



НОУ ВПО КУРСКИЙ ИНСТИТУТ
МЕНЕДЖМЕНТА, ЭКОНОМИКИ И БИЗНЕСА

Конкурентоспособность: способы достижения, сравнительные преимущества и стратегии развития

Сборник докладов участников VI межвузовской
научной студенческой конференции

6 апреля 2006 года

Курск 2006

ББК 74

К 64

*Печатается по решению
учебно-методического совета
Курского института менеджмента,
экономики и бизнеса*

К 64 Конкурентоспособность: способы достижения, сравнительные преимущества и стратегии развития. Сборник докладов участников VI межвузовской научной студенческой конференции. 6 апреля 2006 года. – Курск: Издательство Курского института менеджмента, экономики и бизнеса, 2006. – 148 с.

ISBN – 5-93911-049-5

В сборнике представлены тезисы докладов участников VI межвузовской научно-практической студенческой конференции, проходившей в Курском институте менеджмента, экономики и бизнеса (МЭБИК) 6 апреля 2006 года. В содержании выделены разделы, название которых соответствует направлениям работы секций, организованных в рамках конференции.

© НОУ ВПО МЭБИК, 2006

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ – СПОСОБНОСТЬ ПОБЕЖДАТЬ

6 апреля 2006 года в Курском институте менеджмента, экономики и бизнеса состоялась очередная VI межвузовская научная студенческая конференция на тему:

«Конкурентоспособность: способы достижения, сравнительные преимущества и стратегии развития»

Конференция охватила своим участием более пятисот студентов не только нашего вуза, его филиалов, представительств, но и других учебных заведений. В ней приняли участие аспиранты и соискатели Курского государственного технического университета, студенты Белгородского инженерно-экономического института, Курской сельскохозяйственной академии имени профессора И.И. Иванова, Курского государственного колледжа профессиональных технологий, управления и права, Курского филиала Орловской академии государственной службы, Рыльского авиационного технического колледжа гражданской авиации.

На торжественном открытии конференции от имени ректора вуза участников и гостей приветствовала проректор по учебной работе МЭБИК, кандидат социологических наук, доцент **Виктория Викторовна Закурдаева**.

В рамках пленарного заседания состоялась электронная презентация доклада проректора по научной работе МЭБИК, кандидата экономических наук, профессора **Николая**

Дмитриевича Кликунова на тему: «Стратегические взаимодействия и их влияние на конкурентоспособность».

Не меньший интерес участников конференции вызвал доклад заведующей кафедрой государственного и муниципального управления, кандидата географических наук, доцента **Натальи Анатольевны Кумовой** «Сравнительные преимущества Курской области», также представленный в виде электронной презентации.

Рассмотрение теоретических вопросов конкурентоспособности и оценка конкурентных преимуществ Курской области стали основой для рассмотрения более частных аспектов этого явления на секциях, организованных в рамках конференции.

На 11 секциях выступления своих коллег слушали также и студенты не занятые в подготовке сообщений. В процессе работы секций учащиеся под руководством опытных преподавателей познакомились с сутью и особенностями проявлений конкурентоспособности. По итогам заседаний секций были выделены лучшие выступления, докладчики получили памятные дипломы.

Закрытие конференции проходило в Большом зале Дома знаний. Перед собравшимися выступил Н.Д. Кликунов, который подвел итоги работы студенческой конференции, поблагодарил участников, гостей, «болельщиков» и пригласил всех собравшихся принять участие в очередной апрельской студенческой конференции МЭБИК 2007 года.

Организаторами конференции принято решение опубликовать сборник тезисов лучших докладов участников VI межвузовской научной студенческой конференции.

ПРИВЕТСТВЕННОЕ СЛОВО

Уважаемые коллеги!

Перед Вами сборник студенческих работ участников апрельской межвузовской научной студенческой конференции МЭБИК, посвященной проблемам конкурентоспособности.

Конкурентоспособность – одно из ключевых понятий развитой рыночной экономики. Именно от конкурентоспособности зависит успех, как отдельного человека, семьи, фирмы, так и общества, нации, государства. Поэтому тема конкурентоспособности является весьма актуальной. Как приобрести конкурентные преимущества? Как их преумножить? Как сохранить конкурентные преимущества от копирования? Эти и другие вопросы составили предмет размышлений участников нашей научной конференции.

Хотелось бы выразить надежду на то, что размышления о конкурентоспособности позволят увеличить реальную конкурентоспособность наших студентов как сегодня, так и в ближайшем будущем.

С уважением,

проректор по научной работе МЭБИК,

к.э.н., проф. Н.Д. Кликунов

СОДЕРЖАНИЕ

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ - СПОСОБНОСТЬ ПОБЕЖДАТЬ	3
ПРИВЕТСТВЕННОЕ СЛОВО УЧАСТНИКАМ КОНФЕРЕНЦИИ	5
РАЗДЕЛ 1. ПРОСТРАНСТВО ИДЕЙ: СОЛИДАРНОСТЬ И КОНФРОНТАЦИЯ	11
<i>Агафонова Евгения</i> РАЗМЫШЛЕНИЯ О «ФОНАРЕ» И ФИЛОСОФИИ	11
<i>Ошина Екатерина</i> О МУДРОСТИ И ЗНАНИИ И ИХ НЕРАВНОМ ПОЛОЖЕНИИ В МИРЕ	12
<i>Подакова Яна</i> ЗНАЧЕНИЕ ПРОБЛЕМЫ СПРАВЕДЛИВОСТИ У ПЛАТОНА И В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ	13
<i>Резник Кристина</i> ПРОСТРАНСТВО СОВРЕМЕННОЙ СЕМЬИ: КОРРЕЛЯЦИЯ РОЛЕЙ	15
<i>Савина Мария</i> РОССИЯ И ЗАПАД: САМООСОЗНАНИЕ И ПРОБЛЕМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ	17
<i>Сойникова Ольга</i> РЕФОРМЫ ПЕТРА I И ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ В XVIII В.	19
<i>Умеренков Александр</i> Т. ГОББС О ПРИНЦИПАХ УСТРОЙСТВА ОБЩЕСТВА	20
<i>Яковлева Елена</i> СОЦИАЛЬНАЯ УТОПИЯ, ЕЕ ДОСТОИНСТВА И ПОРОКИ	21
РАЗДЕЛ 2. ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ СИСТЕМ	23
<i>Аксенова Екатерина</i> ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ И ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ СТОРОНЫ ОБРАЗОВАНИЯ В США	23
<i>Басова Дарья</i> ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ КОНКУРЕН- ТОСПОСОБНОСТЬ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН	25
<i>Головина Надежда</i> ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ: ОТДАЧА ОТ МАСШТАБА	28
<i>Медведева Ольга</i> ДОВОДЫ В ПОЛЬЗУ РОССИЙСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ	30
<i>Нечаева Екатерина</i> SWOT-АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИИ	31

<i>Северюкова Анастасия</i>	СИСТЕМА ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РФ: АНАЛИЗ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПРОСЧЕТОВ	33
<i>Сурду Елена</i>	ЧАСТНОЕ ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ НА УКРАИНЕ: ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ	36
РАЗДЕЛ 3. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ И ФАКТОРЫ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ		39
<i>Бородкина Ирина</i>	ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА РОССИИ	39
<i>Комаров Максим</i>	СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ ТОВАРА В УСЛОВИЯХ РЫНКА	40
<i>Корнеева Вероника</i>	ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТУРИСТИЧЕСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ	42
<i>Самофалова Анна</i>	РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА – ОСНОВА РОСТА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КУРСКОЙ ОБЛАСТИ	43
<i>Шелдунов Михаил</i>	НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО СПЕЦИАЛИСТА	45
<i>Цыганкова Наталья</i>	КАЧЕСТВО ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ	46
РАЗДЕЛ 4. ПРЕПЯТСТВИЯ В РАЗВИТИИ КОНКУРЕНТО- СПОСОБНОСТИ ОБЩЕСТВА И МЕХАНИЗМЫ ЕЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ		50
<i>Иванов Максим</i>	ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ КАК ПРАВОВАЯ КАТЕГОРИЯ	50
<i>Калинин Роман</i>	ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ НАРКОМАНИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ БОРЬБЫ С НЕЙ	52
РАЗДЕЛ 5. ОПТИМИЗАЦИЯ ЗАТРАТ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ РФ		53
<i>Зорина Анна</i>	МЕТОДИКА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ КОСВЕННЫХ РАСХОДОВ	53
<i>Копцева Наталья, Гаврикова Ольга</i>	ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА КАК ФАКТОР КОНКУ- РЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТРАСЛЕЙ БЮДЖЕТНОЙ СФЕРЫ НА РЫНКЕ ТРУДА КУРСКОЙ ОБЛАСТИ	55
<i>Малиугова Юлия</i>	СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ЗАПАСОВ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	57

<i>Тарабановская Евгения</i>	АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПРИЗНАНИЯ РАСХОДОВ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ	59
<i>Татаринцева Мария</i>	ИЗМЕРЕНИЕ И КОНТРОЛЬ ЗАТРАТ С ПРИМЕНЕНИЕМ СИСТЕМЫ СТАНДАРТ-КОСТ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТО- СПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	61

РАЗДЕЛ 6. РОЛЬ КОММУНИКАЦИИ В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ	63
--	-----------

<i>Горбунова Екатерина, Шербинина Александра</i>	ТРАДИЦИИ ЗАПАДНОЕВРОПЕЙСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ ТРЕХ УНИВЕРСИТЕТОВ: ОКСФОРД, КЕМБРИДЖ И СОРБОННА	63
<i>Давидкевич Руслан</i>	ИСПОЛНЕНИЕ ПОПУЛЯРНЫХ ПЕСЕН В КОНТЕКСТЕ ЭСТЕТИЧЕСКОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА	65
<i>Дроздова Елена</i>	НЕЙРОЛИНГВИСТИЧЕСКОЕ ПРОГРАММИРОВАНИЕ КАК СРЕДСТВО ДОСТИЖЕНИЯ УСПЕХА	66
<i>Разинькова Юлия</i>	ДЕЛОВЫЕ КУЛЬТУРЫ В МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ: ВЕЛИКОБРИТАНИЯ	67
<i>Семенихина Ольга</i>	ОСОБЕННОСТИ ШКОЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В ЯПОНИИ	68
<i>Сопова Юлия</i>	ТОЛЕРАНТНОСТЬ КАК ОДИН ИЗ ОСНОВНЫХ ПРИНЦИПОВ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ	70
<i>Лукьянчикова Ольга</i>	ПОЛИТИЧЕСКИЙ ИМИДЖ КАК СРЕДСТВО БОРЬБЫ ЗА ВЛАСТЬ	72

РАЗДЕЛ 7. РОСТ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ И РЕГИОНОВ КАК ФАКТОР СТАБИЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ	73
---	-----------

<i>Арнаут Светлана</i>	ПЕРСПЕКТИВЫ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В ВТО	73
<i>Атамась Елена</i>	НАПРАВЛЕНИЯ РЕФОРМИРОВАНИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В ЦЕЛЯХ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ	74
<i>Гридина Светлана</i>	РАЗВИТИЕ МЕТОДОЛОГИИ АНАЛИЗА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ИХ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ	76

<i>Карюнина Татьяна</i>	АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	78
<i>Новосельский Святослав</i>	ПЛАНИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ АПК НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ	80
<i>Прилуцкая Любовь</i>	ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК	82
<i>Угримова Ксения</i>	КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИЙСКИХ ВУЗОВ НА МИРОВОМ РЫНКЕ	83
<i>Чевардова Елена</i>	РОСТ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ФАКТОР СТАБИЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ	85
<i>Щедрина Елена</i>	АНАЛИЗ ТЕКУЩЕЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ	87

РАЗДЕЛ 8. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ 89

КАК ОПРЕДЕЛЯЮЩИЙ ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

<i>Рышков Дмитрий</i>	ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ТЕЛЕРАБОТЫ	89
<i>Сысоева Любовь</i>	НОВЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК КОМПОНЕНТ ИННОВАЦИОННОГО УЧЕБНО- МЕТОДИЧЕСКОГО ПРОЦЕССА	92
<i>Усова Ольга</i>	ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА КОМПЬЮТЕРОВ И КОМПОНЕНТОВ КОМПЬЮТЕРОВ В ГОРОДЕ ЖЕЛЕЗНОГОРСКЕ	94
<i>Шульгина Елена</i>	РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	97

**РАЗДЕЛ 9. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИЙСКОГО
ГОСУДАРСТВА И ОБЩЕСТВА В ГЛОБАЛИЗИРУЮЩЕМСЯ МИРЕ** 100

<i>Бабарыкина Наталья</i>	КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИИ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ (УРОВНИ РАЗВИТИЯ РФ и США)	100
<i>Гомлякова Тамара</i>	ПРИРОДНО-РЕСУРСНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ И ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА	104
<i>Дакалина Олеся</i>	КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИИ В ДЕМОГРАФИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ	106

<i>Киселева Светлана</i>	ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ	108
<i>Кононов Олег</i>	КРЫМ В КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ РОССИЕЙ И УКРАИНОЙ	110
<i>Лысых Николай</i>	ВСТУПЛЕНИЕ РОССИИ В ВТО: ЗА И ПРОТИВ	112
<i>Мищенко Светлана</i>	СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ И РОССИИ	114

**РАЗДЕЛ 10. ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК ФАКТОР
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ** 122

<i>Афанасьева Ирина</i>	КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ И ЕЕ СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА В УСЛОВИЯХ РЫНКА	122
<i>Барыбин Евгений</i>	ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ	125
<i>Мальхина Светлана</i>	КОУЧИНГ: СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД К ОБУЧЕНИЮ И РАЗВИТИЮ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ	128
<i>Митрохина Елена</i>	РОЛЬ ПЕРСОНАЛА В КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ФИРМЫ	130
<i>Нифонтова Надежда</i>	РАЦИОНАЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ КАК СПОСОБ ДОСТИЖЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ	131
<i>Радина Елена</i>	ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ РИСК- МЕНЕДЖМЕНТА КАК ФАКТОРА ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	136
<i>Халина Юлия</i>	АУТСОРСИНГ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	138
<i>Чевардова Елена, Яблонский Станислав</i>	ПЕРСОНАЛ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ КОНКУРЕНТО- СПОСОБНОСТИ	141
<i>Яковлева Ольга</i>	КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ И СТРАТЕГИЯ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ	143

РАЗДЕЛ 1. ПРОСТРАНСТВО ИДЕЙ: СОЛИДАРНОСТЬ И КОНФРОНТАЦИЯ

РАЗМЫШЛЕНИЯ О «ФОНАРЕ» И ФИЛОСОФИИ

*Агафонова Евгения, МЭБИК, 1 курс
факультет менеджмента
Научный руководитель: д.ф.н., проф. Г.Е. Корявко*

В моих размышлениях в первую очередь необходимо рассмотреть понятия философа, кто он, что он за человек и понятие «фонаря». Философ ищет истину и ищет человека, который живет в соответствии со своим предназначением. Выражение, пришедшее к нам от Диогена «Философия от фонаря», т. е. свет фонаря – это образ мышления (в переносном смысле). Лучи философского фонаря буквально «просвещают, пронизывают мир», приоткрывая в нем нечто невидимое для других. Что не видно «толпе», то видно философу.

Философ ищет истину, ищет свет – «путь к свету и во тьму – это одно и тоже». Свет необходим, чтобы отыскать тень, но и тень необходима, чтобы разглядеть свет. Поэтому оба пути мысли (позитивный и негативный) нуждаются друг в друге, но оба они не мыслимы без «светоча» сознание – фонаря.

Для чего философу фонарь среди бела дня? Для того чтобы разглядеть детали мироздания, или увидеть все в ином свете, или выделить себя среди других, или отыскать себе подобных. Смысл философского «фонаря» – это символ того, что весь мир для искателя клада по имени «истина» (клад – это то, что не видимо). Ведь никто не знает, как жить (жизнь – это тоже, в какой – то степени клад). А свет – это то, что прячется за мысленными границами.

Истину ищут во всех духовных учениях, ищут подлинное и советуют обратить внутрь себя свой собственный «светильник умного света». Дзен – буддисты говорят: «Истина где-то рядом». По словам Будды: «Будьте сами себе светильниками, и вы достигните счастья».

Таким образом, поиск истины сводится к тому, что нужно найти источник света в себе самом. Философскую «истину» не отыскать там, где «светло»: где все ясно, познано и познаваемо. Цель философского поиска – неочевидное, скрытое, как бы в темноте. Если человек сумеет найти этот свет, то сам человек будет озарен этим счастьем, встанет на правильный путь.

Факел сознания («светоч мудрости») передается от нашего к ищущему (т.е. от учителя к ученику). Этого нет в сознании, это есть только за пределами познаваемого. Этот поиск и будет освещен философским «фонарем»- тем, что светит во тьме.

Душа человека – есть жемчужина. Но сейчас человек забыл о мудрости, потерял жемчужину (его интересует только материальные вопро-

сы, а никак не духовные), впад в мирскую суету человек и должен вспомнить о ней (о жемчужине), сокрытой в земном теле. Именно в «Я» и возникает свет (божественное сияние) – Царство Божие в душе.

Жить в мире с его страстями и суетными заботами – значит блуждать во мраке. Возжигая лампу разума, человек ищет «во мраке этого света» сокрытую жемчужину иного – Света, который «во тьме светит». Этот свет – внутри каждого человека. И потому нужно искать самого себя в самом себе.

Можно было бы долго рассуждать о философском «фонаре», выбирать между светом данным и светом созданным, определять границу между очевидным и неочевидным, видимым и невидимым, постижимым и непостижимым. Но главное, все же то, что философский «фонарь» – никчемная вещь (отчасти), если не считать одной малости: он имеет свойство иногда придавать жизни смысл.

О МУДРОСТИ И ЗНАНИИ И ИХ НЕРАВНОМ ПОЛОЖЕНИИ В МИРЕ

*Ошина Екатерина, МЭБИК, 1 курс
факультет менеджмента*

Научный руководитель: д.ф.н, проф. Г.Е. Корякко

Знающий не всегда является мудрым. Можно знать, что лучше всего, но поступать иначе, уступая силе удовольствия или страдания.

Знанию можно научиться, а мудрости нельзя, поскольку мудрость является добродетелью, а не просто знанием. Мудрость причастна к процессу познания в той мере, в какой он определяет практическую деятельность человека, и, прежде всего, его деятельность нравственную.

Учение о мудрости – философия. По крайней мере, последняя началась исторически с мудрости.

Мудрость – стремление усмотреть высшее благо и поведение, с помощью которого можно достичь этого блага.

Мудрость – это способность высшего проявления умственной деятельности человека, его разума, а не просто рассудка. И этот разум – не только данность природы, но разум, умудренный жизненным опытом.

Мудрый человек – не просто много знающий, даже не просто умеющий применять знания на практике. Мудрый тот, кто способен практически соотносить жизнь и смысл, возводя их к единству, основанному на позитивных человеческих ценностях.

Мудрость – понимание наилучших способов и средств для достижения поставленных целей и умение надлежаще применять эти средства.

Мудрость как добродетель есть способность наилучшим образом достигать наилучших целей, или умение целесообразнейшего приложения своих умственных сил к предметам наиболее достойным. Без этого послед-

него условия можно быть мудрым, но такая мудрость не будет добродетелью.

Необходимо поставить жизненные цели и идти к ним в соответствии с человеческими ценностями, нормами морали.

ЗНАЧЕНИЕ ПРОБЛЕМЫ СПРАВЕДЛИВОСТИ У ПЛАТОНА И В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

*Подакова Яна, МЭБИК, 1 курс
факультет менеджмента*

Научный руководитель: д.ф.н., проф. Г.Е. Корякко

«Что такое справедливость?», – спрашивал Платон в своей самой известной работе «Государство». В этом диалоге он описывает ужин в доме отошедшего от дел купца, на котором присутствует Сократ и ряд других персонажей. Время от времени Сократ вступает в беседу, и компания соглашается, что нет смысла обсуждать понятие справедливости без связи с обществом. Тогда Сократ начинает описывать свою идею справедливо-го общества.

Ранние диалоги Платона, обычно содержат идеи навеянные Сократом. В средних и более поздних диалогах происходит трансформация, и в них идеи, произносимые Сократом, уже явно принадлежат Платону. «Государство», – самый прекрасный из диалогов среднего периода, и в описании справедливого общества Платон выражает свои идеи по самым разным вопросам: свобода слова, феминизм, контроль над рождаемостью, частная и общественная мораль, отношения родителей и детей, психология, образование и т.д. Это как раз те темы, которых так и хочется избежать за ужином.

В идеальном государстве Платона не было бы собственности и браков (кроме низших сословий). Детей забирали бы от матерей вскоре после рождения, чтобы воспитывать их вместе. После этого они считали бы государство своей единой семьей, а всех сограждан – братьями и сестрами. До 20 лет их обучали гимнастике и поддерживающей боевой дух музыке. В утопии философ развивал мысль о том, что 20-летних юношей и девушек, не показавших себя достаточно искусными в музыке и гимнастике, следует отделять. Лучшие же обучаются геометрии, арифметике еще 10 лет. Кто устал от этого – отправляется в армию. Теперь остается только элита. Еще 5 лет они изучают философию, а следующие 15 и предстоит изучать практическое правительство, погружаясь в мирскую жизнь. Достигнув возраста 50 лет, они могут управлять государством.

Но даже для Платона его проект государства противоречив: он пишет, что поэтов следует изгонять, в то время сам использует множество превосходных поэтических образов ходе повествования. Кроме того, были запрещены поклонения богам, мифология и религия, хотя сам Платон включил в свою работу несколько мифов, а философы напоминают священников.

Платон продолжил мысль Сократа о том, что: «только добрые люди счастливы», и, следуя этому, пришел к выводу, что «несчастливы только несправедливые». Таким образом, тема справедливости, начатая Платоном, становится как темой правильного устройства государства, так и темой добра (нравственности).

В XX и особенно в XXI веках социальная политика заявила о себе как механизм сохранения капиталистического мира под лозунгом «за социальную стабильность» и «счастье людей». Единой концепции социальной справедливости, как утверждают, не существует. Тем не менее, лидирующее положение в этой области признается за теорией американского философа Дж. Ролза. В 1971 году вышел в свет большой труд Ролза «Теория справедливости». В его основу положены 2 принципа, которые трактуются автором как принципы справедливости общества: равной свободы (любой человек должен располагать максимальной свободой) и равной доступности (все, что может представлять собой благо для общества, должно быть равно открыто для любого члена общества).

Справедливое общество не должно облагодетельствовать всех – индивиды должны заботиться о себе сами. Они сами выбирают те ценности, которые они рассматривают как благо, и должны стремиться достичь их, опираясь на свои силы. Это естественным образом порождает материальное и социальное неравенство. Вместе с тем справедливое общество должно быть «честным». Руководствуясь чувством честности, члены общества должны осознать, что не все индивиды собственными усилиями могут обеспечить себе достойное существование.

Теория Ролза предлагает идеально-типичную модель справедливости в либерально-демократических обществах. Справедливость – это первая добродетель общественных институтов. Она не допускает, чтобы потеря свободы одними была оправдана большими благами других. И именно здесь должна вступить в силу социальная политика.

Основной субъект социальной политики – государство. Также ее субъектами выступают политики-законодатели. Объектом же социальной политики являются все граждане государства, на которых направлена это политика. Различные политические решения касаются способов реализации социальной поддержки.

А что же происходит с феноменом социальной политики в конце XX – начале XXI столетий. В первую очередь она становится инструментом социального и политического конструирования, который является причиной дестабилизации общества (становлением и развитием она обязана великим идеям и теоретическим конструкциям Великой французской революции). Поэтому сегодня она далека от своих первоначальных установок и становится ареной политических манипуляций. Сегодня такие понятия, как «классовая борьба», «интересы рабочего класса», все больше воспринимаются как атрибуты политических течений прошлого. И смягчение остроты этой проблемы возможно лишь силами всего челове-

ства и, прежде всего, зависит от волеизъявления экономически развитых стран.

ПРОСТРАНСТВО СОВРЕМЕННОЙ СЕМЬИ:

КОРРЕЛЯЦИЯ РОЛЕЙ

*Резник Кристина, МЭБИК, (Железногорский филиал)
факультет менеджмента, 1 курс
Научный руководитель: к.ф.н. Е.В. Пилюгина*

Социальный прогресс и смены периодов совершаются пропорционально прогрессу женщины к свободе, а падение социального строя совершается пропорционально уменьшению свободы женщины.

Франсуа Мари Шарль Фурье (1808 г.)

Культура половых взаимоотношений – это система, определяющая наиболее благоприятные нормы и допустимые рамки взаимодействия мужчин и женщин, построения их отношений, наиболее целесообразное поведение их соотносительно ценностных ориентиров и мировоззренческих убеждений каждого.

Истории известно, что развитие взаимоотношений шло от матриархата к патриархату и обратно. Об этом можно судить по положению женщины в разные исторические эпохи, которое, словно лакмусовая бумажка, выявляет истинную степень цивилизованности той или иной социальной общности. В период матриархата, царившего в древние века, ее положение было доминирующим. В период рыцарства ей поклонялись, однако права ее были сильно ограничены. Затем, в период патриархата, мужчины отодвигают женщин на второй план, ограничивают их свободу. Но, как ни был долгие века патриархата, все вновь изменяется.

Что сегодня понимается в социальных науках под термином «матриархат»? Согласно справочной литературе, данный термин использовался в антропологии и истории XIX в. для обозначения общества, в котором правят женщины. В настоящее время его смысл сузился до обозначения «типа семейных отношений, при которых главой семьи является мать». Возникновением же понятия мы обязаны швейцарцу Иоганну-Якобу Бахофену (1815–1887), чей труд «Материнское право» был опубликован сто сорок лет назад. По словам Бахофена матриархату присуще «превознесение материнского имени». Материнское право – это суть «кульминационный момент целой культуры». Эту культуру Бахофен относит к «серебряному веку человечества», называя ее «поэзией истории». Матриархат концептуализировался как всеобщее явление, универсальная историческая стадия, пройденная всеми народами в их историческом развитии. Следуя логике диалектического материализма, на смену матриархата шел

патриархат. Патриархат является антонимом матриархата, обществом, где все построено на власти домовладыки, отца, собственника – мужчины. Именно в этой смене заключается общий для всего человечества ход начального общественного развития.

Точных временных рамок определяющих возникновение патриархата нет. По-видимому, пика своего развития он достиг в середине-конце XIX в., тогда-то и зародилось такое общественно-политическое движение, как феминизм, что и повлекло за собой переворот во взаимоотношениях двух культур.

Роль же женщины в нашем обществе продолжает возрастать. Позиция женщины сейчас двойственна, чего не скажешь о современном мужчине. В наши дни происходит обратная корреляция ролей. Мужчина теряет, женщина приобретает. Равноправие же полов лишь связующая ниточка при переходе от матриархата к патриархату и обратно.

За период между переписями с 1970 по 1979 г. в СССР было заключено примерно 23 млн. браков и оформлено около 7 млн. разводов. В 80-е гг. ежегодно заключалось 2,7 млн. и расторгалось 900 тыс. брачных союзов.

Существуют психологические и политико-экономические причины столь явного «обесценивания» брака. В первую очередь смена ценностных ориентиров и нарушение привычного баланса социальных ролей в семье. Затем, потеря религиозной основы брака, так как посягательство на брак, бывшее ранее грехом, теперь стало вопросом житейского удобства. Необходимо также отметить, что из-за свободы выбора сейчас не считается чем-то зазорным, нежели ранее, в 30 лет быть «не связанным» узами брака. Еще одним не менее значимым фактором, является снятие сексуальных запретов или сексуальная революция. А также широкое распространение гражданского брака.

К политико-экономическим факторам можно отнести снижение рождаемости, ведь дети – это один из тех «обручей», что сплачивают семейный союз. Многие семьи распадаются из-за материальных проблем. Играет роль и распространение ранних браков. Немаловажно и отсутствие политики государственного поощрения семей.

Реальная семья, неся на себе весь груз воздействующих на нее отрицательных факторов вместе с усложнившимися в последнее время взаимоотношениями полов, претерпевает ряд сложных изменений. И вряд ли кто-то может сделать точный прогноз и сказать, что же ждет семейные отношения в будущем.

Литература:

1. Давлиев И.А. Я и моя семья. – М.: «Эпос», 1984.
2. Канке В.А. Основы философии. – М., 2001.
3. Харчев А.Г., Маковецкий М.С. Современная семья и ее проблемы. – М., 1997.

РОССИЯ И ЗАПАД: САМООСОЗНАНИЕ И ПРОБЛЕМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

*Савина Мария, МЭБИК (Железнодорожный филиал)
факультет менеджмента, 1 курс
Научный руководитель: к.ф.н. Е.В. Пилюгина*

Основная тенденция современности – глобализация мирового пространства. Важнейшая задача каждой культуры, каждого этноса – определить свое место в формирующемся глобальном пространстве, т.е., осознать себя, свою значимость в контексте мировой культуры. Важно определить существенные ментальные черты, чтобы наиболее адекватно вписаться в мировую историю и культуру, не уничтожая своей этнической специфики.

Историю России можно представить как летопись цивилизации, которая обладает общими чертами, особенностями и по отношению к европейской цивилизации, и по отношению к традиционным цивилизациям Востока. Попытки переосмысления накопленного Россией опыта значительны и неизбежно включают в себя поиски русской идентичности, то есть выявления специфики национального характера, национальной истории.

Специфику положения России определяют ее географическое положение между Европой и Азией, миром постоянного преобразования и миром традиций. Бердяев писал: «Русский народ есть не чисто европейский и не чисто азиатский народ. Россия есть целая часть света, огромный Восток-Запад, она соединяет два мира»¹. Но какой части души отдать предпочтение? Ответом на этот вопрос, вероятно, может служить фраза о том, что «Россия всегда смотрела на Запад». И действительно, европейские принципы жизни во многом органичны ей.

Но уже русский философ XIX в. Н.Я. Данилевский в книге «Россия и Европа» ставит вопрос: как сама Европа (Запад) относится к России? Он справедливо отмечает, что Европа не признает нас своими, видя в России и в славянах вообще нечто ей чуждое, но вместе с этим и такое, что не может служить для нее простым материалом, из которого она могла бы извлекать свои выгоды, как происходило с Китаем, Индией, Африкой, большей частью Америки. В чем же дело? Европа инстинктивно чувствует, что под верхним слоем культуры лежит крепкое, твердое ядро, которое не растолочь, не размолотить, не растворить. Это ядро имеет силу и притязание жить своей независимой, самобытной жизнью².

Общий ретроспективный взгляд на историю изменений в развитии национального духа позволяет выделить одну общую черту, касающуюся взаимодействия России с западноевропейской традицией, культурой, си-

стемой ценностей. Допетровская Русь развивалась вне сколько-нибудь значительных контактов с Западом, ориентируясь в большей степени на Византию. Когда возникла необходимость усиления индивидуализации общественной жизни, эти контакты возникли через прорубленное Петром окно в Европу. В двадцатом веке (советская эпоха) это самое окно закрылось настолько, насколько это было возможно при современных средствах коммуникации, Россия как бы снова вернулась от индивидуализации к приоритетам общинности и коллективности, к господству государства над частной жизнью граждан. Таким образом, можно с уверенностью сказать, что в основе своей предыдущая история развития нашей национальной идеи – это периоды колебаний между устройством жизни на принципах индивидуальной свободы (характерной для европейской традиции), и общинным духом, понимаемым и как соборность, и как коллективность³.

Традиционная для Запада индивидуализация предполагает существование индивида как способ экстраполяции его личного интереса на социальную среду. Существовая в рамках собственной духовной сущности, человек ничем не ограничивает собственные устремления, желания, мечты, они могут принимать самый смелый, самый дерзновенный характер. Отсюда на Западе равенство понимается как равенство возможностей при сложившемся по реализации этих возможностей фактическом неравенстве, при разветвленной градации социального статуса. В России равенство – это то равенство, которое существует между членами одной семьи, несмотря на разницу в возрасте, жизненном опыте; то есть это равенство как бы от Бога, оно неизменно и не зависит от реальных жизненных обстоятельств, от возможностей самого индивида.

Таким образом, главное отличие западного человека от нашего – в том, что его жизнь «внутри себя» и его социальная роль четко разграничиваются, причем основное противоречие индивидуализированного западного общества – это противоречие между многообразием и неповторимостью личностных характеристик индивидов и стандартностью социальных ролей. В российском национальном характере внутренняя жизнь души как бы совпадает с его социальной ролью (это «как бы» обозначает, что полного совпадения все же нет).

На Западе между гражданином и властью есть глубоко рациональная, просчитываемая и проверяемая договоренность, которая саму власть ставит в строго определенные рамки. Но русский человек даже выборную власть рассматривает как безусловную, абсолютную, которая не просто защищает его личный интерес, но и предписывает, в чем этот интерес состоит.

Безусловно, здесь обозначены, только наиболее важные конфронтационные различия России и Запада. Проблема осознания себя, и не только по отношению к Западу, но и по отношению к Востоку – одна из важнейших на сегодняшний день.

Литература:

1. Бердяев Н.А. Русская идея. – М.: «Аст», 2002. – С. 38.
2. Вейдле В.В. Россия и Запад // Вопросы философии. 1999. – № 10. – С. 58–72.
3. Данилевский Н.Я. Россия и Европа. – М., 1999. – С. 66.

РЕФОРМЫ ПЕТРА I И ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ В XVIII В.

*Сойникова Ольга, КГСХА, I курс
экономический факультет
Научный руководитель: д.и.н. В.В. Иванова*

Петровские преобразования носили поистине всеобъемлющий характер. Вопрос о необходимости реформ в жизни России того времени в целом не подлежит сомнению. В новейших работах отечественных историков отмечено, что в первой половине XVIII в. страна пережила внутренний кризис, проявления которого были опасны для её будущего. Радикальные нововведения Петра Великого явились откликом на сложившуюся ситуацию. Они внесли много нового, передвинули далеко вперед развитие экономики.

В экономической сфере Петр проводил протекционистскую политику по отношению к русской промышленности и поощрял развитие промышленных предприятий. Были изданы указы о промышленности, мелкой и крупной. Он издал указания 1715, 1718 гг. об изготовлении крестьянами полотна, которое в большом количестве шло на продажу в Петербург и другие города, селения, за границу. Предприниматели получали различные привилегии, субсидии, оборудование, сырье. Широко известен факт личной помощи Петра Никите Демидову, который из мелкого производителя металлических изделий в Туле превратился в крупнейшего Уральского заводчика. При Петре I росло количество заводов, фабрик. В самом начале века повелением Петра появились заводы на Урале, в Карелии, Воронежском крае. Другим важным преобразованием его было увеличение пошлин на ввозимые товары. Развитие промышленности стимулировало расширение рыночных связей. Петр I придавал большое значение внутренней и внешней торговле. Для облегчения вывоза отечественных товаров за границу и перевоза по территории страны создавались каналы, строились пристани.

В итоге принятых им и правительством мер зависимость России от импорта или существенно сократилась, или прекратилась.

В целом, при Петре, в значительной степени его тщанием, Россия сделала большой скачок в экономическом развитии. К концу жизни он мог бы гордиться, что русские заводы и фабрики дают все необходимое стране, в том числе армии и флоту - орудия различных типов и калибров, корабли и снаряжения к ним, для солдат и матросов - мундирное сукно и шляпы, чулки и башмаки, ремни и пр. Главное же, чем он был, несо-

мненно, доволен, – это экономическая независимость России, активный внешнеторговый баланс.

Т. ГОББС О ПРИНЦИПАХ УСТРОЙСТВА ОБЩЕСТВА

*Умеренков Александр, МЭБИК, 1 курс
факультет менеджмента*

Научный руководитель: д.ф.н., проф. Г.Е. Корякко

Работа Томаса Гоббса «Левиафан», которая послужила мне отправной точкой в раздумьях о природе общества и о его современном состоянии, на мой взгляд, является сегодня актуальной как важное пособие в понимании тех трудностей, с которыми сталкивается российское общество в поисках путей преодоления этих трудностей.

О чем же пишет Гоббс и что нам дает написанное им.

Человек не общественен по природе; в обществе человек ищет не друзей, а осуществления собственных интересов. В естественном состоянии человека (т.е. до общества) несправедливых актов не существует. Понятие добра и зла может иметь место там, где существуют общество и законы; там, где нет установленных законов, не может быть несправедливости.

Правилом, на котором базируется человеческое общежитие, является естественный закон. Естественный закон – это правило, которое кроется не в согласии людей между собой, а в согласии человека с разумом, это указание разума относительно того, к чему мы должны стремиться и чего мы должны избегать в целях нашего самосохранения.

Первый основной естественный закон гласит: каждый должен добиваться мира всеми средствами, имеющимися в его распоряжении, а если он не может получить мира, он может искать и использовать все средства и преимущества войны.

Из этого закона вытекает непосредственно второй закон: каждый должен быть готов отказаться от своего права на все, когда другие этого тоже желают, этот отказ необходим для мира и самозащиты. Помимо отказа от своих прав может быть перенос этих прав. Когда двое или несколько человек переносят друг на друга эти права, то это называется договором.

Третий естественный закон гласит, что люди должны придерживаться собственных договоров. В этом законе заключается функция справедливости. Только с переносом прав начинается общежитие и функционирование собственности, и только тогда возможна несправедливость при нарушении договоров. Естественные законы, будучи правилами нашего разума, – вечны.

Разум не всегда требует выполнения естественных законов. Исполнение этих законов одними и неисполнение другими приводит первых прямо к гибели, а не самосохранению. Поэтому для сохранения состояния безопасности государственная власть должна быть вооружена соответствующими правами. Эти права следующие.

Первое право «меч справедливости», то есть право наказывать нарушителей закона, ибо без этого права безопасность не может быть обеспечена.

Второе право есть «меч войны», то есть право объявления войны и заключения мира, а также установление количества вооруженных сил и денежных средств, необходимых для ведения войны.

Третье право – право суда, то есть рассмотрение случаев, где нужно приложение меча, так как без разрешения споров невозможна защита одного гражданина от несправедливости со стороны другого гражданина.

Четвертое право – право установить законы о собственности, потому что до установления государственной власти каждому принадлежало право на все, что и было причиной войны против всех, но с установлением государства все должно быть определено, что кому принадлежит.

Пятое право – право устанавливать подчинение власти, с помощью которого можно было бы осуществлять сбалансированное регулирование всех функций государственной власти.

Шестое право – право запрещать вредные учения, ведущие к нарушению мира и спокойствия внутри государства, а также направленные на подрыв государственного единства. Все остальные права заключаются в вышеприведенных или могут быть логически выведены из них.

В качестве заключения, отметим, что знать гоббсовскую концепцию возникновения общества и государства и их конкретные элементы одна из главных потребностей современного образованного человека.

Литература:

1. Гоббс Т. Левиафан. Избр. произв. М., 1965.

СОЦИАЛЬНАЯ УТОПИЯ, ЕЕ ДОСТОИНСТВА И ПОРОКИ

*Яковлева Елена, МЭБИК, 1 курс
факультет менеджмента*

Научный руководитель: д.ф.н, проф.Г.Е. Корявко

Томас Мор родился в Лондоне в 1478 году. Он был другом и последователем Эразма (который считается символом Европейского гуманизма) и обладал изящным стилем, присущим всем гуманистам.

Бессмертную славу принесла Мору его «Утопия». Это древнейший литературный жанр, существовавший и до Мора и после него. Утопия поражает масштабом человеческого духа, который, посредством вообра-

жаемого, представляет то, что должно быть или, что человек хотел бы, чтобы оно действительно было.

«Утопия» (от греч. *ou* – не и *topos* – место) обозначает «место, которого нет» или, что тоже самое, «то, что не находится в каком-нибудь месте». Уже у Платона в «Государстве» содержится нечто подобное в описании совершенного города, не существующего «никакой своей частью земли».

Столица Утопии – Амаурото (от греч. *amauro's* – исчезающий), что еще раз подчеркивает, что город ускользает и исчезает как мираж. Река Утопии – Анидра (от греч. *anhydrous* – лишенная воды), т.е. не река воды, но река без воды; в то же время государя зовут Адем (составлен из отрицательной частицы *alfa* и *demos* – народ), что означает правитель без народа. Очевидно, речь идет о лингвистической игре, подтверждающей напряжение между реальным и ирреальным, выражением чего и была Утопия.

Источники, которыми пользовался Мор, это, естественно, Платон, затем учение стоиков, томизм и учение Эразма.

Основные принципы, определяющие рассказы от имени Рафаэля Гитлодея, принимавшего участие в одной из экспедиций Америго Веспуччи якобы увидевшего Утопия, очень просты. Мор глубоко убежден (и в этом проявляется безусловное влияние оптимизма гуманистов), что достаточно следовать здравому смыслу и элементарным законам природы, которые находятся с разумом в безукоризненной гармонии, чтобы избежать того зла, которое отягощает общество.

Утопия не представляла социальной программы для реализации, но определяла принципы, предназначенные к тому, чтобы стать нормативной функцией, и посредством намеков, постоянно указывала на социальные недуги и методы лечения.

Ключевым пунктом является отсутствие частной собственности. Уже Платон в «Государстве» говорил, что собственность разделяет людей барьером «мое» и «твое», в то время как «общность» имущества восстанавливает единство. Где нет собственности, там нет «моего» или «твоего», но все «наше». И Мор, вдохновленный Платоном, предлагает обобществить все имущество. Кроме того, в Утопии все граждане равны между собой. Исчезает неравенство имущественное, исчезают различия в социальном статусе. Жители занимаются хозяйством и кустарными промыслами, избегая социального неравенства. Работают не по принуждению и не весь день (как это было в то время), а по 6 часов в день, для того, чтобы оставить время для развлечений и занятий другого рода.

В Утопии, кроме того, есть священники, отдающие себя религиозному служению. Но если кто-то рождается с особыми способностями и наклонностями, то может посвятить себя изучению «словесности». Жители Утопии миролюбивы, следуют здоровому образу жизни, допускают различные религиозные культы в почитании Бога, отличаются терпимостью.

Одна из заключительных страниц книги направлена против богачей всех времен и против богатства. Интересный парадокс: легко ли обеспе-

читать существование при запрете на деньги, которые изобрели как раз для облегчения жизни.

Л. Фирпо не без оснований заметил, что «Утопия» одна из немногих книг, о которых можно сказать, что они повлияли на ход истории: «В них человек, измученный насилием несправедливого общества, заявляет протест, который уже никогда не будет заглушен. Первый из бессильных реформаторов, замкнутый в мире чрезмерно глухом и слишком враждебном для того, чтобы выслушать его, он обучал, как вести борьбу тем единственным способом, который остается безоружным людям культуры, которые, обращаясь к будущим векам, набрасывают программу не затем, чтобы призвать к непосредственному действию, но чтобы будоражить сознание. И по сей день блестящие реалисты, которых мир называет словом «утописты», делают именно то единственное, что и дано: как мореплаватели, потерпевшие кораблекрушение у необитаемого острова, они бросают потомкам сообщение в бутылке». Одновременно, следует осознавать опасность утопии, имея в виду возможность ее отрыва от социальной реальности и противопоставления тем законам и принципам, которым подчинена реальная историческая жизнь.

РАЗДЕЛ 2. ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ СИСТЕМ

ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ И ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ СТОРОНЫ ОБРАЗОВАНИЯ В США

*Аксенова Екатерина, МЭБИК, 5 курс
экономический факультет
Научный руководитель: к.э.н, доц. Г.П. Огорокова*

Типы высших учебных заведений США

Двухгодичные учебные заведения, обычно называемые Community или Junior колледжами, присваивают степень Associate Degree после успешного завершения двухгодичной программы. Существует два основных типа программ, предлагаемых этими учебными заведениями. Первая группа программ – это полностью академические программы. Они готовят слушателя к переходу в четырехгодичные учебные заведения, присваивающие степень бакалавра. Другие имеют практическую ориентацию и предлагают профессиональное обучение в различных областях.

Колледжи

Учебные заведения штата (колледжи, университеты и двухгодичные колледжи) финансируются в основном из бюджета штата, в котором они находятся. Частные учебные заведения часто являются более дорогими -

они не получают финансовой поддержки ни от штата, ни из федерального бюджета.

Система образования Соединенных Штатов достаточно гибка. Первые один-два года обучения – это преимущественно общее образование и знакомство с широким спектром дисциплин. Это дает возможность студенту сориентироваться в многообразии различных областей знаний и увидеть связь между ними. Последние два года (в большинстве случаев) основное внимание уделяется специальным предметам.

В США отсутствует единая государственная система образования, каждый штат вправе определять ее структуру самостоятельно.

Четырехгодичные колледжи и университеты

Хотя термины «колледж» и «университет» не идентичны, они часто взаимозаменяемы в Соединенных Штатах. Обычно колледжи предлагают четырехгодичную программу обучения, ведущую к получению степени бакалавра. Колледжи могут существовать независимо, предлагая исключительно программы высшего начального образования, или являться частью университета, обучение в котором позволяет получать диплом о начальном высшем или о полном высшем образовании. Университеты уделяют большое внимание исследовательской работе и часто включают профессиональные школы, колледжи начального образования в области гуманитарных и точных наук и колледжи, дающие полное высшее образование.

Государственные университеты подразделяются на две основные категории:

1. Научно-исследовательские университеты

Большинство штатов имеют, как минимум, один государственный университет, предназначенный для обеспечения образовательных возможностей в традиционных областях науки и профессиональной подготовки. Эти университеты, помимо программ начального высшего образования, уделяют значительное внимание научно-исследовательской, а также педагогической работе. Как правило, программы обучения в меньшей степени связаны с прикладными исследованиями и в большей – с теоретическими или «чистыми» исследованиями.

2. Университеты типа «ленд-грант» и «си-грант»

Это, так называемые, «земельные» и «морские» университеты, названия которых отражают полностью их ориентацию. Помимо обеспечения общей подготовки во многих областях, эти университеты делают особый упор на прикладное использование знаний в таких областях, как сельское хозяйство, технология и машиностроение («ленд-грант») и в области морских исследований («си-грант»).

Понятия «академическая группа» не существует, так как каждый учится по индивидуальной программе и посещает лекции по выбору. Обычно каждому студенту перед лекцией выдается ее конспект, что освобождает студента от ведения конспекта в нашем понимании. Студенты слушают лектора и делают пометки в розданном им тексте. Это поз-

воляет лектору широко пользоваться техническими средствами обучения, аудио- и визуальной аппаратурой, не обременяя студентов перерисовыванием схем, графиков, формул и т.п.

Курсы в колледжах подразделяются на две категории обучения – дипломного и последипломного. Курсы дипломного обучения – это 4-летний цикл дисциплин, по результатам изучения которых присваивается академическая степень бакалавра. Традиционными дисциплинами, подлежащими изучению на дипломном уровне, являются общенаучные дисциплины, «базовые», или общепрофессиональные, а также дисциплины по выбору.

Для получения степени бакалавра студенты должны набрать определенное число зачетных единиц и сдать требуемые экзамены.

В отличие от степени бакалавра степень магистра в США ориентируется на специализированную деятельность (музыка, управление бизнесом, техника, педагогика и др.). Лица, имеющие степень бакалавра, должны пройти обучение еще в течение 1–2 лет, написать и защитить «тезисы», в отдельных университетах требуется знание иностранного языка. Тезисы можно рассматривать как аналитический доклад или отчет соискателя магистерской степени о его научной работе по избранной теме, в которых демонстрируется умение собирать, анализировать и обобщать, синтезировать и излагать материал.

Высшим этапом подготовки высококвалифицированных специалистов является обучение по докторским программам, ориентированное на четко специализированное обучение и самостоятельное научное исследование. В докторантуру принимаются лица, имеющие, как правило, степень магистра, хотя в отдельных университетах достаточным является степень бакалавра.

ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

*Басова Дарья, МЭБИК, 4 курс
экономический факультет*

Научный руководитель: к.э.н., проф. Н.Д. Кликунов

В настоящее время система высшего образования развивающихся стран претерпевает значительные изменения. Основной причиной развития образовательной системы является высокий рост потенциальных студентов, но в то же время доступ населения к получению государственного высшего образования сильно ограничен. В государственные вузы попадают, лишь прошедшие строгий отбор, состоящий, как правило, из письменных экзаменов. Издержки на подготовку специалиста достаточно высоки из-за ограниченного числа мест. Государственный вуз становится местом подготовки будущей элиты. Государство оставляет для

частного сектора более простую и менее значимую нишу предоставления массового и общественного образования.

Большое количество унаследованных препятствий. Некоторые из них перенесены от колониализма и некоторые являются результатом неудовлетворительного управления и политического беспорядка. Правительство не имеет ресурсов, чтобы финансировать расширение системы образования. В конце 1990-х годов в Индии действовали 226 университетов. Среди них 16 являются центральными университетами, а остальные функционируют в соответствии с актами штатов. Общее число колледжей в стране составляет 10555. Помимо традиционных, в Индии существуют университеты с ярко выраженной спецификой: Висва Бхарати; Индира Кала Сангитх в Хайрагархе, где знакомят исключительно с индийской музыкой; Рабиндра Бхарати в Калькутте, который ориентирован на обучение языку бенгали и тагороведению; женский университет в Бомбее. Среди университетов есть небольшие (от 1–3 тысяч студентов) и гиганты (более 100 тысяч студентов). Есть университеты с одной специальностью и одним факультетом, а есть вузы со многими факультетами. Крупнейшими университетами Индии являются: Калькуттский (150 тыс. студентов), Бомбейский (Мумбайский, 150 тыс.), Раджастханский (150 тыс.), Делийский (130 тыс.), Университет имени М.К. Ганди (150 тыс.). Всего в университетах страны обучается более 6,5 млн. студентов, что составляет 5–6% молодежи в возрасте 17–23 лет.

В последние десятилетия преобладает число студентов инженерно-технических специальностей, хотя доля выпускников гуманитарных вузов остаётся высокой - около 40%. Техническое образование играет чрезвычайно важную роль в национальной экономике и развитии человеческих ресурсов Индии. За последние полвека данная область образования получила значительное развитие. Кроме государственного сектора в создании технических и управленческих институтов принимали участие и частные организации. Число политехнических институтов возросло с 43 при наборе 3400 студентов в годы независимости до 1128 при наборе 190 тыс. в 1997 году.

В настоящее время 185 институтов предлагают аспирантуру по инженерии и техническим дисциплинам, куда ежегодно поступают 16800 студентов. Кроме государственных институтов и технологических институтов в штатах, существуют и такие, которые находятся в совместном ведении центрального правительства и аналогичного органа в штатах, а также частные институты. Все они признаны регулирующим органом в области высшего технического образования - Всеиндийским советом по техническому образованию, основанном правительством Индии. Среди главных институтов, готовящих технологов и управленцев, технические институты в Мумбаи, Дели, Канпуре, Кхарагпуре, Ченнаи и Гувахати, а также шесть институтов по управлению в Ахмадабаде, Калькутте, Банга-

лоре, Лакхнау, Индоре и Каликуте. Для получения первой университетской степени требуется три года. В пределах системы высшего образования в Индии имеются три уровня принципов квалификаций:

Бакалавр / Undergraduate уровень,

Магистр / уровень Аспирантов,

Докторский / Pre-докторский уровень,

Академическая Структура Квалификации - Структура Градуса (степени).

Большое преимущество Индии – быстро растущий частный сектор, но в нем есть и свои недостатки. В феврале, Верховный Суд Индии закрыл почти 100 частных университетов из-за качественных требований. Однако лучшие частные колледжи делают замечательную работу.

В сфере высшем образовании Китай опережает Индию. В 1980-х, только 2–3 % выпускников школы учились в университете. В 2003, число было 17 %.

Китайцы настроены создать суперлигу университетов, чтобы конкурировать с лучшими в мире. Центральное правительство вкладывает капитал в большой степени в выбранные университеты, типа Пекина, Tsinghua и Fudan, предлагая более высокие зарплаты и большее финансирование исследований.

Китайцы пробуют создать университеты типа Бест Вестерн (США, 3 звезды), чтобы конкурировать в более сложной рыночной системе. В некоторых отделах университета Пекина, третья часть преподавателей имеет американские докторантуры, Китай создает систему частных университетов параллельно с общественными. Например, университет Пекина имеет больше претендентов, чем мест, таким образом, это создало параллельный университет, который взysкивает более высокие платы и принимает немного менее квалифицированных студентов.

Расширение частного высшего образования в Китае можно проследить на рис. 1. В последние несколько лет функционировали более тысячи частных вузов. В 2002 году 1 миллион 403 тысячи 500 студентов было зачислено в частные вузы, что составило 9,60 % от общего числа зачислений в 14 миллионов 625 тысяч 200 студентов (МОЕ, 2003). Большинство частных колледжей расположено в крупных городах с развитой экономикой. К примеру, на 2002 год в Пекине насчитывается 91 частный вуз с 198 тысячами студентов; в Шанхае – 177 частных вузов с 173 703 студентами (China Education Daily, 2003a, b).

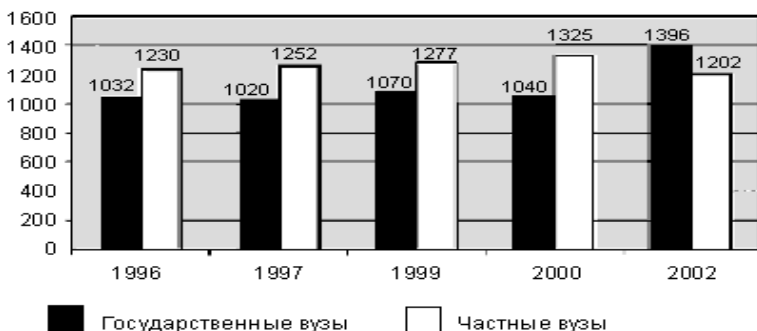


Рис. 1. Развитие частного высшего образования в Китае (данные о частных вузах на период 1996, 1997, 1999 и 2000 годов предоставлены из Zha (2001), остальная информация взята из официальных данных статистики по образованию).

Предусматривается три разновидности высшего образования: курсы со специальными учебными программами (срок обучения 2–3 года), бакалавриат (4–5 лет) и магистратура (дополнительно 2–3 года). Устанавливаются три учебные степени: бакалавр, магистр и доктор наук. Предусматриваются должностные категории: ассистент, преподаватель (лектор), доцент и профессор.

В целом система высшего образования в развивающихся странах действует следующим образом.

Факторы конкурентоспособности развития высшего образования Индии и Китая: 1) создание суперлиги университетов в Китае (центральное правительство вкладывает капитал в большой степени в выбранные университеты, типа Пекина, Tsinghua и Fudan, предлагая более высокие зарплаты и большее финансирования исследований); 2) развитие сектора частного высшего образования, строго контролируемого государством, что позволяет предъявлять высокие требования к качеству данного образования; 3) преобладание английского языка в системе высшего образования, владение которым является неотъемлемым фактором конкурентоспособности в условиях глобализации; 4) полное копирование организации системы высшего образования развитых странах, что позволяет выпускникам подобных вузов быть конкурентоспособными на мировом рынке; 5) подготовка высококвалифицированных специалистов технических специальностей и специалистов медицинского профиля (Индия); 6) привлечение преподавателей из иностранных вузов и как следствие обучение своих преподавателей, что позволяет снизить затраты на повышение их квалификации.

ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ: ОТДАЧА ОТ МАСШТАБА

Головина Надежда, МЭБИК, 4 курс

В рыночной экономике образование как отрасль и вуз как фирма, независимо от формы собственности и подчиненности, не могут существовать без оценки затрат. Анализ структуры затрат на образование находится в сфере постоянного внимания экономистов и политиков в развитых странах. Целью нашего анализа является эффект возрастающей отдачи от масштаба производства, т. е. от общего количества студентов, обучаемых в данном вузе.

Если затраты на единицу выпуска убывают с увеличением выпуска, то говорят о возрастающей отдаче от масштаба. Мы покажем, что в сфере высшего образования этот эффект действительно имеет место. Сформулируем описательную модель вуза.

В краткосрочном периоде затраты вуза состоят из постоянных (плата за землю, составляющая 1 200 000 руб. в год, эксплуатационные расходы вуза – 1 800 000 руб. в год и т. п.) и переменных затрат (прежде всего, фонд зарплаты преподавателей, доля которого в общем бюджете расходов вуза равна 53%). На практике анализ осложняется тем, что часть эксплуатационных расходов и арендной платы несет общество «Знание», причем эта доля не всегда постоянна. В рассматриваемом ниже примере мы сделаем упрощающие предположения, позволяющие нам выделить переменные затраты.

В длительном периоде вуз может принять решение об изменении всех составляющих своих затрат, включая постоянные. Изменения составляющих затрат являются следствием изменений количеств и пропорций используемых ресурсов. Важнейшим ресурсом, определяющим размер вуза, являются здания и аудитории, используемые под учебный процесс.

Мы должны рассматривать два качественно разных ресурса – большие аудитории и малые аудитории. Именно возникновению или увеличению доли первых и обязано явление экономии от масштаба в отрасли высшего образования. Количество другого ресурса – преподавательского труда – в значительной степени зависит от фактора больших аудиторий, так как преподавательская нагрузка отдельного преподавателя не может быть увеличена. Меньше больших аудиторий – больше преподавателей, следовательно, больше расходов на оплату труда.

Рассмотрим экономию на масштабе производства на примере МЭБИК. В институте имеются 3 аудитории, рассчитанные не более чем на 100 студентов. В этом учебном году на первом курсе очного отделения обучается 170 студентов. При чтении, скажем, вводного курса экономики всем студентам первого года обучения требуется два лектора (или чтобы один и тот же лектор повторял лекции два раза; это различие несущественно для экономического анализа).

Если бы в университете была аудитория на 200 человек, то можно было бы сократить трудозатраты в два раза. На последних годах обуче-

ния высока доля спецкурсов, читаемых небольшим группам студентов, поэтому здесь наличие больших аудиторий даст меньшую экономию. На первых трех курсах читаются в основном лекции, а на старших большая лекционная аудитория не нужна.

Пусть институт решил расширяться, построив (или арендовав) специальное здание с одной лекционной аудиторией на 400 человек. Теперь при прежнем составе студентов мы сможем сэкономить, читая лекции потоку в 200 человек. При этом, однако, половина аудитории останется пустой. С точки зрения затрат короткого периода (для нового масштаба фирмы) будет целесообразно увеличить контингент студентов до 400 человек на каждом курсе, если мы предположим, что аудиторий старого учебного здания достаточно для проведения занятий на старших курсах с возросшим контингентом учащихся.

Таким образом, средние затраты уменьшились на 50 % от исходных переменных затрат в расчете на одного студента, что составляет изрядную сумму.

Отношение студенты/преподаватель является важнейшим экономическим показателем системы образования. Что касается МЭБИК, то здесь наблюдается следующее соотношение: на одного преподавателя приходится 1,6 студентов.

МЭБИК может перенять зарубежную практику, которая исходит из следующих трех посылок:

- необходимости поддержки достаточно высокого уровня оплаты профессуры, обеспечивающего ее принадлежность к зажиточной части среднего класса;
- незыблемых академических свобод, которые определяют жесткий для данной страны верхний предел аудиторных часов профессора (как правило, не более 6 часов в неделю, но часто меньше);
- описанного выше эффекта экономии от масштаба.

За рубежом даже в дорогих и престижных университетах, где готовят специалистов высшей квалификации, отношение студенты/преподаватель составляет 20–30. В рядовых же университетах оно доходит до 50 и выше.

Практически проблема строительства новых зданий, позволяющая реализовать стратегию отдачи от масштаба, сводится к непростой проблеме разовых, но значительных инвестиций.

Таким образом, у МЭБИК существуют перспективы роста за счет весьма высокого соотношения преподавателей и студентов, что позволяет увеличивать количество студентов и аудиторий, оставляя число профессорско-преподавательского состава прежним.

ДОВОДЫ В ПОЛЬЗУ РОССИЙСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ

*Медведева Ольга, МЭБИК, (Железногорский филиал)
экономический факультет, 1 курс
Научный руководитель: к.э.н., проф. Н.Д Кликунов*

Нас хлебом не корми только дай поговорить об иностранцах. Нам кажется все у них лучше. Вот и авторы реформ образования ссылаются на опыт западных систем образования, как на что-то, безусловно, положительное. Какое оно – образование на Западе? Действительно ли оно во всем лучше нашего российского образования?

Главное достоинство нашего образования – это возможность получить многогранное образование. В американской же практике, выбирая что-то одно, нужно жертвовать чем-то другим. В подтверждении этому может служить американская статистика: «лишь 10% людей в возрасте 18–25 лет могут найти на карте Ирак», т.е. их знания не включают такую дисциплину, как география.

Во-вторых, в наших образовательных учреждениях прививают культуру обучения.

В-третьих, наше образование превосходит в знании фактического материала, сохраняя паритет в умении применять знания в обычных и непредвиденных ситуациях.

В-четвертых, Запад не может похвастаться многовековой культурной традицией, чего нельзя сказать о нас.

В-пятых, программы и методы обучения сильно различаются в разных штатах Америки, поэтому при переезде из одного штата в другой могут возникнуть проблемы. У нас стараются корректировать программы обучения, т.е., если наш студент перейдет в другой вуз, у него не будет такой проблемы, как «у нас этого не было».

В-шестых, у нас даются более глубокие знания по такой дисциплине, как математика. Например, большинство российских студентов, приехав за границу, проходили курс математики на год быстрее, чем американские сверстники.

В-седьмых, вступление России в ВТО усилит конкуренцию в системе высшего образования.

Также наше образование систематичное, т.е. имеет систему, по которой осуществляется. Плюсом российского образования являются технические вузы, которые выпускают высококвалифицированных, многогранных специалистов.

В заключение отметим, что наша система образования направлена на обучение «практическими» навыками, но при этом все-таки есть возможность каждому учиться там, где он хочет и как он хочет.

SWOT-АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИИ

*Нечаева Екатерина, МЭБИК (Железнодорожный филиал)
экономический факультет, 2 курс
Научный руководитель: к.э.н., проф. Н.Д. Кликунов*

Предварительный анализ системы высшего образования позволяет сделать предположение о том, что в современной России особенно остро стоит проблема подготовки квалифицированных, конкурентоспособных и экономически востребованных кадров. Полученная в наследие от Советского Союза система образования была признана ЮНЕСКО и международными экспертами уникальной, а отечественная математическая школа – одной из лучших в мире. Ученые и выпускники наших вузов очень востребованы за рубежом. Поэтому 90-е годы ознаменовались масштабной «утечкой мозгов» из страны.

Возможно, советская система образования не была идеальной, но очевидно, что в наши дни она находится в кризисном положении. Со времени распада Советского Союза доступность образования в стране уменьшилась в 1,5 раза, тогда как в развитых странах существует тенденция к ее увеличению. Уровень ассигнований на нужды образования значительно сократился и по сравнению с западными странами неизмеримо мал.

Переход России к рыночной экономике, демократическому обществу, интеграции в мировое сообщество требует от государства восстановления приоритетности образования.

Нынешнее состояние системы образования можно представить следующим образом:

<u>Сильные стороны:</u> Сильная математическая школа Возможность стажировки за границей (по обмену студентами);	<u>Слабые стороны:</u> крайне слабое внедрение дистанционных технологий получения образования; отсутствие института распределения выпускников; перенасыщение выпускников юридических и экономических специальностей; послабление требований к посещению занятий;
<u>Угрозы:</u> слабое финансирование государственных вузов; низкий уровень компьютеризации и интернетизации; слабое развитие научных исследований в вузах; изношенность материально-технической базы;	<u>Благоприятные условия:</u> создание новых типов учебных заведений; переход на многоуровневую систему обучения; увеличение численности студентов.

загруженность преподавателей; низкая зарплата профессорско-преподавательского состава; коррупционность системы образования; отток вузовских кадров.	
--	--

В настоящее время высшее профессиональное образование в России находится на стадии реформирования. Прежде всего, оно заключается в переходе к многоуровневой системе образования (бакалавр, специалист, магистр). Данная система имеет ряд преимуществ: относительно короткие сроки обучения на каждом этапе, видимая цель, гибкость и свобода маневра при получении профессии. Такая система является наиболее оптимальной с точки зрения потребностей экономики. Хотя данное реформирование воспринято некоторыми учеными негативно, как и многое заимствованное из западных систем.

Сейчас сферу нашего образования можно охарактеризовать следующим образом. С одной стороны, низкий уровень государственного финансирования, нахождение материально-технической базы в кризисном состоянии. С другой, появились новые типы учебных заведений, большое число вузов, со значительным процентом негосударственных, увеличение численности студентов.

Внешне прогрессивный процесс адаптации вузов к развивающемуся рынку скрывает в себе ряд проблем. Поскольку большинство вузов, имея главной целью – выживание на рынке, открыли новые не свойственные их профилю специальности. Уровень подготовки специалистов в таких учреждениях оставляет желать лучшего. Кроме того, рост образовательных услуг не привел к соответствующему увеличению преподавательских кадров и аудиторных помещений.

Выпускникам вузов очень сложно найти работу по своей специальности, в том числе и потому, что в стране не существует института распределения молодых специалистов. Свое влияние на это оказывает перенасыщение рынка труда специалистами в юриспруденции и экономике.

В России новые технологии пока еще мало применяются из-за их дороговизны. В частности незначительна роль дистанционного получения образования. Хотя данная технология имеет ряд преимуществ: обучающийся сам определяет время и сроки прохождения учебного курса; с помощью Интернета можно поступить в иностранный вуз; приобрести практический опыт.

Несмотря на вышеперечисленные негативные тенденции, уровень образования российских выпускников остается одним из самых высоких в мире. Этим объясняется большой спрос на российские «умы» на западе, несмотря на их более универсальную и эффективную систему образования.

СИСТЕМА ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РФ: АНАЛИЗ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПРОСЧЕТОВ

*Севрюкова Анастасия, МЭБИК, 4 курс
факультет управления и связей с общественностью
Научный руководитель: к.э.н., проф. Н.Д. Кликунов*

Образование является одним из факторов экономического и социального прогресса и должно обеспечивать адекватный мировому уровень общей и профессиональной культуры, формирование у обучающегося соответствующей современному уровню знаний и образовательной программы картины мира, интеграцию личности в национальную и мировую культуру, формирование человека и гражданина, интегрированного в современное ему общество и нацеленного на совершенствование этого социума, воспроизводство и развитие кадрового потенциала.

На основании проделанного различными исследователями высшей школы анализа можно сформулировать некоторые недостатки в системе высшего образования России: 1) потребители не могут самостоятельно оценить качество учебного процесса в вузе; 2) снижение качества образования в связи с недофинансированием вузов; 3) высшее образование как фактор социализации; 4) снижение оценки вузовского диплома; 5) неопределенность в отношениях собственности.

Часто на рынке образовательных услуг возникает ситуация, когда потребители не могут самостоятельно оценить качество учебного процесса в вузе. В этом случае им на помощь приходят государственные эксперты, которые раз в пять лет, инспектируют вуз и сообщают обществу о том, как там идут дела. Сигнал со стороны Министерства помогает потребителям принимать правильные решения, в результате чего эффективность работы социально-экономической системы растет. Это в идеале. Однако представим на секунду ситуацию, когда сигналы, подаваемые Министерством, будут не на 100 % правильными. Тогда потребители будут получать неверные сигналы, которые будут вводить их в заблуждение. В этом случае их ресурсы будут направляться в те сферы, которые будут приносить меньшую отдачу по сравнению с Парето-оптимальным размещением ресурсов. Эффективность работы социально-экономической системы в данном случае будет снижаться.

Следует отметить, что Министерство образования и науки, осуществляя контроль над качеством высшего образования, отслеживает, в основном, входные характеристики, не проявляя должного внимания к профессиональным характеристикам молодых специалистов на выходе. Для подготовки специалистов и организации учебного процесса все эти факторы являются очень важными. Однако если вуз даёт не качественное образование, то эти требования к входным характеристикам можно достаточно легко обойти, посредством фиктивных договоров аренды, как зданий, компьютерных классов, так и хозяйственных договоров с внешними

организациями, морально устаревший библиотечный фонд, нецелевое использование средств, уплаченных студентами за своё обучение.

Так же с данным фактом пересекается и другая проблема. Из-за плохой квалификации дипломированных специалистов, в России в определённых отраслях образуется недостаток квалифицированных кадров. Из общего количества выпускников вузов около половины (врачи, учителя, агрономы, инженеры и т.д.) используют высшее образование как некий фактор социализации, а не для профессиональной деятельности в соответствии с полученной высшей квалификацией. Потребность же рынка труда в профессиональных специалистах удовлетворяется в целом на 83%.

Тенденция увеличения спроса на высшее образование сохранится и в ближайшем будущем. Как показывают социологические опросы, среди молодёжи в возрасте 20–24 лет очень велика установка на получение высшего образования – более 67% респондентов заявляют претензию на образование в объёме вуза. Однако в настоящее время и в будущем рынок труда в России будет не в состоянии найти применение большому числу выпускников вузов, что может привести к росту социальной напряженности, к обманутым карьерным ожиданиям сотен тысяч молодых людей. К этому следует добавить, что и в российской действительности за период 1998–2005 годов наблюдается тенденция снижения оценки вузовского диплома. Превышение среднего уровня заработной платы выпускника вуза над уровнем тех, кто не имеет высшего образования, снизилось за период с 60% до 50%. Выборочный анализ статистики карьер показывает, что успех в той или иной сфере деятельности практически не зависит от специальности, обозначенной в вузовском дипломе. Снижение качества образования часто не беспокоит и работодателя: на рынке труда существует множество сегментов, «ниш», где качество образования не ценится, работодатель предъявляет к молодым специалистам требования в отношении компьютерной грамотности, владения иностранным языком, умения ориентироваться в предмете деятельности и «общего развития», получаемой во время учебы в вузе. От работника современный работодатель требует не знаний, а способности их усвоить.

Отношения собственности лежат в основе любой эффективно функционирующей системы, и система высшего образования не является исключением. Некоммерческий характер деятельности высшего образования усиливает характер рисков, порождаемых отношениями собственности. Институциональные изменения, снижающие степень риска в системе, будут приводить к повышению эффективности ее функционирования, повышать ее конкурентоспособность и способствовать росту общественного благосостояния российского общества.

Установление четких юридических отношений между руководством государственными вузами и соответствующими Министерствами, выражающимися в прямом контроле со стороны Министерства за эффектив-

ностью работы вуза. Министерство должно иметь право напрямую назначать и снимать руководителя государственного вуза без учета мнения трудового коллектива.

Жесткий контроль над финансовой деятельностью как государственных, так негосударственных вузов, с целью уменьшения возможности использования деятельности в области высшего образования как прикрытия для коммерческой деятельности. Включение в аккредитационные показатели результаты независимой аудиторской проверки вузов в части использования внебюджетных средств.

Разрешение негосударственным вузам иметь коммерческий статус, для возможности реализации стратегии максимизации чистого современного дохода. Данное институциональное изменение позволит вузам, ориентированным на получение прибыли, позиционироваться на рынке образовательных услуг без возникновения ситуации информационной асимметрии, связанной с предоставлением информации потребителю. Однако в отношении данных вузов должны существовать четкие правила ведения бухгалтерского учета, ежегодным опубликованием баланса, открытости в ведении бизнеса.

Для решения проблем, связанных со сменой руководства негосударственного вуза, предлагается организовать или усилить роль попечительских советов. Решение проблемы воплотилось в организации мониторинга в Гарвардском университете: лучшие выпускники вуза приглашаются в попечительский совет университета, который и определяет ключевые направления развития вуза. Попечительский совет является некоей аналогией собрания акционеров, перед которым ответственно руководство вуза и которое имеет право, в том числе, и на принятие кадровых решений. Выпускники заинтересованы в высоком статусе диплома Гарвардского университета, так как этот статус напрямую влияет на их доходы, поэтому качество управленческих решений будет выше, чем при отсутствии подобной системы ответственности. Особенно эффективно подобная система может действовать, когда в качестве учредителя вуза выступает общественная организации. Лучшие выпускники вуза могут войти состав общественной организации, коллективные решения которой и будут определять политику вуза.

Литература:

1. Иноземцева Л.Н. Проблемы высшего образования // Научные записки МЭБИК, 2005. Вып. 5.
2. Кликунов Н.Д. Институциональные изменения как способ адаптации системы высшего образования к современным социально-экономическим условиям. – Орёл: изд-во ОрёлГАУ, 2003. – 245 с.
3. Кликунов Н.Д. Что такое ГИФО в системе высшего образования России // Университетское управление. 2002. – № 1(20). – С. 46–51.

4. Система образования в Российской Федерации: стратегии развития и реформирования // *Официальные документы в образовании*. – 2005. № 8.
5. Современное состояние и проблемы развития высшего негосударственного образования в России / Коллектив авторов. – Курск: Изд-ние МЭБИК, 2001. – 81 с.
6. Сорокина Н.Д. Образование как фактор социальной дифференциации и социальной мобильности в российском обществе. // *Вестник МГУ*. – Сер. 18. – 1996. – № 3. – С. 28–36.

ЧАСТНОЕ ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ НА УКРАИНЕ: ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

*Сурду Елена, МЭБИК (Железнодорожный филиал)
факультет экономический, 2 курс
Научный руководитель: к.э.н., проф. Н.Д. Кликунов*

В последнее время в Украине происходят значительные преобразования в экономической и политической системах. После приобретения статуса независимого государства, Украина вышла на рыночный путь развития, с перспективой взаимодействия со странами Европы. Сейчас правительство Украины рассматривает возможность принятия страны в ВТО. Процесс перехода к рыночной экономике привел так же к изменениям в системе образования.

Наиболее важной новацией украинского образования последнего десятилетия стало появление и бурное развитие системы платного обучения. Сегодня вопрос формирования рынка образовательных услуг актуален как с экономической, так и с политической точки зрения. Это связано с решением Конституционного суда Украины от 21 ноября 2002 года о платности пользования учебниками в общеобразовательных школах и предстоящим рассмотрением конституционного представления 50 народных депутатов Украины о доступности и бесплатности высшего образования.

В советской экономике образование включалось в так называемую сферу нематериального производства. Хотя формально образование относилось к сфере услуг, фактически оно рассматривалось как отрасль по производству специалистов для народного хозяйства. Объёмы и номенклатура «продукции» этой отрасли в виде специалистов с профессиональным образованием жестко планировались как по численности, так и по структуре.

В системе образования Украины обучаются более 10 млн. человек, функционируют более 40 тыс. учреждений и организаций государственной, коммунальной и частной форм собственности.

В Украине работают высшие учебные заведения четырёх уровней аккредитации:

первого уровня – 301 техникум и 197 училищ ведут подготовку младших специалистов;

второго уровня – 169 колледжей ведут подготовку бакалавров;
третьего уровня – 136 институтов и 1 консерватория ведут подготовку бакалавров и специалистов;
четвертого уровня – 130 университетов, 63 академии ведут подготовку магистров.

Некоторые представления о конкурентоспособности Украины, связанной исключительно с человеческим капиталом, даёт так называемый Индекс человеческого развития, который ежегодно рассчитывается ПРООН. Так, по этому индексу Украина в 2004 году занимала 80-е место (среди 162 стран).

Международные оценки корреспондируются с настроениями граждан, которые демонстрируют результаты социологических опросов. Так, по результатам опроса населения Украины «Базовая защищенность населения», 2003 года, в целом 76% опрошенных считали, что не имеют возможности получить по месту проживания соответствующее образование. Объёмы платных услуг отрасли образования растут быстро, оставляя позади другие отрасли услуг.

Если в 2000 г. услуги образования составляли 2,9% объёмов всех платных услуг в стране, то в 2004 г. – 8,1%. За 2000–2004 гг. объёмы образовательных услуг выросли более чем в 6 раз.

Реформа национальной статистики в 2002–2004 гг. несколько изменила положение образования в системе платных услуг. Во-первых, увеличился удельный вес платных образовательных услуг с 2,4% (2003 г.) до 2,9% (2004 г.). Во-вторых, изменились объёмы дохода от реализации образовательных услуг (в рыночных ценах) и составили: в 2004 году 124,8% доходов от платных услуг образования 2003 года. В-третьих, для платных образовательных услуг характерным является наибольшая доля затрат населения, которая составила в 2004 году 81,4% всех доходов этого рынка услуг.

В период 2000–2004 гг. в украинских вузах снизилось число студентов, обучающихся за счет бюджетных средств, увеличивается число «платников», обучающихся за счёт средств физических и юридических лиц. Фактически, в вузах уже более половины студентов учатся на частные средства.

Главный вопрос – соотношение спроса и предложения образовательных услуг. На рынке образовательных услуг высшего образования Украины спрос превышает предложение. Показатели приёма и численности обучающихся отражают в первую очередь динамику предложения образовательных услуг. Обычно при этом подразумевается, что аналогично растёт и спрос. На основе статистических данных о росте приёма и числа студентов в вузах, утверждается, что за последние годы увеличился и спрос на высшее образование.

Также как и в России, при поступлении в государственные вузы на Украине существует и теневой компонент цены. Нередки случаи, когда осуществляется «расщепление» платы за обучение в вузах: часть – на расчетный счет вуза, часть – на счета аффилированных «благотворительных» организаций. Так, в Национальном авиационном университете в

2002–2003 гг. 50 процентов от суммы оплаты за обучение студенты перечислили благотворительной организации.

Решение задачи формирования и развития рынка образовательных услуг сталкивается с рядом ограничений. В многочисленных публикациях по этой теме на первый план выдвигаются проблемы дефицита. Сначала – дефицита материальных ресурсов, а потом – учебных материалов и квалифицированных преподавателей. Эти ресурсные ограничения часто оставляют без внимания проблему несовершенства институциональной среды, как в образовании, так и в экономике в целом.

РАЗДЕЛ 3. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ И ФАКТОРЫ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА РОССИИ

*Бородкина Ирина, МЭБИК, 4 курс
экономический факультет
Научный руководитель: к.э.н., проф. Л.Н. Иноземцева*

Страховой бизнес является неотъемлемой частью развития современной экономической политики любой страны. Среди показателей развития страхования в той или иной стране чаще всего используют показатели, характеризующие: долю страхования в ВВП, уровень застрахованности потенциальных рисков, число договоров на душу населения и т.д. По первым двум показателям Россия пока не может претендовать на достойное место среди других стран. Однако на конец 2004 г. в стране действовало около 108 млн. договоров страхования, в том числе 77,5 млн. договоров по добровольному страхованию. По данным страховых организаций в 2004г. страховые взносы составили 471,6 млрд. руб., это на 9% больше, чем за 2003 г. В этой сумме почти 68% страховых взносов по добровольному страхованию. Это говорит о том, что и юридические и физические лица все больше переходят на добровольные виды страхования.

Анализ показывает, что в течение ряда лет предложение услуг по реальному страхованию превышает платежеспособный спрос на них как со стороны юридических лиц, так и домашних хозяйств. При этом данная диспропорция существует на фоне крайне низкого уровня удовлетворения страховых потребителей. Известно, что 80-90% собственности предприятий и организаций в России не застрахованы, а доля сборов страховых премий в ВВП, «очищенных» от поступления по псевдостраховым налогосберегающим схемам и ОМС, в 2004 г. по-прежнему существенно не дотягивало до уровня 1990 г.

При сохранении нынешней тенденции в экономике едва ли можно рассчитывать на то, что платежеспособный спрос предпринимателей и населения на ресурсы, товары и услуги будет в обозримой перспективе расти в среднем более чем на 1–2% в год. Эта оценка еще более верна по отношению к спросу на страховые услуги, потребность в которых не относится к разряду первоочередных.

Одной из острых является проблема развития долгосрочного страхования жизни как мощного источника инвестиционных источников ресурсов для экономики и механизм социальной защищенности населения.

В России страхование пока не стало стратегической отраслью, и его возможности используются далеко не в полной мере. Это происходит в силу как объективных, так и субъективных причин, в частности:

- неэффективная система государственного управления;
- фактическое отсутствие поддержки отрасли со стороны государства;
- несовершенная страховая база страхования;
- отсутствие стимулов у предприятий и граждан к заключению договоров страхования;
- особенности менталитета россиян.

В стране нет единой государственной политики в сфере страхования, а так же федеральной долгосрочной программы развития национального страхового рынка, нет органа, ответственного за разработку и реализацию государственной политики и федеральной программы в этой области.

Для развития страхования в России следует решить ряд серьезных задач, непосредственно связанных с совершенствованием деятельности самих профессиональных участников страхового рынка: разработать и активно внедрять страховые продукты, в максимальной степени отвечающие интересам населения; проводить политику максимальной информационной открытости, естественным образом ведущую к повышению доверия со стороны населения к страховщикам; проводить политику разъяснения достоинств страхования в целом и отдельных его видов.

Особое значение имеет интеграция российского страхового рынка в мировую страховую индустрию. Здесь пока еще много проблем. Россия в 19 веке уже являлась частью мирового страхового рынка. Дальнейшему успешному развитию помешала мировая война и последовавшие за ней бурные исторические события. Теперь настало время, когда Россия может вернуться на мировой страховой рынок.

СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ ТОВАРА В УСЛОВИЯХ РЫНКА

*Комаров Максим, Курский государственный колледж профессиональных технологий, управления и права, 2 курс
Научный руководитель: преп. Т.А. Новикова*

Основными мероприятиями целевого маркетинга являются сегментирование рынка, выбор целевых сегментов рынка и позиционирование товара на рынке.

Позиционирование рынка заключается в том, чтобы, исходя из оценок потребителей позиции на рынке определенного продукта, осуществить выбор таких параметров продукта и элементов комплекса маркетинга, которые с точки зрения целевых потребителей обеспечат продукту

конкурентные преимущества. При позиционировании продуктов используют такие их характеристики, которые являются важными для потребителей и на которые они ориентируются, осуществляя свой выбор.

Высокая эффективность комплексного исследования положения на рынке достигается в настоящее время при использовании компьютерных программ. Одной из таковых является программа «Ментор™», применяемая в учебных целях в ГОУ СПО «Курский государственный колледж профессиональных технологий, управления и права» для подготовки конкурентоспособных специалистов. Названная программа и одноименная информационная технология позволяют развить системное творческое мышление, предполагающее синтез логики и интуиции и помогающее подняться с уровня исполнительского на уровень принятия управленческих решений. Ее несомненными преимуществами являются многофакторный подход, динамика и интерактивность. Диапазон сложности рассматриваемых задач весьма широк и может представлять интерес для большого круга лиц – от школьников до аспирантов, и преподавателей, а также специалистов в области экономики, менеджмента и маркетинга, желающих повысить свою квалификацию.

Серия практикумов «Товар в системе маркетинга» позволяет определить направления рыночной ориентации деятельности фирмы.

При определении позиции продукта на рынке часто используют метод построения карт позиционирования в виде двухмерной матрицы, на поле которой представлены продукты конкурирующих фирм.

Для того чтобы осуществить позиционирование товара, необходимо произвести оценку перспективности и конкурентоспособности товара, подобрать инструменты маркетинга, которые будут использоваться на различных стадиях жизненного цикла продукта, а также проанализировать продуктовый портфель фирмы.

Исходя из принятого решения, фирма должна осуществить комплекс работ по разработке, рыночному тестированию и запуску в производство выбранного продукта.

Литература:

1. Кужель О.С., Кужель С.С., Самофалова Е.В. Компьютерная библиотека интерактивных динамических практикумов-тренажеров «Ментор™». Серия: «Экономика», «Финансы», «Маркетинг», «Менеджмент». Новые возможности информационной образовательной технологии «Ментор™». «Опережающие образовательные технологии», 2004. – 60 с.
2. Дудко В.А., Кужель О.С., Рябыкин А.Н., Самофалова Е.В. Компьютерная библиотека интерактивных динамических практикумов-тренажеров «Ментор™». Серия: «Экономика», «Финансы», «Маркетинг», «Менеджмент», «Энергоэффективная экономика (ресурсосбережение)». Руководство пользователя. Методические рекомендации. Пережающие образовательные технологии, 2004. – 44 с.
3. Дудко В.А., Кужель О.С., Рябыкин А.Н. Компьютерная библиотека-лаборатория «Ментор™» интерактивные динамические практикумы-тренажеры. Се-

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТУРИСТИЧЕСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ

*Корнеева Вероника, МЭБИК, 5 курс
экономический факультет*

Научный руководитель: к.э.н., проф. Л.Н. Иноземцева

Туризм является одной из крупнейших отраслей мировой экономики. Успешное развитие туризма оказывает влияние на большинство секторов экономики (транспорт и связь, торговля, строительство, сельское хозяйство и др.). Сейчас международный туризм входит в число трех крупнейших экспортных отраслей, уступая нефтедобывающей промышленности и автомобилестроению. Предположительно к 2010 г. туризм выйдет на 1 место в мире.

Общий вклад туристической отрасли в экономику РФ в 2005 году характеризовался тем, что: в туризме занято 1,4% человек, от общей занятости. Валовой внутренний продукт в туризме составляет 9,0%. Туристический сектор обеспечивает 5 000 000 рабочих мест. Доля туризма в экспорте товаров и услуг составляет 9,7% совокупного экспорта, в объеме капитальных инвестиций 15,8%. В течение следующих 9 лет, к 2015 году, в отрасли туризма и путешествий в России ожидается ежегодный рост в размере: 7% по совокупному спросу; 5,6% в совокупном ВВП (по данным Всемирного совета по туризму).

Развитие данной отрасли имеет огромное значение для экономики в целом. Прежде всего, потому, что: туризм – источник валютных поступлений для страны и средство для обеспечения занятости; туризм расширяет вклады в платёжный баланс и ВВП страны; с ростом занятости в сфере туризма растут доходы населения, и повышается уровень благосостояния нации.

Туризм сегодня – это глобальный компьютерный бизнес, в котором участвуют крупнейшие авиакомпании, гостиничные цепочки и туристические корпорации всего мира. Процесс формирования и отправки туристских групп за рубеж без использования сетевых компьютерных технологий не эффективен в Москве и Санкт-Петербурге, не говоря уже о прочих многочисленных городах или регионах России.

Интернет – один из наиболее экономически выгодных способов размещения информации. По оценкам специалистов к 2010 году в России будет 50 млн. пользователей Интернета. В настоящее время многие турфирмы обзавелись выходом в сеть, почтовым ящиком, у многих есть свои странички в сети. Сейчас, по данным крупнейшей базы по турфирмам сервера «100 Дорог», сайты в России имеют более 1200 туркомпа-

ний. Общая сумма затрат на создание этих страниц в сети колеблется в пределе \$200–300 тысяч (по данным www.internet15.narod.ru).

Современные сетевые технологии заняли такое большое место в нашей жизни, прежде всего потому, что сделали ее значительно удобнее. Стало возможным предугадывать спрос, а на сегодня это ключевое, в условиях высочайшей конкуренции.

Выделяют, во-первых, такие информационные технологии как все те же туристические поисковые системы - с их помощью, возможно, легко подобрать подходящий тур для клиента.

Во-вторых, системы бронирования типа GDS (Global Distribution Systems) – объединение разнообразных отелей, количество которых может быть более 60000. На сегодняшний момент также известна такая компания как «Lightsoft» – предлагающая большинство технологий (Top Hotels, TravellInform, SpoList и др.)

В-третьих, ведущие технологии таких компаний как: «Мегатек», «Форос», «Ехат».

Необходимо отметить, что одной из основных проблем развития ИТ в России – компьютерная неграмотность сотрудников. Подавляющее число работников туркомпаний имеет гуманитарное образование, и при этом общаются с компьютером и Интернет с определенными трудностями. Переучивание сотрудников или найм профессионалов требуют дополнительных финансовых средств. Далеко не все туристические фирмы могут позволить себе содержать в штате ИТ-специалистов. Поэтому, мы, будучи студентами, должны уделять больше внимания изучению ИТ, так как они являются важным связующим звеном для успешной работы любой отрасли экономики.

РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА – ОСНОВА РОСТА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КУРСКОЙ ОБЛАСТИ

*Самофалова Анна, РОСИ, 4 курс
экономический факультет
Научный руководитель: ст.преп. М.В. Скибин*

Роль малого бизнеса уже давно оценена мировой практикой. Эти формы производства способны эффективно функционировать, поскольку оперативно реагируют на изменения рыночной ситуации, приближены к интересам потребителя, способны обеспечить необходимое товарное насыщение региона. Курская область, осознавая значимость стимулирования данного сектора экономики, не остается в стороне и уже который год успешно реализует программы кредитования малого бизнеса в тесном сотрудничестве с ведущими банковскими учреждениями региона.

Так, в 2004 году между Администрацией области и Сберегательным банком РФ заключено соглашение о совместном финансировании проектов субъектов малого предпринимательства. Приоритетными будут такие

виды деятельности, как инновационная, природоохранная, транспортная, переработка вторичного сырья. Сбербанк был готов предоставить до 500 млн. руб. Минимальный размер кредита составляет 100 тыс. руб., который выдается сроком на 18 месяцев и на условиях, соответствующих нормативным требованиям Сбербанка.

Наряду со Сбергательным банком РФ в кредитовании малого бизнеса принимают участие и другие кредитные организации нашей области. Например, Курский филиал Банка Москвы предоставляет кредит на сумму от 50 тыс. руб. до 1 млн. руб. и на срок от 6 до 24 месяцев. Однако и в таком случае возможна финансовая поддержка, поскольку в регионе с 2003 года функционирует областная целевая программа «Развитие малого предпринимательства в Курской области», в рамках которой по кредитам, полученным в российских кредитных организациях субъектами малого предпринимательства, предоставляется субсидия в размере 2/3 ставки рефинансирования Центрального банка РФ.

За время действия Программы просубсидировано 47 проектов. Общая сумма полученных кредитов более 60 млн. руб. Из средств бюджета области было выделено 3 млн. руб. на субсидирование процентной ставки, а к 2008 году планируется увеличение этого показателя до 5 млн. руб. В рамках соглашения со Сбербанком 19,4 млн. направлено на реализацию 16 проектов. Курским филиалом Банка Москвы ежегодно структурам малого бизнеса выдается около 100 млн. руб. Всего же представителями малого бизнеса получены кредиты в российских кредитных организациях на развитие собственного дела на сумму 4,3 млрд. рублей.

Как следствие, в анализируемом периоде количество малых предприятий, активно действующих в нашем регионе, увеличилось на 15,8%, что внесло существенный вклад в формирование конкурентной среды, преодоление отраслевого и регионального монополизма и развитие экономики области в целом.

Кроме того, наблюдается рост на 8% доли работающих на малых предприятиях, что приводит к решению проблемы нейтрализации значительного роста трудовых ресурсов, высвободившихся из государственных и приватизированных предприятий, а также включающих молодых специалистов.

Немаловажной является и роль малого бизнеса в развитии инновационного потенциала Курской области. Стремясь выжить в конкурентной борьбе, малые предприятия чаще, чем крупные готовы идти на риск и осуществлять новые технические проекты. Укрепляя свои позиции, малые предприятия становятся привлекательными с точки зрения капитальных вложений. Объем инвестиций в основной капитал малых предприятий увеличился в 2,4 раза и составил 774,9 млн. руб. (6 место против 10-го среди регионов Центрального федерального округа).

Наиболее существенным является роль малого бизнеса в товарном насыщении региона (на 1,26 млрд. руб. (24%) возрос объем производства товаров и услуг). Малыми предприятиями активно осваивается рынок предоставления услуг. В настоящее время в этой сфере активно действуют 75 предприятий, что в 2,3 раза больше, чем в 2001 году. В конечном итоге на 310 млн. руб. увеличилась сумма налоговых поступлений в бюджеты всех уровней.

Подводя итог вышесказанному, следует отметить, что оптимальное сочетание кредитования и государственной поддержки малого бизнеса способно создать эффективную конкурентную экономику, насытить рынок отечественными товарами и услугами, обеспечить стабильное поступление налогов в бюджеты всех уровней, улучшить качество и уровень жизни населения, а значит решить задачу социально-экономического развития и повысить престиж Курской области.

Литература:

1. Хотелось бы больше//Курск. – № 51.
2. Постановление Курской областной Думы от 24.11.2005 N 1288-III ОД «Об областной целевой программе «Развитие малого предпринимательства в Курской области на 2006–2008 годы».
3. Сводный ежегодник Курской области. 2005: Статистический сборник/ Курской областной комитет государственной статистики. – Курск, 2005. – с. 463.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО СПЕЦИАЛИСТА

*Шелдунов Михаил, Курский государственный
колледж профессиональных технологий,
управления и права, 4 курс
Научный руководитель: преп. С.Н. Загребская*

Из анализа основных характеристик конкурентоспособности специалиста на рынке труда очевидна определяющая роль учреждения профессионального образования в формировании специалиста, адекватно удовлетворяющего спрос на рабочую силу.

Главная цель стратегического развития колледжа – подготовка конкурентоспособных и мобильных специалистов. Мы разделяем точку зрения, что конкурентоспособность включает в себя три позиции: соответствие работника требованиям конкретного рабочего места; желание участвовать в конкуренции за его получение; умение выигрывать конкуренцию при любом поведении конкурентов.

В колледже разрабатывается проект независимой сертификации и адаптации рабочих и специалистов, основная цель которого состоит в повышении качества профподготовки, эффективности трудоустройства

выпускников и их социальной защищенности. Планируемые направления работы: экспресс-тестирование подготовленности специалистов при их трудоустройстве; отбор претендентов из числа студентов для прохождения целевых практик на предприятиях; составление портфолио для выпускников; организация связи с представителями предприятий для предварительного знакомства выпускников с рабочими местами, размещение информационных баз данных о выпускниках и вакансиях на специальном сайте. Внедрение данного проекта будет способствовать установлению долгосрочных отношений с заказчиками кадров, выработке единой системы управления качеством профподготовки в учреждениях профессионального образования.

В настоящее время практически ни один вид человеческой деятельности не обходится без использования компьютерных технологий, и число выпускаемых образовательными учреждениями ИТ-специалистов неуклонно растет из года в год. Вот почему вопрос о подготовке конкурентоспособных специалистов по направлению «Информатика и вычислительная техника» является одним из самых актуальных в сфере профессионального образования.

Свои услуги работодателю предлагают немало соискателей, главным образом выпускники учебных заведений. Наш колледж учитывает не только возможные изменения рыночной конъюнктуры к моменту окончания студентом учебного заведения, но также уровень личного рейтинга выпускника среди специалистов подобного класса на рынке труда.

На сегодняшний день мы видим два пути обновления содержания профессионального образования: 1) оптимизация распределения максимальной учебной нагрузки студента; 2) создание экспериментальной творческой лаборатории с целью организации внеурочной деятельности студента.

Литература:

1. Поддолина М.Л. Как подготовить конкурентоспособного выпускника // Профессиональное образование. – 2003. – № 2.
2. Суркова А.В. О формировании профессионально значимых качеств будущих специалистов ИПРСПО. – М., 2004.
3. Самойленко И.П. Научно-исследовательская работа студентов как направление модернизации системы профессиональной подготовки специалистов. М., 2004.
4. Фомина О.В. Модель конкурентоспособного специалиста // Профессиональное образование. – 2005. – № 4.
5. Шаронин Ю.В. Процессы самоорганизации в профессиональном образовании в контексте качества подготовки специалиста ИПРСПО. М., 2004.

КАЧЕСТВО ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

*Цыганкова Наталья, Курский государственный
колледж профессиональных технологий,
управления и права, 3 курс*

Современный этап развития связан с новым взглядом на рабочую силу как на один из ключевых ресурсов экономики. Этот новый взгляд – свидетельство реального роста роли человеческого фактора в условиях технологического этапа НТР, когда налицо прямая зависимость результатов производства от качества, мотивации и характера использования рабочей силы в целом и отдельного работника в частности.

Результатами экономических исследований ведущих американских ученых подтверждено возрастание роли человеческого фактора в производстве. В более эффективных организационных условиях происходит соединение рабочей силы и рабочих мест, включение в инновационно-производственный процесс творческого потенциала трудящихся, подготовка и переподготовка кадров, решение проблем социальной защиты трудящихся и т. п.

Живущая в режиме периодического технологического и организационного обновления интенсивная экономика, постепенно превращается в экономику непрерывного развития, для которой характерно практически постоянное совершенствование методов производства, принципов управления, эксплуатационных характеристик товаров и форм обслуживания населения. Источником роста производительности труда и национального дохода развитых государств в триаде «труд – земля – капитал» является первый фактор, охватывающий совокупность образовательных, квалификационных, демографических и культурных характеристик рабочей силы.

В условиях рыночной экономики вложения средств в человеческие ресурсы и кадровую работу становятся долгосрочным фактором конкурентоспособности и выживания фирмы. Не случайно прямые затраты частного бизнеса в США на все виды обучения возросли уже к началу 1980-х годов, а полные частные и государственные затраты с учетом выплат компенсаций за время обучения продолжают расти до сих пор.

Сегодня, в эпоху высокоразвитой рыночной цивилизации роль рынка труда в эволюции экономики непрерывно возрастает. Впервые в истории производительные силы выходят на такой уровень развития, при котором их эволюция возможна лишь в условиях творческой активности работников значительной части профессий и широкого использования в сфере общественного труда новейших технических средств и сопутствующих им знаний.

К рабочей силе начинают предъявляться совершенно новые, по сравнению с прошлым, требования: участие в развитии производства практически на каждом рабочем месте; обеспечение высокого качества быстро меняющейся по своим характеристикам и технологически все более сложной продукции; удержание низкой себестоимости изделий путем постоянного совершенствования методов. Рынок труда становится важнейшим звеном национальной и мировой рыночной цивилизации, на нем формируются трудовые ресурсы творческого типа, осуществляющие повседневную эволюцию общества. Речь идет о той или иной форме

инициативы, производственной самостоятельности, стремлении к совершенствованию технологии и методов обслуживания населения.

Согласно исследованиям, активный созидательный труд в настоящее время в той или иной мере входит в содержание деятельности большей части работающего населения, прежде всего специалистов с высшим и средним специальным образованием, административно-управленческого персонала, высококвалифицированных рабочих, работников услуг. Это ведущий отряд национальной рабочей силы, охватывающий в западных странах от 40 до 50 % занятых в народном хозяйстве.

Сфера труда – важная и многоплановая область экономической и социальной жизни общества. Она охватывает как рынок рабочей силы, так и ее непосредственное использование в общественном производстве. Рынок рабочей силы (или, как его еще называют, рынок труда) имеет принципиальную особенность – его составляющими непосредственно являются живые люди, которые не только выступают носителями рабочей силы, но и наделены специфическими особенностями: психофизиологическими, социальными, культурными, религиозными, политическими и др. Эти особенности оказывают существенное влияние на мотивацию и степень трудовой активности людей и отражаются на состоянии рынка рабочей силы в целом.

На рынке труда получает оценку стоимость рабочей силы, определяются условия ее найма, в том числе величина заработной платы, условия труда, возможность получения образования, профессионального роста, гарантии занятости и т. д.

Рынок труда отражает основные тенденции в динамике занятости, ее основных структурах (отраслевой, профессионально-квалификационной, демографической), т. е. в общественном разделении труда, а также мобильность рабочей силы, масштабы и динамику безработицы.

Рынок труда представляет собой механизм осуществления контактов между покупателями рабочей силы (нанимателями) и продавцами рабочей силы (нанимаемыми). Этот рынок включает не только специально организованные учреждения – биржи труда, но и все индивидуальные сделки по найму рабочей силы. Рынок труда тесно связан с остальными подсистемами рынка. Например, для того чтобы пользоваться спросом, рабочая сила должна обладать определенной совокупностью физических, умственных и профессиональных способностей. Реализовав эти способности в процессе производства, она должна постоянно воспроизводиться. Это зависит, в частности, от состояния рынка потребительских товаров. На рынке рабочей силы должна присутствовать конкуренция как основная движущая сила совершенствования способностей работника к труду.

Испытывая потребность к постоянному воспроизводству, причем каждый раз на новом, более высоком уровне, носитель рабочей силы ищет только такого работодателя, которому он мог бы предложить ее на наиболее выгодных условиях. Поэтому в спросе на рабочую силу также должна быть конкуренция. При таких условиях будет происходить соци-

альное и экономическое развитие общества, основанное на рыночной активности работников, предлагающих свою рабочую силу, с одной стороны, и нанимателей – с другой.

Представляется, что рассматриваемые концепции, дополняя друг друга, дают общую картину функционирования рынка труда. Полагают, в частности, что квалификация работника всегда приобретается до прихода его на рынок труда, а это далеко не всегда верно, так как во многих случаях работник получает квалификацию уже на производстве, т. е. после приема на работу. Это значит, что оценить на рынке его потенциал достаточно сложно.

Другой постулат гласит, что производительность труда человека заранее известна. Но и это не так, поскольку существует множество методов мотивации, способных поднять производительность труда. Очевидно также, что не только заработная плата служит для работника достаточной оценкой его труда и отражением степени его удовлетворенности своим положением на производстве и на рынке труда. Это также ставит под сомнение упрощенный рыночно-ценовой подход к человеку. Весьма нелегко оценить потенциал человека на рынке труда еще и потому, что в процессе труда основной вклад в производство в большинстве случаев достигается путем не индивидуальных, а коллективных усилий.

Таким образом, рынок труда, подчиняясь в целом законам спроса и предложения, по многим принципам механизма своего функционирования представляет собой специфический рынок, имеющий ряд существенных отличий от других товарных рынков. Здесь регуляторами являются факторы не только макро- и микроэкономические, но и социальные и социально-психологические, отнюдь не всегда имеющие отношение к цене рабочей силы – заработной плате.

Еще совсем недавно рабочая сила в нашей стране не рассматривалась в качестве товара. Несомненно, однако, что в реальной жизни, не очень сопряженной с политэкономическими представлениями, миллионы людей вступали и вступают в отношения найма. Но, несомненно, и то, что существовавший (да во многом существующий и поныне) рынок труда был в нашей стране своего рода квазирынком, порождением административной экономики, отягощенным многочисленными диспропорциями.

Главное, что отличает наш рынок труда от реального, – это наличие административных, правовых и экономических ограничений, все еще препятствующих свободной продаже рабочей силы на наиболее выгодных условиях для большинства работников. Это и наличие регистрации, формально заменившей прописку, и отсутствие реального рынка жилья при его огромном дефиците, и неразвитость механизмов государственного регулирования и социальной поддержки в сфере занятости. Рынок труда в России несбалансирован. Большинство регионов страны за 1990-е гг. стали трудоизбыточными.

Итак, на рынке труда начало экономического подъема сопровождается, во-первых, появлением большого количества новых экономически эффективных рабочих мест, преимущественно в производственном сек-

торе. Во-вторых, имеется избыток дешевой и высокопроизводительной рабочей силы, то есть, высок уровень безработицы. Наконец, рабочая сила должна быть достаточно мобильной.

Ничего этого на отечественном рынке труда нет. Платежеспособный спрос со стороны работодателей есть в основном в финансовом секторе и сфере услуг. Уровень безработицы в России такой, как в благополучной Швеции, а потенциально свободная рабочая сила привязана к своим экономически неэффективным рабочим местам.

Большинство населения любой страны способно лишь занимать готовые рабочие места – и только малая часть может открывать новые. Создатели новых эффективных рабочих мест появлялись при любом экономическом подъеме.

Для России идеальным вариантом было бы создание максимально гибкого, но по возможности легализованного рынка труда, гарантирующего низкую безработицу (на уровне США, примерно 4–5 % экономически активного населения) и устойчивые высокие темпы экономического роста (3–5 % в год с соответствующим ростом заработной платы). Размер минимальной оплаты труда должен поддерживаться в пределах 20 % от средней заработной платы. Это уровень, характерный для развитых стран с низким уровнем безработицы, таких как США.

Литература:

1. Введение в рыночную экономику / Под ред. А.Я. Лившица, И.Н. Никулиной. – М.: Высшая школа, 1994.
2. Экономика / под ред. А. С. Булатова. – М.: Издательство БЕК, 1997.
3. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. – М.: Дело ЛТД, 1993.

РАЗДЕЛ 4. ПРЕПЯТСТВИЯ В РАЗВИТИИ КОНКУРЕНТО-СПОСОБНОСТИ ОБЩЕСТВА И МЕХАНИЗМЫ ЕЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ КАК ПРАВОВАЯ КАТЕГОРИЯ

*Иванов Максим, КГСХА, 4 курс
финансовый факультет*

Научный руководитель: д.э.н., проф. Е.А. Барбашиш

Институт интеллектуальной собственности в современной России находится в затяжном кризисе, вызванном различными причинами, среди которых в первую очередь следует упомянуть недостаточную правовую основу его регулирования, а также слабую экономическую основу его существования.

Само по себе право интеллектуальной собственности в Российской Федерации является комплексной отраслью, включающей в себя нормы гражданского (преобладающие), административного и уголовного законодательства, а также некоторые международные нормы и положения. Возможно, именно поэтому российское законодательство оперирует терминами «интеллектуальная собственность», «авторское право» как комплексными правовыми категориями.

На сегодняшний день внутригосударственная правовая основа функционирования института интеллектуальной собственности представлена рядом нормативных источников, среди которых: Конституция РФ, Гражданский кодекс РФ, Кодекс об административных правонарушениях РФ, Таможенный кодекс РФ, Уголовный кодекс РФ; федеральными законами, из которых следует выделить: Федеральный закон «О рекламе», Закон РФ «Об авторском праве и смежных правах», Закон РФ «О средствах массовой информации», Патентный закон Российской Федерации и т.д., а также указы Президента РФ, постановления Правительства РФ, приказы Роспатента РФ и иные правовые акты. Наиболее важными из вышеприведенных нормативных актов являются Конституция РФ, Гражданский кодекс РФ, Уголовный кодекс РФ, а также Закон РФ «Об авторском праве и смежных правах» и Патентный закон РФ.

Помимо вышеперечисленных нормативных актов, в соответствии с положением статьи 15 Конституции РФ о включении в правовую систему Российской Федерации норм международного права, значительную роль в регулировании права интеллектуальной собственности играют такие документы, как Всемирная конвенция об авторском праве, Конвенция о мерах, направленных на запрещение и предупреждение незаконного ввоза, вывоза и передачи права собственности на культурные ценности, Парижская конвенция по охране промышленной собственности, Бернская конвенция по охране литературных и художественных произведений и т.д.

Статья 44 Конституции РФ провозглашает, что государство берет на себя обязанность по защите права интеллектуальной собственности физических и юридических лиц, при этом допускается и самозащита этого права.

Ответственность за незаконное использование объектов интеллектуальной собственности предусмотрена статьей 7.12 КоАП РФ, а также статьей 146 Уголовного кодекса РФ. Наиболее значительной санкцией за такое использование является лишение свободы на срок до пяти лет.

На основании вышеизложенного, можно сделать вывод о недостаточности правовой разработки института интеллектуальной собственности, поскольку ни один нормативно-правовой акт из действующих и применяющихся в Российской Федерации не содержит развернутого определения таких базовых понятий, как «интеллектуальная собственность», «право интеллектуальной собственности» и т.д., следствием чего являет-

сы несоответствие важности института интеллектуальной собственности современным экономико-правовым реалиям.

На мой взгляд, использование лишь правовых методов не дает каких-либо весомых результатов. Выход видится в экономических действиях. Необходимо максимально удешевлять продукты интеллектуальной деятельности (преимущественно контрафактную аудио- и видеопродукцию) до их производственной себестоимости, до цены «пиратских копий», а авторско-интеллектуальную составляющую компенсировать за счет государственного бюджета из ресурсов стабилизационного фонда.

Государство в лице министерства культуры или министерства экономического развития могло бы приобретать права на тиражирование наиболее рыночно востребованных продуктов и передавать специализированным производителям по демпинговым ценам с контролем конечной цены интеллектуального товара на рынке, проводя, таким образом, так называемые «ценовые интервенции», но не высокими закупочными ценами, как на сельхозпродукцию, а низкими реализационными ценами.

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ НАРКОМАНИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ БОРЬБЫ С НЕЙ

*Калинин Роман, МЭБИК, 1 курс
факультет управления и связей с общественностью
Научный руководитель: доц. Е.И. Федорова*

Несмотря на то, что злоупотребление наркотиками стало одной из важнейших мировых проблем совсем недавно, опыт злоупотребления людьми нарковеществ измеряется тысячелетиями. Исторические хроники разных народов содержат информацию, в которой можно уловить вечную потребность бегства людей в другую реальность. В самом начале своего существования первобытный человек не мог объяснить те или иные явления жестокости природы и ему приходилось как-то избегать этих опасностей. Ему совсем не трудно оказалось открыть, что природа в своем изобилии предлагает ему растения, которые повышают настроение и прибавляют сил, делая жизнь, хоть ненадолго, более легкой и не такой мучительной.

Первые исторические записи говорят о том, что люди употребляли наркотики растительного происхождения. Существует гипотеза, что в раннем палеолите состоялось первое знакомство с наркотиками.

В древности право употребления наркотиков имели только «знатные люди», да и то только с определенной целью, и их рецепты хранились в строгом секрете. Таким образом, привилегированным классам удавалось ограждать народ от самоуничтожения.

Массовое употребление наркотиков в Европе началось в девятнадцатом веке, в период, когда группа интеллектуальных авантюристов начала экспериментировать над собственным сознанием, употребляя наркотики, привезенные из Египта и Индии.

Употребление наркотиков в традиционных обществах регулировалось строгими правилами, так что реальной социальной проблемой наркомания стала лишь в индустриальную эпоху и в первую очередь в больших городах. Помимо индивидуализации, отчуждения и прочих факторов, здесь нужно назвать и процесс развития фармакологии. Жители цивилизованных стран постепенно привыкли к тому, что врачи могут спасти их от любой боли. Например, с середины XIX столетия все сложные операции проводили под общим наркозом, и смерть от болевого шока постепенно становилась в лечебных учреждениях Европы редкостью. Врачи понимали, что многие анальгетики чрезвычайно опасны, но заменить их было трудно. Но в последние десятилетия наркомания приобретает гигантский размах во всем мире, и в нашей стране в том числе. В условиях рыночной экономики наркобизнес сегодня приносит огромный доход, если во времена СССР «железный занавес» как-то помогал сдерживать поток наркотиков, то сейчас в условиях полного развала экономики страны наркотики буквально захлестнули страну. Многократно увеличилось количество наркоманов, употребляющих и распространяющих наркотики среди здоровых людей. На самом деле, наркомания сегодня – это обряд субкультурного крещения, проблема личностной свободы, проблема большего страха жизни, чем страха смерти... А профилактические мероприятия, в основном, сводятся к демонстрации гражданского пафоса в отношении наркотических веществ или, в лучшем случае, к проповедям и призывам, что само по себе бесполезно. Практически важным, на мой взгляд, является вопрос выявления первопричин употребления наркотиков среди молодёжи. Более того, некоторые дети сталкиваются с наркоманией уже в утробе матери. Их первое знакомство с миром это жестокие боли, которые они испытывают в связи с абстиненцией из-за выработавшейся у матери привычки к наркотическим веществам. И все это, в конечном счете, может привести к гибели всей нашей нации. Сейчас постоянно появляются все новые виды наркотиков, появляются более изощренные способы перевозки наркотиков, но никакие новые системы поиска, обнаружения наркотиков не остановят их появление. Нужно просто вовремя сказать нет наркотикам, нужно осознать все возможные последствия употребления наркотиков и сравнить это с кратковременным «кайфом» и мучительной ломкой после него.

РАЗДЕЛ 5. ОПТИМИЗАЦИЯ ЗАТРАТ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ РФ

МЕТОДИКА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ КОСВЕННЫХ РАСХОДОВ

*Зорина Анна, МЭБИК, 4 курс
экономический факультет
Научный руководитель: к.э.н., доц. Л.Ф. Масловская*

В современных условиях хозяйствования, тема конкурентоспособности на макроуровне (страны в целом) и на микроуровне (предприятия) принимает все большую актуальность.

Термин «конкурентоспособность» означает способность страны (на макроуровне) и предприятия (на микроуровне) соответствовать условиям рынка.

Рассмотрим взаимосвязь конкуренции на микроуровне (предприятие), а именно: как расходы на предприятии влияют на конкурентоспособность. Чем больше предприятие несет расходов (издержек) на свою продукцию (производство, реализацию и т. д.), тем оно менее конкурентоспособно. Одной из главных тем приобретают вопросы распределения косвенных расходов между видами выпускаемой ими продукции (работ, услуг). Их, как правило, распределяют сначала по видам (направлениям) деятельности, а затем (внутри каждого вида деятельности) – по видам выпускаемой продукции. От того, насколько рационально они распределены, зависит точность определения себестоимости по отдельным технологическим линиям и видам продукции. Последнее, в свою очередь, имеет большое значение для политики предприятия в области ценообразования и его структурной политики (формирование номенклатуры выпуска и реализации продукции). Чем разумно предприятие распределяет расходы на готовую продукцию, тем ее конкурентоспособность выше.

Существует два основных метода определения себестоимости отдельных видов продукции:

- на основе общезаводской базы распределения производственных косвенных расходов (plant – wide overhead application base). Суть данного метода в том, что производственные косвенные расходы предприятия учитываются на одном синтетическом счете, и в конце учетного периода проводится их распределение по видам продукции на основе единой базы распределения, а недостатком - ведет к серьезным искажениям при определении реальной себестоимости различных видов продукции.

- распределение производственных косвенных расходов на уровне подразделений (department – wide overhead application base). При использовании данного метода расходы учитываются на уровне подразделений с открытием отдельных субсчетов для каждого из них. В конце учетного периода распределение производственных косвенных расходов по видам продукции производится для каждого субсчета отдельно. При этом каждому субсчету соответствует своя база распределения, отражающая специфику технологического процесса подразделения. При применении данного метода: во-первых, остается задача распределения общезаводских производственных косвенных расходов, во-вторых, внутри отдельного подразделения могут существовать искажения в распределении производственных косвенных расходов по различным производственным линиям.

Выбор той или иной базы распределения обуславливается функциональной спецификой работы предприятия или его отдельных служб. При

этом основным критерием выбора базы распределения является сочетание различных видов ресурсов в топ или иной технологической линии. Основными ресурсами, используемыми в производстве являются:

- материальные оборотные средства (сырье, материалы и т.д.);
- основные средства (в части амортизации);
- трудовые ресурсы (в части заработной платы).

Таким образом, технологические процессы отдельных подразделений, цехов предприятия различаются по степени:

- трудоемкости (большая доля ручного труда)-
 - капиталоемкости (автоматизированные производственные линии)
- материалоемкости – расходы, добавленные к стоимости продукции в данном подразделении, являются расходами сырья и материалов.

Обобщая вышеизложенное, отметим, что точное определение себестоимости выпуска и реализации по отдельным видам продукции, на основе выбора правильного подхода к распределению производственных косвенных расходов, позволяет получать достоверную информацию о том, насколько на самом деле, производство выгодно для предприятия, какова его рентабельность и оправданным ли является уровень отпускной цены. Пренебрежение вопросами внедрения эффективных систем распределения производственных косвенных расходов нередко приводит к тому, что возникают существенные диспропорции в производственной программе, структуре продаж и ценовой политике предприятия, а это, в свою очередь, влечет за собой ухудшение финансовых результатов деятельности предприятия, что естественно плохо, и, следовательно, предприятие становится менее конкурентоспособным.

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТРАСЛЕЙ БЮДЖЕТНОЙ СФЕРЫ НА РЫНКЕ ТРУДА КУРСКОЙ ОБЛАСТИ

*Гаврикова Ольга, Коцева Наталья, МЭБИК,
экономический факультет, 2 курс
Научный руководитель: к.э.н., доц. И.И. Москалева*

Рыночная экономика предполагает наличие рынка рабочей силы с территориальным перемещением трудовых ресурсов, сосредоточением труда там, где на него есть спрос. И оттоком тех мест, где ощущается избыточное предложение. В условиях рынка усиливается подвижность рабочей силы, которая связана с рядом факторов. Изменяется профиль предприятия в связи с тем, что рынок выставляет все новые требования к номенклатуре и качеству товаров, одни производства исчезают, другие появляются. Однако появляются и отрицательный момент – неуверенность, чувство беспокойства и, наконец, самое главное – возможность безработицы.

С переходом к рыночной экономике меняется роль государства в решении вопросов оплаты труда. Государство регулирует оплату труда на основе нормирования труда, установления ее единой тарифной сетки на предприятиях одной и той же отрасли, форм и систем оплаты труда. Развитие рыночных отношений предполагает передачу государством части своих функций в области оплаты труда предприятиям и организациям. Финансовое положение предприятия, его размер, форма собственности, географическое положение предприятия – вот далеко не полный перечень факторов, оказывающих влияние на политику предприятий в сфере оплаты труда, профессионального обучения и культурно-бытового обслуживания своих работников. В значительной степени заработная плата определяется количеством и качеством затраченного труда, однако на нее воздействуют и чисто рыночные факторы, такие как спрос и предложение труда, сложившаяся конкретная конъюнктура, территориальные аспекты, законодательные нормы.

Комплекс всех этих факторов и формирует конкретную оплату труда. Меняется подход к распределению по труду: за основу равной оплаты за равную работу берутся не затраты – количество часов рабочего времени и уровень квалификации, а результаты труда – признание продукта труда в качестве рыночного товара рынком. Средства от реализации товаров становятся высшим критерием для оценки количества и качества труда товаропроизводителей и главным источником их личных доходов

Рассмотрим относительный уровень и дифференциацию заработной платы в отраслях бюджетной сферы Курской области. Как показал анализ, на среднеобластном уровне получают заработную плату в здравоохранении и образовании около 60% работников, в отраслях культуры и искусства – 63%.

Заработная плата – важнейший показатель, который определяет уровень жизни. В этом аспекте информативно соотношение размера начисленной заработной платы и стоимости потребительской корзины. На уровне одной потребительской корзины в Курской области получают заработную плату в здравоохранении – 87%; образовании – 85% работников. На уровне 2-х потребительских корзин заработная плата лишь у 12% работников здравоохранения и 14% работников образования.

Добавим, что заработная плата в здравоохранении и образовании находится на уровне лишь 74% от средней заработной платы по экономике Курской области, а в отрасли культура и искусство и того меньше – только 61% от среднеобластного уровня. Отсюда можно сделать вывод, что с точки зрения уровня оплаты труда работа в отраслях бюджетной сферы Курской области является менее привлекательной, что снижает конкурентоспособность предприятий этих отраслей на рынке труда.

Пути решения этой проблемы ученые и практики ищут с начала рыночных реформ. В 1992 году была разработана единая тарифная ставка (ЕТС). В необходимости реформирования системы оплаты труда бюд-

жетников никто не сомневается: сегодняшнее состояние не устраивает ни самих работников, ни граждан, которые пользуются медицинскими, образовательными и социальными услугами. Ставки и оклады тех работников, которые оплачиваются по высшим разрядам ЕТС, соответствуют лишь величине прожиточного минимума. А большинство специалистов – бюджетников не получают и этого. Справедливо ли, что среднемесячная заработная плата бюджетников составляет 50–70% среднего уровня в стране? В первой половине 90-х годов введение ЕТС явилось позитивным фактором упорядочивания оплаты труда, но, как и всякая конструкция, она со временем морально устаревает и нуждается в модернизации. Главной причиной этой проблемы остается низкий уровень ставок и окладов. Но если отказываться от ЕТС, то это, безусловно, создаст предпосылки для нарушения принципа равной оплаты за равносложный труд. Тем не менее, отказ от ЕТС и переход к дифференцированным условиям оплаты труда по отраслям бюджетной сферы – дело в принципе уже решенное. Использование отраслевых тарифных сеток позволит полностью учесть в величине заработка не только квалификацию, но и результативность труда. Большие надежды возлагаются на реализацию национальных проектов в здравоохранении и образовании. Речь идет о выделении дополнительного финансирования из стабилизационных фондов. При этом задача состоит не только в том, чтобы повышать финансирование этих отраслей, но и усиливать связь между оплатой и результативностью труда. Это будет способствовать, в том числе и росту конкурентоспособности отраслей бюджетной сферы на рынке труда.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ЗАПАСОВ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Малюгова Юлия, МЭБИК (Железнодорожный филиал)

*факультет экономического, 4 курс
Научный руководитель: ст.преп. С.В. Стрельцова*

Бухгалтерский учет запасов в российской практике регламентируется ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов». Бухгалтерский учет запасов в международных стандартах регламентируется МСФО 2 «Запасы». Несмотря на значительное сходство в регламентации, требования ПБУ 5/01 отличаются от МСФО 2.

Согласно международным стандартам к запасам относятся активы, предназначенные для продажи в процессе деятельности организации; произведенные в процессе производства для продажи; использованные в форме сырья и материалов в производственном процессе или предоставлении услуг. Запасы учитываются по следующим классификационным группам: товары, сырье, материалы, незавершенное производство, готовая продукция.

Материально производственные запасы определяются как активы: используемые в качестве сырья и материалов при производстве продукции; предназначенные для продажи; используемые для управленческих нужд. Указанные в ПБУ 5/01 активы включаются в состав запасов по МСФО 2. Однако для незавершенного производства, также являющегося одной из групп запасов по МСФО 2, ПБУ 5/01 не применяется.

Таким образом, определение запасов в МСФО 2 и российских нормативных документах идентичны, но содержание группы статей «Запасы» шире, чем содержание статей «Материально-производственные запасы».

В соответствии с требованиями международных стандартов запасы должны оцениваться в финансовой отчетности по наименьшей из величин себестоимости и возможной чистой цены продаж, под которой понимается предполагаемая продажная цена в обычных условиях сбыта, за вычетом прогнозируемых затрат на выполнение работ и на продажу.

В российском учете своеобразным механизмом реализации оценки запасов по наименьшей из таких величин является формирование резервов под снижение стоимости материальных ценностей.

В учетной практике российских организаций резервы под снижение стоимости материальных ценностей не всегда формируются. В результате оценка запасов, себестоимость которых на конец отчетного периода превышает рыночную цену, будет отличаться от требуемой по МСФО 2, что обусловит необходимость соответствующих корректирующих учетных записей при трансформации финансовой отчетности.

Как по российскому, так и по международному стандарту в затраты на приобретение запасов включаются стоимость покупки, импортные пошлины и налоги, транспортные затраты, относящиеся непосредственно к процессу приобретения запасов.

Порядок включения в себестоимость приобретаемых запасов некоторых видов затрат в ПБУ 5/01 отличается от МСФО 2. В первую очередь это касается затрат по кредитам и займам. ПБУ 5/01 предписывает включать проценты по займам в фактическую себестоимость материально-производственных запасов, если кредиты и займы привлечены для приобретения этих запасов. МСФО 2 ссылается по этому вопросу на МСФО 23 «Затраты по займам».

Согласно МСФО 2 в затраты на переработку запасов включаются непосредственно связанные с производством единиц продукции, прямые затраты трудовых и материальных ресурсов, а также косвенные затраты, имеющие место при переработке сырья в готовую продукцию.

Исключаются из себестоимости запасов и признаются в качестве расхода отчетного периода: сверхнормативные потери сырья, затраченного труда или прочих производственных затрат; расходы на хранение, если они не являются необходимыми в процессе производства для перехода к следующему этапу производства; административные накладные расходы, несвязанные непосредственно с производственным процессом.

В отличие от МСФО 2, в российской практике учета общехозяйственные расходы могут в полном объеме включаться в себестоимость готовой продукции: на счете 20 «Основное производство» собираются не только прямые расходы, непосредственно связанные с производством продукции, но также расходы, связанные с управлением и обслуживанием основного производства. Такой подход приводит к тому, что в себестоимость, готовой продукции и незавершенного производства кроме затрат, связанных с изготовлением продукции, включаются накладные расходы, а также сверхнормативные расходы, связанные со списанием забракованной продукции. Это не соответствует требованиям МСФО 2 по формированию себестоимости готовой продукции. Кроме этого, в статью «Незавершенное производство» в активе баланса могут попадать остатки расходов на продажу, приходящиеся на остаток продукции и товаров, что противоречит критериям признания активов как объектов, от которых с достаточной степенью вероятности ожидается приток экономических выгод.

В соответствии с МСФО 2 себестоимость тех видов запасов, которые не являются взаимозаменяемыми или произведены по специальным проектам, должны определяться индивидуально по каждому такому запасу, путем суммирования затрат, связанного с производством запаса данного вида. Себестоимость запасов, не относящаяся к указанной категории, рекомендуется определять с помощью двух способов: либо по средневзвешенной стоимости, либо по стоимости первого поступления (ФИФО). Эти способы регламентированы и ПБУ 5/01, однако кроме них российский стандарт разрешает применять для оценки выбывших запасов еще и способ ЛИФО (последний по времени приобретения).

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПРИЗНАНИЯ РАСХОДОВ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

*Тарабановская Евгения, МЭБИК (Железнодорожный филиал)
факультет экономический, 4 курс
Научный руководитель: ст.преп. С.В. Стрельцова*

Согласно ПБУ 10/99 «Расходы организации» расходами организации признается уменьшение экономических выгод, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества).

Признание расходов в бухгалтерском учете строится по схеме:

Расход производится в соответствии с конкретным договором, требованием законодательных и нормативных актов, обычаями делового оборота.

Сумма расхода может быть определена.

Имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет уменьшение экономических выгод организации. Уверенность в том, что в результате конкретной операции, произойдет уменьшение

экономических выгод организации, имеется в случае, когда организация передала актив, либо отсутствует неопределенность в отношении передачи актива.

Амортизация признается в качестве расхода исходя из величины амортизационных отчислений, определяемой на основе стоимости амортизируемых активов, срока полезного использования и принятых организацией способов начисления амортизации.

Расходы признаются независимо от намерения получить выручку, операционные или иные доходы и от формы осуществления расчетов.

Расходы признаются в том отчетном периоде, в котором они имели место, независимо от времени фактической выплаты денежных средств и иной формы оплаты, но если выручка признается после поступления денежных средств, то и расходы признаются после погашения задолженности.

Признание осуществляется в соответствии с методом начисления на счетах учета затрат (20, 23, 25, 26, 44, 97).

Существуют затраты, возникновение которых не связано непосредственно с получением конкретного дохода. Такие затраты признаются расходами сразу в момент их возникновения или в конце отчетного периода.

Признание затрат расходами для целей налогообложения прибыли в течение одного отчетного (налогового) периода осуществляется в соответствии с гл.25 НК РФ и отражается в декларации по налогу на прибыль.

При этом для отражения затрат в налоговом учете и отчетности (декларации) необходимо соблюдение следующих условий:

Затраты должны быть экономически обоснованы (оправданы).

Оценка затрат должна быть выражена в денежной форме.

Затраты должны быть документально подтверждены, т.е. оформлены в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Затраты должны быть произведены для осуществления деятельности, направленной на получение дохода.

Момент признания расходов в налоговом учете определяется следующим образом:

Расходы признаются в том отчетном (налоговом) периоде, к которому они относятся, независимо от времени фактической выплаты денежных средств или иной формы их оплаты.

Косвенные расходы признаются в полном размере как расходы текущего периода, а прямые – в части, относящейся к реализованной продукции.

Расходы признаются в том отчетном (налоговом) периоде, в котором эти расходы возникают исходя из условий сделок.

Организационные расходы отражаются в учете записями:

Дт 08 «Вложения во внеоборотные активы», субсч. «Приобретение нематериальных активов» - Кт 75 «Расчеты с учредителями

Дт 04 «Нематериальные активы» - Кт 08 «Вложения во внеоборотные активы», субсч. «Приобретение нематериальных активов».

Не являются организационными расходами затраты, связанные с образованием юридического лица, но не обозначенные в уставных документах в качестве вклада учредителей.

Затраты, связанные с организацией деятельности фирмы, можно отразить в учете несколькими способами. Возможен подход, в соответствии с которым они не сопоставляются с определенным доходом, а рассматриваются как внереализационные. В этом случае делается бухгалтерская запись:

Дт 91 «Прочие доходы и расходы», субсч. «Прочие расходы» - Кт 04 «Нематериальные активы»

В результате превышения фактических расходов, учитываемых при формировании бухгалтерского убытка, над расходами, принимаемыми для целей налогообложения, возникает постоянное налоговое обязательство, которое определяется как разница между бухгалтерскими и налоговыми расходами, умноженная на ставку налога на прибыль.

Прямые затраты отражаются на счете 20 «Основное производство». Затраты вспомогательных производств учитываются по дебету счета 23 «Вспомогательные производства». Для учета косвенных расходов используется счет 25 «Общепроизводственные расходы» и 26 «Общехозяйственные расходы». Ежемесячно косвенные затраты списываются в дебет счета 20 «Основное производство».

В целях налогообложения косвенные затраты можно признать в составе расходов в полном размере как расходы текущего периода, а прямые – только в части, относящейся к реализованной продукции. Налогоплательщик самостоятельно определяет в учетной политике для целей налогообложения перечень прямых расходов, связанных с производством товаров (выполнением работ, оказанием услуг). Целесообразно предусмотреть одинаковый перечень прямых и косвенных расходов, как для целей бухгалтерского учета, так и для целей налогообложения.

ИЗМЕРЕНИЕ И КОНТРОЛЬ ЗАТРАТ С ПРИМЕНЕНИЕМ СИСТЕМЫ СТАНДАРТ-КОСТ, КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Татаринцева Мария, МЭБИК, 3 курс
факультет экономический
Научный руководитель: доц. О.И. Федорченко*

В зависимости от характера целей использования в управлении данных о затратах предприятия на производство, продажу продукции и услуг различают: управленческий учет по фактической и нормативной (плановой) стоимости (себестоимости) расхода ресурсов.

Очевидное достоинство системы учета по фактической себестоимости – реальность исчисленных затрат и простота расчетов. Однако с позиций внутривзаводского управления этот метод имеет ряд существенных недостатков: 1) фиксируются только ранее имевшие место прошлые затраты, для управления нужно знать не столько прошлые, сколько ожидаемые расходы; 2) величина фактических затрат не имеет альтернативы, в то время как управление не может осуществляться без альтернативного выбора из возможных вариантов оптимального, в том числе и по затратам; 3) отсутствуют нормативы, необходимые для оценки и контроля величины затрат, количества использованных ресурсов и цен на них; 4) затраты могут быть определены лишь по окончании отчетного периода (месяца, квартала, года), отсутствует информация, позволяющая повлиять на их величину в течение этого периода времени; 5) отсутствует возможность выявления и анализа причин удорожаний, перерасходов, непроизводительных затрат.

Перечисленные недостатки не позволяют использовать учет по фактической стоимости затрат в качестве основного, базового метода управленческого учета. Главным становятся учет по нормативной или плановой стоимости на основе полных или переменных расходов (сокращенной себестоимости).

Нормативные затраты являются заданной величиной, эталоном (стандартом) издержек для оптимальных условий производства. В то же время на их основе оцениваются изменения в производственно-хозяйственной деятельности предприятия, эффективность оргтехмероприятий с точки зрения их влияния на затраты и прибыль.

Управление затратами с помощью заданных нормативов предотвращает бесполезные расходы, потери, стимулирует рациональное использование материальных, трудовых и денежных ресурсов.

В управленческом учете измерение и оценка предстоящих затрат осуществляется по правилам стандарт-коста.

Стандарт-кост представляет собой систему определения ожидаемых расходов предприятия и отдельных его подразделений. В его основе лежит средний плановый уровень издержек прошлых периодов времени, апробированные стандарты (нормативы) затрат в целом изделия и выполненные работы. Это может быть среднее значение за ряд предшествующих лет, скорректированная средняя величина экстраполяции с поправками на изменение конструкции, технологии производства и т.п.

Учет затрат по плановой (стандартной) стоимости в принципе во многом схож с учетом по нормативам расходов. В том и другом случае ведется расчет предстоящих, ожидаемых расходов, а затем выявляют и анализируются отклонения от их фактической величины. Предстоящие расходы определяют исходя из жестко заданной программы выпуска при нормативном учете и возможных вариантов – при стандарт-косте. Это же

относится к показателям количества и цены расхода. В стандарт-косте могут использоваться разные стандарты количества и цены затрат, в учете по нормативам – только тот, который в данный момент считается оптимальным.

Стандарт-кост – это система планирования и анализа различных вариантов затрат, в том числе из-за разной загрузки производственных мощностей, а нормативный учет – система измерения их фактической величины при фактической загрузке.

В стандарт-косте используется система специальных счетов для учета затрат по нормам и выявления отклонений от норм, в нормативном учете может применяться лишь один специализированный счет «Выпуск продукции», на котором выявляется сумма отклонений фактической производственной себестоимости фактического выпуска от его стоимости по учетным ценам.

Системный учет изменения норм является специфической особенностью нормативного метода, отличающего его от стандарт-коста и его модификаций.

Применение системы стандарт-кост обеспечивает более жесткий контроль над затратами, что в конечном итоге приводит к повышению конкурентоспособности организации.

РАЗДЕЛ 6. РОЛЬ КОММУНИКАЦИИ В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

ТРАДИЦИИ ЗАПАДНОЕВРОПЕЙСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ ТРЕХ УНИВЕРСИТЕТОВ: ОКСФОРД, КЕМБРИДЖ И СОРБОННА

*Горбунова Екатерина, Щербинина Александра, МЭБИК
факультет управления и связей с общественностью, 4 курс
Научный руководитель: ст.преп. Е.В. Старосельцева*

Сорбонна, Оксфорд и Кембридж – одни из древнейших университетов в Европе, и связывает их ещё со времён Средневековья удивительная история. В XII веке в ещё совсем молодом Парижском университете, иначе именуемом Сорбонной, разгорелись ужасные споры среди студентов и преподавателей. Из-за чего это пришло, история умалчивает, но в результате пол-Сорбонны снялось с места и махнуло за Ла-Манш, в маленький английский городок Оксфорд – так был основан Оксфордский университет. Но на этом эксцентричные выходки средневековых интеллектуалов ещё не кончились: в XIII веке произошли бурные дискуссии уже в Оксфорде – и опять снялась с места большая университетская компания; на этот раз народ двинулся не за границу, а просто в другое

английское графство – в Кембридж. Так был основан Кембриджский университет.

Оксфорду выпала честь быть первым англоязычным университетом мира. В этом тысячелетии этот университет вступает уже в девятый век своего существования. Первые колледжи Оксфорда представляли собой учебные факультеты и общежития одновременно, в которых студенты и учились, и жили. Их основателями, как правило, выступали сановники высокого ранга (вплоть до монархов). В течение многих веков Оксфорд держался на четырех традиционных факультетах: теологии, права, медицины и свободных искусств. В категорию «искусств» тогда включали, например, грамматику с риторикой, геометрию, астрономию и музыку. В Оксфорде родилась и система тьюторства – опеки преподавателей над студентами (первоначально задуманной как средство борьбы с вольнодумством). В те времена прикрепленный к тьютору ученик нередко являлся также его слугой, ведь на первый курс тогда принимали мальчиков 11–12 лет. Внешний облик Оксфорда, каким мы привыкли его видеть, сформировался в XVII веке. Произошло это благодаря стараниям знаменитого архитектора, бакалавра Оксфорда Кристофера Рена. В построенном им величественном здании Шелдонского театра до сих пор проходят самые важные университетские церемонии. Постепенно в Оксфорде сформировался и свой стиль одежды. Существуют «оксфордские туфли» – мужские полуботинки на шнурках, «оксфордкетты» – женские полуботинки на шнурках, толстой подошве и низком каблуке, «оксфорд бэгс» (буквально «оксфордские мешки») – широкие брюки из серой шерстяной фланели. С годами влияние Оксфорда на британскую политику росло. Его выпускники по прежнему шире всего представлены в парламенте по сравнению с любым другим университетом королевства. Девять из 16 премьер-министров Великобритании, считая с 1914 года, окончили Оксфорд, Индира Ганди, Маргарэт Тэтчер и Беназир Бхутто учились в колледже Сомервиль, в котором «железная леди» позже преподавала химию. Сегодня, как и много веков назад, Оксфорд готов предоставить образование на любой вкус. Немудрено, ведь говорят, что там учат даже камни.

КЕМБРИДЖ

Занятия. Один на один с преподавателем, как и в Оксфорде. Но кембриджские семинары называются, для пушей оригинальности, «supervisions», а ведёт их «supervisor». «Tutor» у кембриджского студента тоже есть, но заботится он об общем благосостоянии своих подопечных.

Библиотеки. Главная университетская библиотека Кембриджа такая большая, что иногда люди туда входят и не возвращаются (гласит легенда). А в некоторых кембриджских библиотеках медики могут брать на прокат скелеты.

Дискотеки. Не лучше, чем в Оксфорде. На типичной дискотеке народ смиренно сидит на диванчиках и слушает музыку. Кстати, и в Оксфорде, и в Кембридже, дискотеки кончаются в полночь.

Причуды. Мантии – разных цветов и фасонов, но надеваются не на экзамены – только на обеды. А перед самыми торжественными обедами поёт церковный хор.

Живая история. Великий Ньютон учился, а позже преподавал в Кембридже. Там же росла яблоня, с которой на Ньютона упало знаменитое яблоко, открывшее ему теорию гравитации. Около здания Математического факультета и сегодня можно увидеть дерево, являющееся прямым потомком той самой яблони.

СОРБОННА

Занятия. Лекции в огромных амфитеатрах и переполненные семинары. Лекторы - мировые знаменитости.

Библиотеки. К студентам относятся с величайшим подозрением и младшекурсников в главную библиотеку не допускают. Зато в Национальной библиотеке имени Франсуа Миттерана техника – на грани фантастики: заказ книг и бронирование места в читалке возможны через Интернет.

Дискотеки. Своих дискотек в Сорбонне нет: в гуманитарном вузе чуть ли не 90% – девочки. Зато совместно с другими ВУЗами - если уж танцы, то от полуночи до утра и под самую зажигательную музыку! Дискотеки настоящие, парижские.

Причуды. Особых причуд нет, но есть самобытная атмосфера. Все студентки Сорбонны одеты по парижской моде. А студенты - по парижской моде подстрижены и небриты. И вместо приветствия все обмениваются поцелуями.

Живая история. Великий философ Рене Декарт навсегда определил французский национальный стиль мышления, когда он ввёл математическую логику в изучение гуманитарных наук. Неслучайно один из лекционных амфитеатров Сорбонны носит имя Декарта, а все сочинения, которые пишутся в стенах Парижа-4, состоят ровно из трёх частей, не больше и не меньше (тезис - антитезис - синтез). Причём железная логика непринуждённо сочетается с революционными идеалами свободы, равенства и братства.

ИСПОЛНЕНИЕ ПОПУЛЯРНЫХ ПЕСЕН В КОНТЕКСТЕ ЭСТЕТИЧЕСКОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА

*Давидкевич Руслан, МЭБИК, 1 курс
экономический факультет
Научный руководитель: к.п.н. И.А. Наджафов*

Современные прогрессивные ученые-педагоги стремятся повысить уровень качества общения между людьми, говорящими на разных языках

и воспитанных в разных культурах. Поэтому приветствуются и поощряются те методы изучения иностранного языка, которые помогают обучающимся осознать необходимость изучения иностранного языка в качестве средства общения, которое способно преодолеть языковые и культурные барьеры. Все мы помним мультфильм о том, как на планету Земля спустился инопланетянин, который не мог говорить, и не понимал другой язык, но, услышав от землянина замечательную мелодию, он понял, что бояться не надо, что рядом – друг. Музыка, песня объединяют народы, являются неотъемлемой составляющей культуры, поэтому изучать язык Великобритании и не знать песен этой страны, невозможно. Песни на иностранном языке являются необходимым компонентом занятий по английскому языку.

Изучение английского языка способствует развитию межличностного общения, которое подразумевает знакомство с культурными и нравственными ценностями страны изучаемого языка. Поэтому, изучая английский язык, следует знать не только грамматические конструкции и лексику, но и культуру, в том числе и песни.

Знание песен страны изучаемого языка – это практическая возможность общаться с людьми этой страны. Практические ситуации могут быть разнообразными: конференции, фестивали, вечера Дружбы и т.п. Исполнение песни на иностранном языке всегда способствует доброжелательной атмосфере, т.к. подчеркивает уважение к культуре народа, который говорит на английском языке.

В-третьих, использование песен на занятиях по английскому языку помогает учебному процессу – лучше запоминаются новые слова, предложения, грамматические правила. Песни улучшают настроение. Песни на английском языке вводят студентов в мир иноязычной культуры, который был неизвестен и непонятен.

НЕЙРОЛИНГВИСТИЧЕСКОЕ ПРОГРАММИРОВАНИЕ КАК СРЕДСТВО ДОСТИЖЕНИЯ УСПЕХА

*Дроздова Елена, МЭБИК, 3 курс
экономический факультет
Научный руководитель: ст.преп. М.А. Зайцева*

Люди в своих мыслях и чувствах подвержены влиянию привычек, как полезных, так и мешающих. С помощью нейролингвистического программирования (НЛП) можно понять свои стереотипы, чем они порождены, и то, как они могут повлиять на ваше будущее. С помощью НЛП можно скорректировать свои стереотипы, приведя их в соответствие с Вашими потребностями и ценностями. НЛП изучает таланты и способности – главные основы для достижения поставленных целей. Также НЛП изучает то, как люди формируют свое эмоциональное состояние,

конструируют внутренний мир, формируют и оценивают ценности и убеждения, опираясь на собственный опыт.

Сегодня НЛП используется во всех сферах жизнедеятельности человека: спорте, бизнесе, торговле и др. НЛП это не просто набор упражнений, а образ мышления, настроение, основанное на любопытстве, стремлении к исследованиям и радости.

Термин «Нейролингвистическое программирование» произошел от названия трех наук:

Нейрология – изучает разум и то, как человек мыслит;

Лингвистика – исследует то, как человек использует язык;

Программирование – построение действий для достижения целей.

Принципами НЛП являются: сам человек – его навыки и эмоции; предположения; взаимопонимание – проявляется через доверие и отзывчивость; результаты – желаемое состояние; обратная связь; гибкость – изменение действий для достижения желаемого результата.

Успех в НЛП – это не только достижение целей, но и эффективность и максимально возможная легкость достижения целей.

НЛП предлагает конкретный путь понимания того, как люди взаимодействуют на психическом и поведенческом уровнях, и понимании легких и устойчивых изменений в собственной жизни. Усвоение методов НЛП позволит людям добиться больших результатов в их деятельности.

Литература:

1. НЛП: Практическое руководство для достижения желаемых результатов. / Джозеф О'Коннор. – Пер. с англ. Т. Новиковой. – М.: ФАИР – ПРЕСС, 2004. – 448 с.: ил. – (Популярная психология).
2. Практический курс НЛП. / Макдерлиот Я., Яго В. – Пер. с англ. Т. Драбкин. – М.: Издательство Эксмо, 2005. – 464 с.

ДЕЛОВЫЕ КУЛЬТУРЫ В МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ: ВЕЛИКОБРИТАНИЯ

*Разинькова Юлия, МЭБИК, 2 курс
экономический факультет
Научный руководитель: ст. преп. О.В. Шевченко*

У каждого из нас есть представление о типичных британцах. Англичане носят твидовый костюм или тройку в полоску. На голове у него шляпа – котелок, в руке – тщательно сложенный черный зонтик с тростниковой ручкой, а в левой подмышке зажата либеральная газета. По воскресеньям утром он ходит в церковь, а на ленч ест ростбиф.

Он человек принципов, настаивает на соблюдении правил честной игры, с более слабыми ведет себя подобающе и больше привязанности ис-

пытывает к лошадям, кошкам и собакам, нежели к детям. Англичане любят крикет, крокет, регби, собачьи бега, детективы и очереди. Когда очередь продвигается медленно, никто не жалуется, сидя в поезде, никто не вступает в разговор с соседями – вот почему они повсюду носят с собой газету.

Большинство британцев имеет мало сходства с этим стереотипом. Основная их часть - кельты, им присущи, как правило, романтичность, поэтичность и эмоциональность. Считается, что британцы плохо обучаются иностранным языкам. Это миф. Британский народ можно назвать средним классом, у него нет сильной представительной политической партии. Королевская власть по-прежнему в почете.

Юмор является спасительным фактором в британской жизни. Англичане считают, что, пока есть юмор, не может быть полной безысходности. Они любят детективы и интриги. И не просите британцев отказаться от их двухэтажных автобусов, красных почтовых ящиков или от левостороннего движения. И даже в жарких джунглях было бы принято пить чай в 5 вечера в длинном платье. Британцы чувствуют себя как дома в общении с другими англоязычными народами, и с ними они испытывают мало затруднений в установлении простых, но эффективных взаимоотношений.

На деловых переговорах британцы сначала ведут себя несколько формально, затем – очень неформально: снимают пиджак, закатывают рукава, общаются по именам. Они любят показать свою привязанность к семье, юмор играет важную роль в деловых переговорах в Великобритании. Британские бизнесмены могут использовать юмор в качестве орудия для высмеивания оппонента, выражения несогласия или даже признания. Они стараются показать на переговорах, что они руководствуются благоразумием, компромиссом и здравым смыслом, но даже в отсутствие разногласий они редко принимают окончательное решение на первой встрече. Для представителей британских компаний репутация, масштабы фирмы и ее капитал – весомые аргументы, козыри в переговорах. Британцы заинтересованы в долгосрочных взаимоотношениях, а не в кратковременных сделках.

Наконец, к вопросу о британской обособленности. Они, как правило, полагают, что иностранцы стремятся перехитрить их. Используя обаяние, неопределенность и сдержанность в высказываниях, юмор и главное благоразумие, британцы могут смеяться на переговорах, но долго оставаться довольно жесткими.

ОСОБЕННОСТИ ШКОЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В ЯПОНИИ

*Семенихина Ольга, МЭБИК, 3 курс
факультет управления и связи с общественностью
Научный руководитель: ст.преп. И.И. Гитис*

Способом бытия человека в мире и вытекающим из него типом мироотношения определяется специфика всех основных сфер человеческой жизнедеятельности и на Востоке, и на Западе.

На Востоке воспитание и образование не разделены. Более того, образование подчинено воспитанию и включено в него в качестве существенного элемента. Здесь вообще не существует феномена знания самого по себе.

Основные претензии, которые можно было бы предъявить к западной и европейской (в том числе и российской) системам образования, состоят, прежде всего, в огромной избыточности и неэффективности процесса обучения, когда головы подрастающего поколения «начинают» знаниями, подавляющая часть которых никогда не пригодится им в жизни.

В культуре западного типа человеку с детства внушают мысль о том, что он свободная личность и может стать, кем захочет. Поэтому, включаясь в специализированную деятельность, такой человек очень часто оказывается разочарованным носителем несбыточных и, естественно, не сбывшихся надежд.

Одним из важнейших аспектов образования в Японии является процесс подготовки к японскому стилю жизни и работы (процесс воспитания), который идет параллельно с процессом познания. С ранних лет детей учат трудиться вместе и радоваться общим победам.

Школьные годы – это период, когда детская натура познает первые ограничения. В ребенке воспитывают осмотрительность: его приучают остерегаться положений, при которых он сам или кто-либо другой может «потерять лицо». Ребенок начинает подавлять в себе порывы, которые прежде выражал свободно, не потому, что видит теперь в них некое зло, а потому, что они становятся неподобающими.

Однако полная свобода, которой японец пользуется в раннем детстве, оставляет неизгладимый след в его характере. Именно воспоминания о беззаботных днях, когда было неведомо чувство стыда, и порождают взгляд на жизнь как на область ограничений и область послаблений. Именно поэтому японцы столь снисходительны к человеческим слабостям, будучи чрезвычайно требовательными, к себе и другим в вопросах долга. Сила воли, способность ради высшего долга отвернуться от наслаждений, которые вовсе не считаются злом, – вот что японцы почитают добродетелью. Среди сугубо национальных особенностей, обеспечивающих образованию Японии приоритетную роль, можно назвать и быструю приспособляемость к меняющимся условиям, иными словами, гибкость жизненных стереотипов.

Важным преимуществом японской системы воспитания и образования является большая, чем на Западе, консолидированность общества в целом и его конкретных социальных групп.

А по какому пути пойдём мы? Может быть, нам, стоящим лишь у истоков построения рыночной экономики, правового государства с развитой судебной системой, стоит задуматься и не копировать слепо западные структуры образования и воспитания.

Кооперация и конкуренция существуют в Японии бок о бок и не рассматриваются как нечто, несовместимое друг с другом Японцы считают, что можно одновременно конкурировать и сотрудничать («и-и») американцы – что конкуренция и кооперация несовместимы («или-или») Американцы имеют несравненно более высокую склонность к индивидуализму, японцы же расположены к поиску взаимовыгодных решений.

Образование, пронизанное воспитанием, должно стать делом государственной важности, а его стратегия – соответствовать старой китайской поговорке: «Если ты планируешь на один год – расти рис, на двадцать лет – выращивай деревья, на века – воспитывай детей!»

Японская мораль не ставит целью переделать человека. Она стремится лишь обуздать его сетью правил подходящего поведения. Инстинктивные склонности и порывы остаются в неизменности, лишь связанные до поры до времени такой сетью. Именно этим объясняется двойственность и противоречивость японской природы.

Изнанка японской учтивости и японской чистоплотности порождена все той же двойственностью взглядов на жизнь. Японская вежливость – это отнюдь не верность определенным нравственным принципам уважения к окружающим. Это нормы подходящего поведения, внедренные в быт острием меча. Японская вежливость – это, прежде всего стремление людей при любых контактах блюсти достоинство друг друга; это искусство избегать ситуаций, способных кого-либо унижить.

Японская мораль возводит в число добродетелей не только труд, но и учение. Считается, что усердный поиск новых знаний и навыков возвышает и украшает человека в любом возрасте. Со школьных лет у японцев воспитывают привычку к групповому учению. Оно рассматривается как один из видов общественной деятельности, которую желательно продолжать всю жизнь. При приеме на работу или новом назначении японец морально подготовлен к длительному периоду ученичества. Он старательно следует наказам, усердно перенимает опыт, пока сам не становится наставником для других. «Учить других всегда почетно, учиться у других – никогда не зазорно», – гласит распространенное изречение.

В заключение, следует еще раз упомянуть, что понять все тонкости японского миропонимания невозможно, особенно представителю западной культуры. Однако мы, русские, в процессе истории впитали в себя множество черт цивилизации Востока, и нам дан шанс понять точку зрения человека иной культуры.

Японский характер полон противоречий. Иностранец может назвать японскую вежливость показной, а понятия японцев о долге глупыми. Но

где еще найти более нравственную нацию, людей, идущих на компромисс в ущерб себе, оберегающих достоинство других, порой унижая себя, людей, способных забыть об удовольствиях хоть навсегда, если этого требует их понятие о долге. Это вовсе не значит, что в японском сознании разум торжествует над чувствами. Просто японцы умеют сдерживать свои эмоции, оберегая окружающих.

ТОЛЕРАНТНОСТЬ КАК ОДИН ИЗ ОСНОВНЫХ ПРИНЦИПОВ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ

*Сопова Юлия, МЭБИК, 3 курс
экономический факультет*

Научный руководитель: к.филол.н. Н.А. Аникина

Глобализация современного мира ведет как к взаимодействию культур и народов, так и к этническим конфликтам, росту религиозного фундаментализма и воинствующего национализма. В этих условиях одним из основных принципов межкультурной, межэтнической коммуникации является толерантность.

Слово «толерантность» было заимствовано из латинского и французского языков в XVI веке. Вначале оно понималось как терпимость к различным религиозным верованиям. В отечественную науку понятие «толерантность» широко вошло сравнительно недавно как синоним термина «терпимость». Толерантность определяется как «чувство терпимости и уважительного отношения к культуре и мнениям других людей, не совпадающим с собственными». Толерантность является не только обязательным условием, но и результатом процесса межкультурного общения, в котором воспитывается чувство уважения к другим народам, их традициям и ценностям.

Толерантность – один из важнейших элементов нравственного сознания. Поэтому чрезвычайно актуальным является эмпирическое исследование, а в первую очередь воспитание и формирование толерантного отношения к чужой культуре в различных социальных группах нашего общества, в частности, среди студенческой молодежи.

С целью изучения степени толерантного отношения молодежи к представителям различных национальностей было проведено исследование, проходившее в форме анкетирования. В нем приняли участие студенты 3-го и 4-го курсов экономического факультета МЭБИК. Анкета состояла из 13 вопросов, причем участникам было предложено ответить на каждый вопрос по четырем позициям: да, нет, затрудняюсь ответить, другой ответ.

У половины опрошенных есть близкие друзья или родственники среди представителей других национальностей, половина из них не учитывает национальность при выборе брачных партнеров. Ответ на вопрос «Как Вы относитесь к представителям разных континентов?» дал следу-

ющие результаты: к европейцам и австралийцам все однозначно относятся положительно; к африканцам, азиатам и американцам большая часть относится положительно или скорее положительно, чем отрицательно. Тем не менее, есть хоть и небольшая группа студентов, отрицательно относящихся к представителям трех названных континентов. Это заставляет задуматься как о причинах такого отношения, так и о путях и способах изменения его.

Среди наиболее распространенных причин межнациональных конфликтов участники опроса назвали религиозные различия, незнание, неприятие и нежелание понимать другую культуру, менталитет и обычаи, этноцентризм, разные взгляды на проблемы и их решение, социальные различия, различия в политических системах.

На вопрос «Обращалось ли внимание в Вашей школе на воспитание толерантного отношения к представителям других национальностей?» большинство ответили – нет. Но все однозначно считают, что необходимо воспитывать у молодежи толерантное отношение к представителям других национальностей, и большинство самостоятельно воспитывают в себе это качество. По мнению участников опроса, воспитать толерантное отношение поможет знакомство с особенностями чужой культуры, проведение совместных культурных мероприятий. В воспитании толерантного отношения велика роль семьи, учебных заведений и СМИ. Однако сейчас, к сожалению, СМИ не играют той роли в воспитании толерантности, которую могли и должны были бы играть.

Проведенное исследование позволяет сделать вывод, что, несмотря на недостаточно толерантное отношение к представителям других культур и народов и недостаточное толерантное воспитание, все студенты осознают необходимость воспитания этого качества в себе. Этот факт можно считать обнадеживающим, так как он свидетельствует о наличии определенного потенциала для роста нравственного сознания студентов.

Литература:

1. Садохин А.П. Межкультурная коммуникация: Учебное пособие. М.: ИНФРА-М., 2004.
2. Тер-Минасова С.Г. Язык и межкультурная коммуникация: Учебное пособие. Слово/Slovo, 2000.
3. Хабермас Ю. Когда мы должны быть толерантными? Конкуренции видеий мира, ценностей и теорий //Социологические исследования.2006.№ 1.

ПОЛИТИЧЕСКИЙ ИМИДЖ КАК СРЕДСТВО БОРЬБЫ ЗА ВЛАСТЬ

Лукьянчикова Ольга, МЭБИК, 2 курс

факультет управления и связей с общественностью
Научный руководитель: к.и.н. Ю.В. Озеров

В современном мире внимание массового сознания очень пристально приковано к политикам, поэтому любая информация о них должна быть продуманной и соотнесенной. Важной особенностью политического имиджа является то, что он строится на эмоциональном восприятии. В данной связи политические имиджи лидеров являются неотъемлемой частью политического процесса в целом.

Политический имидж – это наиболее экономный способ порождения и распознавания сложной социальной действительности. Он является результатом обработки соответствующей социально-политической информации.

Имиджевые характеристики в политике делятся на психофизиологические (активность, агрессивность, сила, а также противоположные им), личностно-коммуникативные (фото-, телегеничность, тембр голоса), социальные (доброта, отзывчивость), мифо-символические (подводящие объект к имеющимся у аудитории стереотипным представлениям) и профессионально-политические (отражающие требования и ожидания массовой аудитории по отношению к внешним и частично внутренним представлениям о данной профессии) качества.

Имидж является одним из важнейших факторов в конкурентной политической борьбе за власть. Это эффективная единица общения, призванная усилить позиции лидера или ослабить позиции его противника. Современные политтехнологи указывают на возможность тем или иным политическим партиям, не достигшим своих целей, добиться их путем смены политического имиджа, а не кандидата.

**РАЗДЕЛ 7. РОСТ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКИХ
ПРЕДПРИЯТИЙ И РЕГИОНОВ КАК ФАКТОР СТАБИЛЬНОГО РАЗВИТИЯ
ЭКОНОМИКИ**

**ПЕРСПЕКТИВЫ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ БАНКОВСКОЙ
СИСТЕМЫ В ВТО**

*Арнаут Светлана, МЭБИК, 3 курс
экономический факультет*
Научный руководитель: ст. преп. Д.И. Жилияков

Среди отечественных экспертов и в банковском сообществе распространены три основные точки зрения по вопросу о возможных последствиях вступления России в ВТО для банковского сектора страны.

Согласно первой вступление в ВТО открывает путь для повышения капитализации и расширения ресурсной базы российской банковской системы, увеличение объемов инвестиций в экономику страны, расширение

ния спектра банковских продуктов и услуг, удешевления их стоимости. Присутствие иностранного капитала будет стимулировать российские банки к повышению конкурентоспособности, использованию новых технологий, совершенствованию управления и повышению прозрачности банковского бизнеса. В целом, как полагают сторонники этой точки зрения, приход иностранного капитала окажет позитивное воздействие на российскую банковскую систему.

Согласно второй точки зрения, со вступлением России в ВТО иностранные банки заметно усилят давление на внутренний рынок финансовых услуг. Российские банки рискуют проиграть в конкурентной борьбе иностранному капиталу. Западные финансовые институты сумеют занять наиболее доходные и перспективные сегменты банковского рынка, постепенно вытеснят оттуда отечественные банки, получат возможность диктовать процентную политику на рынке. Это обернется утратой самостоятельности национальной банковской системы и сокращением ее роли в развитии экономики страны. Кроме того, иностранные банки могут превратиться в крупный канал вывоза из страны национального капитала.

Эксперты, придерживающиеся третьей точки зрения, считают, что вступление России в ВТО не окажет существенного влияния на национальную банковскую систему, так как иностранные и российские банки работают в различных нишах. В частности, иностранные банки, скорее всего, сосредоточатся на обслуживании и кредитовании крупных российских и зарубежных компаний, проведении международных расчетов, привлечении средств с мировых рынков капитала, кредитовании населения. При этом большинство иностранных банков продолжит работу главным образом в Москве и Санкт-Петербурге, не стремясь к развитию филиальной сети в регионах. Российские банки сохраняют доминирующее присутствие в экономике, используя свои конкурентные преимущества при работе в условиях повышенных рисков и нестабильной макроэкономической среды.

В целом отечественные банки сохраняют свое доминирующее положение в банковской системе, хотя вступление в ВТО может привести к некоторому ослаблению позиции российских банков на рынке кредитования крупных корпоративных клиентов. Это объясняется тем, что крупные российские компании смогут увеличить объемы заимствований на внешнем рынке, для чего, скорее всего, прибегнут к услугам иностранных банков. Основным фактором роста для российских банков станет работа с малым и средним бизнесом и населением.

Единственным ограничением для иностранных банков является запрет на открытие в России филиалов иностранных банков. По мнению экспертов, это может стать камнем преткновения при вступлении России в ВТО. Уже сейчас представители международных финансово-банковских кругов высказывают следующую точку зрения: Россия, «воз-

держиваясь от обязательств по открытию филиалов (зарубежных банков), может столкнуться с трудностями в конкуренции за долгосрочные иностранные инвестиции в свою банковскую систему», это «может также затруднить вступление России в ВТО». Не исключено, что с приближением сроков вступления России в ВТО, давление западных финансовых кругов по этому вопросу может усилиться.

Угроза, которую российские банки видят в приходе в страну филиалов иностранных банков, заключается в следующем: иностранные дочерние организации, являясь российскими юридическими лицами, отвечают перед клиентами лишь в рамках собственных средств, а за филиалами крупных иностранных банков стоят финансовые структуры, каждая из которых больше всей российской банковской системы и имеет рейтинг на уровне AAA, о чем страновому рейтингу остается лишь мечтать. Поэтому банки опасаются ухода клиентов к этим сверхнадежным международным финансовым институтам.

НАПРАВЛЕНИЯ РЕФОРМИРОВАНИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В ЦЕЛЯХ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

*Атамась Елена, МЭБИК, 3 курс
экономический факультет*

Научный руководитель: ст. преп. Д.И. Жилияков

Важным направлением реформирования банковской системы является защита национального рынка финансовых услуг. Основной применения протекционистских мер для защиты финансового рынка страны при вступлении России в ВТО заключается в том, что любая защитная мера должна приводить к росту объемов и качества потребляемых благ и услуг. Многие страны, исповедующие этот принцип, принимают решения под действием для защиты конкурентоспособных секторов от субсидируемой продукции конкурентов; по социальным мотивам, когда свободная конкуренция приводит к огромным бюджетным затратам на решение проблем безработицы и переселения; по стратегическим соображениям и внутривластным причинам.

Все страны в процессе своего вступления в ВТО прибегали к использованию различных механизмов для защиты национальных экономик. В настоящее время более 100 стран-членов ВТО сохраняют те или иные ограничения на доступ иностранного капитала на национальный рынок финансовых услуг

Учитывая мировую опыт стран-участниц ВТО, следует считать вполне оправданными меры протекционистского характера, которые могут ограничить российские коммерческие банки от конкуренции и поглощения со стороны более мощных мировых банковских «гигантов».

Ожидается, что при вступлении России в ВТО ограничения на деятельность филиалов иностранных банков будут сохранены, по крайней мере, в течение определенного периода времени. Предполагается также, что будет введена 25%-ная квота на участие иностранцев в совокупном уставном капитале банковской системы.

России необходимо ввести ряд регулирующих мер: 1) квотирование доли банков-нерезидентов в совокупном уставном капитале или активах национальной банковской системы; 2) заключить соглашения о сотрудничестве в области банковского надзора между Банком России и страной пребывания головной конторы филиала; 3) наложить на деятельность филиалов иностранных банков ограничения, эквивалентные тем, что существуют в отношении филиалов иностранных банков в стране расположения головной конторы банка; 4) ввести определенные нормативы соотношения между объемом кредитов резидентами и размером привлеченных у них средств, минимального объема портфеля кредитов резидентам; 5) квотирование доли физических лиц нерезидентов в штате сотрудников российского отделения иностранного банка.

Несколько слов о путях реформирования. Основные параметры нашей банковской реформы должны быть совместимы с требованиями ВТО. Необходимо устранить причины, мешающие развитию национального банковского сектора.

Нужно отметить, что меры по реформированию и развитию банковского сектора уже разрабатываются и применяются. Банк России совместно с Минфином России и другими заинтересованными ведомствами подготовил проект новой редакции Стратегии развития банковского сектора РФ. Реализация документа рассчитана на период 2004–2008 годов.

Наиболее существенные инновации в проекте новой редакции Стратегии развития банковского сектора РФ: 1) расширение кредитных операций банков с нефинансовым сектором экономики; 2) в качестве новой задачи государственной политики в отношении банковского сектора определены стимулирование банковского обслуживания малого и среднего бизнеса, населения, развитие новых сегментов рынка банковских услуг (прежде всего розничное потребительское кредитование и ипотеку); 3) кредитные организации получили законодательно закрепленную возможность рефинансировать свои требования по ипотечным кредитам за счет выпуска ценных бумаг; 4) обеспечение условий для конкурентоспособности банков; 5) один из ключевых аспектов проекта – необходимость повышения капитализации российских банков (с 01.01.2010 все банки должны будут располагать капиталом в размере рублевого эквивалента не менее 5 млн. евро); 6) приняты федеральные законы «О страховании вкладов физических лиц в РФ» и «О валютном регулировании и валютном контроле», в которых нормы российского законодательства приводятся в соответствие с международными требованиями о

свободном перемещении капитала. Если все эти меры «заработают», – можно будет говорить о том, что российская банковская система сможет более или менее безболезненно вступить в ВТО.

РАЗВИТИЕ МЕТОДОЛОГИИ АНАЛИЗА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ИХ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

*Гридина Светлана, аспирантура КГТУ,
Научный руководитель: д.э.н. Е.И. Гридина*

Повышение конкурентоспособности промышленных предприятий в значительной степени зависит от своевременного осуществления инвестиций по соответствующим направлениям развития этих предприятий. Выбор обоснованных инвестиционных проектов должен обеспечивать оптимальное использование всех ресурсов и средств для достижения конкурентоспособного экономического роста.

В настоящее время имеется широкий набор инструментальных методов решения задач по оцениванию эффективности инвестиционной деятельности. Каждый из них представляет большие возможности для комплексного анализа альтернативных вариантов и отбора наилучшего по тем или иным критериям. При рассмотрении предлагаемых подходов определяется широкая область их взаимозаменяемости и дополняемости, как с точки зрения используемых постановок, так и точки зрения используемых моделей и инструментальных средств. Это обусловлено тем, что основная часть используемых подходов имеет по существу единую методологическую основу. Основными ее элементами являются анализ финансовых потоков затрат и результатов производства, определение периода окупаемости, чистой текущей стоимости, внутренней ставки доходности, индекса доходности, учет риска и других элементов финансового механизма.

Для условий российской экономики этот набор методов анализа инвестиционной деятельности оказывается недостаточным, поскольку при анализе инвестиционной деятельности одновременно с расчетами экономической эффективности необходимо решать и вопросы прогнозирования и моделирования внешней среды, в которой будут реализовываться инвестиционные проекты. Это означает, что важно подобрать соответствующую систему налогов, финансирования, организационно-институциональных структур, тарифов, дотаций и схем привлечения финансовых ресурсов, которые обеспечивали бы выход на оптимальный, с позиции конкурентоспособности, режим функционирования, при котором учтены интересы всех участников инвестиционной деятельности. Эта задача сочетает в себе оптимизационный и финансовый аспекты постановки задачи, а также со-

гласование этих двух подходов. При этом методологические постановки по анализу инвестиционной деятельности, на наш взгляд, должны включать следующие направления: оценка инвестиционной деятельности с позиций ее осуществления в конкретной экономической среде и влияния на смежные сектора и экономику в целом; выявление положительных и отрицательных воздействий, оказываемых внешней экономической средой на транспортно-экономическую систему, в рамках которой реализуется инвестиционная деятельность, и учет их при формировании оценочной базы; выработка на этой основе соответствующих рекомендаций по совершенствованию действующей налоговой политики, методов финансирования, процентных ставок, условий расчетов, финансовых заимствований и страхования рисков.

Другим направлением развития методологии анализа инвестиционной деятельности является разработка методов с учетом стратегического и крупномасштабного характера проектов в промышленных системах. Особенности этого направления являются привязанность к конкретному региону, крупный масштаб инвестиционной деятельности. Следовательно, методы, применяемые для оценки инвестиционной деятельности малых предприятий, в данном случае оказываются неприменимыми. Кроме того, крупномасштабная стратегическая инвестиционная деятельность требует ориентации методов анализа на долгосрочную перспективу и корректировки этих методов с учетом более продолжительного периода времени. Также необходимо корректировать систему оценочных параметров, в первую очередь, исключая монопольные эффекты, а также приводя оценку факторов производства в соответствие с реальной эффективностью их использования с учетом неравновесности цен.

Выбор альтернативных вариантов стратегической инвестиционной деятельности не может быть осуществлен на основе одного критерия. Поэтому решение должно приниматься с учетом множества различных, зачастую противоречивых, характеристик проекта и его участников, носящих количественный и качественный характер, а также учитывать уровень неопределенности.

После принятия решения об осуществлении инвестиционной деятельности руководство проекта должно иметь возможность изменить первоначальный план (изменить масштаб проекта, структуру входов и выходов, временно приостановить его реализацию, отказаться от дальнейшей реализации инвестиционной деятельности). Следовательно, требуется разработка таких методов, посредством которых осуществляется корректировка проекта с учетом привнесенных изменений.

Таким образом, развитие методологии анализа инвестиционной деятельности на промышленных предприятиях по вышеприведенным направлениям позволит повысить конкурентоспособность, как отдельных структурных подразделений, так и отрасли в целом.

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

*Карюнина Татьяна, МЭБИК, 3 курс
экономический факультет
Научный руководитель: ст. преп. Д.И. Жилияков*

Российский рынок страхования принадлежит к одному из наиболее динамичным растущих сегментов финансового рынка в России. В настоящее время происходит процесс формирования российского страхового рынка путем создания крупных страховых компаний. В РФ страхование менее 20 %, а в развитых странах 90–95%. Серьезная проблема возникает, если произойдет монополизация секторов страхового рынка. Отрицательно сказывается отсутствие мер стимулирования населения и предприятий к более широкому использованию возможностей страхования для защиты своих имущественных интересов.

Ответственность за неэффективность российского рынка страхования несет модель регулирования, известная как модель «легкого входа», когда формальные требования к начинающим деятельность финансовым организациям (в том числе и минимальный размер уставного капитала) невысоки.

Режим «легкого входа» на страховой рынок позволяет проникать не менее мелким компаниям. Значительная часть мелких компаний не устойчива и оказывается не в состоянии добросовестно выполнять свои обязательства перед клиентами. Нестабильность участников рынка оказывает отрицательное влияние на спрос, на услуги страховых компаний. Низкий административный барьер для всех участников рынка оборачивается низкими стимулами входа для потенциально наиболее эффективных конкурентов. Перспективы повышения эффективности рынка страхования зависят от сравнительных, конкурентных преимуществ различных групп страховых компаний.

Рассмотрим факторы эволюции страхового рынка в Курске и Курской области. Ключевым среди них мы считаем специализацию страховых компаний и ее влияние на их сравнительную конкурентоспособность, зависимость эффективности деятельности страховой компании от ее размера (суммы привлеченных премий), воздействие органов исполнительной власти на структуру рынка (количество страховых организаций).

Обратимся теперь к материалам о деятельности страховых компаний. Наблюдением были охвачены пять страховых организаций: ВСК, МСК, АСКО-Курск, Виктория, ИНГОССТРАХ-КУРСК. Эти организации прошли лицензирование и осуществляли в 2005 году страховые операции на территории Курской области. Число наблюдаемых организаций в 2005 году составило 80 % от числа организаций в 2004 году. По организационно-правовой форме 3 – составили открытые акционерные общества, 2 – закрытые акционерные общества.

Происходило развитие филиальной сети страховых организаций, число которых к концу 2005 года составило 93 единицы и увеличилось по сравнению с 2004 годом на 97,9 %. Открытие филиалов соответственно повлекло и увеличение в 5,1 раза по сравнению с 2004 годом численности страховых агентов, включая работников, принятых по совместительству и выполнявших работу по договорам гражданско-правового характера.

В течение года происходило наращивание капитала страховых компаний, уставной капитал на конец года достиг 129,3 млн. руб., что в 5,1 раза больше, чем в предыдущем году.

По обязательному страхованию количество заключенных договоров в 2005 году увеличилось в 4,3 раза за счет введения обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств. Количество действующих договоров с юридическими лицами увеличилось на 34,5 %, с физическими лицами – уменьшилось на 58,6 %.

Эффективность работы страховых организаций характеризуется уровнем продаж страхового продукта. Сумма страховых премий (взносов) в 2005 году снизилась на 4,1 % от взносов собранных в 2004 году.

Важную роль в полноценной страховой защите клиентов от крупных страховых рисков играет перестрахование. Перестраховочная премия по договорам, переданным в перестрахование без дальнейшей передачи ранее принятых в перестрахование рисков, составила 44,6 млн. руб. и увеличилась по сравнению с 2004 годом в 2,8 раза.

Наиболее крупные страховые компании Курска и области – это Курский филиал Страхового Дома Военно-страховой компании (ОАО) и ОАО «Московская страховая компания».

Курский филиал ВСК был открыт в 1993 году. Вместе с ВСК работает более 1000 предприятий и организаций города и обл. Свыше 20000 наших земляков нашли защиту в ВСК. Предлагаемые программы комплексного страхования, способствуют не только развитию экономики региона в целом, но и повышению благосостояния каждого жителя в отдельности. Партнеры ВСК: Сбербанк РФ, ОАО « Россельхозбанк», ОАО «Внешторгбанк», ОАО КБ «Газэнергобанк».

ОАО «Московская страховая компания» открыла 15 филиалов в Курске. Ее уставной капитал – 1,2 млрд. руб. В первое полугодие 2004 года страховщик собрал 495,3 млн. руб., премии и выплаты 135 млн. руб.

Подведем итоги. Страхование – это гарантия возможности ущерба, нанесенное государству, юридическим лицам, населению. Страховые фонды образуются за счет клиентов и расходуются на покрытие убытков только участниками данного вида страхования. В страховом рынке объектом купли-продажи является страховая защита. Развитие страхования способствует социальному развитию страны.

Для достижения долгосрочных целей необходимо:

- обеспечить надежность и устойчивость системы страхования;

- проводить структурную политику на рынке страховых услуг;
- развивать взаимоотношения российского и международного рынков;
- особое внимания требует страхование малого бизнеса;
- необходим контроль над компаниями, осуществляющими страхование жизни;
- восстановление доверия добровольного страхования в целях привлечения средств.

Литература:

1. Авдашева С.В. Барьеры входа и конкуренции на российском страховом рынке // Экономический журнал. – 2001. – № 3. – С. 15.
2. Руденский П.О. Основные тенденции развития российского страхового рынка после кризиса 1998 года // – Финансы. – 2001. – № 11. – С. 58.
3. Сведения о деятельности страховых организаций Курска и Курской обл. в 2004–2005 // Комитет статистики Курска. – С. 1–6.

ПЛАНИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ АПК НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

*Новосельский Святослав, аспирантура КГСХА
Научный руководитель: к.э.н., проф. С.Н. Волкова*

В начале осуществления рыночных реформ в России отказались от централизованного директивного планирования, не определив ему замену. Только в 1995 г., с принятием Федерального закона «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации» началось становление этого процесса. В последующие годы был принят ряд правительственных и ведомственных нормативных актов по вопросам регламентирования планирования. Исходя из того, что планирование в целом в условиях рынка должно осуществляться снизу вверх, планирование регионального АПК объективно требует учета предложений товаропроизводителей. Выполнить это требование при краткосрочном планировании можно или через разработку только прогноза на базе свода показателей производственно-финансовых планов предприятий, как это делается в современной практике, или через разработку одновременно прогноза и плана. Результаты исследования указывают на предпочтительность именно такого направления. Дело в том, что годовой прогноз не предусматривает комплекса мер стимулирования и поддержки АПК и используется главным образом для бюджетного планирования, несомненно, предусматривающего указанные меры, но только финансового содержания. Начал складываться новый для России тип индикативного планирования.

Организация экономического планирования в АПК направлена на

осуществление следующих действий.

Прежде всего, на придание экономическому планированию юридического статуса путем принятия региональными законодательными органами соответствующих официальных документов. Представляется, что структурным центром всей плановой работы в АПК должны стать министерства (или департаменты) сельского хозяйства и продовольствия регионов.

Методическое обеспечение — это гипотезы, концепции, формулы прогнозов и планов, сценарии, методические рекомендации по разработке показателей. Исследованиями указывают на необходимость обновления имеющейся методической базы, разработки новых методик. К их числу следует отнести методику предпланового анализа состояния АПК и его отраслей, методику планирования и учета производственных затрат, методику калькуляции себестоимости, методику определения эффективности работы агропромышленного комплекса и его отраслей и многие другие методики.

Нормативно-информационное обеспечение состоит в формировании системы научно обоснованных норм и нормативов, правил и стандартов, необходимых в плановом процессе. Безусловно, в данной системе должны быть положения, содержащиеся в федеральном законодательстве и законодательствах субъектов Федерации, в подзаконных актах министерств и ведомств указанных уровней управления, касающиеся АПК и его отраслей.

Агропромышленный комплекс региона — не закрытая границами области, края или республики хозяйственная система, наоборот, данная система имеет множество входящих и выходящих связей с внешней средой. Такими же связями она располагает по отношению и к разным системам, существующим в ней самой и в границах региона. Предвидев изменения этих связей, выявлять проблемы и находить решения под силу лишь эффективной системе экономического планирования, имеющей юридический статус, обеспеченной современной методологической, методической и нормативной базами.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

*Прилуцкая Любовь, КГСХА, 2 курс
финансовый факультет
Научный руководитель: доц. Е.В. Левченко*

Ведущая роль в формировании конкурентоспособного производства принадлежит человеческому капиталу, т.к. он выполняет функции, которые объективно не может выполнить ни один другой фактор производства.

Интеллектуальный капитал становится необходимой предпосылкой эффективного функционирования и обновления производства, поскольку темпы развития современного общества определяет информация и степень владения необходимыми знаниями. Следовательно, конкурентоспособность компании зависит от конкурентоспособности её персонала. Особое значение этот факт приобретает для российского агропромышленного производства, поскольку его конкурентоспособность крайне низкая. Преобладает низкий уровень производительности труда и эффективности использования производственных ресурсов. Одна из причин такой ситуации – ухудшение воспроизводства интеллектуального капитала.

Интеллектуальный капитал является произведением компетентности работника и его желания использовать свой профессионализм для достижения целей организации. Он накапливается в течение всей жизни специалиста и зависит от социально-экономических условий, уровня квалификации, темпов морального обесценения знаний, опыта и т.д. По сравнению с другими видами капитала интеллектуальный капитал обладает некоторыми преимуществами.

Конкурентоспособность – многогранная экономическая категория, которая может рассматриваться как на уровне товаров и их производителей, отраслей, так и на уровне страны в целом. Под конкурентоспособностью следует понимать обладание человеком не только совокупностью физических и духовных способностей, но и творческими предпринимательскими способностями, умением работать в условиях жёсткой конкуренции, добиваться конкурентоспособности, как продукции, так и предприятия на различных рынках.

Показателем конкурентоспособности специалиста является не только уровень производительности труда, но и умение производить продукцию, пользующуюся спросом, осуществлять необходимые виды деятельности в соответствии с мировыми стандартами. Особое значение приобретают такие качества, как социальная ответственность, оперативность и самостоятельность в принятии решений, инициативность и другие.

Для обеспечения необходимого уровня конкурентоспособности персонала необходима обширная профессиональная подготовка, создание эффективной системы моральной и материальной мотивации, сокращение уровня безработицы, а так же использование диверсификации агропромышленного производства, усиление процессов интеграции и т.д. При этом необходим комплекс реформ.

Литература:

1. Воронов А. Производительность труда и конкурентоспособность: две стороны одной медали // Человек и труд. 2002. №12. – С. 66–70.
2. Сафронов В.В. Роль человеческого капитала в формировании конкурентоспособности агропроизводства /В.В. Сафронов // Экономика сельского хозяйства России. – 2005. – №5. – С. 15.

3. Шаповалов В. Конкурентоспособность специалиста // Высшее образование в России. – 2005. – №5. – С. 96–100.
4. Шимшилов С.А. Интеллектуальный капитал организации // Человек и труд. – 2004. – № 8. – С. 85–86.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИЙСКИХ ВУЗОВ НА МИРОВОМ РЫНКЕ

*Угримова Ксения, МЭБИК, 3курс
экономический факультет
Научный руководитель: ст. преп. Д.И. Жилияков*

Осознание возросшей роли образования является одной из важнейших тенденций развития современного мира. Российская система образования вполне заслуженно многие годы признавалась одной из лучших в мире. Но в 50-е годы XX века, в связи с обособлением нашей страны от внешнего мира, в период интеграции знаний, по отношению к другим странам Россия отстала в системе образования. Вследствие низкого уровня образовательной системы снизился и уровень конкурентоспособности товаров, технологий, и страны в целом.

Для оценки конкурентоспособности образования в мире используется около 340 показателей, в том числе: финансирование научных проектов, обеспеченность материально-технической базой и литературой, участие в международной интеграции знаний, количество образовательных учреждений и др.

Появление негосударственных вузов способствовало появлению конкуренции с государственными. Число вузов в России всего с 1997 по 2004 год увеличилось с 868 до 1046, в том числе государственных с 578 до 654, а негосударственных с 302 до 392. При этом численность студентов за этот период увеличилась в 2 раза. Кроме появления негосударственных вузов, также положительными изменениями являются: увеличение финансирования образовательной системы, утверждение стандартов высшего профессионального образования, увеличение числа вузов и студентов, создание Федерального экспертного совета по учебной литературе и др. Но также есть и проблемы в сфере высшего образования: слабая материально-техническая база вузов, снижение реального уровня доступа к высшему образованию во многих регионах РФ, стойкая тенденция утечки педагогических и научных кадров в другие сферы профессиональной деятельности и страны.

С 2003 года Россия изъявила желание стать участником Болонского процесса, цель которого – формирование единого рынка труда высшей квалификации в Европе, расширение доступа к европейскому образованию, расширение мобильности студентов и преподавателей, принятие сопоставимой системы высшего образования с выдачей признаваемых во всех странах Европы приложений к дипломам.

Но для реализации болонского процесса России необходимо решить существующие проблемы: несовпадение образовательных цензов, несоответствие наименований направлений подготовки и специальностей высшего профессионального образования России с общеевропейскими.

Активное участие РФ в Болонском процессе будет способствовать: повышению конкурентоспособности российского образования на мировом рынке образовательных услуг, активизации интеграции образовательных систем, расширению мобильности не только студентов, но и выпускников вузов в поисках работы и др. Но в то же есть отрицательные моменты в реализации Болонского процесса: усиление конкуренции со стороны иностранных вузов, повышение оплаты за обучение в коммерческих вузах, сокращение или полное исчезновение бюджетных мест, вытеснение российских студентов иностранными, расширение совместных научных исследований и др.

Учитывая уровень развития образовательных систем других стран, государственная политика России в области повышения конкурентоспособности вузов должна быть, направлена на достижение следующих целей: 1) вывод системы образования из финансового кризиса; 2) разработка нового поколения единых государственных образовательных стандартов высшего профессионального образования по направлениям подготовки специальностям; 3) повышение среднего образовательного уровня населения страны до уровня наиболее развитых стран ОЭСР; 4) стимулирование развития негосударственного сектора высшего образования в качестве равноправной составной части системы высшего образования России; 5) повышение качества образования; 6) интеграция фундаментальных исследований, укрепление связей вузов с производством для быстрой реализации достижений фундаментальных наук в новых технологиях и производстве конкурентоспособной продукции.

Литература:

1. Арутюнов В. и др. Формирование единого образовательного пространства как стабилизирующий фактор мирового сообщества // Экономические стратегии. – 2003. – № 1. – С. 98–103.
2. Россия в цифрах. 2004: Крат. стат. сб. / Госкомстат России. – М., 2004. – 420 с
3. Смирнов С. Болонский процесс: перспективы развития в России // Высшее образование в России. – 2005. – № 1. – С. 43–51.
4. Филиппов Р. Ключевые проблемы // Высшее образование в России. – 2003. – № 1. – С. 22–25.

РОСТ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ФАКТОР СТАБИЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

*Чевардова Елена, Белгородский инженерно-
экономический институт, 3 курс
факультет экономики и менеджмента
Научный руководитель: к.э.н., проф. В.В. Выборнова*

В последнее время в России ясно проявляется тенденция к обострению конкуренции между предприятиями, которые подвергаются нарастающему совокупному воздействию конкурентных факторов. Тем не менее, на многих предприятиях не проводится целенаправленная работа по анализу конкурентов, отсутствует систематизированные представления о том, что является конкурентоспособностью предприятия, как ее создавать, поддерживать и как грамотно реализовать.

Под конкуренцией понимается конфликт между хозяйствующими субъектами по поводу достижения пересекающихся целей. Конкуренция существует там, где несколько предприятий претендуют на обладание одними и теми же ресурсами или использование одних и тех же рыночных возможностей.

Конкурентоспособность предприятия в самом широком смысле можно определить как способность к достижению собственных целей в условиях противодействия конкурентов. Отсюда следует, что мерилем конкурентоспособности предприятия является «соотношение сил» между конкурентным предприятием и его основными конкурентами на рынке. В теории менеджмента к основным конкурентам относятся предприятия, близкие по характеристикам и стратегическому поведению. Эти предприятия образуют так называемую «стратегическую группу».

Конкурентоспособность является многомерным свойством, что определяется многоаспектностью самого явления конкуренции. Это означает, что менеджмент предприятия не может сосредоточивать усилия только на одном из конкурентных факторов – они должны учитываться одновременно, с учетом взаимной зависимости и времени. Многоаспектность конкуренции также проявляется в том, что предприятия могут предвидеть поведение конкурентов, а также реагировать на одну и ту же ситуацию на рынке различным образом. Вследствие этого затрудняется прогнозирование ситуаций и долгосрочное планирование.

Многие ошибки в конкурентной борьбе обусловлены сложностью самого явления конкуренции, далеко не всегда осознаваемого менеджментом российских предприятий. Решение этой проблемы необходимо начать со структуризации соответствующих понятий и выявления их взаимосвязи.

Рост конкурентоспособности российских предприятий обеспечивается за счет успешного проведения маркетинговой программы, развитие ценовой стратегии и менеджмента.

Основной подход к определению конкурентоспособности предложения предприятия предполагает, что предложение конкурентоспособно, если оно имеет на данном потребительском сегменте одну или более потребительских характеристик, лучших, чем у товаров - аналогов (при этом данные характеристики признаются потребителями наиболее значимыми). Так как конкурентоспособность – комплексная многоаспектная характеристика товара, определяющая его преимущество по сравнению с аналогичными товарами – конкурентами, которое обеспечивает возможность реализации этого товара в определенный момент времени на конкретном рынке. Отсюда следует, что оценка уровня конкурентоспособности предприятия, обуславливается качественными и стоимостными особенностями товара, которые учитываются покупателем в соответствии с их непосредственной значимостью для удовлетворения потребностей. Вместе с тем, не менее, важна оценка потенциальной и расчетной конкурентоспособности. Именно потенциальная конкурентоспособность является основой формирования ценовой политики.

Для оценки предложения продукта целесообразно, прежде всего, выявить перечень характеристик, определяющих его значимость для потребителя целевого сегмента. Необходимо установить, для каждого предназначен товар, когда и в каких ситуациях товар используется, насколько велико количество потенциальных потребителей и какие характеристики их интересуют в первую очередь. Эти вопросы обычно решаются в ходе процедуры сегментирования рынка и выбора стратегии позиционирования предприятия. Выявляемые характеристики принципиально не зависят от возможностей только одного отдельного производителя. Они являются отраслевыми и определяются текущими возможностями всей отрасли и, возможно, не которые влиянием смежных отраслей. Кроме того, значимость указанных характеристик в большинстве случаев определяется их субъективным восприятием потребителем. Поэтому весьма важным является описание характеристик конкурентоспособности в терминах, которые отражают эту значимость для целевого потребителя, причем как на стадии выбора товара, так и в процессе пользования. Перечень характеристик позволяет сформировать систему требований, предъявляемых целевыми покупателями к качеству предложения рассматриваемого продукта. Такая система требований является основной для сравнительной оценки предложений различных предприятий.

В результате можно сделать вывод: в основном оценка уровня конкурентоспособности предприятия зависит от уровня конкурентоспособности товара, а так же рост конкурентоспособности предприятия является основным фактором стабильного развития экономики, что способствует

ет процветанию страны, поэтому оценке конкурентоспособности предприятия нужно уделять пристальное внимание.

АНАЛИЗ ТЕКУЩЕЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

*Щедрина Елена, МЭБИК, 3 курс
экономический факультет
Научный руководитель: ст. преп. Д.И. Жилияков*

На сегодняшний день при анализе банковского сектора можно выделить 3 основных момента: несовершенство банковского сектора страны, негативное влияние российской экономики на развитие рынка финансовых услуг и, самое существенное при вступлении в ВТО, – неконкурентоспособность российской банковской системы на мировом уровне.

Дать однозначную оценку текущей ситуации в российском банковском секторе довольно сложно. С одной стороны, банковская система России в настоящее время находится на этапе устойчивого развития. Данные Банка России показывают, что в 2003–2005 гг. сохранилась положительная тенденция динамического развития банковского сектора РФ. За 2005 год активы банковского сектора в реальном исчислении выросли почти на 40%, капитал – на 30%. Отмечается устойчивый рост активов более чем у 80% кредитных организаций. Соотношения основных показателей деятельности банковского сектора – активов, капитала, кредитов, депозитов – с ВВП продолжает увеличиваться. Значительное развитие получила ориентация банков на кредитование населения, в том числе и на новых сегментах рынка банковских услуг: ипотечное, потребительское кредитование и т.д. В 2005 г. прирост потребительских кредитов составил 90,6%. Вес потребительских кредитов в общем объеме кредитов увеличился с начала года на 5%, до 20,7%. Повышаются финансовые результаты деятельности кредитных организаций.

В то же время, аналитики отмечают замедление темпов роста практически всех финансовых показателей банков: сказываются падение доходности банковской деятельности из-за жесткой конкурентной борьбы, а также усиление контроля регулирующих органов.

Вместе с тем остается нерешенным ряд задач. Банковский сектор в России остается относительно небольшим и пока не играет существенной роли в экономическом развитии. Высоки вмененные издержки ведения банковского бизнеса. Уровень защиты прав кредиторов, чьи требования обеспечены залогом, не соответствуют международным нормам. Не в полной мере реализованы задачи совершенствования правовой базы развития конкуренции на рынке банковских услуг, повышения прозрачности процедур банкротства и ликвидации кредитных организаций.

Анализ ситуации на рынке банковских услуг РФ показывает, что, несмотря на положительную динамику отрасли, российские кредитные учреждения являются неконкурентоспособными на международном уровне по важнейшим параметрам банковской деятельности.

Активы российского банковского сектора составляют 42,5% от ВВП (в то время как в экономически развитых странах они в 3–5 раз больше). Совокупный капитал наших банков не превышает 4%–6% от ВВП (к началу 2006 г. совокупный капитал составил около 6%), в то время как в ведущих странах этот показатель в 2–3 раза больше. В частности, совокупные собственные средства (капитал) всех банков России, оцененные по рыночному курсу рубля на конец 2005 г., составляют всего 44 млрд. долл. Это меньше, чем капитал каждого из ведущих банков наиболее развитых стран. Отношение кредитов к ВВП находится у нас на уровне 20% (18,8% на 01.01.2005 г.), в то время как в развитых странах оно как минимум в 4 – 5 раз больше. А ведь банковское кредитование оказывает прямое воздействие на темпы экономического развития.

В сравнении с западными коллегами наши банки в основном «маленькие». В тысячу крупнейших банков мира по величине собственного капитала вошло лишь 5 российских, причем крупнейший из них – Внешторгбанк – занял лишь 222 место.

Опыт работы иностранного банковского капитала в нашей стране также дает пищу для размышлений. Так, из 1253 действующих банков РФ на 28 банков, 100% подконтрольных нерезидентам, приходится 10% активов всей банковской системы России.

В России по состоянию на 01.10.2005 г. работал 131 банк с участием нерезидентов в уставном капитале. Из них 40 банков со 100%-ным иностранным участием. В России действуют отделения таких иностранных банков как «Райффайзенбанк Австрия», «КФ Банк», «Хансабанк», «Банк Натексис», «Алеф-Банк», «Финансбанк» и др.

С 2006 года предполагается начать выпуск банками ипотечных ценных бумаг. Поэтому, логично ожидать в текущем году вторую, еще более сильную волну иностранных банков, начинающих деятельность в России.

Литература

1. Меликьян Г.Г. Развитие банковской системы России и инвестиции: достижения и проблемы. // Деньги и кредит. – 2006. – № 1. – С. 3 – 4.
2. Мурычев А.В. Текущая ситуация в российском банковском секторе. // Деньги и кредит. – 2004. – № 8. – С. 3–5.
3. Юров И.С. О конкурентоспособности банковской системы. // Деньги и кредит. – 2005. – № 6. – С. 34.

ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ТЕЛЕРАБОТЫ

*Рышков Дмитрий, МЭБИК, 2 курс
экономический факультет
Научный руководитель: к.с.н., доц. Н.А. Туякбасарова*

У многих людей, несомненно, существует мечта – заниматься любимым делом и хорошо за это получать. Удаленная работа (телеработа) предоставляет индивиду возможность использовать свои ресурсы и свои знания в реализации конкретных проектов, самостоятельно планировать рабочий день и при этом хорошо зарабатывать, не покидая своего дома.

Еще лет 20 назад для многих компьютер был недоступной роскошью, а об Интернете никто и не слышал. Сегодня новые технологии развиваются с невероятной быстротой, и одно из следствий столь бурного развития – удешевление и доступность технологических средств для большинства работников интеллектуального труда. Именно они и составляют костяк телеслужащих.

Термин «телеработа» был введен Джеком Ниллесом и означает работу, не требующую от работника физического перемещения в офис. В данном виде работы могут использоваться различные профессии, не требующие обязательного присутствия работника в офисе, например: администраторы, супервизоры, бухгалтеры, инженеры, компьютерные программисты, аналитики, деловые и технические исследователи, журналисты, персонал ввода данных и другой персонал обработки текстов и т.д. Работник получает задание своей работы, обычно выполняет ее на персональном компьютере, который может быть предоставлен нанимателем или может принадлежать работнику. Наниматель обычно поддерживает один или большее количество счетов доступа в Интернет, или собственной частной системой на выделенной телефонной линии, так, чтобы рабочие могли немедленно передавать информацию и e-mail к диспетчерам (супервизорам и коллегам).

Благодаря этой технологии исключаются непроизводительные потери времени из-за плохой погоды, болезней и проблем с транспортом. Компания ReNet (Лондон), специализирующаяся на консультациях по вопросам телеработы, подсчитала, что специалист, который приносит предприятию прибыль 100 долл. в час, повысил бы доход еще на 10 тыс. долл. в год, если бы мог работать дома те два часа в неделю, которые пропадают в дорожных пробках. Чтобы получить этот дополнительный доход, по оценкам ReNet, нужно затратить всего 3500 долл. на оплату телефонных счетов, несложное компьютерное оборудование и т. д. Телеработа выгодна и работникам. Согласно данным той же компании, сред-

нестатистический европеец, который регулярно проезжает 40 км до офиса и обратно, экономит более 1200 долл. в год, если будет трудиться по половине своего рабочего времени дома, да еще сделает благое дело, помогая снизить концентрацию выхлопных газов в воздухе.

Greenpeace тоже приветствует телеработу, поскольку она способствует охране окружающей среды. Телеработа приводит к уменьшению транспортных потоков, ведь когда вы трудитесь дома, одним автомобилем на дороге становится меньше.

Все положительные черты телеработы, на наш взгляд, можно сформулировать следующим образом. Для бизнеса и предпринимателей: уменьшение количества пропусков работы по личным обстоятельствам; увеличение продуктивности за счет уменьшения прерываний рабочего процесса, которые неизбежны в офисе; улучшение условий найма и удержание специалистов; уменьшение стоимости содержания офисных помещений, оборудования, парковок и других подобных затрат; увеличение доступности сервиса за счет приближения служащих к клиентам.

Для наемных служащих: уменьшение затрат времени на перемещение и стрессов из-за задержек транспорта; оптимизация баланса между необходимостью работать и другими социальными обязательствами (дети, престарелые родственники, другие нерабочие обязанности); улучшение условий работы для лиц с физическими недостатками.

Для общества в целом: уменьшение транспортных и парковочных проблем; уменьшение загрязнения воздуха; уменьшение потребности в бензине и, следовательно, зависимости от экспорта нефти.

На сегодняшний день телеработа является самой прогрессивной организационной формой рынка интеллектуального труда. Почти половина американских предприятий и практически все научные центры внедрили у себя телеработу. Полностью или частично телеработой заняты 32 миллиона американцев, или 24% всех работающих.

Возникают определенные недостатки, особенно если сотрудник не самостоятелен, то есть нуждается во внешнем контроле. Не следует забывать, что начинающим для более быстрого приобретения опыта требуется общение в коллективе; для многих конкретное место работы связано с совершенствованием социальных навыков и контактов.

Телеработа, несомненно, создает условия для виртуальной «утечки мозгов», защититься от которой практически невозможно. По мнению ряда специалистов, более развитая страна, с помощью электронных дистанционных технологий использующая интеллектуальный труд работников из менее развитой страны, выигрывает втрое. Экономия на обучении и подготовке специалистов, оплате их труда (в которую не включаются затраты на аренду жилья, транспорт, социальное и медицинское страхование и т.д.) и увеличивая свой ВВП за счет использования интеллектуального потенциала экспортера.

Телеработа способствует, с одной стороны, более эффективному использованию рабочего времени: работники освобождаются от бесполезных встреч. Возрастает производительность труда в связи с удобными средой и временем работы. Значительно расширяется круг потенциальных сотрудников. Появляется возможность гибко изменять численность персонала, сокращаются издержки на аренду офисных помещений, освещение, отопление и т.п. Упрощается процесс поиска местоположения центрального офиса (его можно размещать в менее престижных районах).

Вместе с тем повышаются требования к менеджменту компании: телеработа предполагает наличие навыков «управления на расстоянии». Усложняется поддержание корпоративной культуры. Причем некоторые эксперты высказывают мнение, что определенные рутинные операции лучше выполняются под интенсивным контролем. Также, у некоторых работников постоянное нахождение дома может отрицательно влиять на семейные отношения. Но все-таки главный недостаток – это ограничение живого делового общения между работниками в команде и между руководством и работниками. Хотя для работников-интровертов это может оказаться преимуществом. Для фирмы же обеспечение полноценного взаимодействия телеработников потребует дополнительных расходов на проведение телеконференций, обеспечение полноценной связи и детальную проработку технических заданий.

Большой знак минус придется поставить телеработе в России, если взглянуть на нее с юридической точки зрения. Отсутствие нормативной базы и использование всевозможных обходных путей при организации подобных трудовых отношений отталкивают от телеработы прозрачный бизнес. Неоспоримый факт на зарубежных ресурсах по поиску телеработы к нашим специалистам обращаются в последнюю очередь. И виной тому вовсе не профессиональный уровень или расстояние, а банальные вопросы налогообложения. В настоящее время зарубежная фирма может нанять себе в России работника для удаленной формы работы только при наличии своего филиала на территории субъекта РФ. Альтернатива – сам работник должен выступать в качестве предпринимателя и заключать с работодателем, к примеру, договор подряда.

Ряд проблем возникает с различными телекоммуникационными особенностями, такими как некачественный доступ в Интернет или перегруженность телефонных линий. Кроме того, работник может столкнуться со всякого рода мошенничеством, обманом со стороны работодателя.

Таким образом, телеработа – явление симптоматичное для современного этапа развития общества, которое как решает многие проблемы общества и отдельного индивида, так и ставит новые проблемы перед ними.

НОВЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК КОМПОНЕНТ ИННОВАЦИОННОГО УЧЕБНО- МЕТОДИЧЕСКОГО ПРОЦЕССА

*Сысоева Любовь, МЭБИК, 4 курс
экономический факультет*

Научный руководитель: ст. преп. Г.Ю. Поддубная

Развитие новых информационных технологий, технических средств телекоммуникаций и связи, массовое появление мультимедийных компьютеров и технологий создания программных приложений для них, создало объективные предпосылки для совершенствования технологий в образовательной сфере.

В процесс информатизации, затронувший практически все области знания, вовлекаются и социально-гуманитарные науки, в частности, экономика. В связи с непрерывным совершенствованием технических характеристик и программного обеспечения персональные компьютеры становятся все более привлекательным и эффективным инструментом для создания учебно-методических комплексов, создаются реальные возможности для применения новых информационных технологий в работе преподавателей как в среднеобразовательных, так и в высших учебных заведениях.

Традиционные процедуры классно-урочной системы, обеспечивающие восприятие информации через канал «субъект – объекту», перестают удовлетворять современного человека, который хочет быть субъектом процесса обучения, самостоятельно выбирать, что, когда и как ему учить с точки зрения полезности, трудоемкости усвоения, привлекательности знания. Выбор, альтернативное мышление, способность индивида независимо отбирать, интерпретировать, перерабатывать и создавать информацию стали ключевыми компетенциями, гарантирующими человеку социальный успех.

Применение новых информационных технологий в образовании помогает решить эти проблемы и ответить на запросы общества.

Оптимизация учебного процесса в условиях современных информационных технологий основана на использовании учебно-методического комплекса, состоящего из следующих компонент:

- рабочая программа дисциплины;
- электронные и печатные учебные пособия;
- электронный практикум, содержащий краткий справочный материал по каждой теме и задания;
- методические рекомендации для проведения практических работ;
- тестовые задания, позволяющие провести самоконтроль и оценку знаний учеников.

Создание педагогом учебно-методического комплекса должно начинаться с четкого представления о компетенциях, которые будет стимулировать данный комплекс, о тех способах деятельности, в которую будет включен ученик в процессе личного и профессионального саморазвития,

о каналах и механизмах общения, которые позволят осуществить живой диалог субъектов образовательного процесса.

Продуманная и организованная педагогом самостоятельность студента содержательно по-иному реализует принцип академической свободы: за каждой **кредитной** единицей, выбранной и освоенной учеником, оказываются не отсиженные в классе часы, а необходимые ему понятия, связи между ними, наработанные навыки, компетенции.

Для представленной нами работы выбран пакет прикладных программ Microsoft Office, как программные средства, достаточно распространенные и основанные на единых принципах работы.

Использование информационных технологий существенно влияет на характер подачи информации. Электронные учебные пособия являются необходимым компонентом учебно-методического комплекса. Разработанное и внедренное в учебный процесс электронное учебное пособие состоит из программы курса, блока задач, серии вопросов для закрепления и проверки материала, примеров, проверочных тестов, глоссария. Иллюстрации, таблицы и диаграммы, созданные с использованием Microsoft Excel, дают дополнительную информацию. Кроме того, Microsoft Excel, позволяет представлять изучаемый материал в динамике, что способствует более эффективному его пониманию и усвоению. Задания упражнений направлены на усвоение пройденного материала, приобретение практических умений и навыков, на активизацию самостоятельной работы учеников. Для навигации используется основное меню-содержание, диалоговые окна и система гиперссылок. Также в работе использованы средства программирования Visual Basic.

При использовании на занятиях электронного пособия наблюдается:

- экономия времени преподавателя и учеников;
- увеличение темпа обучения;
- усиление практической составляющей практических занятий;
- использование индивидуального, дифференцированного подходов на занятиях;
- выбор индивидуального темпа обучения;
- повышение мотивации обучения;
- управление познавательной деятельностью.

С другой стороны:

- изменилась роль преподавателя;
- усилилась дифференциация учеников (уровень подготовки, темп выполнения упражнений, готовность к самостоятельному поиску решения возникшей проблемы, интерес изучения);
- возник вопрос об объеме и времени объяснения нового материала;

Увеличение роли самостоятельной работы учеников требует усиления системы сопровождения учебной деятельности, в том числе и рекомендаций по способам изучения материала, особенностям его организации, возможностям индивидуализации учебной траектории.

Компьютер не определяет методы и содержание обучения – он является лишь эффективным средством обучения. Поэтому разработка методического обеспечения для изучения курса является обязательным элементом учебно-методического комплекса.

Разрабатывается схема работы над учебным материалом, текущие задания и комментарии по их выполнению, итоговые задания, перечень обязательной и рекомендуемой дополнительной литературы. Методические рекомендации позволят актуализировать, оживить те педагогические технологии, которые скрыты в учебно-методическом комплексе, связать в единое целое все структурные элементы учебно-методического комплекса, подчиненные решению конкретных педагогических задач.

Использование информационных технологий в учебном процессе оказывает заметное влияние на содержание, формы и методы обучения. Качественная подготовка выпускника возможна при условии профессионально-ориентированной организации учебного процесса с широким использованием новых информационных технологий. Несомненно, преподаватель, использующий в своей профессиональной деятельности новые информационные технологии, обладает большей конкурентоспособностью, нежели его коллеги, применяющие только традиционные способы обучения.

Использование информационных технологий в учебном процессе способствует подготовке квалифицированных специалистов, обладающих навыками осознанного применения современных информационных и коммуникационных технологий в своей профессиональной области, отвечающих запросу современного общества. Таким образом, задача создания электронных методических комплексов и применения их в учебной и профессиональной деятельности является важной составляющей для современного преподавателя.

ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА КОМПЬЮТЕРОВ И КОМПОНЕНТОВ КОМПЬЮТЕРОВ В ГОРОДЕ ЖЕЛЕЗНОГОРСКЕ

*Усова Ольга, МЭБИК (Железногорский филиал)
факультет управления и связей с общественностью
Научный руководитель: к.с.н., доц. Н.А. Туякбасарова*

Бурное развитие компьютерной техники и информационных технологий послужило толчком к развитию общества, построенного на использовании знаний и получившего название информационного общества. Материальной и технологической базой нового общества являются различного рода системы на базе компьютерной техники и компьютерных сетей, информационные технологии, телекоммуникации. Полноценный член общества нового тысячелетия ежедневно взаимодействует с

компьютерными информационными сетями от локального до планетарного уровня, и можно заключить, что степень умения работы с информационными инфраструктурами скоро во многом будет определять социальный статус индивида.

Как и при использовании традиционных видов ресурсов и продуктов, люди должны знать, где находятся информационные, компьютерные ресурсы, сколько они стоят, кто ими владеет, кто в них нуждается, насколько они доступны. Ответы на эти вопросы можно получить, если исследовать рынок информационных продуктов и услуг.

Рынок информационных продуктов и услуг – система экономических, правовых и организационных отношений по торговле продуктами интеллектуального труда на коммерческой основе. Названный рынок характеризуется определенной номенклатурой продуктов и услуг, условиями и механизмами их предоставления, ценами. В отличие от торговли обычными товарами, имеющими материально-вещественную форму, здесь в качестве предмета продажи или обмена выступают информационные системы, информационные технологии, лицензии, патенты, товарные знаки, инженерно-технические услуги, различного рода информация и прочие виды информационных ресурсов.

Конкуренция между производителями компьютеров и их комплектующих приводит к совершенствованию компьютерной техники, к снижению цены на нее, к возможности использования компьютеров широкими слоями населения.

Основными фирмами, действующими на рынке компьютеров и компонентов компьютеров в городе Железногорске, являются Элитерра, ФИТ, Кентавр, Соло, Fogmoza, НИКС+.

Одни из этих фирм специализируются на продаже компьютеров заводской сборки (Fogmoza, НИКС+), другие комплектуют ПК в соответствии с пожеланиями клиента (Элитерра, ФИТ, Кентавр).

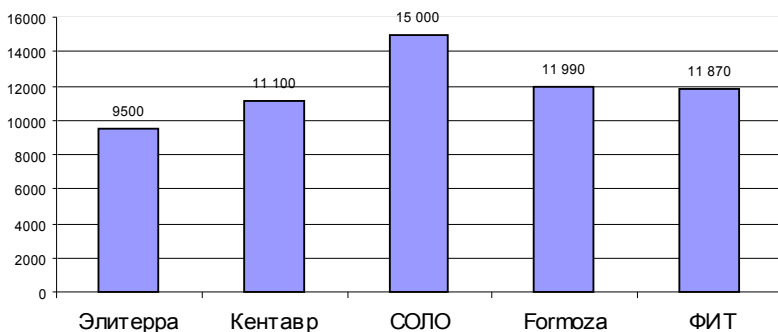
В целом, рынок компьютеров и компонентов компьютеров в городе Железногорске можно проанализировать по тому, какую цену устанавливают фирмы на системные блоки, предназначенные для выполнения одинаковых задач.

Для исследования возьмем системный блок, характеризующийся следующими показателями:

- ◆ Процессор (2.66 GHz, 256 К, 533 MHz);
- ◆ Материнская плата (DDR 400, SATA, Video, Sound);
- ◆ Жесткий диск (7200 об./мин., 80G);
- ◆ Модуль памяти (256 Mb, PC 3200, 400 MHz);
- ◆ Корпус (Miditower 300-350 W);
- ◆ Видеокарта (128 Mb);
- ◆ Дисковод 3.5”;
- ◆ CD ROM.

Данный системный блок предназначен для решения офисных задач (работа в Word, Excel, с базами данных и т.п.). Монитор существенно не влияет на качество работы компьютера. Поэтому по желанию клиента может быть выбран как обычный монитор, так и жидкокристаллический.

Таким образом, рынок компьютеров и компонентов компьютеров в городе Железногорске выглядит следующим образом:



Из рисунка видно, что самый дорогой системный блок собран в СОЛО. Его цена около 15 000 руб. Самый дешевый системный блок (ценой около 9 500 руб.) предложила Эллитерра. Стоимость системных блоков, предложенных другими фирмами, варьирует от 11 100 руб. до 12 000 руб.

Таким образом, разница между самым дорогим и самым дешевым системным блоком составила 5 500 руб. Поэтому потребители на рынке имеют возможность выбора продавца исходя из своих финансовых возможностей, каких-либо других предпочтений.

Следует отметить, что развитие новых технологий – основа высокой конкурентоспособности экономики и могущества страны. Правительства большинства стран мира справедливо увязывают умение граждан пользоваться названными технологиями с общим повышением уровня жизни. Поэтому, на наш взгляд, недоступность новых информационных технологий всем слоям населения в равной степени является одним из главных факторов, тормозящих этот процесс. Однако статистика показывает, что в области информатизации Россия пока отстает от развитых стран.

По уровню внедрения и использования информационных технологий разрыв между Россией и ведущими странами Запада составляет 5-7 лет. Оптимизм вызывает лишь тот факт, что темпы информатизации в России выше, чем в информационно развитых странах. Поэтому можно ожидать, что к 2010 году этот период сократится до 1–2 лет. Но и развитые страны не будут стоять на месте. Поэтому, чтобы стать на один уро-

вень с ними, России потребуются значительные капиталовложения за короткий отрезок времени.

Западные эксперты считают, что для России начала XXI века характерны устойчивый рост и высокая динамика развития информационно-коммуникационных технологий, а большинство крупных и средних компаний оценили преимущества, связанные с использованием электронной сети при ведении бизнеса. Так, согласно оценкам Brunswick Warburg, около 90% крупнейших российских предприятий имеют доступ к Интернету, что позволяет ежегодно наращивать объем электронной коммерции на 245%.

Решение проблемы формирования информационного общества в России требует значительного усиления регулирующего воздействия государства на процессы информатизации. Государственное вмешательство должно учитывать принципиальные особенности функционирования органов управления в условиях рыночной экономики и не должно опираться только на директивные методы.

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Шульгина Елена, Белгородский инженерно-
экономический институт, 4 курс
факультет экономики и менеджмента
Научный руководитель: к.э.н. В.А. Столярова*

Стал уже трюизмом тезис о том, что экономике XX века без информационных технологий, и в частности, без информационных систем управления (ИСУ) обойтись практически невозможно. Любое уважающее себя предприятие, находящееся в условиях рынка, неминуемо приходит к осознанию необходимости применения информационных систем того или иного типа в управлении. В противном случае, оно почти гарантированно будет оставлено далеко позади своими конкурентами, так как правильно используемые информационные технологии практически всегда являются серьезным конкурентным преимуществом.

Если говорить о мировой практике, то сказанное выше – безусловная практика для всех экономически развитых государств, и верно для абсолютного большинства государств даже с минимальными элементами рыночной экономики. Представители так называемого «Запада» начали осваивать применение информационных систем в коммерческой деятельности раньше других и неудивительно, что именно они достигли в этом значительных успехов и серьезно опережают по уровню информационного развития остальных, являясь лидерами как по производству ИСУ, так и по их использованию.

Что же касается Российской Федерации, то здесь ситуация несколько иная. В силу объективных причин исторического, политического, экономического характера имеет место общая технологическая отсталость российских предприятий по сравнению с западными, в том числе, естественно, и в области информационных технологий. Тем не менее, в последние годы наблюдается ярко выраженная тенденция к внедрению ИСУ во все сферы российского бизнеса: от крупных корпораций, которые первыми осознали экономическую необходимость инвестиций в этот вид технологий, до мелкого бизнеса, также начавшего понимать собственную выгоду от применения локальных автоматизированных систем, прежде всего в сфере бухгалтерского учета и логистики.

Естественно, использование ИСУ требует капитальных вложений, и подчас достаточно значительных. Как и любая другая форма инвестиций в бизнес, инвестиции в ИСУ преследуют своей конечной целью увеличение прибыли предприятия – либо за счет будущего повышения доходов, либо за счет снижения расходов (в идеале и то, и другое). Но в данном случае есть одна серьезная трудность: при внедрении новых ИСУ гораздо сложнее оценить их экономическую эффективность, чем, скажем, станка по производству шарикоподшипников. Это происходит в силу специфичности самих ИСУ, порождающих целый ряд причин:

во-первых, крайне сложно определить реальную стоимость информации и ее преобразования для разных видов бизнеса, что фактически делает невозможным введение какой-либо единицы измерения самой информации и ее экономически выраженной полезности;

во-вторых, ИСУ, как правило, не производят конечный продукт, а лишь облегчают и оптимизируют деятельность других функциональных отделений предприятия;

в-третьих, затруднена объективная оценка сравнительного состояния предприятия до, и после внедрения технологии, в силу сложности отбора и учета, подвергнувшихся влиянию ИСУ параметров (скорость и точность работы, частота сбоев и т.п.);

в-четвертых, темпы развития информационных технологий в последние годы очень высоки и требуют практически постоянного внесения улучшений или внедрения более новых ИСУ – продуктов, что в значительной степени осложняет оценку их отдельного взятого элемента;

в-пятых, изменения, вызванные внедрением ИСУ, зачастую неотделимы от другого рода изменений, происходящих с предприятием в силу изменений в конкуренции, законах, экономической ситуации в стране и мире, и т.д.

На основании изучения данных теории и практики применения ИСУ следует выяснить и определить их основные достоинства, влияющие на экономические результаты предприятия-пользователя.

Можно выделить следующие основные причины, вследствие которых предприятия во всем мире стремятся к внедрению ИСУ.

Во-первых, основной целью внедрения ИСУ является интеграция всех бизнес-процессов предприятия по единым правилам и обеспечение

оперативного получения информации руководством обо всех сторонах деятельности предприятия.

Во-вторых, ИСУ дают возможность замены множества унаследованных автономных корпоративных приложений (в большинстве своем, устаревших), не удовлетворяющих требованиям современного бизнеса.

В-третьих, повышается конкурентоспособность предприятия за счет рационализации управления ресурсами, снижения издержек производства и реализации продукции, а также делового рейтинга фирмы и качества ее бизнес - коммуникаций.

Но еще более важно то, что сразу же после развертывания ИСУ проявляются ее косвенные преимущества: у руководства предприятия освобождается время на всесторонний анализ и выработку стратегических решений; налаживаются более тесные отношения с клиентами и поставщиками; сокращается нагрузка на административный аппарат и др. А это все, в конце концов, приводит к повышению эффективности работы всего предприятия.

В общем случае при внедрении ИСУ предприятие любого размера и профиля деятельности получает следующие основные преимущества:

- повышается возможность принимать более обоснованные и оперативные решения;

- сокращается число ошибок персонала предприятия и ненужных операций за счет объединения корпоративной информации в едином депозитории;

- повышается производительность труда персонала предприятия;

- улучшается качество обслуживания клиентов и взаимоотношений с поставщиками, а также возрастают возможности увеличения числа клиентов и поставщиков;

- стандартизируются и унифицируются производственные процессы (например, методы учета и контроля), а также управления персоналом;

- улучшаются возможности прогнозирования и планирования деятельности предприятия (в частности, закупок материалов), что повышает эффективность всего производственного процесса;

- сокращается срок выхода на рынок новых продуктов и услуг (time-to-market) за счет оптимизации бизнес-процессов и производственных операций (например, уменьшения времени обработки заказа) и возможности создания изделий в рамках ИИС (в интеграции с приложениями CAD/CAM/CAE, PDM и др.);

- сокращаются издержки на управление, непродуктивные расходы и себестоимость продукции.

Все выше сказанное, в конечном итоге, способствует повышению конкурентоспособности предприятия.

Эффективность использования системы, которую необходимо рассчитать для получения показателя эффективности затрат, зависит, в первую очередь,

от реализации успешной стратегии бизнеса. Невозможно говорить о правильном и эффективном внедрении информационных технологий, призванных принципиально улучшить рыночную позицию компании, без рассмотрения достижения того или иного уровня ключевых показателей производительности компании. Система должна быть настроена на достижение стратегических и тактических целей организации. Если компании при внедрении ИСУ игнорируют корпоративную стратегию и рассматривают ее использование как технологию реализации исключительно тактических задач, то, несмотря на бесспорные полученные преимущества, принципиальных улучшений в бизнесе компании может и не наступить. Сравнительные выгоды в таких проектах зачастую настолько малы, что многие начинают считать современные системы излишне дорогим удовольствием.

Литература:

1. Рудычев А.А., Щетинин С.А. Методы экономической оценки инвестиций в информационные технологии. Белгород // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. – 2003. – Часть 7.
2. Скрипкин К.Г. Экономическая эффективность информационных систем. – М.: АйТи-пресс, ДМК-пресс, 2002. – 251 с.
3. Смоляк С.А. Оценка эффективности в условиях интервально вероятностной неопределенности // Экономика и мат. методы. – 1998. – Т. 34. – Вып. 3.

РАЗДЕЛ 10. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИЙСКОГО ГОСУДАРСТВА И ОБЩЕСТВА В ГЛОБАЛИЗИРУЮЩЕМСЯ МИРЕ

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИИ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ (УРОВНИ РАЗВИТИЯ РФ и США)

*Бабарыкина Наталья, МЭБИК (Железногорский филиал)
факультет управления и связей с общественностью, 4 курс
Научный руководитель: к.г.н. Н.А. Кумова*

В настоящее время практически любая отрасль хозяйства страны оценивается с точки зрения ее внутри- и межгосударственной конкурентоспособности. Особое стратегическое значение имеет приоритетное развитие отраслей непродовольственной сферы, в частности сферы образования. Современная система образования, особенно высшего, России ассоциируется в сознании с приоритетными национальными проектами, структурным реформированием.

Образование в современных условиях выступает в качестве важного рычага социальных изменений. Мировой опыт свидетельствует о том, что выход из экономического и социального кризиса быстрее и успешнее

осуществляется в тех странах, где правительства первостепенное внимание уделяют образованию.

Кризис, переживаемый Россией, охвативший все основные сферы жизни общества – социально-экономическую, демографическую, науку, культуру и др., в значительной мере отрицательно сказался и на состоянии системы образования. Кризис системы высшего профессионального образования выражается в резком расхождении продекларированных целей с реальным состоянием образования в противоречивости количественных и качественных его характеристик, в катастрофических формах финансирования, нарушении баланса разрушительных и созидательных тенденций.

Сегодня в России всё чаще ссылаются на американскую систему образования как на образец, которому надлежит следовать при реформировании нашей собственной, российской системы образования.

Система образования США отражает в общем ценности и приоритеты американского общества, включая приверженность к демократическим идеалам, свободе личности и уважительного отношения к разнородности населения страны. В широком смысле главной целью образования в США является «предоставление современных знаний всем детям, на основе которых достигается наивысший уровень развития личности, обеспечивается эффективное выполнение функций гражданами свободного общества и успешное преодоление ими конкуренции на изменяющихся мировых рынках». Подчёркивается исключительная важность обеспечения равенства доступа и возможностей для всех, включая национальные меньшинства и лица с физическими умственными недостатками.

Структура образования США включает:

- дошкольное образование (3–5 лет)
- начальное образование (1–4 классы)
- неполное среднее образование (5–8 классы)
- полное среднее образование (9–12 классы)
- высшее образование: младшие 2-летние колледжи (ассоциированная степень)
- 4-годичные колледжи и университеты (степень бакалавра)
- последипломные школы (1,5–2 года степень магистра, 2–3 года степень доктора философии)

По количеству высших учебных заведений, а, следовательно, по числу студентов, получающих в них образование, США занимает первое место в мире. Ни одна другая страна не может похвастать таким количеством и разнообразием учебных заведений. В США находится 156 университетов, 1953 колледжа с четырёхгодичными программами обучения, 1378 двухгодичных колледжей институтов.

По мнению многих специалистов, несмотря на всё достижения последних лет, США – не лучшее место для получения среднего образования. Лучшие школы находятся в Европе – Великобритании, Швейцарии и

других странах. Другое дело – высшее образование. Считается, что США – наилучший вариант для магистратуры и докторантуры. Уровень многих американских университетов определяется участием в исследовательских проектах, имеющих международное значение, отличной лабораторно-технической базой, наличием преподавателей с мировым именем.

Высшее образование в США находится под ответственностью штатов, а не федерального правительства. Поэтому, с незначительными исключениями государственное высшее образование признано и управляется 50 штатами.

Американская система образования уже по своей структуре принципиально отличается как от нашей, российской, так и от европейской в целом. Американский ребёнок оказывается включённым в активный процесс обучения с пяти лет, когда он поступает в школу. Школьное образование в Америке складывается из трёх ступеней: начальная школа, средняя школа и высшая школа. Деление американской общеобразовательной школы на три ступени, в отличие от нашего, не является условным. Речь идёт не об одной школе, в которой обучаются дети разных возрастов с нулевого по 12-й классы, а об абсолютно разных школах, каждая из которых не только находится в отдельном здании, но имеет свой собственный преподавательский состав, свою администрацию и функционирует в качестве самостоятельной единицы в системе образования того или иного административного округа.

В США в отличие от России нет Министерства образования и науки, которое издаёт учебные планы, делает заказы на специалистов различных профессий и оплачивает из бюджета обучение студентов, успешно прошедших конкурсный отбор. Высшее учебное заведение в Америке имеет право по своему усмотрению создать оптимальную среду для обучения. В их вузах царит атмосфера индивидуализма: каждый студент посещает лекции в соответствии с самостоятельно выбранным учебным планом. Привычного для нас понятия «академические группы» там нет.

Ещё одно важное отличие американской системы от нашей – это отсутствие устных экзаменов. Многие письменные экзамены в США проходят в форме тестов, состоящих из большого количества простых вопросов с несколькими вариантами ответов, один из которых нужно выбрать. Такая система скорее проверять память студента, а не его знание материала. У устных, как и у письменных, экзаменов есть свои плюсы и минусы. Письменные экзамены позволяют использовать стандартизованные критерии оценки знаний для всех студентов. Устные же дают возможность лучше оценить глубину знаний предмета. Например, человек, заучивший формулы без хорошего понимания предмета, может отлично сдать письменный экзамен, но он никогда не добьётся успеха на устном экзамене.

Отношение студентов к преподавателям в американских вузах принципиально отличается от того, к которому мы привыкли в России или которое традиционно сложилось в Европе. При всей лояльности, открыто-

сти и незакомплексованности студентов, при всей их терпимости к восприятию различных языков, акцентов и диалектов, отношение студента к преподавателю далеко от идеала. В сущности своей оно является потребительским, но не в содержательном плане, а скорее в функциональном: студент ожидает от преподавателя, что тот создаёт все условия для получения им наиболее высокой оценки за его курс. И чем больше студент платит за своё образование, тем более потребительски он относится к преподавателю, ожидая от него полной отдачи не только на занятиях, но и вне их.

Почему же образование США считается самым лучшим в мире? Я думаю, что основная причина не в качестве преподавания, а в качестве научных исследований, которые ведутся в университетах США. В США, в отличие от России, практически все университетские профессора ведут научную работу. Причём администрация университетов придаёт гораздо больше значения именно этой деятельности своего преподавательского состава. Это связано с тем, что основное финансирование университетов поступает через научные гранты профессоров.

В США, в отличие от России, а также ряда европейских стран, имеется только одна учёная степень, именуемая докторской. По существу она является эквивалентом нашей степени кандидата наук и присваивается по окончании аспирантуры и представлении текста диссертации. Процедура защиты принципиально отличается от той, которая принята в России. Она скорее напоминает нашу защиту диплома или курсовой работы на старших курсах и происходит перед комиссией, состоящей из четырёх человек: научного руководителя аспиранта и трёх других профессоров той кафедры, по профилю которой выполнена работа. Никаких внешних отзывов на работу не требуется. Правда, результаты, полученные в диссертации, как правило, должны уже быть опубликованы в научных статьях и апробированы в выступлениях на научных конференциях. В нашей стране научная работа велась, как правило, не в университетах, а в специальных научно-исследовательских институтах (НИИ), где также училось и защищалось большинство аспирантов страны. Эта система ничем не уступает американской. Её плюсом является то, что университетские работники намного большее значение придают своей основной работе, т.е. собственно преподаванию. Минусом – то, что совсем новые веяния в науке не сразу доходят до университетов. Но и эту проблему некоторые российские вузы успешно решают, приглашая учёных из НИИ прочитать лекции для своих студентов.

Ещё одна причина успеха образовательной системы США – в её рекламной раскрутке. Путём постоянной «обработки» мировых средств массовой информации на протяжении десятилетий, США добились весьма положительного образа своей образовательной системы в умах очень многих людей во всём мире. О нашей системе образования не знает никто, кроме людей из научной среды, которым приходится часто сталкиваться с русскими учеными. Простые люди вообще мало чего знают о нашей стра-

не, кроме образов, навязанных американской пропагандой, в продукции которой мы показаны, мягко говоря, не в лучшем свете. С точки зрения американского обывателя, Россия по-прежнему является варварской, отсталой страной, нищими, алкоголиками. Тем не менее, российские учёные очень ценятся в США. Давно надо признать, что российское образование – это то, чем мы должны гордиться. Его надо включить в те продукты России, которые могут претендовать на звание лучших в мире, наравне с автоматом Калашникова или русским балетом.

Подводя итог, хочу подчеркнуть, что реформы, подгоняющие нашу систему образования под западный шаблон, на мой взгляд, нельзя расценивать однозначно и позитивно. Следует отметить, что чудовищная политика 90-х в сфере науки заставили эмигрировать из России около 100 тыс. учёных, теперь нам хотят навязать реформы, которые не позволяют нам восстановить столь значительную потерю специалистов, что, в свою очередь, поставит крест на конкурентоспособной экономике высоких технологий нашей страны. Если в российском образовании и нужны реформы, то только косметические. Например, можно сделать более лёгким перевод с одной специальности в другую, но только внутри того же факультета. К тому же нужно значительно увеличить инвестиции в наше образование, позволяющее поддержать на том же высоком уровне преподавательский состав и привлечь в ВУЗы молодых специалистов. Ещё необходимо бороться с коррупцией в ВУЗах, сделать более прозрачной систему вступительных экзаменов, не снижая при этом её качества.

ПРИРОДНО-РЕСУРСНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ И ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА

*Гомлякова Тамара, МЭБИК (Железногорский филиал)
факультет управления и связей с общественностью, 3 курс
Научный руководитель: к.г.н. Н.А. Кумова*

Положение региона на внешнем и внутреннем рынке, обусловленное экономическим, политическим, социальными и другими факторами, определяет способность выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами на данном рынке. Многие зависят от природно-ресурсного потенциала.

Главные природные богатства Курской области – черноземные почвы и железная руда (месторождения Михайловское и Курбакинское). Имеются также запасы торфа, различных стройматериалов.

К ведущим отраслям промышленности Курской области относятся: черная металлургия, легкая промышленность, пищевая промышленность, химическая и прочие.

Вопросы развития международных связей со странами ближнего и дальнего зарубежья занимают важное место в деятельности администрации Курской области. Наш регион обладает хорошим потенциалом для

наращивания экспортных поставок. Об этом говорят темпы роста внешнеторгового оборота области. В 2005 году экспортные поставки предприятий по сравнению с 2004 годом возросли в 1,8 раза. Это связано, в первую очередь, с активной работой на внешнем рынке таких акционерных обществ, как «Электроаппарат», «Курская кожа», «Электроагрегат» «ГриНН-Пластик», «Счетмаш» и других.

В связи с возникшими трудностями на внутреннем рынке, руководством Михайловского ГОКа были приняты меры по поиску рынков сбыта железорудного сырья в ближнем и дальнем зарубежье. Были значительно увеличены поставки потребителям Украины, Польши, Словакии, Чехии, Венгрии, Румынии, Сербии, к ним добавились поставки в Турцию и Китай.

Хорошие торгово-экономические отношения сложились у Курской области с республиками Беларусь, Молдова, Автономной Республикой Крым, Сумской и Харьковской областями Украины. В прошлом году в Республику Беларусь ушло курских товаров в 1,7 раза больше, чем в 2004 году, в Харьковскую область – в 1,8 раза, Сумскую область в 1,2 раза. Эти поставки производились в рамках соглашений, которые наша область имеет с этими регионами. Так что сегодня можно говорить не только о росте конкурентоспособности продукции и предприятий, но и конкурентоспособности Курской области в целом.

Природно-ресурсный потенциал используется отраслями хозяйства. По данным Минэкономразвития РФ, в целом за девять месяцев 2005 г. индекс промышленного производства в России составил к соответствующему периоду предыдущего года 104% против 107,4% в январе–сентябре 2004 года. Замедление динамики обусловлено в первую очередь низкими темпами роста добычи полезных ископаемых и замедлением роста обрабатывающих производств, хотя в 2005 году тенденция к опережающему развитию обрабатывающих производств по сравнению с добычей топливно-энергетических ископаемых усилилась (опережение по темпам роста за девять месяцев в 3,8 раза).

Рост промышленного производства за рассматриваемый период наблюдался в подавляющем большинстве субъектов Центрального федерального округа. Среди рассматриваемых регионов ЦФО, высокие индексы промышленного производства, исчисленные по видам экономической деятельности «добыча полезных ископаемых», «обрабатывающие производства» и «производство и распределение электроэнергии, газа и воды», в январе-сентябре 2005 года по сравнению с соответствующим периодом 2004 года отмечены в Московской (135,9%), Брянской (115,2%) и Орловской (110,9%) областях.

В шести регионах округа отмечается замедление темпов роста промышленности, в том числе в Ярославской области – 103,2% против 104,8% в январе-сентябре 2004 года. В Липецкой и Владимирской областях значение показателя объема выпуска промышленной продукции не достигло уровня предыдущего года.

Тенденции развития промышленного производства по видам эконо-

мической деятельности неоднозначны. Так, выпуск продукции обрабатывающих производств увеличился во всех федеральных округах Российской Федерации. В Центральном федеральном округе 13 регионов (включая Ярославскую область) имеют положительную динамику объемов производства по данному виду деятельности, более чем на 15% увеличился выпуск продукции обрабатывающих производств в Брянской, Воронежской, Московской областях.

Производство продукции по виду деятельности «добыча полезных ископаемых» по сравнению с январем–сентябем 2004 г. сократилось в Центральном федеральном округе в результате значительного снижения объемов производства в Липецкой, Московской, Владимирской, Орловской, Ярославской и Тверской областях.

Курская область, не смотря на значительный природно-ресурсный потенциал, неконкурентоспособна по ряду отраслей, в частности это большинство отраслей АПК, машиностроение, строительный комплекс.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИИ В ДЕМОГРАФИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

*Дакалина Олеся, МЭБИК (Железнодорожный филиал)
факультет управления и связей с общественностью, 4 курс
Научный руководитель: к.г.н. Н.А. Кумова*

Проблемы конкурентоспособности в современном глобализующемся мире постепенно охватывают все сферы человеческого существования непосредственно и опосредованно. Конкурентоспособность в демографическом пространстве можно трактовать с нескольких позиций – с геополитической, экономической, социальной, философской и т.д. Очевидно, что мощный демографический потенциал государства нельзя напрямую связывать высоким уровнем социально-экономического развития (подтверждение тому развивающиеся страны, переживающие «демографический бум», но сильно отстающие по уровню развития абсолютного большинства отраслей). Однако государство, не имеющее, видимо, демографических проблем имеет все шансы стать мировым лидером социально-экономического развития. Каково же наше «демографическое место»?..

К началу 2006г. численность населения Европы (включая Россию) составила 815 млн. человек. Оставаясь положительным, ежегодный прирост европейского населения постепенно снижается, поскольку обусловлен только иммиграцией. В России в отличие от западноевропейских стран высокий уровень естественной убыли населения не компенсируется миграционным приростом. На фоне снижающегося уровня прироста европейского населения продолжается его демографическое старение. В России оно началось несколько позже, чем в западноевропейских странах, в связи с высокой преждевременной смертностью населения, особенно мужчин.

Таким образом, можно констатировать, что по всем демографическим показателям Россия отстает от европейских стран и демографическое пространство характеризуется следующими проблемами.

Первая проблема заключается в том, что в конце XX века Россия вступила в длительную полосу депопуляции (сокращения численности населения). Причем, процесс убыли населения с каждым годом набирает все большую скорость, что выводит Россию в «лидеры» среди государств с убывающим населением.

Вторая проблема связана с тем, что депопуляции вызвана не конъюнктурными временными факторами, а фундаментальными долгосрочными процессами, поэтому надежды на автоматический выход из нее по мере улучшения социально-экономической ситуации беспочвенны.

Третья проблема определяется тем, что развитие депопуляции в России имеет существенные отличия от развитых европейских стран с убывающим населением. Очевидно, что весьма актуальной становится проблема демографического роста.

Без активной демографической политики рождаемость в России не повысится никогда. В нынешних действительно трудных условиях большинство российских семей имеют детей столько, сколько желают. Среднее желаемое идеально число детей ниже, чем необходимое хотя бы для простого воспроизводства населения число 2,1. Если демографическая политика будет ограничиваться только пособиями и льготами, даже не такими мизерными, как до сих пор, то самое большее, чего она может достигнуть, это поднять уровень рождаемости с планируемого (1,77) до желаемого, т.е. 1,91 ребёнка в среднем на женщину. И РФ по-прежнему остаётся в «яме».

Основными направлениями демографической политики в сфере повышения рождаемости и укрепления семьи являются:

- социально-экономическая поддержка семей с детьми, стимулирование рождения 2-х и 3-х детей;
- улучшение репродуктивного здоровья;
- формирование ценности семьи с несколькими детьми, повышение престижа материнства и отцовства, укрепление семьи.

На углубление демографического кризиса влияет и отсутствие четкой демографической политики государства. Статья 38 Конституции РФ, гарантирующая государственную защиту материнства, детства и семьи, носит число декларативный характер, а не действующей нормой. В связи с этим необходимо в рамках существующей концепции демографического развития срочно необходима конкретная по целям, срокам и средствам программа поощрения полной семьи с детьми, сочетаемая с продуманной эмиграционной политикой и мерами по укреплению здоровья и снижению смертности. Чтобы демографическая политика была эффективна,

в её основе должны лежать принципы и меры по воспроизводству населения. Также в её основе должна лежать разработка механизмов по привлечению населения в Российскую Федерацию.

Немалую роль в саморазрушении нации играют западные программы социального маркетинга, насаждаемые в России, называемые: «Репродуктивное здоровье молодежи», «Половое воспитание школьников», «Планирование семьи», «Безопасное материнство». Они имеют одинаковые скрытые цели: во-первых, провоцируют подростков на раннее начало половой жизни, формируют отношение к ней как к средству развлечения, а друг к другу – как к партнерам по сексу; а во-вторых, блокада репродуктивной функции и осуществление политики демографического сдерживания.

Эффективная демографическая политика не может быть дешевой. Её проведение потребует значительных финансовых ресурсов (жилищные льготы, единовременные пособия, выплата женщинам потерь доходов в связи с рождением ребенка в течение ряда месяцев, обустройство мигрантов и др.). Оценка предельных затрат на проведение демографической политики исходит из того, что если не будет демографического роста, то страна потеряет огромные финансовые ресурсы, поскольку не будут решены задачи удвоения ВВП, с чем связаны налоговые поступления в бюджет.

Таким образом, без сильной, затратной демографической и миграционной политики в ближайшие 10 лет Россия не сможет наращивать экономическую мощь, бороться с бедностью, формировать доходную часть бюджета и соответственно увеличивать расходы на социальные нужды населения. Следует иметь в виду, что эти затраты возникнут только в том случае, если семьи получают на них право, т.е. кредиты на жилье будут гаситься после рождения очередного ребенка. Это же относится и к многократно увеличенным единовременным пособиям и т.д. Аналогичным образом, не будут прибывать в страну мигранты – не будет и затрат. Иными словами, затраты потребуются только при условии демографического эффекта.

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

*Киселева Светлана, соискатель КГТУ
Научный руководитель: д.э.н. Е.И. Гридина*

Рыночная экономика – экономика конкурентного соревнования экономических субъектов. Чтобы выиграть в этом соревновании, необходимо обладать определенными преимуществами, быть конкурентоспособным. Успех в экономическом развитии определяющим образом зависит от степени конкурентоспособности. Синтетическим показателем, объединяющим конкурентоспособность товара, товаропроизводителя,

отраслевую конкурентоспособность и характеризующим положение страны на мировом рынке, является показатель страновой конкурентоспособности. В общем виде, его можно определить как способность страны в условиях свободной конкуренции производить товары и услуги, удовлетворяющие требованиям мирового рынка, реализация которых увеличивает благосостояние страны и отдельных его граждан. В то же время между всеми выше названными уровнями конкурентоспособности существует достаточно тесная внутренняя и внешняя зависимость и взаимозависимость.

С одной стороны, конкурентоспособность страны базируется в первую очередь на ее жизнеспособности, то есть на прочности ее национальной производственной базы. С другой стороны, конкурентоспособность предприятия во многом зависит от того, как организована социально-экономическая среда, в которой ему приходится действовать. Его работу определяют не только собственные усилия, но, прежде всего, то, как в стране устроена система взаимоотношений между предпринимателями и властью, между самими предпринимателями, между предпринимателями и нанимаемыми ими работниками.

Страновая и отраслевая конкурентоспособности, в конечном счете, зависят от способности конкретного товаропроизводителя выпускать конкурентоспособный товар. Для оценки конкурентоспособности стран мира Всемирным Экономическим Форумом (*World Economic Forum, WEF*) разработан сводный индекс конкурентоспособного экономического роста (*Growth Competitiveness Index*). Россия по итогам 2004 года занимает в рейтинге конкурентоспособности стран 70 место среди 104 оцениваемых стран. Перед Россией – Индонезия (69 место), а сразу за ней Алжир и Доминиканская Республика (71 и 72 места соответственно). Лидируют: Финляндия, США, Швеция. В 2003 году Россия также была на 70 месте, а в 2000 году – на 55 месте (правда, из 59 обследованных стран).

В любом случае, очевидно, что в настоящее время конкурентоспособность России находится на недостойном для такой страны уровне. Это лишний раз свидетельствует о том, что проблема определения конкурентоспособных отраслей, производств, товаров и т.п. является действительно актуальной. Большинство предприятий стремятся быть успешными и руководствуются продуманной системой мер, которая апробирована в странах с рыночной экономикой. К таким мерам относятся: установление предельного уровня цен государственными органами; меры, принимаемые органами управления, направленные на развитие конкуренции; соответствующая налоговая политика и др. Неотъемлемым и важным элементом рынка, на котором оперирует предприятие, является конкуренция.

Главным условием выживаемости на рынке является высокий уровень производства и высокий профессионализм в его управлении. Многие

предприятия, не выдержав конкуренции, разоряются. Однако мощности этих предприятий переходят к другим собственникам. Они совершенствуются, обновляются и включаются в производство на новой, более эффективной основе. Поэтому крах конкретного собственника зачастую оборачивается для общества ростом эффективности экономики. Конкуренция, как известно, служит мощным двигателем рыночной экономики. Основы успеха при конкуренции коренятся в состоянии производства. Мировая рыночная экономика базируется на гибком производстве, которое обладает свойствами быстро, в меру возникновения новых потребностей, перестраиваться практически без повышенных затрат. Если нет гибкого производства, то время освоения будет длительным. Без этой способности производства невозможно соперничать с конкурентами на рынке.

Помимо собственно рыночных преобразований, производство требует технической, организационной и пр. перестройки. Надо отметить, что в условиях конкурентного рынка деятельность любого предприятия обязательно проходит двойной контроль. Внешний контроль производится конкурентами, но не непосредственно, а через конечные результаты рыночной деятельности.

Вследствие всего выше сказанного можно сделать вывод, что конкуренция – самый эффективный и дешевый метод экономического контроля, который не имеет себе равных и условия конкуренции должен создавать, прежде всего, рыночный механизм ценообразования.

Литература:

1. Доклад Минпромнауки России «Основные направления государственной научно-технической политики на среднесрочный и долгосрочный периоды» (исх. № МП-П-642 от 1 декабря 2000 г.).
2. Основные направления социально-экономического развития Российской Федерации на долгосрочную перспективу. Проект Минэкономразвития России (767-П от 13 марта 2001 г.).
3. Программа социально-экономического развития российской экономики на 2003–2005 годы (утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 15 августа 2003 г. № 1163-р).
4. Проект программы социально-экономического развития Российской Федерации на 2005–2008 годы.
5. Данные государственной статистики за 1990–2004 годы.
6. Перечень приоритетных направлений развития науки и критических технологий. Исследовательский проект Института статистических исследований и экономики знаний ГУ-ВШЭ, 2005 г.
7. Сколько стоит Россия. Исследовательский проект (И.А. Николаев и др.), 2004 г.
8. Кластеры в экономике и их конкурентоспособность. Проект МГТУ им. Н.Э. Баумана «Обзор конкурентоспособности российских регионов». М., 2005.

КРЫМ В КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ РОССИЕЙ И УКРАИНОЙ

*Кононов Олег, МЭБИК (Железнодорожный филиал)
факультет управления и связей с общественностью, 3 курс
Научный руководитель: к.и.н., доц. В.Л. Шаповалов*

С самого момента своего появления на свет славянский мир находился в крайне беспокойном, опасном для жизни, но вместе с тем и многообещающем месте пересечения исторических судеб стран и народов: это был стык двух цивилизаций. Здесь прошла граница западной (европейской) и восточной (степной) цивилизаций, граница разного типа культур, нравов и обычаев, образов жизни. Чаше эти миры сталкивались в конфронтации, но не только через копье, саблю или ружейный прицел смотрели эти миры друг на друга.

Эволюция роли Крыма в геополитике России прошла сложный путь, на котором случались не только военные драмы, но и создавались союзы против общих врагов. Именно благодаря такому союзу в XV в. утвердилось национальная государственность и России, и Крымского ханства, в XVII в. союз с Крымом помог становлению национальной государственности Украины.

В 1954 г в знак 300-летие воссоединения между Россией и Украиной. Была Передача Крымской области в состав Украинской республики.

Крымская область, сыгравшая огромную прогрессивную роль в политическом, экономическом и культурном развитии украинского и русского народа, отвечает интересам укрепления дружбы народов, будет способствовать дальнейшему укреплению братской связи между украинским и русским народами, ещё большему.

Говоря о роли Крыма в сближении двух государств полуостров должен стать «мостом дружбы» между Украиной и РФ. Как зона межгосударственных интересов, Крым обречен, стать предметом сближения двух стран.

Крымская область, как известно, занимает весь Крымский полуостров и территориально примыкает к Украине, являясь как бы естественным продолжением южных степей Украины.

Экономическое присутствие России в Крыму, отметим, что РФ и так занимает тут первое место (второе – у донецкого региона). Это влияние следует поддерживать расширением на различные сферы крымской жизни, в частности, в сфере культуры, «Уже давно следовало бы активизировать гастрольные обмены, фестивальную политику. Исключительно важным для будущего представляются контакты в сфере образования, как на уровне межшкольных обменов, так и в сфере междуниверситетских и научных».

Но экономический аспект развития Крыма и России является заложником политической ситуации. Что у наших стран давно существует «огромное количество кооперационных связей», а их утрата повлечет серьезные негативные последствия для экономики. Кроме того, проект Единого экономического пространства (ЕЭП) между двумя государствами – очень перспективен, и для Украины «это намного выгоднее, чем вступление в Евросоюз». «Украина Евросоюзу не нужна, так как он переполнен, и ему не нужны бедные страны». Однако Евросоюз ведет себя как «собака на сене», препятствуя Единого экономического пространства ЕЭП, между тем, экономические связи Украины с Россией не противоречат развитию отношений с Евросоюзом. В этой связи, российские власти «должны работать с представителями Евросоюза, чтобы Европа не мешала Украине идти на встречу РФ». Также, по моему мнению, власти двух стран должны наладить диалог, «и политическая воля со стороны России есть».

Пророссийские силы в Украине можно определить не по идеологическим заявлениям, а по их отношению к четырем основным задачам, выходящим сейчас на первый план в российско-украинских взаимоотношениях: приданию русскому языку статуса второго государственного, поддержке канонического православия, вхождению Украины в Единое экономическое пространство и отказу от ориентации на вступление в НАТО.

Что касается Крыма, опасность состоит в том, что, не желая терять власть над ним, «оранжевые» пойдут и на косовский вариант развития ситуации в Крыму. России необходимо не допустить развития такого сценария, не идти ни на какие уступки в базировании ЧФ. «Черноморский флот должен находиться в Севастополе ныне, присно и во веки веков», – убежден Фролов.

Я надеюсь на здравый смысл со стороны правительства Украины. Что бы ни произошло окончательного распада двух братских народов. С богатой историей сотрудничества.

ВСТУПЛЕНИЕ РОССИИ В ВТО: ЗА И ПРОТИВ

*Лысых Николай, МЭБИК, 3 курс
факультет управления и связей с общественностью
Научный руководитель: к.и.н., доц. В.Л. Шаповалов*

Всемирная торговая организация (ВТО) является наследницей Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) – многостороннего межправительственного договора, действовавшего с 1948 г. В общей сложности по линии ГАТТ состоялось семь переговорных раундов, в рамках которых участники договаривались об очередном снижении тарифов. В ходе наиболее продолжительного Уругвайского раунда (1986 –

1994 г.) условия ГАТТ были распространены на сельское хозяйство, торговлю услугами и аспекты интеллектуальной собственности. Таким образом, международное регулирование международной торговли поднялось на новый качественный уровень.

Успех был закреплен созданием Всемирной торговой организации в г. Марракеш весной 1994 г. В Уставе ВТО (принят 15 апреля 1994 г.) она определяет себя «как более интегрированную, более жизнеспособную и многостороннюю торговую систему», которая обеспечивает общие институциональные рамки для отношений между ее членами по вопросам, относящимся к данному соглашению и связанным с ним правовым документам. Когда это целесообразно ВТО сотрудничает с Международным валютным фондом и Всемирным банком.

В настоящее время продолжается новый раунд переговоров. В дополнение к 149 странам – членам ВТО в очереди на вступление в нее стоят около трех десятков стран, самой крупной из которых является Россия.

По данным представительства Европейской комиссии в Москве, Европейский союз пришел к выводу, что членство в ВТО, с одной стороны, обеспечит России такие выгоды, как вхождение в глобальную торговлю и мировое хозяйство, а с другой – чревато определенными осложнениями: усилением конкуренции на внутреннем рынке, ростом неконтролируемости экспорта и импорта. Согласно оценкам Всемирного банка, общий размер финансовой выгоды России от вступления в ВТО может составить в среднесрочной перспективе 19 млрд., а в долгосрочной – 64 млрд. долл. в год.

Вопрос о том, какие преимущества получит Россия, став членом ВТО, является предметом многочисленных дискуссий. Рассмотрим основные:

- возможность участвовать в мировой торговле на общепринятых и равных условиях;
- использование механизма ВТО для защиты государственных интересов, отстаивать интересы российских хозяйствующих субъектов при выработке международных торговых правил на глобальных переговорах в рамках этой организации;
- повысить инвестиционную привлекательность страны, поскольку иностранные инвесторы смогут рассчитывать на более стабильные торгово-политические условия и ан облегчение экспорта своей продукции, производимой в России, на рынке третьих стран;
- облегчить доступ российских готовых изделий на внешние рынки, что создаст наиболее благоприятные условия для преодоления сырьевой специализации отечественной промышленности;
- приведение в соответствие с международными нормами экономическое законодательство страны и сделать его более понятным и привлекательным для наших иностранных партнеров;

- приближение отечественных технических стандартов к международным, что будет способствовать расширению экспорта российской промышленной продукции.

Но если положительные стороны для России от присоединения к ВТО носят, в целом, общий характер и растянуты на перспективу, то отрицательные последствия – конкретны и непосредственно угрожают экономической безопасности страны. К таким отрицательным для отечественной экономики последствиям относятся, в частности:

- усиление конкуренции со стороны иностранных производителей товаров и услуг на российском внутреннем рынке, что приведет к спаду промышленного и сельскохозяйственного производства и даже закрытию неконкурентоспособных предприятий, прежде всего, обрабатывающей промышленности. Закрытие предприятий, особенно градообразующих, вызовет рост безработицы и резкое обострение социальных проблем. Еще больше усилится сырьевая специализация отечественной промышленности;
- ухудшатся торговый и платежный баланс страны (При наличии значительного государственного внешнего долга обострится проблема с его обслуживанием);
- серьезные проблемы возникнут в области интеграционных процессов стран-членов СНГ. Положения многих подписанных Россией многосторонних соглашений придется изменять, что поставит под вопрос всю систему предоставляемых в рамках Содружества преференций в области торговли и оказания услуг.

С позиций углубления интеграции России в мировую экономику ее вступление в ВТО представляется оправданным шагом. Вместе с тем здесь важны осмотренность и учет национальных интересов, а также требований экономической безопасности страны.

Каждая страна заключает с ВТО соглашение. Видимо, и мы должны действовать не менее осмотренно, чтобы в результате вхождения в эту организацию не произошло сокращения объемов производства. Членство в ВТО не дает полной гарантии от антидемпинговых мер, которые, применяют США по отношению к российскому экспорту металлопродукции.

Мое мнение, что сейчас важно выиграть время, остающееся до вступления России в ВТО. Его следовало бы использовать для быстрого создания общего экономического пространства с Украиной, Беларуссией и Казахстаном. Ведь именно на этом поле Россия и ее партнеры по СНГ смогут апробировать режим беспощинной торговли, идею создания единой валюты и т.д. такой опыт окажется полезным для России не только в Европе, но и в Азии, где решаются схожие экономические проблемы. В срочном порядке надо «подтянуть» сельское хозяйство и обрабатывающую промышленность.

Литература:

1. Фрадков П.М. О проблемах присоединения России к ВТО // Внешнеэкономический бюллетень. – 2002. – №8. – С. 20–24.
2. Чиркин А. Предстоящее вступление России в ВТО и потенциальные риски // Вопросы экономики. – 2005. – №5. – С. 132–140.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ И РОССИИ

*Мищенко Светлана, Украинская академия
банковского дела, г. Сумы
финансовый факультет*

Обеспечение надежного правового регулирования банковской деятельности имеет исключительное значение для стабильного функционирования финансово-кредитной системы государства и национальной экономики в целом. Так же как и в Украине, банковская система Российской Федерации является двухуровневой и состоит из Центрального банка Российской Федерации (Банк России), который представляет собой первый, или высший уровень, – а также банков и других финансово-кредитных учреждений – второй, или низший уровень. Банковская система Российской Федерации включает действующие на российской территории филиалы и представительства иностранных банков.

Национальный банк Украины и Центральный банк Российской Федерации – государственные органы, выполняющие важные государственные функции: выработка и проведение единой государственной денежно-кредитной политики; организация выпуска наличных денег и их обращение, регламентация норм и правил для системы расчетов (платежного оборота) и проведения банковских операций в Российской Федерации, а также правил для ведения бухгалтерского учета и составления отчетов (отчетных докладов) внутри банковской системы; проведение регистрации банков и других финансово-кредитных учреждений и выдача лицензии на ведение банковских операций; осуществление надзора за деятельностью банков и других кредитных институтов; организация регулирования иностранных валют и осуществление контроля над иностранными валютами, включая установление правил и условий для деятельности валютных бирж. По вопросам, входящим в их компетенцию, центральные банки издадут правовые акты в виде указаний, распоряжений, положений и инструкций, которые являются обязательными для исполнительных органов, а также всех физических и юридических лиц.

Национальный банк Украины подотчетен Верховному Совету, а Банк России – Государственной Думе Российской Федерации. Государ-

ственная Дума назначает и отзывает председателя Банка России, кандидатуру которого предлагает президент России, а также назначает и отзывает членов правления Банка России, кандидатуры которых предлагает председатель Банка России.

Центральный банк – это главный банк страны, которому предоставлено право вести банковские операции.

Основной капитал и прочее имущество Банка России является федеральным состоянием. Банк России имеет лишь ограниченное вещное право экономического управления подчиненным ему состоянием: Банк России фактически является федеральным государственным унитарным предприятием (статьи 113, 294, 295 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее ГК)). При этом Российская Федерация, как правило, не несет ответственность за обязательства (долги) Банка России, а последний не несет ответственности за долги Российской Федерации.

В соответствии с законодательством Украины и Российской Федерации кредитными учреждениями являются юридические лица в форме акционерных обществ (открытых и закрытых) или обществ с ограниченной ответственностью, которые могут заниматься банковскими операциями на основе лицензии, выданной Банком России. В соответствии со статьей 5 Федерального закона о банках и банковской деятельности, к банковским операциям относят следующее: прием денежных средств и ценных металлов в качестве вложения капитала; размещение принятых денежных средств на свое имя и на собственный счет; открытие и ведение банковских счетов, проведение расчетов на банковских счетах; инкассирование денежных средств, свидетельств об оплате и расчетах, а также оказание кассовых услуг; покупка и продажа иностранных валют; выдача банковских гарантий (статья 368 Гражданского кодекса); проведение денежных переводов по поручению физических лиц или открытие банковских счетов. Эти операции могут осуществляться только на основе лицензии, которая выдается Банком России после прохождения государственной регистрации и полного взноса основного капитала учредителями банка.

Кроме банковских операций, банки имеют право заниматься следующими разрешенными законом видами деятельности: предоставление поручительств третьим лицам (статья 361 Гражданского кодекса), приобретение прав, по которым от третьих лиц можно потребовать выполнение денежных требований (статья 382 Гражданского кодекса), лизинговые операции (статья 665 Гражданского кодекса); опекуновое управление (по доверенности) денежными средствами и прочим имуществом клиентов банков.

Отдельные банки могут объединяться в банковские группы и банковские холдинговые компании, в которых могут принимать участие другие кредитные учреждения и другие юридические лица.

Банковская группа представляет собой объединение банковских кредитных учреждений, в котором один основной кредитный институт прямо или косвенно оказывает значительное влияние на решения, принимаемые руководящими органами других кредитных учреждений. В банковском холдинге участвуют не только кредитные учреждения, но также и другие юридические лица, причем в качестве главного института может выступать не кредитное учреждение, а другая коммерческая (небанковская) организация. Участники банковской группы (банковского холдинга) между собой являются дочерними торговыми компаниями (статья 105 Гражданского кодекса и статья 6 Федерального закона «Об акционерных обществах», а также статья 6 Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью»).

Банкам и другим кредитным учреждениям запрещено заключать соглашения и вести деятельность, направленную на монополизацию рынка банковских услуг и снижение конкуренции в банковском секторе.

Другие кредитные учреждения, имея лицензию Банка России, могут заниматься не всеми, а только отдельными банковскими операциями. В качестве примера таких учреждений можно привести создаваемые банками, биржами и другими юридическими лицами клиринговые институты (клиринговые палаты и центры) и кредитные общества на основе взаимности и потребительской кооперации (Федеральный закон Российской Федерации № 117 «О кредитных потребительских обществах») для взаимных безналичных платежей.

Одной из функций Центрального банка является осуществление надзора за деятельностью банков и других кредитных институтов, а также банковских групп и банковских холдингов. С этой целью в Банке России создан комитет по банковскому надзору, руководитель которого назначается председателем Банка России из числа членов правления банка. В соответствии с предоставленными правами по регулированию банковского надзора Банк России может потребовать от банков предоставить необходимую ему информацию об их деятельности, а также пояснения относительно содержания этой деятельности.

Банки и другие кредитные учреждения обязаны опубликовать в прессе: финансовый отчет о своем бухгалтерском балансе, сведения о прибылях и убытках, информацию относительно доли собственного капитала в совокупном капитале, величине резервов и прочих активов (ежеквартально); финансовый отчет о своем бухгалтерском балансе, прибылях и убытках вместе с подтверждением их верности аудитором. Банковские группы и банковские холдинги обязаны ежегодно обнародовать финансовый отчет о своем консолидированном бухгалтерском балансе, прибылях и убытках вместе с подтверждением их верности аудитором.

В соответствии с предоставленными правами о банковском регулировании для банков и других кредитных учреждений Банк России устанавливает обязательные нормативные показатели, среди которых – минимальная величина основного капитала и резервов, максимальный уровень риска для заемщика, максимальная величина предоставляемых банковским акционерам кредитов, гарантий и поручительств.

Реализация функций банковского надзора осуществляется в форме проведения ревизий банков и кредитных учреждений, а также анализе деятельности кредитных учреждений и банковских групп с целью выявления негативных тенденций, которые могут подвергнуть опасности законные интересы вкладчиков и кредиторов, а также стабильности банковской системы в целом. С этой целью Центральному банку предоставлено право издавать обязательные для соблюдения банками предписания по устранению выявленных нарушений и использовать по отношению к ним санкции, предусмотренные в статье 74 Федерального закона о деятельности Центрального банка. Банк России может судебным порядком взыскивать денежные штрафы в размере до 0,1 процента минимального размера основного капитала или запретить проведение определенных банковских операций на срок до шести месяцев.

В случае если выявленные нарушения не устраняются или при возникновении опасности интересам вкладчиков, кредиторов и стабильности банковской системе, Банк России имеет право в судебном порядке взыскивать денежные штрафы размером до 1 процента минимального размера основного капитала, а также потребовать изменить структуру активов, заменить руководство (органы руководства, членов наблюдательного совета, главного бухгалтера и его заместителя), провести реорганизацию. В отдельных случаях Центральный банк может изменить величину обязательных резервов на срок до одного года, запретить проведение некоторых банковских операций на срок до одного года, назначить временное руководство, лишить лицензии на ведение банковской деятельности.

Самыми важными в правовой базе являются специальные федеральные законы о банковской деятельности. В соответствии со статьей 71 Конституции Российской Федерации, законодательство о банковской деятельности входит исключительно в федеральную компетенцию, что исключает принятие такого рода законов субъектами федерации. Самыми важными законами являются: Федеральный закон “О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)” от 10.07.2002 № 86 и Федеральный закон “О банках и банковской деятельности” от 03.02.96 № 17, а также Гражданский кодекс Российской Федерации, который содержит положения о банковских и кредитных операциях.

В Украине правовое регулирование банковской деятельности осуществляется на основе законов Украины “О банках и банковской деятельно-

сти” (от 07.12.2000 № 2121-III), “О Национальном банке Украины” (от 20.05.99 № 679-XIV), а также рядом других специальных законов, положений и инструкций Национального банка Украины.

Одной из основных банковских операций является кредитование юридических и физических лиц. Кредит оформляется через различные договора: договор займа, договор о предоставлении банковской ссуды, договор о факторинге, коммерческий кредит, договор о товарном кредите, а также через выдачу векселя и облигации. Кроме того, статья 818 Гражданского кодекса допускает возмещение долгов через договор займа (новацию), а статья 76 Бюджетного кодекса Российской Федерации предусматривает выдачу целевых кредитов из бюджетных средств Российской Федерации субъектам федерации и коммунальным единицам.

Предоставление банковского кредита происходит всегда в виде отдельного гражданско-правового договора. Кредитный договор представляет собой самостоятельный вид договора займа. Его объектом являются наличные средства на счетах. Кредитором может быть только банк или другое кредитное учреждение. Договор заключается в письменной форме установленного образца. Несоблюдение этих правил ведет к недействительности этого договора.

На основе договора банки могут выдать кредит для какой-то определенной цели (целевой кредит), они могут предоставить овердрафт на банковском счету – кредит на особом банковском счету до определенного договором предела при назначении обеспечения в виде залога ценных бумаг, или же они могут акцентировать.

Особой формой кредита, заключенного между предпринимателями, является договор о финансировании под передачу денежного требования, в основу которого положен известный договор о факторинге. На основе этого договора финансовый агент предоставляет своему клиенту денежные средства под причитающееся клиенту денежное требование третьей стороны (должника). Это денежное требование передается финансовому агенту, либо же клиент обещает его передать.

В зависимости от вида гарантий существуют различия между кредитом без имущественного обеспечения и ипотечным кредитом. Кредит без имущественного обеспечения гарантируется помимо должника еще одним третьим лицом: поручителем или гарантом. Имущественный кредит обеспечивается выделением (отбором) какого-нибудь имущества должника, которое удовлетворяет кредитора. Кредит может также обеспечиваться дополнительно предусмотренными в договоре санкциями (договорная неустойка и т.п.).

Обязательства по договору о предоставлении кредита могут быть обеспечены другим, напрямую непредусмотренным законом, образом. Например, существуют условия, которые включаются в договор о предоставлении кредита в соответствии со статьей 329 № 1 Гражданского ко-

декса и так называемые “репо-сделки” (покупка и продажа ценных бумаг с обязательством продавца выкупить их обратно к определенному сроку и по заранее установленной цене).

К особым видам гарантий относят банковские гарантии, которые может выдать только банк, другое кредитное учреждение или страховая компания. Эта гарантия не утрачивает свое действие и не меняется с истечением или изменением основных правовых отношений между кредитором и должником и также не зависит от возражений гаранта или главного кредитора. Гарантия не подлежит отмене и не может быть передана другим лицам, если только это не было оговорено.

Исключительное значение для правового регулирования банковской деятельности имеет правовая регламентация открытия счетов и осуществления платежных операций. В соответствии с договором по банковскому счету, банк обязуется проводить по бухгалтерским книгам поступающие на открытый счет клиента денежные средства, выполнять поручения относительно списания со счета денежных сумм и других действий, связанных с ведением счета. В соответствии со статьей 846 № 2 Гражданского кодекса, банк обязан заключать договор об открытии банковского счета с каждым обращающимся в банк лицом, а клиент имеет право с согласия банка открывать необходимое ему количество банковских счетов. Банк не имеет право контролировать использование денег клиентом, и может списывать со счета деньги только по указанию клиента или по решению суда, а также в некоторых других случаях, предусмотренных законом. Кроме того, банк обязан хранить банковскую тайну в отношении клиента.

Особо в банковском праве выделяют договор о денежных вкладах в банк (депозитах). По этому договору банк, который принял денежную сумму от вкладчика, обязуется выплатить сумму вклада вместе с процентами в соответствии с условиями, регламентированными договором. Договор о депозите может быть оформлен через сберегательную книжку или депозитный сертификат, который является ценной бумагой.

В зависимости от величины и характера проводимых платежей банковские счета разделяют на расчетные, текущие и специальные счета. Кроме того, есть межбанковские счета, которые открываются для банков Банком России. Расчетные счета открывают юридическим лицам и предпринимателям для проведения всех видов платежей. Текущие счета могут открывать организации, которые не являются юридическими лицами (например, филиалы и представительства), а также физические лица. Через текущие счета можно осуществлять только ограниченное количество (и виды) платежных операций.

Валютные счета (текущие счета, транзитные счета и специальные транзитные счета) открываются юридическим и физическим лицам банками, которые имеют специальную валютную лицензию Центрально-

го банка. Бюджетные счета (статья 161 Бюджетного кодекса) открывают при Федеральном Казначействе государственным организациям, которые финансируются из бюджетных средств, с целью выплаты из бюджетных средств зарплат и прочих расходов.

Платежи по безналичному расчету являются особыми и самостоятельными гражданско-правовыми отношениями между кредитором и должником. Безналичные расчеты осуществляются в формах, предписанных законодательством, банковскими правилами и торговыми обычаями банковской практики. Стороны в договоре сами определяют способ платежа.

Закон предусматривает следующие виды безналичных расчетов: переводы, аккредитивы, чеки, инкассо. Чаще всего платежи осуществляются через переводы, которые также называются банковскими переводами. Такие платежи могут производиться между разными банками или внутри одного банка, в том числе между различными счетами одного и того же заказчика платежного поручения.

При осуществлении платежей на основе аккредитива, банк, в котором открыт аккредитив, заранее выделяет денежные средства с целью расчета с бенефициаром (получателем платежа по аккредитиву) на условиях, предусмотренных в аккредитивном заявлении плательщика, и переводит эти средства в другой банк, который осуществляет выплату. В случае с “непокрытым” (гарантированным) аккредитивом, осуществляющий выплату банк предоставляет денежные средства бенефициару со счета в банке, в котором открыт аккредитив (с которым банк, осуществляющий выплату, имеет корреспондентские отношения). Аккредитивы могут быть отзывными и безотзывными, то есть они не могут быть аннулированы без предварительного согласия бенефициара. Безотзывный аккредитив может быть подтвержден банком, осуществляющим выплату. В этом случае осуществляющий выплату банк берет на себя дополнительное обязательство уплаты бенефициару.

Таким образом, проведенная сравнительная характеристика особенностей правового регулирования банковской деятельности в Украине и Российской Федерации позволяют сделать вывод, что банковские системы обеих стран имеют очень много общего, регулируются на основании общих принципов, в том числе учитывают Базельские принципы банковского надзора, что создает хорошие предпосылки для их сотрудничества и взаимного развития.

Литература

1. Банківське право України: Навч. посібник / За ред. А.О. Селіванова. – К.: Ін Юре, 2000. – 384 с.
2. Банковское право Российской Федерации. Особая часть: В 2-х т. – Т. 1 / Ин-т государства и права РАН; Академический правовой ун-т / Ред. Г.А. Тосунян. – М.: Ористъ, 2001. – 560 с.

3. Банковское право Российской Федерации. Особая часть: В 2-х т. – Т. 2 / Ин-т государства и права РАН; Академический правовой ун-т / Ред. Г.А. Тосунян. – М.: Ористъ, 2002. – 783 с.
4. Белов В.А. Банковское право России. Теория, законодательство, практика: Юрид. очерки. – М.: Учеб.-консультат. центр “ЮрИнфоР”, 2000. – 394 с.
5. Братко А.Г. Банковское право России. – М.: Юрид. лит., 2003. – 848 с.
6. Кротюк В.Л. Національний банк – центр банківської системи України. Організаційно-правовий аналіз. – К.: Ін Юре, 2000. – 248 с.
7. Міщенко В.І., Кротюк В.Л. Центральні банки: організаційно-правові засади. – К.: Т-во “Знання”, КОО, 2004. – 372 с.
8. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 № 2121-III // Фінанси. – 2001. – № 4. – С. 93-119.
9. Про Національний банк України: Закон України від 20.05.99 № 679-XIV // Законодавчі і нормативні акти з банківської діяльності. – 1999. – № 7. – С. 3-23.
10. Тигипко С.Л., Горбунов А.С., Мартюшов А.А., Окунев И.В. Банковские реформы в странах восточной Европы и России. Факты и анализ / Под ред. С.Л. Тигипко. – Днепропетровск: Преском, 1995. – 142 с.
11. Тосунян Г.А. Банковское и смежное законодательство Российской Федерации / Ин-т государства и права РАН. – М.: Дело, 2003. – 274 с.

**РАЗДЕЛ 10. ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК ФАКТОР
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ**

**КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ И ЕЕ СРАВНИТЕЛЬНЫЕ
ПРЕИМУЩЕСТВА В УСЛОВИЯХ РЫНКА**

*Афанасьева Ирина, МЭБИК, 3 курс
факультет менеджмента*

Научный руководитель: д.э.н., проф. В.А. Левченко

В настоящее время одной из ключевых задач развития экономики России, антимонопольного регулирования деятельности хозяйствующих субъектов становится демополизация и всемерное содействие развитию конкурентной среды, как на отдельных товарных рынках, так и в масштабах региональных экономик.

Грамотное и четкое проведение мониторинга товарных рынков страны позволяет: на административном уровне, более оперативно положительно воздействовать на состояние конкурентной среды; а на уровне же субъектов, обеспечить наименее болезненный путь для выхода на рынки межрегиональной и международной торговли.

Степень развития конкуренции может быть оценена по довольно широкому спектру характеристик, среди которых следует рассматривать и набор параметров товарных рынков, и конкуренцию производства, и другие показатели.

Для совершенствования единой в масштабах государства антимонопольной политики возникла необходимость в разработке методологических принципов, адекватно оценивающих состояние конкурентной среды экономики России. Государственным антимонопольным комитетом РФ был разработан «Порядок проведения анализа и оценки состояния конкурентной среды на товарных рынках», зарегистрированный Минюстом России 10 января 1997 года № 1229. Статус данного документа обязывает не только антимонопольные органы, но и органы служебной власти принимать его.

С точки зрения методологии важно оценивать состояние конкурентной среды, применяя комплексный системный подход. Эта процедура представляет собой анализ и оценку информационно-статистических данных, полученных от государственных органов и хозяйствующих субъектов, с использованием сведений социологических опросов, экспертных заключений и результатов обследований научных и общественных учреждений.

В зависимости от поставленных целей анализ конкурентной среды можно осуществлять как последовательно, так и по отдельным этапам,

каждый из которых может функционально служить для решения конкретных задач антимонопольного регулирования.

Методический подход конкурентной среды сводится к всесторонней характеристике предмета – товарного рынка – на первом этапе, подобному анализу и оценке структуры различных видов товарных рынков, характеризуемым на втором этапе, количественными параметрами процессов концентрации и качественными показателями конкуренции – на третьем этапе оценки.

Основным содержанием работ на первом этапе является формирование «портрета» товарного рынка по нескольким направлениям, каждая из которой характеризуется набором экономических, технико-технологических, социологических параметров.

Масштабы конкуренции на товарном рынке во многом предопределены его структурой, поэтому изучению структурных изменений на товарных рынках посвящены следующие этапы.

На втором этапе производится анализ различных количественных показателей товарного рынка, а также расчеты, определяющие степень концентрации на товарном рынке.

К количественным показателям относятся:

- численность поставщиков, действующих на данном товарном рынке;
- доли, занимаемые поставщиками на данном товарном рынке;
- коэффициент рыночной концентрации (CR) – процентное отношение продаж определенного числа крупнейших поставщиков к общему объему продаж на данном рынке и т.д.

На третьем этапе осуществляется анализ качественных показателей, по которым производится оценка на товарном рынке. К ним относятся:

- барьеры входа на рынок для потенциальных конкурентов, степень их преодолемости;
- открытость рынка для межрегиональной и международной торговли.

При разработке мер конкурентной политике характеристика открытости рынка обычно тесно увязана с конкурентоспособностью отечественных товаропроизводителей на внешнем и внутренних рынках. Следовало бы, по моему мнению, различать возможности входа на международные рынки в связи с конкурентоспособностью отечественных производителей, с одной стороны, и рыночные проблемы, возникающие в создавшихся условиях на внутреннем рынке, с другой.

Необходимо особо подчеркнуть такое обстоятельство: международная торговля и открытость рынка, безусловно, являются важными факторами развития конкуренции, если доля импорта не становится угрожающей для экономики страны в целом. У нас же в последние годы в ре-

зультате процесса либерализации внешнеэкономического режима наблюдаемый рост импорта имеет наряду с позитивными моментами также и негативные последствия, связанные с ухудшением условий производства и сбыта у российских предприятий. Отсюда – вполне соответствует общемировой практике и оправдано применение государственных мер защиты внутреннего рынка, разработка которых в свою очередь требует аналитической работы по изучению степени открытости рынка.

Казалось бы, сам финансовый кризис косвенным образом способствовал возрождению отечественных производителей продовольствия. Ведь в конкурентной борьбе с производителями и оптовыми импортёрами имеются свои положительные результаты – она стимулирует хозяйственную деятельность предприятий пищевой промышленности в двух направлениях. Во-первых, на восстановление или сохранение известного и пользующегося спросом у потребителей ассортимента выпускаемой продукции, во-вторых, на производство новых видов товаров с применением современных пищевых и упаковочных технологий. Помимо снижения издержек производства, как способа повышения конкурентоспособности продукции, значительные средства привлекаются на создание функциональной упаковки товаров, разработку грамотной маркетинговой политики и результативной рекламы, формирование собственной дилерской сети, оптовых звеньев и торговых точек. В тоже время наметившаяся конкуренция на внутреннем продовольственном рынке России может быть вновь подорвана новыми решениями федеральных властей.

Степень развития конкурентной среды оценивается по комплексу параметров, включающих как показатели структуры товарного рынка, так и данные об экономической концентрации. По моему мнению, с точки зрения развития конкурентных отношений основной причиной обеспокоенности должна являться невысокая концентрация производства и отдельных товаров, а в большей степени – состояние конкуренции на товарных рынках и экономической концентрации, сохраняющаяся высокая степень сегментации региональных рынков. Сказанное со всей очевидностью предопределяет разработку механизмов оперативного отслеживания рыночных процессов, происходящих в масштабах экономики страны в целом, а также на отдельных рынках, рассматриваемых региональном и продуктовом аспектах.

Изучению конкурентной среды и контроля над экономической концентрацией во многом способствуют систематически проводимые антимонопольными органами специальные обследования товарных рынков, призванные выявлять хозяйствующие субъекты, имеющие на них значительную долю.

Таким образом, результаты оценки конкурентности товарных рынков, проведенной мною в данной работе применением разработанных методических инструментов, позволяют сделать следующие выводы.

Во-первых, отличительной особенностью российской экономики являются региональная замкнутость многих рынков. Данное явление в свою очередь усугубляется как неразвитостью рыночной инфраструктуры, высокими тарифами на перевозку продукции, так и действиями местных администраций по введению тех или иных ограничений на ввоз (вывоз) продукции из регионов, включая экспортно-импортные операции. Подобные меры, в конечном счете, способствуют воспроизводству базы монополизма и потому являются одной из важных сфер контроля антимонопольных органов.

Во-вторых, помимо традиционных, определяющих структуру рынка факторов, на состояние конкурентной среды влияют: особенности российской переходной экономики (например, особые формы контрактов, обусловленные решением проблем неплатежей, взаимозачетов и бартерных сделок), специфические формы взаимоотношений поставщиков и производителей на основе давальческих схем и пр. Эти нетрадиционные факторы могут значительно влиять на состояние конкуренции на товарных рынках и должны являться предметом обязательного изучения наряду со стандартными методами структурного анализа. Одновременно остается актуальной и задача совершенствования методологических подходов к отслеживанию концентрации, как на макроуровне, так и в разрезе региональных экономик.

Литература:

1. Залеская М. Недобросовестная конкуренция на товарных рынках: особенности защиты прав хозяйствующих субъектов // Законодательство и экономика. – 2001. – № 1. – С. 36–50.
2. Бурмистрова Т.В. Товарный рынок: структурный анализ концентрации и конкуренции // Право. – 1999. – №7. – С. 18–30.
3. Андрианов В. Конкурентоспособность России в мировой экономике // Маркетинг. – 1999. – № 2. – С. 3–19.
4. Порядок проведения анализа и оценки состояния конкурентной среды на товарных рынках: утвержден приказом Госкомитета РФ по антимонопольной политике от 10.01.1997 г. // Курьер. – 1997. – № 4. – С. 46–58.

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ

*Барыбин Евгений, Курский филиал Орловской академии
государственной службы, 3 курс
Научный руководитель: к.э.н. С.Н. Волобуев*

В современной бизнес-среде фактически непререкаемой истиной является признание значимости персонала в достижении организацией

своих целей. Обычно это выражается в утверждениях: «Персонал – наш главный ресурс», «Наша основная ценность наши работники» и т.п. В своё время, данное утверждение пришло в бизнес с целью создания у организации имиджа привлекательного работодателя. Но сегодня, смысл этих слов стал куда более прямым. Связано это с тем, что в триумvirате финансов, идей, и людей именно люди прочно закрепили за собой позицию главенствующего фактора успешности бизнеса, сменив собой идеи, занимавшие это место большую часть второй половины XX века. И в ближайшем обозримом будущем успех организаций будет определяться именно качеством их персонала. На практике это означает то, что значимость проектов в области управления персоналом будет только возрастать.

Итак, какие факторы влияют на формирование персонала как конкурентное преимущество?

Безусловно, это: развитая система мотивации и стимулирования персонала, а также программы по обучению, переподготовке и повышению квалификации персонала.

По моему убеждению, следует обратить особое внимание на второй фактор, так как чем больше знаний у человека, тем более продуктивно и вдохновенно он будет работать. Так, где же повысить бизнес-квалификацию? Бизнес-квалификацию можно повысить:

- в самостоятельных учебных центрах. Деятельность таких центров построена на организации семинаров по наиболее актуальным проблемам и привлечении преподавателей вузов, представителей министерств и ведомств;
- в вузах и бизнес-школах. Такие учреждения периодически предоставляют услуги по краткосрочному обучению;
- в образовательных учреждениях созданными крупными компаниями;
- у индивидуальных преподавателей.

Но в постоянном обучении и переподготовке персонала есть свои «подводные камни». Излишне образованные кадры всегда более требовательны и мобильны. Чем больше корпорация тратит денег на обучение персонала, тем выше шанс, что ценные работники предпочтут применять свои знания на стороне. Эта проблема решается с помощью заключения соглашений и договоров, согласно условию, которых он не покинет компанию в определённый срок.

Особо следует отметить обучение менеджеров по программам MBA. По оценке американской McKinsey & Company, для успешного решения задач стоящих перед нашей экономикой, России уже сегодня нужно не менее 30 000 MBA-выпускников в год.

Не лишним, в процессе обучения и переподготовке персонала, будет «обратить свой взор» к обучению IT-технологиям. Первенство в этой области принадлежит корпорации Microsoft, разработавшей программу «Microsoft IT Academy» которая начала действовать и на территории России. После обучения по этой программе выпускнику выдаётся IT-сертификат, который даёт возможность успешно конкурировать с другими претендентами на интересную и высокооплачиваемую работу, следует не забывать о ERP-системе, применение которой позволит четко и корректно оценивать результаты деятельности компании в целом и сотрудников в частности.

Для успеха организации, всё вышеперечисленное должно использоваться в рамках подхода «Управление персоналом по целям». Суть подхода в том, что организация выделяет для сотрудника и/или творческой группы, определённую цель деятельности на определённый период; далее направляет сотрудника и/или творческую группу на обучение. Набравшись опыта, такой сотрудник и/или творческая группа добьются больших результатов в достижении поставленной цели. После достижения поставленной цели творческая группа распускается, а её члены участвуют в работе над другими проектами в составе новых творческих групп.

Условиями для создания творческих групп являются: четкая формулировка основных задач для каждого компетентного сотрудника, границ его персональной ответственности, условий замещения его другими сотрудниками, согласование целей отдельно с каждым сотрудником (через руководителя команды согласуются индивидуальные цели, сроки и степень персональной ответственности, основные обязанности и условия замещения), невозможность постановки цели без указания сроков выполнения, ее подробного описания и указания масштабов (количественные описания), невозможность постановки цели без указания на степень персональной ответственности.

Творческие группы наделяются личной ответственностью и полномочиями самоуправления. Очень важно, чтобы вместе с заданиями делегировались полномочия по решению всех связанных с этим заданием вопросов.

Обобщая изложенное выше, важно отметить, что нанять штат специалистов, способных на немедленную отдачу, могут позволить себе немногие компании: «звезд» мало, и они дороги. Значит, следует запустить цикл «обучение сотрудника – закрепление навыков – получение результата – новое обучение». Но важно помнить: квалифицированного специалиста, «выращенного» в организации, надо адекватно мотивировать или закрепить, иначе он уйдет. А если в компании отсутствует система передачи знаний, с ним «уйдет» и накопленный им профессиональный опыт.

Для учёта и управления знаниями сотрудников следует применять системы управления знаниями (СУЗ). СУЗ позволяют не только накапливать и структурировать информацию, ценную для компании, но и создают возможности доступа сотрудников к ее практическому использованию. Применение этих систем позволяет задействовать следующие факторы: стратегические (выбор объектов для приложения накопленных знаний), культурные (взаимное обучение и доверие), технологические (разработка систем движения информации), организационные (формирование новых отделов, изменения в регламенте).

Во многих компаниях существует система управления знаниями сотрудников. Для того чтобы коллективное знание стало, действительно, преимуществом, данные собираются в едином центре, обеспечивающем высокую скорость получения информации и ее доступность для каждого сотрудника. Так, например, разработка современных IT-решений позволяет воспользоваться корпоративными ресурсами практически из любой точки мира.

Эффективность СУЗ для повышения конкурентоспособности компании очевидна: организация быстрее других сумеет отреагировать на изменения во внешней среде, непроизводительные затраты могут быть снижены, выявляются новые рыночные возможности.

Таким образом, консолидация знаний и доступность информации, основополагающие факторы успешности компании.

Грамотное управление опытом и знаниями позволяет снизить текучесть кадров и повысить профессионализм коллектива в целом. Отсюда прямой экономический результат: не только снижение затрат на обучение, но и повышение эффективности бизнес-процессов. А это сегодня - самое ценное конкурентное преимущество.

Литература:

1. Независимая газета. №52 от 17.03.2006. - С.8.

КОУЧИНГ: СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД К ОБУЧЕНИЮ И РАЗВИТИЮ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

*Мальхина Светлана, МЭБИК, 3 курс
факультет менеджмента*

Научный руководитель: к.с.н, доц. В.В. Закурдаева

«Коучинг» (от англ. coaching – «тренерство»), появившийся на российском рынке относительно недавно, воспринимается как новый метод управления и не имеет еще четких стандартов. Термин был введен английским бизнесменом и консультантом Джоном Уитмором. Это процесс, способствующий реализации обучения и развития и, следовательно,

но, повышению компетентности и совершению профессиональных навыков обучающегося.

Коучинг обычно направлен на достижение результата, успеха, цели на овладение производственными навыками. Акцент делается на осуществление действий и поддержание изменений во времени; часто используется для улучшения навыков, необходимых для успешной деятельности в конкретной области. Он наполнен практикой, а не теорией, опирается на навыки межличностного взаимодействия.

Виды коучинга для организации бывают: индивидуальный; управленческий (руководящий); групповой; коучинг для отдельно взятого проекта; системный коучинг.

Коучинг проводится независимым лицом (коучем) в индивидуальной работе с руководителем. Коуч не ставит конкретных задач, не дает советов и не ищет за Вас ответы. Он помогает руководителю осознать свои истинные цели, причины удач и неудач, определить направление развития личности руководителя и организации в целом.

Но в редких случаях коучем может стать сам руководитель, который является наставником и тренером для своих подчиненных. Отказываясь от традиционного менеджмента, руководитель практикует новый подход к управлению персоналом.

Коучинг осуществляется в форме беседы, основа которой – правильно задаваемые вопросы. Важная посылка коучинга: каждый человек сам знает ответ на любой вопрос, надо лишь создать такие условия, чтобы активизировать работу его сознания. Научиться искусству задавания вопросов можно, однако это не так просто. До тех пор, пока Вы не прочувствуете на себе процедуру коучинга, это сделать очень сложно. Все вопросы появляются из интереса к собеседнику с применением специальных знаний. Основной проблемой при установлении контакта становится вопрос доверия. Если его сразу удастся достичь, то в дальнейшем снимается много проблем. Эффект же превосходит все самые смелые ожидания при условии, что отвечающий искренен, не пытается обмануть себя и коуча.

В своей работе коуч руководствуется следующими принципами:

1. Осознанности и ответственности – осознанность включает в себя ответственность. Важно перейти от мотивации «избегания неудач» к мотивации «достижения успеха», изменение движения «от» на движение «к».

2. Единства и взаимосвязи – здесь применим «закон единого поля». Позитивные результаты в одной сфере деятельности приводят к достижениям в других.

3. Маятника – формирование гибкости мышления, осознание стереотипов и алгоритмов своего поведения.

4. Равенства – коммуникативное сотрудничество, так называемые, субъектные отношения. Метод коучинга направлен на формирование партнерских отношений между коучем и руководителем также внутри фирмы и с клиентами.

5. Иерархичности развития – развитие каждой личности происходит поэтапно и соответствует определенному уровню.

Существует несколько наиболее очевидных достоинств коучинга, которые имеют место для большинства людей и организаций, принявших коучинг в качестве стиля менеджмента:

- улучшение продуктивности деятельности;
- развитие персонала;
- повышение эффективности обучения персонала;
- улучшение межличностных взаимоотношений в коллективе;
- освобождение времени менеджера для других задач;
- умножение конструктивных идей;
- повышение эффективности использования мастерства и ресурсов людей;
- быстрая и эффективная реакция в критических ситуациях;
- высокая гибкость и адаптивность к изменениям.

Коучинг становится все более важным, многосоставным видом деятельности, играет ключевую роль в обучении и развитии персонала организаций в постоянно усложняющемся высокотехнологическом мире, профессиональной и общественной жизни. Коуч помогает клиентам настраиваться на самое лучшее в себе и других, у него есть большой набор инструментов и методов, чтобы помочь Большим Идеям стать Реальностью.

Сейчас становится ясным, что новое поле брани для конкурентных сражений – это не просто сочетание «цена – качество продукта (услуги)», а дизайн, гарантия, обслуживание, имидж, интеллект и неосязаемые активы. И, конечно, люди! Они делают организацию, ее продукты и услуги уникальными. А становятся они более эффективными, совершенными, гораздо быстрее и легче достигающими то, чего действительно желают, когда у них есть коуч, который сопровождает и профессионально помогает им.

РОЛЬ ПЕРСОНАЛА В КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ФИРМЫ

*Митрохина Елена, МЭБИК, 3 курс
факультет менеджмента
Научный руководитель: д.э.н., проф. В.А. Левченко*

Успешное функционирование любой организации в значительной степени зависит от ее способности подобрать необходимых работников. На основании сравнения плана по человеческим ресурсам с численностью персонала, уже работающего в организации, определяются вакантные рабочие места, которые необходимо заполнить. Если такие места существуют, начинается процесс приема на работу, состоящий из нескольких стадий – определение требований к каждому, привлечение кандидатов, отбора кандидатов, прием на работу, который из которых требует использование специальных методов и участие, как сотрудников отдела человеческих ресурсов, так и линейных руководителей.

Выбор методов отбора определяется в каждой конкретной ситуации характером вакантной должности, ее важности для организации, традициями и финансовым состоянием последней, а также квалификацией сотрудников, занятых процессом отбора.

Успех процесса отбора зависит как от эффективности организации в реализации каждого его этапа в отдельности, так и способности управлять им как единым процессом. Организация должна быть заинтересована в том, чтобы принятый на работу сотрудник не уволился через несколько месяцев. Помочь сотруднику успешно влиться в новую организацию – важнейшая задача его руководителя и специалистов по человеческим ресурсам.

Литература:

1. Кибанов А.Я. Основы управления персоналом: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2003.
2. Федосеев В.Н. Управление персоналом организации: Учебное пособие. – М.: Изд. “Экзамен”, 2004.
3. Шекшня С.В. Управление персоналом современной организации. – М.: ЗАО “Бизнес-школа”, 2002.

РАЦИОНАЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ КАК СПОСОБ ДОСТИЖЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

*Нифонтова Надежда, МЭБИК, 3 курс
факультет менеджмента
Научный руководитель: д.э.н., проф. В.А. Левченко*

Любая организация создается для преследования каких-либо целей. То, насколько успешно она будет достигать этих целей, зависит от способности организационной структуры к результативному функционированию в существующих условиях, к которым организация свою структуру адаптирует. Успешно адаптированная к этим условиям организационная структура, позволяющая достигать поставленные цели с наимень-

шими издержками, называется эффективной. Следовательно, специалистам, управляющим организацией и занимающимся ее проектированием или реорганизацией, необходимо знание об эффективности организационной структуры. Иначе организация не будет достигать своих целей, и ее существование будет не актуально.

Под организационной структурой управления предприятием (фирмой) понимается состав отделов, служб и подразделений в аппарате управления, системная их организация, характер соподчиненности и подотчетности друг другу и высшему органу управления фирмы, а также набор координационных связей, порядок распределения функций управления по различным уровням и подразделениям управленческой иерархии.

Многообразие функциональных связей и возможных способов их распределения между подразделениями и работниками определяет разнообразие возможных видов организационных структур управления производством. Различают четыре вида организационных структур: линейные, функциональные, дивизиональные, адаптивные.

Линейная структура применяется в условиях функционирования мелких предприятий с несложным производством при отсутствии у них разветвленных кооперированных связей с поставщиками, потребителями, научными и проектными организациями.

В функциональной структуре сохраняется единоначалие, но по отдельным функциям управления формируются социальные подразделения, работники которых обладают знаниями и навыками работы в данной области управления. Характерной чертой дивизиональной структуры является создание собственных функциональных органов менеджмента в рамках каждого относительно самостоятельного организационного звена. Главным свойством управленческих структур органического типа является их способность изменять свою форму, приспосабливаясь к изменяющимся условиям. Обычно выделяют два типа адаптивных структур: проектный и матричный.

Проектная структура формируется при разработке организацией проектов, под которыми понимаются любые процессы целенаправленных изменений в системе, например, модернизация производства, освоение новых технологий, строительство объектов. Матричная структура представляет собой решетчатую организацию, построенную на принципе двоичного подчинения исполнителей: с одной стороны непосредственному руководителю функциональной службы, которая предоставляет персонал и техническую помощь руководителю проекта, с другой – руководителю проекта, который наделен полномочиями для осуществления процесса управления в соответствии с запланированными сроками, ресурсами и качеством.

Научно обоснованное формирование организационных структур управления – актуальная задача современного этапа адаптации хозяйствующих субъектов к рыночной экономике. Сталкиваясь с конкуренци-

ей и жесткими бюджетными ограничениями, производители вынуждены либо быстро перестраиваться, если хотят выжить, либо покинуть рынок. В новых условиях необходимо широко использовать принципы и методы проектирования организации управления на основе системного подхода. В основу всей методологии проектирования структур должны быть положены сначала цели, а затем механизм их достижения.

До последнего времени методы построения управления, характеризовались чрезмерно нормативным характером, недостаточным разнообразием, что приводило к механическому переносу применявшихся в прошлом организационных форм в новые условия. Нередко аппарат управления на самых разных уровнях повторял одни и те же схемы.

Специфика проблемы проектирования организационной структуры управления состоит в том, что она не может быть адекватно представлена в виде задачи формального выбора наилучшего варианта организационной структуры по четко сформулированному, однозначному, математически выраженному критерию оптимальности. Это - количественно-качественная, многокритериальная проблема, решаемая на основе сочетания научных, в том числе формализованных, методов анализа, оценки, моделирования организационных систем с субъективной деятельностью ответственных руководителей, специалистов и экспертов по выбору и оценке наилучших вариантов организационных решений.

Процесс формирования организационной структуры включает в себя формулировку целей и задач, определение состава и место подразделений, их ресурсное обеспечение (включая численность работающих), разработку регламентирующих процедур, документов, положений, закрепляющих и регулирующих формы, методы, процессы, которые осуществляются в организационной системе управления.

Весь этот процесс можно организовать по трем крупным стадиям:

1. Формирование общей структурной схемы во всех случаях имеет принципиальное значение, поскольку при этом определяются главные характеристики организации.

2. Разработка состава основных подразделений и связей между ними – заключается в том, что предусматривается реализация организационных решений не только в целом по крупным линейно-функциональным и программно – целевым блокам, но и вплоть до самостоятельных (базовых) подразделений аппарата управления, распределения конкретных задач между ними и построения внутриорганизационных связей.

3. Регламентация организационной структуры – предусматривает разработку количественных характеристик аппарата управления и процедур управленческой деятельности.

Спроектированная организация должна работать эффективно. Эффективность управления – предмет постоянного внимания, как экономической теории, так и практики.

Существует множество различных путей повышения эффективности организационной структуры в зависимости от целей, которые организация преследует. Но прежде чем проводить реструктуризацию и изменение организационной структуры, следует оценить, насколько же эффективна существующая структура.

Комплексный набор критериев эффективности системы управления формируется с учётом двух направлений оценки её функционирования: 1) по степени соответствия достигаемых результатов установленным целям производственно-хозяйственной организации; 2) по степени соответствия процесса функционирования системы объективным требованиям к его содержанию, организации и результатам. Показатели, используемые при оценках эффективности аппарата управления и его организационной структуры, могут быть разбиты на следующие три взаимосвязанные группы.

Во-первых, группа показателей, характеризующих эффективность системы управления, выражающихся через конечные результаты деятельности организации и затраты на управление.

Во-вторых, группа показателей, характеризующих содержание и организацию процесса управления в том числе непосредственные результаты и затраты управленческого труда. Эти показатели приобретают нормативный характер. К нормативным характеристикам аппарата управления могут быть отнесены следующие: производительность, экономичность, адаптивность, гибкость, оперативность, надёжность.

В-третьих, группа показателей, характеризующих рациональность организационной структуры и её технико-организационный уровень. К структурам относятся звенность системы управления, уровень централизации функций управления, принятые нормы управляемости, сбалансированность распределения прав и ответственности.

Понятие эффективности меняется по мере того, как экономика становится все более ориентированной на свободный рынок. Основными факторами эффективности традиционно являлись отдача капитала, ресурсов и труда. Однако по мере автоматизации производственных процессов они перестают играть главную роль. Этому же способствует перенесение центра тяжести конкуренции в сферу удовлетворения потребностей клиентов. Как следствие, на передний план выдвигаются такие важные человеческие качества, как способность к логическому мышлению, умение слушать и убеждать людей, эффективно с ними взаимодействовать.

Цель любой предпринимательской деятельности – получение прибыли. Для этого необходимо принести пользу клиенту. На современном этапе для достижения указанной цели требуется обеспечить такие условия, чтобы клиентура затратила как можно меньше своего времени, усилий и средств для получения желаемого товара (услуги).

Точное время, удобное место и нужное качество – основные элементы эффективного обслуживания клиентов. Так, время прохождения товара в логистической цепи обусловлено тем, насколько быстро осуществляются процессы переработки и перемещения. Их скорость в свою очередь зависит от автоматизации, от того, насколько быстро информация переходит от одного участника логистической цепи к другому, и насколько они рационально пользуются полученными ресурсами и информацией.

Таким образом, эффективность управления сводится к автоматизации реальных и информационных процессов, с одной стороны, и развитию мотивации, самостоятельности и инновационных способностей людей, с другой. Теперь руководитель должен быть пророком и тренером, а не генералом. Вместо навыков командования требуется умение развивать энергию взаимодействия.

Управление изменениями начинается с распознавания угрозы потери эффективности. Добиться этого можно на основе анализа логики процессов, протекающих на рынке и внутри компании. Методом выявления угроз в данном случае выступает прогнозирование развития ситуации. Наиболее полезными при прогнозировании являются экспертные методы, использующие понимание логики происходящих процессов.

Альтернативный вариант состоит в реакции «постфактум». Здесь отправной точкой для анализа возникшей угрозы является ухудшение показателей работы. Проводимые мероприятия должны обеспечить восстановление эффективности до того, как затраты на программу изменений в совокупности с убытками от оперативной деятельности приведут к критическому снижению стоимости активов, после которого самостоятельность предприятия окажется под угрозой.

Из сказанного можно сделать следующие выводы. Во-первых, наиболее продвинутым российским предприятиям надо как можно быстрее выйти на самые передовые рынки мира – в Германию, Центральную Европу, США и Японию. Во-вторых, в университетах и на предприятиях надо сосредоточить внимание на развитии таких ценностей, которые ориентируют людей на инициативность, открытость и смелость. Поэтому генеральный директор фирмы Nokia именно ценности назвал важнейшим слагаемым успеха любой компании. «Ценности – это клей, который объединяет людей для достижения общих целей предприятия», – сказал он.

Литература:

1. Алексеев Н. Рутин, время и неопределенность в стратегиях управления изменениями // Проблемы теории и практики управления. – 2004. – №6. – С. 63–65.
2. Лехто Ю., Матвеевко А. Эффективность управления и возможности российских предприятий // Проблемы теории и практики управления. – №5. – 2003. – С. 86–91.

3. Мильнер Б. З. Теория организации: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2000.
4. Морозов Ю.П. Инновационный менеджмент. – М.: 2003.
5. Рише К. Реорганизация фирм и промышленная политика в странах с переходной экономикой. // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – №6. – С. 25–32.
6. Сафронов Н. А. Экономика предприятия. – М., 1998.
7. www.cis2000.ru/publish/books/book_78/ch1_2.shtml

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА КАК ФАКТОРА ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

*Радина Елена, соискатель КГТУ
Научный руководитель: д.э.н. Е.И. Гридина*

Наличие конкурентоспособности в отрасли является результатом слияния компаний наиболее преуспевающих в области практики управления и моделей организации той или иной фирмы, наиболее предпочтительной для данной страны, и источников конкурентных преимуществ, для данной отрасли. Важнейшим фактором конкурентоспособности является уровень менеджмента. Негативное влияние на уровень конкурентоспособности российской промышленности оказывают риски.

Деятельность руководителей высшего звена промышленных предприятий связана с принятием управленческих решений. При этом все управленческие решения связаны в той или иной степени с риском, что требует от руководства знания специальных инструментов риск-менеджмента.

Риск – менеджмент – система управления риском на различных уровнях управления предприятия (организации). Она включает органы управления риском, возглавляемые риск менеджером, информационное и методическое обеспечение, систему распределения прав, обязанностей, полномочий и ответственности.

Однако сегодня основным методом, которым пользуются руководители российских предприятий на практике – это прошлый опыт и интуиция. Понесенные потери в прошлых аналогичных ситуациях диктуют выбор осторожной политики, успех же побуждает к принятию рискованных решений. Готовность руководителя идти на риск часто связана с особенностями человеческой психологии. Руководители консервативного типа, не склонные к новаторству, обычно стараются уйти от любого риска. Гибкие руководители стремятся к более рискованным решениям, в том случае если риск доброволен. В затруднительной ситуации такие руководители ориентируются на более рискованные решения только в том случае, если уверены в профессионализме исполнителей.

Рыночные условия диктуют необходимость владения руководителями приемами и инструментами риск – менеджмента. Более того, в идеале для управления риском в организации должно быть создано специальное подразделение – отдел (или отделение) управления риском, возглавляемое так называемым риск-менеджером, т.е. руководителем, который занимается исключительно проблемами управления риском и координирует деятельность всех подразделений в плане регулирования риска и обеспечения компенсации возможных потерь и убытков.

Можно выделить три основных организационных аспекта создания структуры управления риском:

- деятельность ведущего риск-менеджера;
- деятельность подразделения (отдела) управления риском;
- взаимосвязь подразделения с другими структурами организации.

Ведущий риск-менеджер – специалист по управлению риском, который организует деятельность в этой области на предприятии (в организации) и (или) консультирует руководство на всех уровнях управления по проблемам риск-менеджмента. Роль риск-менеджера при реализации инновационных и инвестиционных проектов состоит в реализации следующих задач: обеспечивает включение риска как ключевого компонента плана проекта; формирует методику идентификации рисков, информирует руководство о возможных рисках и рискованных ситуациях, распределяет ответственность по управлению рисками среди участников проекта, составляет отчетную документацию об управлении рисками для участников проекта, создает и развивает базу данных в области управления рисками, организует обучение персонала основным принципам и методам риск-менеджмента.

Функции отдела по управлению риском заключаются в практической реализации выбранной стратегии предприятия в данной области, а именно: выявление риска, введение регистрации происшедших инцидентов и их статистическая обработка, управление страховыми программами, реализация программ по повышению квалификации персонала.

Одна из наиболее существенных функций связана с выявлением риска, т.е. с разработкой и использованием методологии выявления и оценки уровня риска, приспособленной к условиям предприятия, а вторая – с планированием и осуществлением страхования.

Менеджмент риска требует специальных знаний в определенных ключевых областях. Он же является одной из немногих функций внутри организации, пересекающихся со всеми другими сферами деятельности компании – финансами, производством, маркетингом, материально-техническим снабжением, исследованиями и научными разработками и прочими. Безусловно, можно предположить, что каждое из функциональных подразделений может самостоятельно осуществить управление рисками в своей области деятельности. Однако практически всегда факторы риска из различных областей являются взаимосвязанными и взаимовлияющими, что обуславливает необходимость наличия специализированного подразделения, способного собирать, обрабатывать и координировать всю эту информацию и принимать соответствующие решения. Более того, ни одно, отдельно взятое функциональное подразделение не может управлять глобальными рисками, касающихся деятельности предприятия в целом.

Служба управления рисками – это подразделение, которое тесно взаимодействует практически со всеми другими отделами внутри организа-

ции. Во избежание конфликтов, между структурными подразделениями должны быть четко отчерчены зоны их деятельности и отражены полномочия и ответственность.

Добиться повышения конкурентоспособности нельзя без кардинального изменения всей экономической системы управления на уровне отдельного предприятия, отрасли, региона, всего национального хозяйства. Поэтому необходимым условием является создание системы риск – менеджмента на предприятии.

Литература:

1. Виханский О.С. Стратегическое управление: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Гардарики, 2002. – 296 с.
2. Мишин Ю.В. Экономические основы организации конкурентоспособного производства. М., 2000.
3. Моделирование рискованных ситуаций в экономике и бизнесе: Учеб. пособие под редакцией Б.А. Лагоши. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 224с.

АУТСОРСИНГ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

*Халина Юлия, МЭБИК, 3 курс
факультет менеджмента*

Научный руководитель: к.с.н., доц. В.В. Закурдаева

Актуальность аутсорсинга на Западе была аргументирована ужесточением рыночной борьбы и необходимостью поиска эффективных долговременных стратегий, обеспечивающих устойчивые организационные достоинства.

Аутсорсинг происходит от английского языка out – «вне» и source-«источник». В кадровой политике, в управлении персонала он означает передачу частей функций организаций сотрудникам, формально не состоящим в штате организации и не связанной с ней договорными отношениями. В практике управления персоналом аутсорсинг – аренда персонала. При разном виде аренд есть достоинства, так и при этом, но никогда нельзя оценить заранее все составляющие основания такого временного пользования чужими достоинствами. Обычно минусы вполне компенсируются положительным, но так бывает не всегда.

В процессе аутсорсинга происходит передача сторонней компании бизнес-функций, частей бизнес-процесса. В мировой практике аутсорсинг в качестве способа организации производства призван сферой повышения эффективности функционирования компаний. Наличие у компаний долгосрочной аутсорсинговой сферы является, по мнению ведущих аналитических агентств, необходимым условием преуспевающего

сопернического бизнеса и его адаптации к стремительно меняющимся рыночным условиям.

В России аутсорсинг – новый деловой инструмент развития бизнеса. Первыми достоинствами в его развитии здесь еще в начале 1990 г. были бухгалтеры – «многостаночники». Контроль деятельности переданных функций возлагается на поставщика услуг. В итоге происходит реструктуризация внутренних процессов и внешних отношений компании, что повышает эффективность выполнения основных функций. Специального вида договора, который бы регламентировал аутсорсинг, до сих пор нет, но это не препятствие развития данного бизнеса. Использование его выгодно и тогда, когда у фирмы есть отделы, производства, которые не могут в силу разумных причин, быть загружены в 100% времени. Чаще всего по аутсорсингу работают персонал разных обслуживающих центров, телефонные продавцы, программист. Он может быть выгоден компаниям в разных ситуациях и по разным свойствам. В определенный момент корпоративного развития важно сосредоточиться на ключевом аспекте деятельности или на усилении в проведении «генеральной линии», тогда как не основные производства или побочные бизнесы становятся менее важными.

С развитием рыночной экономике в России ужесточаются требования по качественным трудовым ресурсам.

Концепция аутсорсинга связана с менеджментом, где доказали теории, что важнейшим в сохранении борьбы является деление функций на основные и второстепенные. Считается, что на него надо передавать одни второстепенные функции. Опасностью перехода компании на аутсорсинг является ликвидация контроля над собственными ресурсами, резко падает мотивация.

Концепция аутсорсинга сводится к основным свойствам:

1. У каждого должна быть своя работа и возможность сконцентрироваться на ней;
2. Решение сопутствующих вопросов нужно поручить тому, кто справится с ними качественнее;
3. Экономия средств заказчика, увеличение дохода исполнителя.

Стремительное развитие аутсорсинга началось в период информационных технологий. Вторая волна развития интереса к аутсорсингу началась несколько лет спустя и была связана с отраслевой кооперацией.

Аутсорсинг может иметь следующие разновидности:

1. Функциональный – передача функций управлению.
2. Операционный – передача производственных функций.
3. Приобретение внешних функций взамен использования внутренних.
4. Полный – связан с созданием договора, где сотрудников обозначают в соответствии с законом.

5. Частичный – выборочный: значительная часть отделов остается у клиентов.
6. Промежуточный – используют, когда организация располагает, как правило, значительным уровнем квалификации своих работников, передает управление своими отделами третьей стороне.

В последнее время многие мировые компании сводят свои услуги в сторону аутсорсинга внутренней функции подбора персонала. В качестве узких специфичных разновидностей аутсорсинга можно назвать такие как: лизинг персонала, выведение персонала за штат, подбор временного персонала.

Лизинг персонала – форма изменения численности персонала, при которой самостоятельная фирма-кредитор передает на определенный срок одного, нескольких своих работников, у которой с ними есть трудовой договор, в распоряжение другой фирмы-заемщика.

Сложилось участие трех лиц: работник, организация – пользователь, организация – услугодатель. Клиент покупает услугу по выполнению работ, а не труд отдельных работников. Никаких формальных, юридических отношений между работниками и организацией-пользователем не возникает.

Аутстаффинг – выведение персонала за штат компании. Этот вид услуг достоин тогда, когда компания-клиент по разным основаниям не могла увеличивать работников, как того требовала производственная необходимость. В аутстаффинге персонал выводится за штат компании и зачисляется официально в штат агентства, при этом работники остаются работать на прежнем месте и выполняют прежние функции, а агентства юридически становится работодателем, он заключает трудовой договор, выплачивает зарплату, дает нужные справки.

Подбор временного персонала – использование гибкой рабочей силы, использование работников в деятельности на неполный рабочий день или на краткосрочный период. Он может проходить свое развитие в виде набора нужных должностей, формирование резерва кадров, способа профессионального отбора. Увеличение подбора временного персонала – следствие «взрывного» развития сервисов у производителя. Чтобы эффективно и своевременно выполнить растущие потребности клиентов-производителей, компании, обеспечивающие сервис, должны заключить договор на периодическое обеспечение дополнительными работниками. Магазины заключали договор на дополнительный персонал в выходные дни, авиалинии – летний отпуск, сборки урожая – сезон.

К достоинствам аутсорсинга можно отнести: снижение себестоимости функций, передаваемые аутсорсинговой организации; концентрация внутри-корпоративного выражения основных целей компаний за счет делегирования второстепенных средств-функций; снижение ЕСН, издержек клиента.

К недостаткам относят: падение контроля над собственными ресурсами, отрыв руководства от части деятельности компании, вследствие возможны неадекватные решения; увеличение издержек при передаче второстепен-

ных функций; риск ликвидности информации и появление нового соперника, использующий навыки компании, заказавшей аутсорсинг.

Аутсорсинг еще не достаточно развит в России, поэтому эффект его значительно ниже, чем должен быть. Он дает возможность выжить компании в гибкой рыночной среде, дает основания эффективному функционированию фирмы, повышает производительность труда. Считаю, что с развитием рыночной экономики аутсорсинг достигнет нужного значения и будет обеспечивать положительный эффект как в управлении персоналом, так и в совместной взаимосвязи персонала и развития экономики. С прогрессивным развитием рынка он может вытеснить многие прежние формы занятости на предприятии, принося при этом более эффективный, экономичный, рациональный итог.

Литература:

1. Управление персоналом // 2005. – № 20. – С. 52–54.
2. www.gold.ru
3. www.kadrovik.ru

ПЕРСОНАЛ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

*Чевардова Елена, Белгородский инженерно-экономический институт, 3 курс
факультет экономики и менеджмента*

*Яблонский Станислав, Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова, 3 курс
факультет экономики и менеджмента*

Научный руководитель: к.э.н., проф. В.В. Выборнова

Конкурентоспособность предприятий является ключевым фактором как жизнеспособности самого предприятия, так экономического и социального развития регионов, где это предприятие находится. Поскольку под конкурентоспособностью предприятия понимают способность предприятия производить конкурентоспособную, т. е. продаваемую на рынке продукцию, оценка конкурентоспособности предприятия выходит за пределы исследования производственно-хозяйственного потенциала предприятия. Для оценки конкурентоспособности предприятий обычно рекомендуется использовать различные показатели, отражающие внутрипроизводственную деятельность. Во внимание принимаются плановые цены и затраты, производительность труда, техническая вооруженность, профессиональные оценки персонала. Вместе с тем конкурентоспособность не может также правильно оцениваться без соответствующего анализа рынка, на который предприятие выходит со своей продукцией.

Система работ с персоналом – это совокупность принципов и методов управления кадрами рабочих и служащих на предприятии. Система рабочих с персоналом организации состоит из шести взаимосвязанных систем: кадровая политика, подбор персонала, оценка персонала, расстановка персонала, адаптация персонала, обучение персонала. Кадровая политика определяет генеральную линию и принципиальные установки в работе с персоналом на длительную перспективу. Государственная кадровая политика формируется парламентом, правящей партией и правительством и в значительной степени определяется типом власти в обществе. Тип власти оказывает существенное влияние на стратегию и стиль руководства, а также требования к персоналу. На предприятии кадровая политика формируется советом директоров предприятия.

Подбор персонала заключается в формировании резерва кадров на замещение вакантных рабочих мест. Подбор персонала должен включать в себя процедуры расчета потребности в персонале по категориям работников, нормативное описание профессиональных требований к рабочим и служащим, способы профессионального отбора кадров, а также общие принципы формирования резерва кадров на вакантные должности. Подбор персонала в значительной степени определяется требованиями к кадрам, сформированными в подсистеме кадровой политики, и моделями рабочих мест. Оценка персонала осуществляется для определения соответствия работника вакантной или занимаемой должности. При замещении вакантной должности важно установить потенциал работника, т.е. профессиональные знания и умения, жизненный и производственный опыт, социально- психологический тип личности, уровень общей культуры, состояние здоровья и работоспособности и ряд других характеристик. Оценка потенциала позволяет судить о перспективе применения способностей конкретного человека на определенной должности. Анализ соответствия работника занимаемой должности (аттестация) необходим по истечении определенного времени путем совместной оценки творческого потенциала и индивидуального вклада с учетом результатов труда. Расстановка персонала должна обеспечивать постоянное движение кадров исходя из результатов оценки их потенциала, индивидуального вклада, планируемой карьеры, возраста, сроков занятия рабочих мест и наличия вакантных должностей в штатном расписании предприятия.

Научно обоснованная расстановка кадров предусматривает планирование служебной карьеры с учетом их жизненных интересов; рациональное сочетание назначения, конкурсности и выборности в зависимости от категории работников и резерва кадров; планомерное движение работников аппарата (повышение, перемещение, понижение и выбытие) в зависимости от результатов оценки; определение сроков занятия должностей и возраста кадров управления; научную организацию рабочего места; определение условий и оплаты труда.

Адаптация персонала – это процесс приспособления коллектива к изменяющимся условиям внешней и внутренней среды организации, а отдельных индивидуумов – к рабочему месту и трудовому коллективу. Обучение персонала предназначено для обеспечения соответствия профессиональных знаний и умений работников современному уровню производства и управления. От обучения персонала зависит уровень квалификации работников, который непосредственно влияет на уровень производства и конкурентоспособность.

Управление персоналом – это комплекс взаимосвязанных экономических, организационных и социально-психологических методов, обеспечивающих эффективность трудовой деятельности и конкурентоспособность предприятий. В качестве субъектов управления персоналом выступают группа специалистов, выполняющих соответствующие функции в качестве работников кадровой службы, а также руководители всех уровней, выполняющие функцию управления по отношению к своим подчиненным.

Целями управления персоналом предприятия являются:

- повышение конкурентоспособности предприятия;
- повышение эффективности производства и труда, в частности, достижение максимальной прибыли,
- обеспечение высокой социальной эффективности.

Эффективность управления персоналом, наиболее полная реализация поставленных целей, во многом зависит от выбора вариантов построения самой системы управления персоналом предприятия, познания механизма его функционирования, выбора наиболее оптимальных технологий и методов работы с людьми.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ И СТРАТЕГИЯ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ

*Яковлева Ольга, МЭБИК, 3 курс
факультет менеджмента
Научный руководитель: д.э.н., проф. В.А. Левченко*

Российская экономика продолжает переживать глубокий кризис. Основными причинами этого кризиса являются следующие: слабое государственное регулирование экономики; отсутствие государственной национальной стратегии перехода страны на рыночные отношения; ориентация развития российской экономики не на активизацию инновационной деятельности, а на факторы производства и инвестиционную политику; отсутствие на всех уровнях управления систем менеджмента как систем обеспечения конкурентоспособности объектов управления; мизерное финансирование науки и образования и др.

Вследствие этого объем промышленного производства за 10 лет сократился примерно вдвое. Эффективность использования ресурсов в России в два – три раза ниже, чем в промышленно развитых странах. По конкурентоспособности Россия в 1996 г. находилась на последнем месте из числа оцениваемых стран. По показателю жизненного уровня Россия отстает от передовых стран примерно в 10 раз и находится примерно на 60-м месте в мире.

Россия обладает 28 % мировых запасов минеральных ресурсов, 12 % ученых. Однако на «выходе» мы имеем 0,3 % мирового производства наукоемкой продукции, производительность труда в 10 раз ниже, чем в ведущих странах, а наша доля в мировой торговле едва превышает 1 %.

Следуя логической цепочке, низкая конкурентоспособность страны объясняется низкой конкурентоспособностью субстанции, первичного звена развития страны – системы образования. И как эта система может быть конкурентоспособной, если в России на высшее образование тратится 1,76 % бюджета, а в промышленно развитых странах в два – три раза больше. Например, США из бюджета тратит на развитие образования 2,4, а Россия – 0,5 % ВВП. Учитывая, что ВВП США примерно в 12 раз больше ВВП России, то абсолютные расходы США на образование в 165 раз больше расходов России. Средняя заработная плата профессора государственного вуза в России примерно в 100 раз ниже, чем в США.

Несколько слов о мировом опыте развития образования. В годы Второй мировой войны в Японии было уничтожено 30 % промышленного потенциала. Но ее правительство и народ в числе главных послевоенных приоритетов назвали образование. Не прошло и 15 лет, как мир заговорил о японском экономическом чуде. Впервые в мире в Японии разработана концепция всеобщего высшего образования. В настоящее время примерно 94 % учащихся Японии продолжают образование в вузах. Вслед за Японией многие страны приняли государственную программу перехода к всеобщему образованию, потому что это «императив выживания» для всего человечества.

Так, в 1990 г. Министерство просвещения США разработало программу «Национальные цели просвещения», в которой провозглашается, что образование является основным показателем качества жизни, сердцевиной экономического могущества и безопасности, ключом обеспечения конкурентоспособности страны. В США на развитие образования ежегодно тратится из бюджета не менее 170 млрд. дол. Очень большое внимание развитию образования уделяется также в Корее, Китае, Франции, Швеции, Германии и других странах.

Еще пример. В 1994 г. администрацией президента США была принята «Стратегия национальной безопасности США», состоящая из семи разделов: повышение конкурентоспособности товаров и производительности труда; расширение рынков сбыта товаров; обеспечение энергетиче-

ческой безопасности, повышение эффективности использования энергии; решение проблем экологии, окружающей среды, рационального использования природных ресурсов; инвестирование в новые технологии, усовершенствование информационной базы и других жизненно важных элементов инфраструктуры; увеличение количества рабочих мест; повышение качества образования и обучения кадров.

Проблемы повышения конкурентоспособности России укрупнено можно подразделить на следующие:

- ✓ осуществление финансирования образования, науки, развития производства и инфраструктуры в необходимых объемах;
- ✓ ориентация понятийного аппарата в области экономики и менеджмента на обеспечение конкурентоспособности управляемых объектов;
- ✓ проведение фундаментальных исследований по формированию принципов управления важнейшими экономическими, социально-экономическими, производственными системами;
- ✓ применение к менеджменту и разработке управленческих решений 13 научных подходов (системного, маркетингового, функционального, воспроизводительного, нормативного и др.);
- ✓ применение к менеджменту вместо административных, экономических и социально-психологических методов: принуждения, побуждения и убеждения при рациональном их соотношении.

При прогнозировании динамики «конкурентоспособности страны» следует анализировать структуру (пропорцию) экстенсивных и интенсивных факторов развития страны. К экстенсивным факторам относятся факторы производства и инвестиции, к интенсивным – инновации. Поэтому для неуклонного повышения конкурентоспособности страны следует обеспечивать увеличение удельного веса интенсивных факторов развития экономики, т.е. постоянно повышать активность и эффективность инновационной деятельности. Структура факторов производства и инвестиций должна постоянно улучшаться в пользу инноваций (нововведений). Чем больше в ВВП удельного веса наукоемкой продукции, высоких технологий, тем выше конкурентоспособность страны.

Литература:

1. Бুদ্ধков С. Безграмотность по стандарту // ЭКО. – 1998. – №9.
2. Строев Е. О новых ориентирах экономической политики // Вопросы экономики. – 1998. – №5.
3. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг: Учебник – М.: ЗАО «Бизнес – школа», «Интел-Синтез», 2001.

Издание научное

**Конкурентоспособность:
способы достижения,
сравнительные преимущества
и стратегии развития**

Сборник докладов участников VI межвузовской
научно-практической студенческой конференции
6 апреля 2006 года

Ответственная за выпуск Коровина Е.А.

Лицензия ИД № 00491 от 29.11.99

Подписано в печать 21.07.2006

Формат 60x84/16. Уч.-изд. л. 8,7. Тираж 100. Заказ №

Издательство Курского института менеджмента,
экономики и бизнеса

305000, г. Курск, ул. Радищева, 35

Отпечатано



**КУРСКИЙ ИНСТИТУТ МЕНЕДЖМЕНТА,
ЭКОНОМИКИ И БИЗНЕСА**

**ПРИГЛАШАЕТ ПОЛУЧИТЬ ВЫСШЕЕ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ ПО СПЕЦИАЛЬНОСТЯМ:**

Экономический факультет:

(4712) 56-87-80

- Бухгалтерский учет, анализ и аудит
- Мировая экономика
- Финансы и кредит
- Прикладная информатика в экономике
- Прикладная информатика в менеджменте
- Дополнительная квалификация «Преподаватель экономики»

Факультет «Управление и связи с общественностью»:

(4712) 56-72-08

- Государственное и муниципальное управление
- Маркетинг
- Коммерция
- Связи с общественностью (PR)

Факультет менеджмента:

(4712) 56-84-15

- Менеджмент организации
- Управление персоналом
- Экономика и управление на предприятии (в сфере обслуживания)

Сроки обучения от 3 до 6 лет в зависимости от базового образования

**ФИЛИАЛЫ И
ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА
МЭБИК**

- г. Железногорск, ул. Л. Голенькова, 6а, (248) 4-67-09
- г. Рыльск, ул. Дзержинского, 53, (252) 2-61-04
- г. Суджа, ул. Волкова, 22, тел.: (243) 2-24-64
- г. Щигры, ул. Красная, 29, (245) 4-36-89
- г. Дмитриев, Базарная площадь, 13, (250) 2-26-05
- г. Курчатова, ул. Энергетиков, 18, (231) 4-17-86
- г. Обоянь, ул. Ленина, 36 (241) 2-17-81

ДИПЛОМ ГОСУДАРСТВЕННОГО ОБРАЗЦА



(4712) 56-84-15

КОЛЛЕДЖ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА

**ПРИГЛАШАЕТ ПОЛУЧИТЬ СРЕДНЕЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАНИЕ ПО СПЕЦИАЛЬНОСТЯМ**

- Правоведение (на базе 9 и 11 классов)
- Менеджмент организации (на базе 9 и 11 классов)
- Экономика, бухгалтерский учет и контроль (на базе 9 и 11 кл.)

Вступительные экзамены: на специальность «правоведение» - русский язык (тест), история (тест); на специальность «менеджмент организации» и «экономика, бухгалтерский учет и контроль» - русский язык (тест), математика (тест).

**Сроки обучения: на базе 11 классов - 1 год 10 мес. (очно); 2 года 10 мес. (заочно)
на базе 9 классов - 2 года 10 мес. (очно); 3 года 10 мес. (заочно)**

E-mail: lektor@znanie.kurskcity.ru