Э.</i> Особенности финансирования системы образования в современной России	24
<i>Кусакина О.Ю.</i> Повышение профессионального мастерства и управленческой компетентности в управлении педагогическим коллективом	26
<i>Румачик Н.А., Сычева Е.В.</i> Привитие профессиональных умений через организацию самостоятельной работы в свете требований ГОС СПО 3-го поколения	28
<i>Шатохина Е.А.</i> Проблемы и перспективы развития инновационной деятельности в образовании	31
<i>Новолокина С.Н.</i> Проблемы регионального рынка образовательных услуг в контексте последствий финансового кризиса	35
<i>Типцов А.С., Дегтев С.Э.</i> Развитие рыночных отношений в сфере образования	38
<i>Дробина Е.А., Милостивая А.В.</i> Роль предпринимательского университета в устойчивом экономическом развитии региона	40
<i>Харитонов И.А.</i> Системный подход к управлению педагогическим коллективом на примере среднего образовательного учреждения	41

Шахова М.А. Современные методы оценки конкурентоспособности образовательных услуг	45
Пешков Р.А., Рыбалко И.Н. Создание автономного образовательного учреждения: возможности, преимущества, недостатки	48
Рябухин Д.Г., Берестнева И.В. Экономические инновации в образовании ...	52
Лушкина Т.Е. Экономические инновации в образовании: модель автономных образовательных учреждений	54
Сопронова В.О. Экономические механизмы инновационной деятельности в образовании	57
Щербак А.А. Эффективность развития дистанционного образования в новой образовательной среде	61

РАЗДЕЛ II. ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КРИЗИСЫ: ПРИЧИНЫ, ПОСЛЕДСТВИЯ, ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ

Морозихина А.А. Анализ влияния финансового кризиса на рынок загородного жилья	65
Семенская О.Н., Артамонов И.Б. Антикризисные подходы к обеспечению экономической безопасности региона	67
Лукинова А.В. Влияние финансового кризиса 2008 г. на рынок труда	69
Серба М.С. Влияние экономического кризиса конца 80-х – начала 90-х годов XX века на сферу семейно-брачных отношений в российском обществе	72
Чувашова К.В., Рыбалко И.Н. Генезис экономических кризисов второй половины XX-го века	76
Гарматюк К.С. Исследование роли и значения услуг розничной торговли в кризисный период экономики	81
Лопатина Е.Н. Исследование реакции российского рынка недвижимости на финансовый кризис	84
Дергиева А.И. Исследование особенностей функционирования сферы услуг в кризисных условиях	87
Котова О.А., Ткаченко К.А. Исследование развития сферы риэлторских услуг в условиях кризиса	92
Волкова Е.Г. Нефтяной фактор в мировом экономическом кризисе 70 гг. XX века	95
Магомедзаев М.Я. Обеспечение мер по преодолению последствий финансового кризиса малым предпринимательством в сфере услуг	98
Гайсумова М.А.-К. Обеспечение развития малых предпринимательских структур в сфере услуг в посткризисный период	102

Евглевский А.А. Особенности мирового экономического подъема на рубеже XIX – XX веков на примере «капиталистической модернизации» в России	104
Харитонов Е.А. Особенности получения государственных субсидий на развитие малого и среднего бизнеса в г. Ставрополе – программа борьбы с последствиями финансового кризиса	108
Недворягина Л.С., Тищенко А.А. Особенности экономического кризиса в России	111
Сушацкая А.С. Понятие и сущность финансового кризиса предприятия	115
Кудзиева М.М. Предпосылки возникновения современного глобального кризиса	117
Стоянова А.В., Пелихов А.В. Приоритеты стратегического планирования социально-экономического развития региона в посткризисный период	121
Трофим С.Г. Причины кризиса 2008 года и перспективы дальнейшего развития России	123
Позорелова А.А., Олифиренко А.И. Рынок недвижимости в Ставропольском крае: проблемы и перспективы развития в условиях финансового кризиса	128
Мовчан О.Н. Стимулирование развития рыночных структур в регионе	131
Близнякова В.Е. Управление маркетинговой деятельностью предприятия	132
Трошина Ю.Ю., Баландина М.С. Формирование управляемого рынка услуг ЖКХ	135
Ахметова Г.Э. Экономическая безопасность региона	138

РАЗДЕЛ III. КАДРОВЫЕ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ ЭКОНОМИКИ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ НА ЭТАПЕ МОДЕРНИЗАЦИИ

Шевченко Е.В. Внедрение современных информационных сетевых технологий на Ставрополье: тенденции развития	142
Писаренко Н.С. Деформации личности профессионалов в период экономического кризиса: пути их преодоления	144
Устинович Н.О. Использование новых информационных технологий для развития творческого мышления учащихся	148
Черникова А.А. Исследование моделей лидерства в современной организации	150
Бервиненко М.Н. Лидерство и его роль в управлении организацией	152
Кириша И.Г. Математическое моделирование миграции как один из инструментов регулирования региональных социально-экономических процессов	156

Байрамукова Е.И. Моделирование социально-экономических систем развития региона	158
Шатохина Е.А. Новая система оплаты труда: проблемы реформирования в Ставропольском крае	159
Савченко И.П., Калинина И.Н. Организационная культура личности как неотъемлемый элемент формирования кадровой политики предприятия	163
Панков А.С. Основные направления совершенствования системы повышения квалификации управленческого персонала	167
Кудзиева М.М. Основы нормативно-методического и правового обеспечения системы управления персоналом в организации	169
Хлюпин А.А., Бузинов М.С. Применение имитационного моделирования для разработки и анализа моделей сложных социально-экономических систем	173
Быстрыкова Е.А. Процессы подбора и оценки персонала предприятия в условиях кризиса	177
Смыкова Ю.С. Развитие адаптационных способностей в менеджменте	180
Еременко Е.С. Роль и значение управленческих решений в деятельности организации	182
Шапкина Е.Д. Роль менеджера в успешном функционировании и развитии организации	185
Черникова А.А. Роль мотивационного процесса в формировании кадрового потенциала современного предприятия	187
Гончаревская К.В. Теоретико-методологические аспекты создания системы управления развитием территориальных рекреационных комплексов региона	191
Радчук В.А. Управление информационными ресурсами и информационным обеспечением в менеджменте	195
Харитонова И.А. Управление персоналом в условиях кризиса	197
Маликова К.В. Формирование кадровых ресурсов в посткризисный период на мезоуровне	201
Гулякин А.В. Эффективное управление производственным процессом в организации	204

РАЗДЕЛ IV. ИННОВАЦИОННЫЙ И ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛЫ ЭКОНОМИКИ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ: ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

Карамышева Ю.В., Решетникова Я.А. Активизация инвестиционного процесса как наиболее действенный антикризисный механизм региональных социально-экономических преобразований	207

Радюкина О.В. Активизация инвестиционно-инновационной деятельности в Ставропольском крае	209
Пугачева О.К. Анализ инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности Ставропольского края	211
Константинова О.В. Внешнеэкономические связи Ставропольского края как часть экономики страны	215
Сикорская А.Н., Давыдова В.А. Виртуальное предприятие как форма организации внешнеэкономической деятельности компании	219
Алехина И.С. Инвестиции как ключевой фактор развития региональной экономики	221
Демихова А.С. Инвестиции как фактор социально-экономического развития региона	223
Лимарь А.А. Инвестиционная активность – залог устойчивого развития организации	226
Кузьменко О.В., Константинова О.В. Инвестиционная привлекательность города-курорта Кисловодска	229
Медведева В.Н. Инвестиционно-инновационная деятельность в строительном комплексе	232
Савина Е.А. Инвестиционное обеспечение развития рекреационных зон Ставропольского края	235
Абидова С.А. Инновационная активность Ставропольского края в посткризисный период	238
Малкина Л.В. Инновационная модель развития медицинской организации	242
Сажнева С.В. Инновационная политика России как условие стабильности и роста национальной экономики	246
Магомедова А.Х. Исследование инвестиционного климата и инвестиционной привлекательности региона	250
Вахилевич Н.В. Исследования и направления развития сферы строительства в регионе	252
Саркисянц Г.В. Исследование процессов социально-экономического развития региона	256
Лукинова Ю.А. Конкурентоспособность малых инновационных фирм региона: бизнес-инкубаторы	259
Прохорова А.В. Конкурентоспособность экономики региона на инновационном этапе развития	262
Вирабян А.С., Вовченко Ю.П. Кредитные инструменты как фактор инновационного развития сельскохозяйственных предприятий в регионе	264
Рябцева М.В., Нижгальцева А.Н. Льготное налогообложение как способ привлечения инвесторов	267

Дадаян Э.Ю. Маркетинговое исследование рынка жилой недвижимости в Ставропольском крае	269
Гаценко Л.С. Механизм управления развитием рекреационных и санаторно-курортных комплексов	272
Пиеничная Т. Е., Скопцова Е.В. Обзор динамики инвестиций в основной капитал предприятий Ставропольского края	274
Аветисова К.Г. Определение направлений обеспечения развития природно-ресурсного потенциала региона	280
Савченко И.П. Организация местного самоуправления в посткризисный период	283
Попова А.С. Основные тенденции развития и эффективности функционирования региональной экономики	286
Рой С.В. Особенности внедрения tqm в сфере здравоохранения Ставропольского края	290
Иванов А.Н. Особенности функционирования инновационного рынка Ставропольского края	294
Смыкова Ю.С. Проблемы использования инновационного подхода к процессу принятия управленческих решений в системе муниципального управления	298
Ахмадова П.И. Проблемы повышения эффективности сферы торговли в регионе	302
Луговская В.И. Проблемы развития внешнеэкономической деятельности в Ставропольском крае	306
Черкашин О.Н., Валух А.Ю. Развитие малого и среднего предпринимательства в Ставропольском крае	308
Руднева Н.А., Ферсунин А.А. Разработка политики финансирования инновационной деятельности предприятия	311
Валух А.Ю. Роль банков в инвестировании промышленных предприятий	314
Фролов Д.В. Рынок консалтинговых услуг Ставропольского края	317
Недвижай С.В. Ситуационный анализ инвестиционной деятельности агропромышленного комплекса России	321
Черникова А.А. Совершенствование региональной инвестиционной политики	323
Мохова Е.А. Становление кластерных структур в регионах юга России	325
Кабардокова Л.А. Тенденции развития внешнеэкономической деятельности в Ставропольском крае	328
Чобанян Н.М. Управление социально-экономической эффективностью развития сферы услуг в рекреационных регионах	331
Потапенко Ю.И., Данилова Т.Е. Учетно-аналитическое обеспечение инновационной деятельности	333

Стурза Н.А. Фондовый рынок как средство привлечения инвестиций в регион	336
Кабардокова З.А. Формирование инвестиционной политики организации	339
Асланова Д.А. Формирование конкурентных преимуществ региона	343
Коваленко П.П. Формирование устойчивого социально-экономического развития региона	345

Редактор Т.Б. Кузнецова,
Компьютерная верстка П.Г. Немашкалов

	Подписано в печать 14.12.10
Формат 60x84 $\frac{1}{16}$	Усл.печ.л. 20,69
Бумага офсетная	Уч.-изд.л. 18,01
	Тираж 100 экз.
	Заказ 87

Отпечатано в ООО «Бюро новостей».