

МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «УРАЛЬСКАЯ ГОРНАЯ ШКОЛА – РЕГИОНАМ»

23-24 апреля 2012 года

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ В НЕДРОПОЛЬЗОВАНИИ

УДК 330.133.7

НОМАТИВНО-ПРАВОВЫЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ЦЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (БИЗНЕСА)

КОНСТАНТИНОВА Д. С.

ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет»

Необходимость оценки действующего бизнеса для его владельцев, потенциальных инвесторов, страховых организаций и других субъектов предпринимательской деятельности в условиях рыночной экономики возникает достаточно часто и имеет большое значение для всех заинтересованных сторон. Такая оценка проводится для потенциального покупателя или продавца компании при определении обоснованной цены сделки, для кредитора – при принятии решения о предоставлении кредита компании, для страховой компании – при определении размеров страховой суммы и страхового возмещения, для инвесторов – при определении текущей и будущей стоимости бизнеса. Если одна компания стремится приобрести другую, то ей может потребоваться оценка бизнеса, принадлежащего последней. В это связи существенное значение на качество и уровень оценки оказывают методические и нормативно-правовые документы, регламентирующие состав и определяющие требования к оценке. Основные нормативные правовые акты, регулирующие в Российской Федерации оценку ценности предприятия (бизнеса), представлены в таблице.

Наряду со стандартами оценки, утвержденными постановлением Правительства РФ № 519, в России большое значение имеют и довольно распространенные в мире стандарты оценки. Российские оценщики учитывают: Международные стандарты оценки (МСО), которые разрабатываются международным комитетом по стандартам оценки (МКСО), европейские стандарты оценки (ЕСО) — Европейской группой ассоциаций оценщиков (ЕГАО). Российское общество оценщиков (РОО) является полномочным представителем РФ в МКСО. Также Немалый методический интерес при рассмотрении оценки бизнеса представляют ставшие концентрацией американского опыта стандарты BSV Американского Общества Оценщиков ASA.

В оценочной деятельности часто используются как синонимы термины «бизнес» и «предприятие», однако каждое из этих понятий имеет особенности. Бизнес — это предпринимательская деятельность, направленная на производство и реализацию товаров, работ, услуг, или другая разрешенная законом деятельность с целью получения прибыли. Этой деятельностью занимается хозяйствующий субъект (физическое или юридическое лицо), которому принадлежит предприятие. Предприятие — производственно-экономический и имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности. Предприятие является объектом гражданских прав и рассматривается как имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности (ст. 132 Гражданского кодекса РФ). При осуществлении оценочной деятельности

предприятие рассматривается как единое целое, в состав которого входят все виды имущества и права на него. Предприятие как имущественный комплекс включает все виды имущества, предназначенного для его деятельности: земельные участки, здания и сооружения, машины и оборудование, сырье и продукцию, нематериальные активы, в том числе гудвилл (в отечественной практике — деловая репутация), права на товарный знак, фирменное наименование и другие исключительные права.

Основные нормативные правовые акты, регулирующие в Российской Федерации оценку ценности предприятия (бизнеса)

Нормативно-правовой акт	Примечание
Федеральный закон от 29.07.1998 № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации»	Определяет объекты оценки, случаи обязательного проведения оценки, основные нормы и правила ведения оценочной деятельности
Гражданский кодекс РФ	Служит основой для проведения экспертизы ресурсов и прав на них, предусматривает проведение оценки при внесении вклада в имущество хозяйственного товарищества или общества
Постановление Правительства РФ от 06.07.2001 № 519 «Об утверждении стандартов оценки»	Содержит стандарты, обязательные к применению субъектами оценочной деятельности в РФ, включает основные термины и определения
Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)»	Указывает на необходимость привлечения для определения стоимости предприятия и его активов независимых оценщиков, устанавливает Положения, условия и ограничения оценки собственности в ходе арбитражного процесса
Постановление Министерства труда и социального развития РФ от 27.11.1996 № 11 «Об утверждении квалификационной характеристики по должности «Оценщик (эксперт по оценке имущества)»»	Утверждает квалификационную характеристику должности «оценщик», должностные обязанности оценщика, требования к его знаниям и квалификации
Постановление Минтруда России от 24.12.1998 № 52 «Об утверждении квалификационной характеристики должности «Оценщик интеллектуальной собственности»»	Утверждает квалификационную характеристику должности «оценщик интеллектуальной собственности». Определяет должностные обязанности оценщика, обязательные знания и требования к квалификации по категориям

Оценка ценности предприятия — это определение в денежном выражении значимости предприятия, учитывающей его полезность и затраты, связанные с получением этой полезности. Оценка бизнеса — комплекс услуг, который начинается с правовой экспертизы. Затем идет финансовый анализ и при необходимости — корректировка баланса, разработка проектов реструктуризации и реконструкции. Заканчивает процесс оценщик, который обобщает работу других специалистов и дает рекомендации по наиболее эффективному управлению предприятием.

В системе управления ценностью предприятия оценка позволяет решать следующие задачи:

1. Определить исходную или действительную величину ценности бизнеса.
2. Определить стоимостный разрыв между фундаментальной (внутренней) и действительной ценностью.
3. Выявить факторы роста ценности и степень их влияния на величину рыночной ценности.
4. Рассчитать величину потенциальной ценности и проследить ее динамику в зависимости от использования внутренних и внешних резервов и улучшений.
5. Спрогнозировать величину синергического эффекта и изменения ценности в результате реструктуризации и реорганизации предприятия.

ПРОЦЕССЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ НА ОСНОВАНИИ РМВОК РМ

РУКАВИШНИКОВА Э. С.¹, ЛАПШОВА Ю. Е.²

¹ ФГБОУ ВПО «Уральская государственная сельскохозяйственная академия»

² ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет»

Все чаще в России проектное управление применяется в компаниях, связанных с процессной, а не проектной деятельностью, вынужденных разрабатывать новые продукты или услуги. В некоторых компаниях управление проектами играет основную роль, так как от реализации проектов зависят их доходы – это в том числе инжиниринговые компании и научно-исследовательские.

Проект предполагает однократность, уникальность, нецикличность деятельности, направленность на достижение конкретных целей, определенных результатов, ориентацию на удовлетворение потребностей заказчика, срочность, ограниченность во времени (определенным началом и концом), потребность в ресурсах и их ограниченность. Признаки проекта: изменение вещественной системы или предметной области, в которой проект реализуется, координированное выполнение многочисленных, взаимосвязанных действий, структурированность, участие нескольких отделов или разнообразных специалистов, разграничение с другими намерениями и видами деятельности, потребность в интеграции.

Проект представляет собой средство организации операций, которые не могут быть проведены в рамках обычной деятельности организации. Проект может являться средством выполнения стратегического плана организации, достижения конкурентных преимуществ, средством управления организационными изменениями. Разработка и внедрение стратегии, а также собственно стратегия предприятия рассматриваются в качестве самостоятельных проектов. Реализуется стратегия также посредством проектов.

Преимуществом данного подхода является проактивное проектно-ориентированное управление, приводящее компанию к интенсивному развитию, повышение вероятности, что стратегические цели всей организации или крупных подразделений будут достигнуты, четкое понимание ресурсных и временных потребностей и более эффективное их распределение между стратегическими бизнес-единицами и проектами, переход от ориентации на задачи к ориентации на результат, гибкое реагирование компании на внешние и внутренние «возмущения» среды, переход деятельности всей компании в целом на систематическое проектно-ориентированное развитие, ускорение выхода новой востребованной продукции на рынок, получение стабильной прибыли, повышение навыков и знаний проектного управления на всех уровнях организации.

Project Management Bodies of Knowledge (PMBOK) представляет собой своеобразный сборник «хороших практик» в области управления проектами мирового масштаба. Это стандарт для управления проектами без привязки к конкретным отраслям индустрии или бизнеса. A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK Guide) – Руководство к своду знаний по управлению проектами. Стандарт, определяющий общие требования к процессам управления проектом. Возможность применения PMBOK определяется командой управления проектом. Проект по PMBOK предполагает временность, уникальность создаваемых продуктов, последовательную разработку, высокую степень рискованности.

Стандарт выделяет пять групп процессов, называемых «группы процессов управления проектом». Это процессы инициации (Initiation), процессы планирования (Planning), процессы исполнения (Execution), процессы мониторинга и контроля, процессы закрытия, которые соотносятся с девятью областями знаний:

- управление содержанием (Scope);
- управление сроками (Time);
- управление стоимостью (Cost);
- управление коммуникациями (Communication);
- управление персоналом (Human Resources);

- управление качеством (Quality);
- управление рисками (Risk);
- управление поставками (Procurement);
- управление интеграцией (Integration).

Правильно построенная система управления проектами приводит к сохранению и приумножению опыта и знаний в компании.

До недавнего времени Россия не имела общепринятых правил или рекомендаций, содержащих хотя бы минимальные требования к реализации проектов, и компании использовали в работе методические документы, разработанные за рубежом. Безусловно, в Советском Союзе существовала нормативно-методическая база, позволяющая реализовывать масштабные проекты, однако универсальных требований к последовательности и процессам управления проектами создано не было. Теперь наша страна находится в русле общемировых тенденций.

В конце декабря 2011 года Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии утвердило серию российских национальных стандартов в области проектного управления. К принятым стандартам относятся:

- ГОСТ Р 54869-2011 «Проектный менеджмент. Требования к управлению проектом»;
- ГОСТ Р 54870-2011 «Проектный менеджмент. Требования к управлению портфелем проектов»;
- ГОСТ Р 54871-2011 «Проектный менеджмент. Требования к управлению программой».

В стандартах перечислены основные требования к управлению проектом и программой проектов от инициации до завершения, а также портфелем проектов на этапах формирования и контроля реализации. Требования стандартов распространяются на управление любыми проектами и применимы для организаций любой формы собственности. ГОСТы вводятся в действие в Российской Федерации с 1 сентября 2012 года.

При разработке российских национальных стандартов ставилась задача сформировать минимальные требования к управлению проектами с учетом отечественной практики. Прежде всего, необходимо было создать единые правила, устанавливающие, что такое проект, программа и портфель проектов, и какова последовательность действий по управлению ими.

В необходимости таких стандартов заинтересованы несколько категорий лиц. Это и высшее руководство, которое хочет иметь гарантию того, что текущие проекты системно планируются и управляются. Это и руководители проектов, которые должны быть уверены, что обладают сбалансированным набором прав и обязанностей и действуют не на интуитивном уровне, а на основе установленных правил. Наконец, в четких правилах управления проектом заинтересованы исполнители и все прочие участники проектной команды, для которых важно говорить на общем языке и понимать, что проект не синоним понятия «аврал», а планомерная последовательная деятельность, приводящая к созданию уникального результата.

Каждый стандарт содержит семантическую модель используемых в нем терминов. Это облегчает восприятие читателем взаимосвязи основных участников и субъектов проектной деятельности. Стандарты дают основу для систематизации управления проектами и повышают вероятность того, что проект или программа будут выполнены в срок, не выйдут за рамки бюджета, а главное – принесут по завершении именно те результаты, которые ожидалось.

Стандарты описывают процессы управления проектами и требования к документации, фиксируют внимание на таких аспектах, как содержание проекта, сроки, затраты, риски, персонал, четко определяют, чем должен начинаться проект, чем завершаться, а также формируют требования к результатам каждого проекта. При этом стандарты не регламентируют наполнения самих процессов: это отдается на усмотрение компании.

Профессиональное управление проектами повышает капитализацию компании, улучшает удовлетворенность сотрудников и руководства, и, в конечном итоге, все выигрывают от использования методологии управления проектами. Управление проектом по стандарту означает общее снижение издержек, возможность получения дополнительной информации об эффективности подразделений. Соответствие стандарту в дальнейшем может стать значительным конкурентным преимуществом.

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО УЩЕРБА ОТ АНТРОПОГЕННОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ

ШЕВАРАКОВ А. В.

ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет»

С момента появления на Земле человека, на биосферу стал действовать новый фактор – антропогенный, который приобрёл глобальный характер. К антропогенным воздействиям относят те виды изменений в окружающей среде, которые вызваны жизнью и деятельностью человека.

Качественный скачок в развитии науки и техники за последние два столетия, привели к тому, что деятельность человека стала фактором планетарного масштаба. Выделяют следующее влияние человека на окружающую среду: разрушительное, стабилизирующее и конструктивное воздействие. Возникает проблема оценки негативного воздействия на окружающую среду. Единой мерой оценки антропогенного воздействия на окружающую среду и различные сферы жизни общества служит понятие экономического ущерба.

Изучение формирования экономического ущерба от антропогенного воздействия становится важным и актуальным, поскольку его оценка относится к числу факторов, определяющих социальное и эколого-экономическое развитие региона. Изучение нанесенного экономического ущерба в пострадавших районах очень важно, потому что на пораженных территориях необходимо осуществлять восстановительные мероприятия, проводить социальную защиту проживающего населения в условиях негативного воздействия. Оптимизация мер по оздоровлению окружающей среды и обеспечению условий жизнедеятельности населения объективно обуславливает оценку экономического ущерба.

Именно изучением формирования экономического ущерба и нанесенного вреда посвящено большинство работ современных учёных. Поэтому в настоящее время в развитии экономики природопользования ощущается преобладание практических разработок, не имеющих прочной теоретической основы.

Среди проводимых исследований отсутствует наиважнейшее звено, соединяющее экономическую теорию и экономику природопользования, обеспечивающее последнее развитие в русле общеэкономических закономерностей. Без этого звена экономика природопользования предстаёт в большинстве случаев в виде технико-экономических расчётов, как отраслевая экономика, не разобравшаяся в методологической специфике объекта своих исследований.

В отношении ущерба от экологических нарушений сложилась парадоксальная ситуация, подтверждающая наш тезис о недостаточности в настоящее время теоретических основ экономики природопользования: разработано множество методов количественной оценки ущерба, но нет чёткого определения самой его сущности. Такая ситуация заставляет априори усомниться в адекватности предлагаемых методов расчёта ущерба, так как, не имея точного представления об объекте исследования, невозможно придать ему количественную определённость.

В зарубежной экономической литературе проблема оценки ущерба от экологических нарушений разрабатывается на базе понятия «внешние эффекты» (externals). Так, А.Пигу в своей «Экономической теории благосостояния» констатирует, что хозяйственная деятельность общества приводит к появлению неучтённых «внешних эффектов» - некомпенсированных услуг и необлагаемым штрафом вреду. Согласно теории Пига, вред должен быть компенсирован, поэтому возникает необходимость оценки. Р.Ридкер продолжил работу в этом направлении и разделяет затраты на две составляющие- на стоимость мероприятий по предотвращению и стоимость самого ущерба от воздействия человека. Подобные исследования проводят А.Книз, К.Рассел, Р.Кон, В.Стоффор и др. В отечественной литературе внешние эффекты стали изучаться только применительно к загрязнению окружающей среды. Несмотря на сходство эколого-экономических проблем с проблемами потребления общественных благ исследования ведутся изолированно, не опираясь на более общие методологические

разработки. Масштабы негативных воздействий хозяйственной деятельности на окружающую среду активизировали научно–исследовательские и практические работы в области экономической оценки этих последствий лишь в конце 1970-х годов, основоположниками которых были ученые Т. С. Хачатуров и К. Г. Гофман.

Под экономическим ущербом в 1980-е годы понимались исчисляемые в стоимостных единицах потери возобновляемых и невозобновляемых ресурсов. Социальным ущербом считалось нанесение вреда здоровью и благополучию людей (Т. С. Хачатуров). При этом наносимый ущерб рассматривался применительно к возобновляемым и невозобновляемым ресурсам. В первом случае ущерб соотносится с возможностью природы к самовосстановлению, а во втором – с рациональной добычей, использованием и величиной потерь. Все виды прямых или косвенных потерь рассматривались потерями природных ресурсов, так как их приходится компенсировать дополнительной добычей природного сырья.

Наиболее полно категория экономического ущерба в отечественной литературе впервые была представлена во «Временной типовой методике определения экономической эффективности осуществления природоохранных мероприятий» (1986). В Методике дополнительные затраты вследствие нарушений окружающей природной среды разделяются на два вида: затраты на предупреждение воздействия нарушенной среды на реципиентов и затраты, вызываемые воздействием на них нарушенной среды. Сумма этих затрат называется экономическим ущербом, причиняемым народному хозяйству экологическими нарушениями. В остальных методиках либо объекту подсчёта вообще не даётся определения, либо эти дефиниции неточные и нечёткие

Авторы приводят свои характеристики понятия «эколого-экономический ущерб». Он рассматривается то как дополнительные затраты, которые могут трактоваться или как фактические и возможные потери в стоимостном измерении (И. Я. Блехцин., Л. Г. Мельник), или как только возможные (А. Н. Алымов), или только фактические («Временная типовая методика...», 1986), или как фактические и возможные потери (О. Ф. Балацкий), то его трактуют как сумму дополнительных затрат и убытков. Во Временной методике определения предотвращённого экономического ущерба потери дифференцируются на нормативные и сверхнормативные. Этот подход отвечает требованиям законодательства, разделяющим платежи за сбросы (выбросы) на сверхлимитные и в пределах лимита.

Отдельно можно выделить трактовки, авторы которых характеризуют понятие как бесполезную потерю, недополучение (А. А. Вейхер), или как денежную оценку причинённого вреда, изменений природы (О. Ф. Балацкий). Принципиальную поправку в характеристику эколого-экономического ущерба вносят К. Г. Гофман и А. А. Гусев, которые считают, что наряду с потерями (убытками) и дополнительными затратами нужно учитывать упущенную выгоду (или недополученную прибыль).

Важное значение при определении рассматриваемого понятия имеет определение авторами объектов экономического ущерба. Некоторые авторы в качестве объектов выделяют народное хозяйство (О. Ф. Балацкий, Л. Г. Мельник и др.), или народное хозяйство и население (А. А. Гусев). В государственных методиках используется расширенный перечень объектов: население, объекты собственности, природные ресурсы. Все эти авторы рассматривают ущерб в стоимостной форме, что позволяет отождествлять его с затратами.

В экономической справочной литературе в настоящее время нет чёткого определения понятия ущерба, он определяется как «1) убытки, непредвиденные расходы, утрата имущества или денег, недополученная выгода; 2) вред, наносимый деятельностью, действиями одного хозяйствующего субъекта другим субъектам или природе, окружающей среде, людям».

Многочисленные исследования на протяжении почти полувека позволили сформировать значительную методическую и методологическую базу оценки экономического ущерба от антропогенного воздействия на природу. Вместе с тем, подходы к интерпретации понятия «экономический ущерб от загрязнения окружающей среды», сформированные в 80-х годах XX века, не отвечают современным социально-экономическим условиям. Требуется новое видение и трактовка категории экономического ущерба, как неотъемлемой части экологических издержек общества (внешними издержками), относительно которых в отечественной науке единого мнения нет.

ПРИРОДНЫЕ РЕСУРСЫ КАК КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО СТРАНЫ

ЕЛОХИНА О. В.

Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б. Н. Ельцина

Можно ли себе представить экономику страны без конкуренции? А мировой рынок?... Она вездесуща и многогранна. Ее значимость для мирового развития неоднозначна. Однако каждый субъект рынка, если он хочет не только выжить, но и обеспечивать процессы расширенного воспроизводства в экономике, должен заботиться о своей конкурентоспособности и обеспечить конкурентные преимущества. Методологический инструментарий для оценки конкурентных преимуществ на микроуровне давно и очень хорошо изучен, и имеет широчайшее практическое применение. Научных споров в определении понятий «конкурентоспособность товара» и «конкурентоспособность компании» уже не существует. Все большая глобализация отраслей, стирающая страновые границы несмотря на усиленные действия правительств различных стран, «уничтожает» такое понятие как «конкурентоспособность отрасли» и выводит на первый план конкурентоспособность страны.

Национальная конкурентоспособность (конкурентоспособность страны) – это способность ее предприятий, организаций и отраслей опережать соперника в завоевании и укреплении позиций на зарубежных рынках. Конкурентоспособность страны обусловлена экономическими, социальными, политическими и другими факторами в самой стране. Национальную конкурентоспособность определяют на основе изучения конкурентных преимуществ и слабостей той или иной страны.

На сегодняшний день для определения конкурентоспособности страны, а, следовательно, для анализа ее конкурентных преимуществ, используется синтетический показатель, объединяющий результаты экспертных оценок по восьми ключевым направлениям: состояние экономики, финансово-кредитной системы и инфраструктуры, внешнеэкономические связи страны, политика правительства, человеческие ресурсы, научно-технологический потенциал, система менеджмента. Такой подход существует с 1986 года и является, по сути, «мировым соглашением» для различных научных школ, трактующих «конкурентоспособность страны» по-разному. Например, М. Портер [3] анализирует и сравнивает разные концепции в определении конкурентных преимуществ страны:

- валютный курс, процентные ставки, дефицит бюджета;
- наличие дешевой рабочей силы;
- богатые природные ресурсы;
- политика правительства.

Портер [3] делает вывод о том, что все вышеуказанное не может создать условия для формирования конкурентных преимуществ. Он формулирует правило ромба, в основе которого лежат четыре детерминанты: условия для факторов производства, состояние спроса, родственные и поддерживающие отрасли и устойчивая стратегия, структура и соперничество. Возможно, он и его последователи до поры до времени были правы, но как показывает опыт, концептуальные изменения теории всегда происходили в тот момент, когда мир и мировое хозяйство переживали «стресс».

Сейчас проблем в мировом хозяйстве достаточно. Финансовый кризис поставил под сомнение существующий уклад мирового производства. Экологический и продовольственный кризис – глобальное потепление, загрязнение окружающей среды в масштабах планеты, «сумасшедший» спрос на энергоресурсы, исчерпаемость подавляющего большинства природных ресурсов и желание установить контроль над ними, резкий рост цен на продовольствие – приводят к обострению геополитической обстановки. А в последние десятилетия в средствах массовой информации всё чаще и чаще стали появляться статьи с заголовками: «в мире начинается борьба за ресурсы», «энергетические войны». Некоторые

эксперты считают, что основные войны будут происходить за углеводороды и за контроль над запасами пресной воды!

Поэтому вполне очевидно, что в ближайшем будущем природные ресурсы, а особенно минеральное сырье и вода, и их рациональное пользование предоставят стране не только конкурентное преимущество, но и гарантируют экономическую безопасность.

Под природными ресурсами принято понимать элементы природы, которые вовлекаются в производство при достигнутом уровне технологии и составляют его вещественную и энергетическую части. Среди природных ресурсов выделяются: минеральные, энергетические, водные, биологические, земельные и техногенно-природные. Кроме того, они подразделяются на возобновимые и невозобновимые, исчерпаемые и неисчерпаемые ресурсы.

Как отмечается в Стратегии национальной безопасности РФ до 2020 года [4] на состояние национальной безопасности в экологической сфере негативное воздействие оказывают истощение запасов минерально-сырьевых, водных и биологических ресурсов, а также наличие в Российской Федерации экологически неблагоприятных регионов. Нарастает стратегический риск истощения запасов важнейших минерально-сырьевых ресурсов страны, падает добыча многих стратегически важных полезных ископаемых.

Как отмечает Лойко П. Ф. [2], обеспеченность страны природными ресурсами определяет экономическое и политическое развитие национального хозяйства. Структура природных ресурсов, величина их запасов, качество, степень изученности и направления хозяйственного освоения оказывают непосредственное влияние на экономический потенциал.

Экономическое развитие страны и мирового хозяйства, становится невозможным без рационального использования природных ресурсов. Главной стратегической задачей страны должно стать превращение природных ресурсов из потенциала в конкурентное преимущество. Это будет возможно только тогда, когда все решения Правительства РФ, Президента, собственников компаний, топ-менеджеров будут приниматься в рамках концепции экомеджмента. Экомеджмент можно определить как комплексное, системное управление жизнедеятельностью в рыночных условиях, т. е. экологические и социальные аспекты учтены в экономических решениях [1].

В ближайшем будущем природные ресурсы позволят России стать одной из самых конкурентоспособных стран мира, т.к. экологический, финансовый, продовольственный кризис обусловят появление новых видов товаров, реализуемых на мировом рынке (например, пресная вода, сельскохозяйственные угодья). Иными словами, природные ресурсы обеспечат стране конкурентное преимущество.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Государственное регулирование рыночной экономики: учебник / под общ. ред. В. И. Кушлина и Н. А. Волгина. М.: ЗАО Изд-во «Экономика», 2001. 735 с.
2. Лойко П. Ф. К проблеме оценки природных ресурсов и земли как составляющих национального богатства страны // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. 2002. № 2-3.
3. Портер Майкл Э. Конкуренция: учеб. пособие / пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2001. 495 с.
4. Указ Президента РФ от 12.05.2009 № 537 «Об утверждении Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года».

МЕТОДИКА ВЫБОРА И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

ИВАКИНА И. Д.

ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет»

Весьма часто предприятие сталкивается с ситуацией, когда имеется ряд альтернативных (взаимоисключающих) инвестиционных проектов. Естественно, возникает необходимость в сравнении этих проектов и выборе наиболее привлекательных из них по каким-либо критериям.

Любое инвестиционное решение основывается на: оценке собственного финансового состояния и целесообразности участия в инвестиционной деятельности; оценке размера инвестиций и источников финансирования; оценке будущих поступлений от реализации проекта.

Выделяют следующие виды эффективности проектов: эффективность проекта в целом; эффективность участия в проекте.

Эффективность проекта в целом оценивается с целью определения потенциальной привлекательности проекта для возможных участников и поисков источников финансирования.

Эффективность участия в проекте определяется для проверки его финансовой реализуемости, а также заинтересованности в нем всех его участников [1].

Исследование эффективности инвестиционного бизнес-проекта имеет определенные цели и задачи. Основной целью анализа является принятие решения о реализации инвестиционного проекта. В основе процесса принятия управленческих решений инвестиционного характера лежит оценка и сравнение объема предполагаемых инвестиций и будущих денежных поступлений. Необходимо сравнить величину требуемых инвестиций с прогнозируемыми доходами. Поскольку сравниваемые показатели относятся к различным моментам времени, ключевой проблемой здесь является их сопоставимость. Относиться к ней можно по-разному в зависимости от существующих объективных и субъективных условий: темпа инфляции, размера инвестиций и генерируемых поступлений, горизонта прогнозирования, уровня квалификации аналитика и т. п.

К критическим моментам в процессе оценки единичного проекта или составления бюджета капиталовложений относятся:

- 1) прогнозирование объемов реализации с учетом возможного спроса на продукцию;
- 2) оценка притока денежных средств по годам; оценка доступности требуемых источников финансирования;
- 3) оценка приемлемого значения цены капитала, используемого, в том числе, и в качестве коэффициента дисконтирования.

Как правило, компании имеют множество доступных к реализации проектов, и основным ограничителем является возможность их финансирования. Источники средств существенно варьируют по степени их доступности – наиболее доступны собственные средства, т.е. прибыль, далее по степени увеличения срока мобилизации следуют банковские кредиты, займы, новая эмиссия.

Задачи, которые должны быть решены в ходе анализа эффективности проекта, классифицируются в зависимости от субъекта анализа. Субъектами анализа эффективности проекта могут быть кредитные организации и другие инвесторы, финансовые службы предприятия, реализующего проект, а также другие субъекты, которые могут быть вовлечены в процесс реализации проекта [2].

В ходе анализа эффективности инвестиционного проекта финансовой службой предприятия должны быть решены следующие задачи:

- 1) проведение агрегированного анализа проектных решений и создание необходимых условий для поиска инвесторов;
- 2) разработка схемы финансирования проекта;

3) обеспечение максимизации прибыли от реализации инвестиционного проекта.

Если для реализации проекта требуются заемные средства, то анализ эффективности инвестиционного проекта может быть проведен кредитными организациями и другими инвесторами. В этом случае задачами анализа инвестиционного проекта будут являться: 1) анализ соответствия объема средств, запрашиваемых предприятием, тому объему заемных средств, который реально необходим для обеспечения эффективности проекта; 2) минимизация риска, связанного с инвестированием средств в проект; 3) выбор проекта, наиболее отвечающего интересам кредитора.

Важным элементом анализа эффективности инвестиционного проекта являются те принципы, на которых основывается анализ. Данные принципы могут быть применены к любым проектам, независимо от их особенностей:

1) принцип рассмотрения проекта на всех стадиях его экономического цикла, т.е. оценка эффективности инвестиционного проекта начинается с момента проведения прединвестиционных исследований и заканчивается прекращением проекта;

2) принцип моделирования денежных потоков, включающих все связанные с осуществлением проекта денежные поступления и расходы за расчетный период с учетом возможности использования различных валют;

3) принцип сопоставимости условий сравнения проектов предполагает, что анализируемые проекты сопоставимы во временном, денежном аспектах;

4) принцип учета фактора времени подразумевает, что при оценке эффективности инвестиционного проекта будет учитываться динамичность параметров проекта, разрывы во времени между производством и реализацией продукции;

5) принцип учета только предстоящих затрат и поступлений;

6) принцип учета наличия разных участников проекта;

7) принцип учета влияния инфляции и риска, а также другие принципы.

Современные методические рекомендации по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов зарубежных организаций, государственных органов РФ нацелены на необходимость единообразного подхода к бизнес-планированию и оценке различных инвестиционных проектов с учетом накопленного за последние годы отечественного и зарубежного опыта. Однако недостаточно изученной остается проблема комплексного подхода в оценке многоцелевых коммерческих и некоммерческих установок долгосрочного инвестирования. Нечетко представлены отдельные положительные и отрицательные стороны каждого показателя, специфические условия и особенности его применения на практике [3].

Принятие рационального управленческого решения должно основываться на определенных критериях оценки, однако помимо этого в процессе принятия оптимальных инвестиционных решений необходимо учитывать результаты анализа риска, воздействия инфляции, расчеты цены и структуры капитала и пр.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Ковалев В. В. Методы оценки инвестиционных проектов. М.: Финансы и статистика, 2007.
2. Фрэнк Дж. Фабоцци. Управление инвестициями. М.: ИНФРА-М, 2005.
3. Минфин РФ от 21.06.1999 г. «Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов» (вторая редакция от 14.06 2009). Официальное издание.

МОТИВАЦИЯ КРЕДИТОВАНИЯ

КЛУБНИКИН В. А.

ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет»

Роль и значение кредита очень велики, так как с его помощью решаются проблемы, стоящие перед всей экономической системой. Так при помощи кредита можно преодолеть трудности, связанные с тем, что на одном участке высвобождаются временно свободные денежные средства, а на других возникает потребность в них. Кредит аккумулирует высвободившийся капитал, тем самым, обслуживает прилив капитала, что обеспечивает нормальный воспроизводственный процесс. Также кредит ускоряет процесс денежного обращения, обеспечивает выполнение целого ряда отношений (страховых, инвестиционных), играет большую роль в регулировании рыночных отношений [1].

Мотивация кредитования – это цели, которые преследует экономический субъект в процессе осуществления кредитных операций.

Проблем в данной сфере много. Со стороны кредитора: кому выдать кредит, а кому отказать? По каким условиям: на общих или льготных основаниях? Как проверить достоверность информации и надежность заемщика и его поручителей? Со стороны заемщика: брать ли кредит? У кого его брать? Каковы условия предоставления кредита? Выгодно или невыгодно?

Если до кризиса рынок кредитования рос на 50 % в год и на этой волне эйфории банкиры просто не успевали, да и не особо хотели проверять заемщиков, то с наступлением тяжелых времен ситуация изменилась. Современный лозунг — лучше совсем не давать, чем выдавать всем подряд. Основным способом проверки личности заемщика в новых условиях является кредитная история, позволяющая снизить риски банка, связанные с непогашением кредита недобросовестными клиентами [2].

Из-за постоянных потрясений в мировой экономике банкиры стали уделять больше внимания сфере, в которой трудится кредитный соискатель — сможет ли он быстро найти новую работу в случае сокращений и сколько потеряет или выиграет в заработной плате при переходе на новое место.

Именно уровень доходов банковским клеркам бывает довольно сложно проверить. Налоговая такие данные не предоставляет, а бухгалтерия фирмы заемщика не всегда готова озвучивать конфиденциальную информацию по первому звонку. Поэтому заработная плата клиента проверяется лишь косвенно, выясняется средний доход по отрасли и сравнивается с указанным в анкете.

Правда стоит заметить, что такой лояльной философии придерживаются не во всех банках. Большинство кредитных учреждений все же ограничивают заемщиков количеством просрочек и их продолжительностью. В среднем банки готовы сотрудничать с заемщиком, если в его кредитной истории не более 1-2 разовых просрочек продолжительностью до 30-90 дней.

Если нарушений в кредитной истории больше, специалисты советуют слегка улучшить ее вид. Для этого можно оформить в кредит бытовую технику и исправно по графику погасить займ. Тем самым заемщик покажет банку, что исправился, и отношение к нему изменится в лучшую сторону.

Как правило, новые инструменты финансового займа появляются лишь в том случае, когда случается экономический кризис и банковская система кредитования ослабевает.

В этой ситуации на арене появляются частные кредиторы, которые помогают решать различные финансовые проблемы предпринимателям из сектора малого бизнеса и физическим лицам, естественно, под гораздо более высокие проценты, нежели в банках.

Частным кредитором, по сути, может стать каждый, у кого имеются свободные денежные средства. Кредит от частных лиц предлагается заемщику с залогом движимого и недвижимого имущества, а также ценных бумаг и драгметаллов. Такой кредит заверяется нотариально, поэтому является вполне законным. Получить кредит от частных лиц может

любой человек, которому отказали банки. В эту категорию граждан РФ попадают люди с плохой кредитной историей (должники и те, кто задержал выплаты по кредиту), а также студенты, пенсионеры и временно не работающие. Главным преимуществом получения частного кредита является его «прозрачность», но также имеется немалый риск потерять деньги или залоговое имущество. Еще не стоит сбрасывать со счетов и немалые проценты (5-6 %), которые приходится выплачивать заемщикам ежемесячно частным кредиторам [3].

Кроме банка и частного лица кредит может выдать организация, в которой вы работаете. Корпоративное кредитование удобно и во многом выгодно как для компании, так и для ее сотрудников. Выдавая сотрудникам ссуду, организация редко ставит перед собой задачу заработать деньги. Кредитовать сотрудников невыгодно просто потому, что компании в большинстве случаев способны более эффективно использовать деньги. Основная цель кредита – стимулирование и удержание сотрудника. Кредит – средство поощрения, поэтому предоставляют его не всем. Для фирмы это, прежде всего один из способов заинтересовать персонал, уменьшить текучесть кадров. Предприятие, предоставляющее сотрудникам кредиты, приобретает большую привлекательность на рынке труда, в частности, потому, что это косвенно подтверждает финансовую состоятельность компании.

Кредит можно взять через брокера. Затраты на вознаграждение кредитному брокеру будут меньше, чем затраты на неграмотно выбранный кредит с высокой процентной ставкой. Двадцать процентов ипотечных кредитов в Российской Федерации, по данным Национального агентства финансовой информации, выдается через кредитных брокеров.

Экономический кризис заставляет задуматься, стоит ли брать кредит в банках или потерпеть и переждать, пока ситуация прояснится. Прямого ответа нигде не найти, однако достаточно косвенной информации, чтобы постараться сделать свои выводы. Известно, что банки переживают некий дефицит ликвидности, несмотря на то, что первая волна опустошения счетов вкладчиками давно миновала. Это является одной из причин того, что ставки растут, да еще и корректируются по причине повышенного риска невозврата.

Поэтому прежде, чем брать в банке потребительский кредит, необходимо трезво оценить все «за» и «против», проанализировать, не изменятся ли ваши возможности в плане обслуживания долга. С другой стороны, если у вас есть уверенность в будущем и острая необходимость в заемных средствах, то возможно взять кредит выгоднее именно сейчас, поскольку совершенно очевидна тенденция к росту процентных ставок, ужесточению требований к заемщику, как реакция банков на новые условия финансового рынка.

Итак, вернемся к вопросу, нужен ли кредит в принципе? Попробуем четко обозначить тенденции, существующие на рынке сегодня: 1) Снижение объема кредитования физических лиц, как по программам потребительского кредитования, так и по другим программам; 2) увеличение рисков банков и как следствие ужесточение требований к заемщикам; 3) рост стоимости денег, увеличение процентных ставок, иногда ввод «запретительных ставок» и, по сути, отказ банков от кредитования физических лиц из-за больших рисков невозврата или большой внутренней просроченной задолженности [4].

Таким образом, все это отражается на потенциальном заемщике очень просто – стоимость кредита становится выше и получить его теперь гораздо труднее. Это касается и целевого и нецелевого кредитования.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Кредитная политика банка. <http://www.textreferat.com>.
2. Лаврушин О. И. Деньги, кредит, банки. М.: 2000.
3. Кредит от частных лиц http://www.realtypress.ru/article/article_2377.html.
4. Тютюнник А. В., Турбанов А. В. Банковское дело. М.: 2006.

ПЛАН РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ НА 2012-2015 ГГ.*ХАРЛАМОВ А. Б.*

ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет»

Ключевым условием достижения стратегических целей, усиления политической и экономической роли России в мировом сообществе является обеспечение неуклонного роста ее конкурентоспособности. В современном мире, который быстро и неотвратно идет по пути глобализации, способность быстро адаптироваться к международной конкуренции становится важнейшим условием успешного и устойчивого развития. Современный этап социально-экономического развития России требует ориентировать экономическую политику на неуклонное сокращение существующего разрыва между Россией и наиболее развитыми странами мира, что означает необходимость выработки и осуществления стратегии, нацеленной на формирование современного постиндустриального общества. Однако основной проблемой является зависимость российской экономики от внешнеэкономической конъюнктуры (формирование федерального бюджета напрямую зависит от изменения стоимости на сырьевые ресурсы), что непосредственно отражается на сценарном прогнозе социально-экономического развития страны на 2012-2014 гг.

Первый вариант разработки параметров федерального бюджета на 2012 - 2014 гг., предлагаемый в качестве основного, предполагает относительное повышение конкурентоспособности российской экономики и улучшение инвестиционного климата при умеренном увеличении государственных расходов на развитие инфраструктуры и человеческого капитала в 2013-2014 годах. Данный вариант исходит из относительно благоприятных оценок внешних условий. Ожидается, что мировая экономика будет расти темпами не ниже 3,5-4,0 % в год при колебании цен на нефть марки «Urals» в диапазоне от 97 до 101 доллара США за баррель. Прирост ВВП России в 2012-2014 гг. прогнозируется на уровне 3,7-4,6 %.

Второй вариант характеризуется ухудшением динамики мировой экономики (на грани стагнации в развитых странах), хотя и не предполагает возобновления рецессии. В этих условиях ожидается снижение цены на нефть к 2013 году до 80 долларов США за баррель. Данный сценарий обостряет риски устойчивости банковской системы, платежного баланса и общего уровня уверенности экономических агентов. В результате прогнозируется замедление роста российской экономики в 2012-2014 гг. до 1,5-3,7 % при значительном ослаблении курса рубля. При возобновлении мировой рецессии и падении цен на нефть в 2012 году до 60 долларов за баррель ВВП может сократиться на 0,5-1,4 % при значительной девальвации [1].

Рассмотренные сценарии показывают, насколько наша экономика нестабильна, так как во многом зависит от колебаний цен на нефть и газ, не смотря на достаточный потенциал для поступательного развития. Так, страна обладает 6 % мировых запасов нефти, почти четвертью мировых запасов газа, около 10 % воды, 8 % пахотных земель и 23 % мирового лесного массива. Имея 2 % мирового населения Земли, Россия занимает 25-е место (из 139) по количественным параметрам образования, а по размеру внутреннего рынка – 8-е место в мире. Однако за всем этим внешним благополучием кроются глубокие внутренние проблемы, копившиеся многие десятилетия: 1) наличие природных богатств давно превратилось из нашего главного преимущества на мировом рынке в тормоз экономического прогресса; 2) российские предприятия не конкурентоспособны на внешних рынках, так как не владеют современными технологиями; 3) макроэкономическое состояние страны вызывает серьезные вопросы [2].

Несмотря на то, что Россия обладает весьма конкурентным преимуществом (природные ресурсы, интеллектуальный потенциал), добившись высоких темпов экономического роста, Россия находится на 51 месте по размеру ВВП на душу населения; качество предоставляемых медицинских услуг, общего и профессионального образования за последние 11 лет заметно снизилась; по общему индексу развития человеческого потенциала Россия даже после быстрого

экономического роста в 2000-е годы занимает 71-е место в мире. По данным социологических опросов, проведенных внутри страны, среди населения в возрасте 18-24 года 39 % хотят выехать из страны, а среди высокообразованных людей – 29 %; по официальным данным за 3 года из страны уехало более 1,3 млн человек, 40 % из них – с высшим образованием.

Таким образом, России следует сосредоточить свое внимание на двух областях – это институты и экономика. Модернизация институтов позволит улучшить защиту прав собственности и применять справедливую конкуренцию. Модернизация экономики позволит снизить зависимость страны от экспорта нефти и газа, увеличить вливание денежных средств в развитие науки и техники в стране.

«Плохая инфраструктура и плохой менеджмент – это две российские проблемы, это то, что нам предстоит преодолеть», – заявил глава Сбербанка Герман Греф. Он очертил три главные темы своего выступления. Первая: источники инвестиций. «Мы не дозрели до инновационного роста. У нас на пути стоит модернизация. Модернизация без инвестиций невозможна. Это первая и главная тема, которая должна стоять на пути современной экономической политики России», – заявил Греф.

«Второй вопрос – изменение структуры экономики и как мы можем способствовать ей, и третье – это наши потенциальные возможности и те риски, которые мы имеем в ресурсных секторах», – заявил Греф [3].

Единственный путь для развития и поддержания госрасходов Греф видит в модернизации всех государственных институтов. В последние годы модернизационных стимулов было очень мало, заявил глава Сбербанка. «В каждой из реформ есть серьезнейшие, очень тяжелые развилки, которые проходить нужно филигранно с очень мощной программой управленцев. Если мы не будем иметь мощную команду управленцев, то в фазу реформ выходить не надо. Мы дискредитируем идею», – заявил Греф.

В заключение хотелось бы процитировать слова Е. Т. Гайдара: «Мы действительно прошли самую тяжелую часть, мы действительно решили самые трудные проблемы на пути к устойчивому росту. Россия отнюдь не обречена на вечную нищету, на чудо вечной нищеты в богатейшей стране. Россия может начать быстро наверстывать прошлые упущения, потому что в ней есть мощная сила, мощный интеллектуальный потенциал. Тут нужно включить один мотор – мотор интереса. Сегодня Россия с включенным мотором интереса может прекрасно выйти вперед и стать одним из лидеров XXI века. Всего-то нужно просто вкладывать силы в нужное русло. Этим руслом, на мой взгляд, является интеллект. Интеллект – двигатель всего. Правильно распоряжаясь им, Россия может достичь небывалых до сего момента высот. Правильно распоряжаясь интеллектом, мы сможем превзойти всех во всем. Как говорит древняя мудрость «Лишь отдаваясь полностью одному делу, ты достигнешь величия в других». Таким образом, Россия должна сосредоточить свой потенциал на одной области – области интеллекта. Продавать может каждый, но правильно распоряжаться своим имуществом могут лишь единицы».

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/14779.html>.
2. http://www.conf.muh.ru/110901/thesis_Parahonko.htm.
3. <http://www.vestifinance.ru/articles/6273>.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ

ТЕРНОВСКИЙ Я. В., ДМИТРИЕВ А. В., МОЧАЛОВА Л. А.
ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет»

В соответствии с «Повесткой дня на XXI век», принятой в Рио-де-Жанейро в 1992 г. и более поздними документами подобного уровня, обеспечение должного качества жизни нынешнего и будущих поколений людей возможно благодаря переходу всего цивилизованного мира на модель устойчивого развития. Важное практическое значение при этом имеют инновации – новые или усовершенствованные технологии, виды продукции или услуг, а также организационно-технические решения производственного, административного, коммерческого или иного характера. Среди них выделяются экологические инновации, способствующие сбалансированному решению экономических и экологических проблем.

Авторы рассматривают три основных вида экологических инноваций, способствующих экологизации экономики и промышленного производства: структурные, технологические и управленческие. Структурные – направлены на экореструктуризацию экономики. Последняя подразумевает выбор инновационного пути экономического развития, который заключается в экоструктурной перестройке экономики, подразумевающей сдерживание в развитии видов деятельности, продукция или технологические процессы которых являются источниками значительного загрязнения окружающей среды, энергоемки, отличаются использованием дефицитных, невозобновимых ресурсов или образованием особо опасных отходов. Структурные экологические инновации ориентируются на постепенное перераспределение ресурсов из первичных секторов экономики (добыча полезных ископаемых, сельское хозяйство и др.) во вторичные (сферы обработки и переработки сырья, материалов и полуфабрикатов) и третичные (сфера услуг) и смягчение чисто сырьевой ориентации экспорта за счет повышения доли продуктов более глубокой переработки. Ещё одним из видов данных инноваций являются различные формы экологического предпринимательства, который в последнее время активно развивается и занимает прочные позиции в экономике страны.

Технологические экологические инновации заключаются в экологической модернизации действующего производства, которая предусматривает изменение технико-технологической основы создания продукции путем перехода на ресурсосберегающие и малоотходные технологии. Под ресурсосберегающей в данном случае понимается такая технология, которая предполагает максимально возможное сокращение используемых природных ресурсов и минимально возможное нарушение природных (естественных) систем и отличается от традиционных технологий значительно меньшим удельным расходом сырья, материалов и энергии. Для малоотходных технологий главным является переход на практически замкнутые технологические циклы, в какой-то мере воспроизводящие природные, что позволяет получить минимум твердых, жидких, газообразных и тепловых отходов и выбросов.

Управленческие экологические инновации подразумевают разработку и применение эффективных инструментов управления экологической безопасностью производства, среди разнообразного перечня которых можно выделить следующие: внедрение и развитие систем экологического менеджмента, ведение инициативной экологической отчетности, управление проектно-инвестиционным циклом, реализация программы экологически чистого производства и программы по достижению наилучших существующих технологий, внедрение системы экологического учета, развитие экологического маркетинга и др.

Экологические инновации, как в нашей стране, так и во всем мире, сталкиваются с двойной проблемой. С одной стороны, нововведений итак довольно мало, так как рыночный механизм не может обеспечить их большое количество. С другой стороны, по причине неопределенности получаемого от экологической деятельности результата в данной сфере их еще меньше. Это обуславливает значительную роль государства в решении проблемы стимулирования экологических инноваций.

У государственных органов власти и управления имеется комплекс административных, экономических и рыночных инструментов экологической политики. В России до сих пор упор делается на использование административных инструментов воздействия на хозяйствующих субъектов, экономические на практике оказываются не столь эффективными, а рыночные совсем не развиты. В свою очередь в странах ОЭСР преобладают экономические и рыночные инструменты, среди которых: экологические налоги, в т. ч. налоги на загрязнение окружающей среды и специальные налоги на экологически вредную продукцию (продуктовые, энергетические и транспортные налоги); сниженные налоги на природосберегающую продукцию; платежи за экосистемные услуги; торговля квотами на выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух (парниковых газов); залоговая система в отношении продукции, которая может быть переработана или повторно использована; практика ускоренной амортизации основных фондов природоохранного назначения; инструменты льготного кредитования хозяйствующих субъектов, деятельность которых связана с осуществлением мероприятий по охране окружающей среды, а также банков, выдающих кредиты на экологические цели, и др. В последние годы всё популярнее становятся экологические налоги и реализуемые квоты на выбросы. Активно используются налоги на моторное топливо; они обеспечивают основные поступления от экологических налогов. Это объясняется увеличением цены на топливо и, как следствие, снижением спроса на него в странах ОЭСР, а также уменьшением ставок акцизов. Все большее количество государств использует налоги на загрязнение окружающей среды, которые устанавливаются в отношении отдельных загрязняющих веществ, например, налоги на выбросы NO_x и SO_x в атмосферу. Ожидается, что в среднесрочной перспективе дополнительные доходы от налогов на выбросы углерода и от проведения аукционов на квоты могут увеличить долю экологических налогов в государственных бюджетах.

При определённых условиях экологические налоги могут быть значительным стимулом для инноваций. Во-первых, очень важна величина ставок экологических налогов. Чем больше ставка, тем больше стимулов для инноваций. Проведённый английскими учёными анализ воздействия энергетических налогов (налогов на топливо и электроэнергию) на инновации показал, что предприятия, которые выплачивали полную ставку налога, запатентовали больше изобретений, чем те, которые оплачивали только одну пятую налоговой ставки. Во-вторых, налоги, связанные непосредственно с фактическим источником загрязнения (например, налоги на выбросы CO_2 по сравнению с налогами на моторное топливо), обеспечивают большее количество вариантов для инноваций. Однако в некоторых случаях, налоги на конкретные загрязняющие вещества трудно поддаются учету и требуют мониторинга многочисленных и географически разбросанных источников. В-третьих, для экологических инноваций необходима стабильность системы экологических налогов. Например, в Японии сомнения предпринимателей в жизнеспособности всей схемы платежей за выбросы SO_x привели к отрицательным воздействиям на патентование, несмотря на очень высокие ставки. Наконец, необходимо учитывать и международные аспекты экологических налогов. Как и для многих других инструментов экологической политики, всегда существует опасение, что при очень жестких налогах, производства, создающие значительные объемы загрязняющих веществ, просто будут переведены в страны другой юрисдикции. Снижению вероятности данной ситуации может способствовать международное сотрудничество и координация усилий в определении экологических налогов. Кроме того, такие действия обеспечивают дополнительные преимущества для инноваций – использование экологического налогообложения максимально повышает значимость международного продвижения инноваций.

Для стимулирования экологических инноваций в России необходима «правильная» государственная налоговая политика, ориентированная на использование экологических налогов, величина которых соразмерна с наносимым окружающей среде ущербом, налоговые ставки по которым стабильны и не вносят неопределённости в дальнейшую деятельность хозяйствующих субъектов. Кроме экологических налогов должны применяться другие инструменты экономического стимулирования экологических инноваций.

КОНКУРЕНТНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

СТАМБУЛЬЧИК Э. В., ПУСТОХИНА Н. Г.

ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет»

Под *конкурентоспособностью* вуза понимают его способность быть выделенным среди других высших учебных заведений в силу наилучших социально-экономических показателей, таких как качество обучения, цена, формы и методы обучения, условия, месторасположение, престиж, реклама и др. Известно определение конкурентоспособности вуза как «комплексной характеристики» за определенный период времени в условиях конкретного рынка, отражающей превосходство вуза перед конкурентами по ряду определяющих показателей – финансово-экономических, маркетинговых, материально-технических, кадровых и социально-политических, а также способность вуза к бескризисному функционированию и своевременной адаптации к изменяющимся условиям внешней среды

Из определений конкурентоспособности вуза следует, что ее основой выступают конкурентные преимущества, заключенные в результатах деятельности вузов, отличительные ценности, возможность получения которых побуждает клиента принять решение в пользу конкретного учебного заведения. Способность вузов обеспечить наличие таких ценностей и сохранить их впоследствии создает для них определенное превосходство над прямыми конкурентами.

Конкурентное преимущество (превосходство) – это совокупность уникальных и неосязаемых активов, которыми владеет провайдер (поставщик услуг). Это те сферы и области, которые стратегически важны для его деятельности и которые позволяют побеждать в конкурентной борьбе. Осязаемые активы – это материальные и финансовые активы, которые отражаются в бухгалтерском балансе (основные фонды, денежные средства). Неосязаемые активы – качественные характеристики предприятия, например сервисная марка (знак обслуживания), имидж, престиж, квалификация персонала, опыт, компетенция, деловые связи, выгодное местоположение, эффективная реклама и т.п. Конкурентные преимущества подразделяются на внешние и внутренние.

Внешние конкурентные преимущества – те, которые базируются на отличительных качествах деловых услуг (моделей предложения), образующих повышенную ценность для клиента, либо за счет сокращения его текущих или будущих издержек, либо за счет повышения эффективности его производственно-коммерческой деятельности. Формируются они благодаря факторам внешней среды: политике государства, благоприятному состоянию спроса, отсутствию конкуренции и т.п. (маркетинговое ноу-хау фирмы, ее превосходство в выявлении и удовлетворении ожиданий покупателей, недовольных существующими товарами).

К *внутренним конкурентным преимуществам* относят те, которые связаны со снижением издержек производства, управления сервисной структурой, ассортиментом, персоналом. Внутренние конкурентные преимущества представляют собой ценность для производителя услуг, так как увеличивают его потенциал и позволяют добиться меньшей себестоимости, чем у конкурентов. Формируются они благодаря внутренним ресурсам и усилиям самого вуза и его составных элементов (организационное и производственное ноу-хау фирмы).

Конкурентные преимущества (КП) вуза можно дифференцировать также исходя из базовых условий, определяющих характер их источника:

1. КП, основанные на экономических факторах: наличие более высокого платежеспособного спроса на рынках сбыта; дополнительное государственное финансирование или наличие других источников финансирования (спонсоры, заказчики НИОКР и т.п.); низкая эластичность спроса на услуги вуза (например, в связи с его высокой престижностью); наличие эффекта масштаба в связи с широким охватом образовательного рынка; наличие эффекта опыта, отражающего высокую квалификацию кадров и более низкие удельные затраты и т. п.;

2. КП, основанные на нормативно-правовых актах. Эти преимущества существуют в силу законов, постановлений, особых привилегий и других решений органов власти, Министерства образования и науки и его структур в отношении отдельных вузов.

3. КП структурного характера: возникают за счет эффективного использования возможностей вертикальной и горизонтальной интеграции вуза с его партнерами: создание учебно-производственных комплексов непрерывного образования, университетских комплексов, вхождение в структуру федеральных университетов, участие в образовательных кластерах и т.п.

4. КП, вызванные административными мерами: такие преимущества могут возникнуть, например, у региональных вузов по сравнению с филиалами столичных на их территории благодаря использованию административного (местного) ресурса.

5. КП, определяемые уровнем развития инфраструктуры рынка. Развитость транспортной, коммуникационной, информационной и других подсистем инфраструктуры региона позволяет вузам получать преимущества при ее использовании. Очевидно, что наиболее развитая инфраструктура характерна для столичных и крупных российских городов, что дает преимущества в ее использовании находящимся там вузам. Так, вузы Москвы и Санкт-Петербурга традиционно имеют более развитую систему взаимоотношений с иностранными партнерами. Они же традиционно являются центрами сосредоточения интеллектуальных, информационных ресурсов и развития определенных научных направлений, центрами проведения семинаров, конференций и симпозиумов.

6. КП, связанные с развитой научной деятельностью вуза. Развитая научная деятельность позволяет вузу привлекать ресурсы в виде грантов и других методов целевого финансирования НИОКР. Развитая научная деятельность является основой формирования высококвалифицированного штата профессорско-преподавательского состава и качества учебно-методической работы, напрямую влияющих на качество образовательной услуги.

7. КП, связанные с эффективной организацией учебно-методической работы и высоким качеством образовательных услуг: современные технологии обучения, регулярное повышение квалификации профессорско-преподавательского состава, высокое качество учебно-методической работы, оснащенность компьютерами, использование современных информационных технологий в учебном процессе и т. п.

8. КП, основанные на географических факторах. Местоположение вуза является определяющим в условиях роста конкуренции. Столичные вузы имеют существенные преимущества по этому фактору в отличие от вузов региональных.

9. КП, определяемые хорошей информированностью руководства вуза. Информация о возможных изменениях в законодательстве, в деятельности конкурентов, в образовательных технологиях и т.п. помогают вузу быстрее адаптироваться к новым условиям, что способствует росту его конкурентоспособности.

Таким образом, необходимыми условиями обеспечения конкурентоспособности образовательной программы и планов, регулирующих внеучебную деятельность самого вуза, и, в конечном счете, конкурентоспособности выпускника на рынке труда, является наличие у вуза возможностей по формированию долговременных конкурентных преимуществ, т.е. наличие необходимых ресурсов, формирующих потенциал конкурентоспособности, и способности «держать удар» конкурентов.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

ОДЕГОВА Ю. В.

ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет»

Политика и практика в области устойчивого развития за последние 20 лет привлекли существенное внимание и вызвали серьезные дискуссии. С течением времени также развиваются озабоченность по поводу окружающей среды и понимание того, что принятие и систематическое выполнение решений в области управления качеством окружающей среды могут дать оптимальные результаты для всех заинтересованных сторон. В этой связи серьезный импульс получили системы экологического менеджмента, внедряемые и развивающиеся на предприятиях многих стран мира. Их внедрению способствовали следующие моменты.

Во-первых, рост затрат в связи с несением ответственности за загрязнение окружающей среды привел многие компании в Северной Америке и Европе к осознанию необходимости создания системы экологического аудита как инструмента управления, направленного на выявление экологических проблем и оценку результативности природоохранной деятельности компаний, так же как финансовый аудит используется для оценки финансовой деятельности. Первоначально главной целью было обеспечение соблюдения компаниями норм природоохранного законодательства. Позднее цели аудита были расширены и стали также предусматривать выявление «передовых методов управления», направленных на решение экологических проблем. Система экологического аудита была разработана в 70–80-х годах XX века рядом компаний, включая такие, как «Эллайд Сигнал», «Вестингауз», «Филипс», «АйСиАй», в ответ на рост издержек, связанных с несоблюдением законодательно установленных в странах (таких, как США, Канада и страны Западной Европы) с развитым регулированием требований в области охраны окружающей среды, а также охраны труда и техники безопасности. «Аудит соответствия» направлен на обеспечение соблюдения требований действующих законов и иных нормативных актов. Аудит с целью проверки свободы от обязательств перед третьими лицами («due diligence» или «pre-acquisition») используется предприятиями для характеристики экологической чувствительности и экологических проблем промышленного объекта или предприятия в целом перед тем, как будут сделаны новые инвестиции. Результаты такого аудита могут оказать существенное влияние на уровень инвестиций, цену приобретения, первоначальную стоимость акций при котировке на фондовой бирже, будущие инвестиции и текущие издержки, связанные с данной площадкой, или даже к отказу инвесторов от данного проекта.

Во-вторых, получившая широкое распространение концепция «всеобщего управления качеством», хотя первоначально и была направлена на снижение частоты и полное постепенное устранение дефектов (несоответствий техническим и технологическим нормативам и регламентам) в производстве, а также на повышение эффективности деловых операций, стала во все большей степени применяться и для управления решением экологических проблем.

В-третьих, Международная организация по стандартизации (ISO) в начале 90-х годов XX века разработала стандарты, которые помогают организациям придерживаться активного подхода к решению экологических вопросов: серию стандартов ISO 14000 по экологическому менеджменту, которые могут быть внедрены в организации любого типа, в государственном или частном секторе – от компаний, до административных и коммунальных организаций. Международные стандарты, распространяющиеся на экологический менеджмент, предназначены для обеспечения организаций элементами эффективной системы экологического менеджмента, которые могут объединяться с другими требованиями из области менеджмента с тем, чтобы содействовать организациям в деле достижения экологических и экономических целей. Эти стандарты, так же как и другие международные стандарты, не предназначены для использования в целях создания нетарифных барьеров в торговле либо увеличения или изменения обязательств организации, налагаемых на нее законом.

Хотя разработанные стандарты ISO серии 14000 взаимно дополняют друг друга, они также могут использоваться независимо друг от друга для достижения экологических целей. Серия стандартов ISO 14000 в целом предоставляет инструменты для управления экологическими проблемами организаций и оценки их экологической результативности. Вместе эти инструменты могут обеспечить ощутимые экономические выгоды, включая следующие: снижение использования сырья / ресурсов; снижение потребления энергии; улучшение эффективности процесса; сокращение отходов и расходов на их утилизацию; использование вторичного сырья.

Стандарты серии ISO 14000 разработаны с целью внедрения согласно принципу PDCA, который лежит в основе всех стандартов ISO по системам менеджмента качества. Цикл PDCA можно кратко описать следующим образом: 1) планирование: разрабатываются цели и процессы необходимые для достижения результатов в соответствии с экологической политикой организации; 2) осуществление: данные процессы внедряются; 3) проверка: процессы контролируются и измеряются в сопоставлении с экологической политикой, целевыми и плановыми показателями, законодательными и прочими требованиями; о полученных результатах докладывается; 4) действие: предпринимаются действия по постоянному улучшению экологической эффективности системы экологического менеджмента.

Ключевым понятием серии ISO 14000 является понятие системы экологического менеджмента в организации (предприятии или компании). Центральным документом данной серии стандартов считается ISO 14001 – «Спецификации и руководство по использованию систем экологического менеджмента». В отличие от остальных документов, все его требования являются «аудируемыми» – предполагается, что соответствие или несоответствие им конкретной организации может быть установлено с высокой степенью определенности. Именно соответствие стандарту ISO 14001 и является предметом формальной сертификации. ISO 14001 – признанная в мире основа для построения системы экологического менеджмента, внедренная от Аргентины до Зимбабве. Внедрение этого стандарта помогает организациям одновременно наилучшим образом управлять их воздействием на окружающую среду и демонстрировать рациональное природопользование. ISO 14001 касается не только экологических аспектов процессов, происходящих в организации, но также ее продуктов и услуг. Среди причин, по которым предприятию может понадобиться сертификация или внедрение ISO 14001, можно назвать такие, как: улучшение образа фирмы в области выполнения природоохранных требований (в т. ч. природоохранительного законодательства); экономия энергии и ресурсов, в том числе направляемых на природоохранные мероприятия, за счет более эффективного управления ими; увеличение оценочной стоимости основных фондов предприятия; желание завоевать рынки «зеленых» продуктов; улучшение системы управления предприятием; интерес в привлечении высококвалифицированной рабочей силы.

Все остальные стандарты серии ISO 14000 рассматриваются как вспомогательные. Например, ISO 14004 содержит более развернутое руководство по созданию системы экологического менеджмента. Серия 14040 определяет методологию «оценки жизненного цикла», которая может использоваться при оценке экологических воздействий, связанных с продукцией организации (такая оценка требуется стандартом ISO 14001).

Экологический менеджмент – комплексная разносторонняя деятельность, направленная на реализацию экологических целей, проектов и программ. В основе экологического менеджмента лежат следующие принципы: экологический императив – приоритет экологических целей; эколого-экономическая сбалансированность – размещение и развитие производства на любой территории должно осуществляться с учетом ее экологической техноёмкости.

Основными инструментами экологического менеджмента являются: экологическая экспертиза и оценка воздействия на окружающую природную среду; экологический аудит; экологический контроль; экологическая сертификация; экологическая отчетность; экологический мониторинг; экологическая маркировка и реклама.

Ключевым аспектом экологического менеджмента является принцип экоэффективности (eco-efficiency, не следует путать с environmental performance), который включает в себе деятельность предприятий по достижению экономической выгоды за счет снижения воздействия на окружающую среду и сокращения использования ресурсов.

ОЦЕНКА УРОВНЯ КОМПЕТЕНЦИЙ, СФОРМИРОВАННЫХ У ОБУЧАЮЩИХСЯ В РЕЗУЛЬТАТЕ ВЫПОЛНЕНИЯ НИР

ИГНАТЬЕВА М. Н., СТАМБУЛЬЧИК Э. В.

ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет»

В современных условиях набор критериев, характеризующих молодого специалиста, существенно расширился. Если раньше основное внимание уделялось профессиональным знаниям работника, то сегодня в центр внимания выдвигается поведение работника, стиль исполнения работы, позволяющий завоевать и сохранить новые рынки сбыта, что предполагает обращение к компетенциям.

Наиболее распространенным определением компетентности служит следующее: «Компетентность – это способность применять знания, умения и навыки и личностные качества для успешной деятельности в различных проблемных профессиональных ситуациях». Компетентностно-ориентированное образование – требование времени, реакция на изменение социально-экономических условий, на появление нового пласта требований, предъявляемых к современному специалисту, которые недостаточно учтены или вообще не учтены в программах подготовки специалистов.

Одним из ключевых вопросов, который возникает в связи с переходом на компетентностный подход в образовании, является инструмент оценки. Предлагаемые методические рекомендации оценки уровня компетенций предполагают следующую этапность ее выполнения.

1 этап – обоснование перечня компетенций – основных характеристик личности, обладатель которых способен добиться высоких научных результатов и по возможности обеспечить коммерциализацию разработанных им инноваций.

2 этап – объединение тесно связанных между собой компетенций в кластеры компетенций. В рассматриваемом случае они включают в себя следующие:

- работа с людьми (Р);
- работа с информацией (И);
- развитие научных идей (Г);
- достижение результатов (Д).

3 этап – распределение компетенций по уровням, когда они охватывают широкий диапазон видов деятельности. Количество уровней может изменяться в диапазоне 2-6. Вполне возможным может быть наличие одного уровня компетенций.

4 этап – обоснование индикаторов – стандартов поведения человека, обладающего конкретной компетенцией.

В преломлении к научно-исследовательской работе рекомендуемый перечень компетенций, адаптированный согласно рекомендациям * [1], выглядит следующим образом:

- 1) управление отношениями;
- 2) работа в команде (группе);
- 3) влияние;
- 4) сбор и анализ информации;
- 5) принятие решений;
- 6) личное развитие;
- 7) генерирование и обоснование идей;
- 8) планирование;
- 9) эффективность менеджмента;
- 10) постановка целей;
- 11) использование профессиональных знаний;

* Стив Уиддет, Сара Холлифорд. Руководство по компетенциям. М.: НИРО, 2003. 224 с.

12) коммерциализация научных идей.

Перечень компетенций может сокращаться, изменяться, дополняться в зависимости от поставленной цели.

5 этап – формирование команды для оценки компетенций в составе 3-4 чел. В команду включается научный руководитель, коллеги по выполнению научных исследований (1-2 чел.), сам оцениваемый работник.

6 этап – выбор метода оценки. Предполагается использование балльных оценок, увязанных с уровнем формирования компетенций у обучающихся (табл. 1). При 100 % формирование компетенций оценивается баллом, равным 10.

7 этап – оценка уровня формирования компетенций и оформление результатов оценки.

Сравнение компетенций по их важности в научной деятельности сотрудника осуществляется методом парных сравнений (табл. 2).

Таблица 1

Балльные оценки

Балл	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Уровень формирования компетенций, %	0-10	11-20	21-30	31-40	41-50	51-60	61-70	71-80	81-90	91-100

Таблица 2

Сравнение компетенций

	P ₁	P ₂	P ₃	I ₁	I ₂	I ₃	D ₁	D ₂	D ₃	D ₄	D ₅
P ₁											
P ₂											
P ₃											
I ₁											
I ₂											
I ₃											
D ₁											
D ₂											
D ₃											
D ₄											
D ₅											
Балл											

Вначале компетенция P₁ сравнивается с P₂, потом с P₃ и т. д. Если P₁ важнее P₂, она получит два балла. Если она равнозначима – каждая по одному баллу, если P₁ менее значима, чем P₂, она получает ноль баллов. После заполнения таблицы подсчитывается сумма баллов по каждой вертикальной графе. Наименьшее количество баллов характеризует менее значимую компетенцию.

Для установления степени формирования компетенций у обучающихся необходимо выполнить процедуры оценки в начале и в конце учебного года и сравнить полученные показатели. Возможен промежуточный контроль и оценка компетенций.

ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТОЕ ПРОИЗВОДСТВО – ИНСТРУМЕНТ РЕСУРСОСБЕРЕГАЮЩЕЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

ВАЛИЕВ В. Н.

ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет»

Экологическая ситуация в России, как и во всех странах, продолжает оставаться напряженной: усиливается процесс загрязнения окружающей среды; в геометрической прогрессии нарастают темпы извлечения из недр невозобновимых минеральных ресурсов; накапливаются миллионы тонн отходов производства и потребления; сокращается биоразнообразие. Возрастающие объемы потребления природных ресурсов все более четко подчеркивают несовершенство традиционных технологий, их несоответствие требованиям по ресурсопотреблению и воздействию на окружающую среду. Значительные претензии в данном направлении предъявляются к отечественным технологиям, которые по ряду показателей уступают зарубежным.

Объективной необходимостью в этих условиях становится переход к ресурсосбережению, которое предусматривает снижение расхода первичных (природных) ресурсов, в т.ч. за счет использования отходов. Изменения в приоритетах экологической деятельности достаточно четко иллюстрируют целевые ориентиры программ в области охраны окружающей среды в странах ЕС (см. таблицу).

Эволюция приоритетов экологических программ

Годы	Экологические программы
1974-77	Первая экологическая программа, посвященная охране водных ресурсов от загрязнения
1978-83	Вторая экологическая программа, посвященная охране атмосферы от загрязнения
1984-86	Третья экологическая программа, посвященная предотвращению загрязнения
1987-92	Четвертая экологическая программа, посвященная интеграции природоохранных политик в экономику, технологию, образование и т.д.
1993-97	Пятая экологическая программа, посвященная переходу на принцип устойчивого развития экономики

Данные таблицы свидетельствуют о переориентации целей экологических программ, о постепенном переходе от борьбы с загрязнением к его предотвращению, о переходе к ресурсосбережению, которое требует экономного расходования природных ресурсов и максимального вовлечения в хозяйственный оборот отходов производства и потребления. Ресурсосбережение рассматривается как наиболее эффективный путь решения или хотя бы ослабления современных экологических проблем.

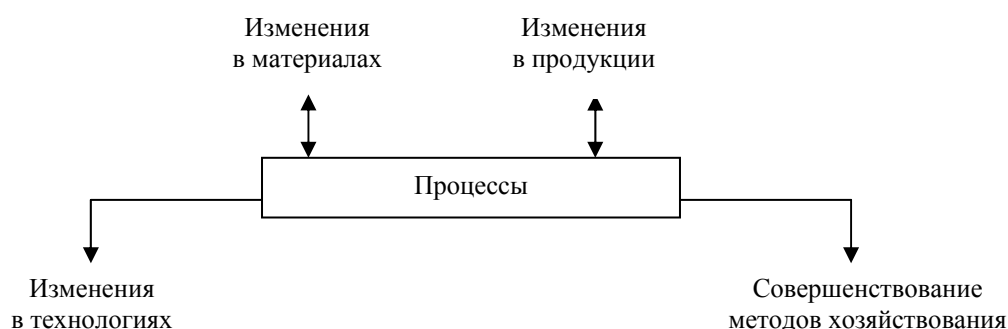
Ресурсосбережение позволяет реализовать интенсивный путь природопользования, дающий возможность наиболее экономно, полно и комплексно использовать имеющиеся природные ресурсы, сокращая при этом отрицательное воздействие на окружающую среду. Было подсчитано, например, что повышение эффективности энергопотребления в 1996-2000 гг. должно сократить вредные отходы и выбросы на 6-6,5 млн т, уменьшить ежегодное потребление воды на 3,5-4,5 млрд м³. Добыча 1 т нефти сопровождается образованием загрязнения в следующих масштабах: пыль – 0,02 кг, оксид углерода – 0,43 кг, углеводороды – 6,6 кг, оксиды азота – 0,04 кг, твердые отходы – 2,7 кг, сточные воды – 0,28 м³. По данным «Атомредметзолото» отвалы пустых пород на 1 т руды на карьерах составляют 8-10 т и более, на рудниках – 0,2-0,3 т и более. Выход твердых отходов на Таштагольском руднике 0,08 т/т, на Краснокаменском карьере железных руд – 12,9 т/т. Объем откачки воды из карьеров колеблется в пределах 2-5 м³ воды на 1 т добываемой руды, сброс сточных вод – 5-65 млн м³/год и т. д. Данная информация служит прямым подтверждением тесной взаимосвязи между использованием природных ресурсов и воздействием на окружающую среду благодаря образованию разного вида

отходов. Напрямую ресурсосбережение увязывается и с переходом на модель устойчивого развития.

Эффективным инструментом реализации ресурсосберегающей политики является концепция экологически чистого производства (англ. cleaner production), нацеленная на ресурсосбережение и ограничение производства отходов, была разработана в США в конце 80-х годов, хотя сам подход начал внедряться еще в 70-е годы.

Основные направления реализации концепции ЭЧП отражены на рисунке.

Изменения в материалах при этом предусматривают очистку материалов и замену токсичного сырья и материалов. Изменения в продукции – продление срока службы изделия, повышение уровня экологичности продукции, изменения в ассортименте продукции. Совершенствование методов хозяйствования предполагает повышение общего организационного уровня работы, сознательность персонала, повышение ответственности т. д. Наиболее важным направлением является изменение в технологиях, которые касаются обычно модернизации и внедрения нового оборудования, перепрофилирования существующих производств, мощностей, изменения условий протекания процессов, внедрения новых технологий.



Основные направления реализации концепции ЭЧП

В целом все направления реализации стратегии ЭЧП ориентированы на предотвращение возникновения отходов и их максимальную переработку на предприятии или вне его, если они все же имеют место.

Таким образом, для настоящего этапа экологической деятельности приоритетным направлением является предотвращение загрязнения, предполагающее недопущение образования отходов и/или их рециркуляция и вторичное использование. Стратегия ЭЧП рассматривает отходы как сырье и вспомогательные материалы, которые оказались потерянными в процессе производства. Поэтому ставится цель изыскания возможностей по их использованию, если предотвратить возникновение оказалось невозможным, хотя, согласно данным Программы ООН по окружающей среде, предотвратить можно до 70 % всех отходов и выбросов. Реализуемая стратегия ЭЧП получила на практике название взаимовыгодной, так как решение вопросов охраны окружающей среды осуществляется совместно с разрешением проблемы ресурсосбережения, что обычно сопровождается существенным экономическим эффектом.

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРИНЦИПОВ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

ЮРАК В. В.

ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет»

Ученые выделяют две модели корпоративного управления, сложившиеся в процессе развития рыночной экономики. Суть первой, так называемой социально ориентированной модели (stakeholder), заключается не только в получении прибыли и увеличении собственности акционеров, но и в выполнении определенных «социальных обязательств»; последние даже превалируют над остальными. Вторую модель можно трактовать как модель интересов собственников корпорации (shareholders), целью которой является получение максимальной прибыли и увеличение капитала пайщиков.

В свете недавних событий, связанных с банкротством крупнейших корпораций Enron и World Com [1], ориентированных в своей деятельности на вторую модель корпоративного управления, можно констатировать, что в настоящее время вопросы социальной ответственности и деловой репутации предприятия выдвигаются на первый план. Для достижения устойчивого развития предприятия уже недостаточно иметь репутацию законопослушного налогоплательщика и обеспечивать достойную оплату труда сотрудникам компании, а также своевременно выплачивать акционерам их дивиденды. Условием успешного, а значит и устойчивого, развития любого бизнеса становится повышение эффективности его деятельности в условиях динамических изменений внутренней и внешней среды на основе выбора правильной стратегии развития и успешной ее реализации, в целях положительной тенденции к получению дохода и обеспечения устойчивого баланса интересов всех заинтересованных групп, что в результате в краткосрочной перспективе приводит к удержанию, а в долгосрочной – к расширению контролируемой части целевого рынка.

Формированию положительного имиджа предприятия и обеспечению его устойчивого развития в рыночных условиях способствует учёт и реализация принципов корпоративной социальной ответственности, таких, как принципы социального партнерства, безопасных условий труда, оказания помощи местным сообществам, сохранения качества окружающей среды, ориентации на потребителя и, наконец, принцип обеспечения инновационной активности.

Социальная ответственность бизнеса, или корпоративная социальная ответственность (КСО) – это обязательство предприятий осуществлять добровольный вклад в развитие общества, включая социальную, экономическую и экологическую сферы [2]. Реализация принципов КСО на предприятии предполагает формирование корпоративной политики, сочетающей в себе социальную справедливость, экологическую (и иную) безопасность и экономическую эффективность [3]. Подобная политика требует разработки стратегии корпоративного управления, поддерживающей основную деятельность предприятия и позволяющей выполнять социальные обязательства. Связь между измерениями корпоративной стратегии с учётом политики в сфере КСО и известными научными подходами к разработке стратегии бизнеса можно представить в виде схемы.

Схема демонстрирует результат создания ценности на базе учета потока экономических выгод, которые предприятие планирует получить за счёт учёта принципов КСО в стратегии корпоративного управления. При этом используемые измерения создания ценности, а именно: приоритетность, специфичность, проактивность, добровольность и наглядность, были заимствованы у Л. Бурка и Дж. М. Логзона [4].



Взаимосвязь стратегии бизнеса и политики в сфере КСО [4]

В той же мере, в которой отдельные виды деятельности по созданию ценностей включают цели и задачи в сфере КСО или объединены с ними, возможно получение предприятием видимых экономических выгод от программ КСО как таковых. В качестве видов создаваемой ценности при этом выступают следующие: рост производительности труда, повышение эффективности производства, новые продукты и рост доли рынка, новые продукты на новых рынках.

Реализация принципов КСО в стратегии корпоративного управления ведет к снижению предпринимательских рисков, способствует укреплению и росту конкурентоспособности предприятия, повышает эффективность труда сотрудников и лояльность потребителей, улучшает репутацию предприятия, а также способствует инвестированию средств в экономическое и социальное развитие территорий своего присутствия. Тем самым создаются благоприятные условия для устойчивого функционирования предприятия и реализации долгосрочных стратегий его развития на базе учета баланса интересов заинтересованных сторон.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Цей С. А. Корпоративная социальная ответственность – путь к устойчивому развитию // Новые технологии. 2010. № 2. С. 127-132.
2. Гончаров С. Ф., Кричевский Н. А. Корпоративная социальная ответственность. – М.: «Дашков и К», 2008. 216 с.
3. Сульповар Л. Б. Развитие теории устойчивости социально-экономических систем // Вестник Ассоциации ВУЗов туризма и сервиса. 2009. № 2. С. 83-88.
4. Бурк Л., Логздон Дж. М. Как окупается корпоративная социальная ответственность // Российский журнал менеджмента. 2010. Т. 8. № 4. С. 57-68.
5. Лоскутова М. В., Висельская Е. Н. Повышение эффективности социальной ответственности корпораций как фактор устойчивого экономического развития // Вестник ТГУ. 2008. Вып. 5(61). С. 35-40.
6. Теодорович М. Л. Современные тенденции развития концепций корпоративной социальной ответственности // Вестник Челябинского государственного университета. 2008. № 32. С. 45-56.
7. Михайлов Д. М. Эффективное корпоративное управление (на современном этапе развития экономики РФ): учебно-практическое пособие. М.: КНОРУС, 2010. 448 с.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА ВЗРЫВНЫХ РАБОТ В СТЕСНЕННЫХ УСЛОВИЯХ СТРОИТЕЛЬСТВА

ЕМЕЛЬЯНОВА И. С.

ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет»

Буровзрывные работы на стройплощадках, как правило, ведутся в стесненных условиях, когда вблизи или чаще в пределах взрывоопасных зон (по сейсмическому воздействию, разлету взорванной породы, действию ударной воздушной волны) находятся промышленные здания, сооружения, инженерные коммуникации или даже жилые дома.

В этих случаях взрывникам приходится решать несколько задач – обеспечение необходимого качества взрывных работ, сохранение находящихся вблизи или в пределах опасных зон охраняемых объектов и грамотного, экономичного ведения взрывных работ.

Для качественного дробления горной массы на строительных объектах, для проработки отметок дна траншей и котлованов требуется увеличенный расход взрывчатых материалов, который, однако, отрицательно сказывается на безопасности и экономичности проведения взрывов.

Выбор рациональных параметров взрывных работ, обеспечивающих как их качество, так и их безопасность, заставляют взрывперсонал использовать действенные меры по локализации или снижению вредных действий взрыва.

Для снижения максимальной, взрывоопасной зоны по разлету кусков взорванной породы на карьерах такими наиболее действенными мерами являются:

- использование ВВ с пониженной скоростью детонации;
- ориентирование схем КЗВ относительно охраняемых объектов фланговым направлением.

При производстве взрывных работ на стройплощадках и в населенных пунктах дополнительными мерами по локализации или снижению радиуса взрывоопасной зоны по разлету кусков взорванной породы служат:

- применение укрытий, располагаемых над взрываемыми зарядами.
- совместная разработка мерзлого или талого грунтов и располагаемых под ними скальных пород. При этом способе верхний слой, представляющий собой мерзлый или талый грунт, служит естественным укрытием при взрыве скальных пород.

При производстве взрывных работ в стесненных условиях наибольшую опасность для охраняемых объектов представляет сейсмическое действие взрыва. В сложных стесненных условиях производства взрывных работ приходится проводить исследования по сейсмическому воздействию взрывов.

Эффективным способом регистрации сейсмических волн при взрывах являются измерения сейсмических колебаний многоканальными приборами АИР, УРАН, «Регистр», Mini Mate Plus с записью колебаний во внутреннюю энергозависимую их память. Наличие интерфейсов позволяет передать информацию из автономных приборов в персональный компьютер (ПК), где проводится ее детальный анализ и математическая обработка.

С помощью автономных приборов и регистраторов сейсмике и компьютеров (ПК) и выдаваемых ими сейсмограмм определяются допустимые скорости смещения грунта, горных пород. Используя математические зависимости, по этим данным определяются эффективные параметры буровзрывных работ и, в конечном результате, выводится их экономическая эффективность.

ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМАТИКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

ГЛУШКОВА К. А.

ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет»

Для выявления особенностей инвестиционной деятельности в энергетической отрасли следует дать само понятие инвестиционной деятельности.

Согласно Федеральному Закону об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, «инвестиционная деятельность» – вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

Энергетика является наиболее важной отраслью промышленности страны, особенно, такой как Россия, где существует наиболее продолжительный отопительный сезон. Энергетическая отрасль охватывает производство, передачу и перераспределение электрической и тепловой энергии потребителям. Значимость этой отрасли для страны объясняется обеспечением энергетической безопасности промышленных предприятий и населения.

Уровень и структура производства (добычи) топливно-энергетических ресурсов зависят от таких факторов, как их наличие в рамках рассматриваемого региона или территории, уровня технологического развития соответствующих производств и износа их основных фондов, государственного регулирования и методов поощрения (или ограничения) добычи того или иного ресурса, степени развития рыночных отношений в отрасли, объемов инвестиций в капитальное строительство и разведку ресурсов.

В отечественном законодательстве наблюдается недостаточная теоретическая разработка проблем управления инвестиционным процессом, что в деловой практике выражается в нечеткости существующих нормативных актов, например, законодательства о лизинге, об инвестиционной деятельности, положений о формировании и функционировании оптового рынка электроэнергии и т. д.

Перестройке структуры мощностей электроэнергетики и изменению структуры топливного баланса электростанций препятствуют в настоящее время острейший дефицит инвестиций и инерционный характер развития энергетических объектов.

На российском рынке к настоящему времени не сложилась пока сеть частных институциональных инвесторов. Наиболее крупные частные институциональные инвесторы – коммерческие банки – направляют свои кредиты, главным образом на краткосрочное кредитование наиболее прибыльных торгово-посреднических операций, а отнюдь не на инвестиционные цели по созданию крупных объектов, генерирующих электроэнергию. Доля долгосрочных (на год и более) кредитов в общем объеме предоставляемых коммерческими банками займов крайне незначительна и составляет всего 5-8 %.

Предприятия-производители топливно-энергетического комплекса оказались в трудном финансовом положении во многом вынужденно, с одной стороны – из-за высоких тарифов посреднических структур, транспортирующих электроэнергию, с другой – из-за неплатежей потребителей энергоресурсов.

Естественно, в условиях рынка наблюдаются заметные различия в инвестиционной ситуации по отраслям, обусловленные к тому же их далеко не одинаковыми стартовыми позициями. При общем глубоком инвестиционном спаде в стране имеются отрасли, где сокращение объемов капитальных вложений значительно ниже, чем в среднем по всему хозяйственному комплексу. Наиболее высокими оказались показатели индустриальных, экспортоориентированных отраслей: нефтегазодобыча, алюминиевая и др. В то же время наиболее глубокий инвестиционный спад наблюдается в машиностроительной и энергетических отраслях.

Сокращение внутренних инвестиций пока не удастся восполнить притоком в страну иностранного капитала.

Повышению конкурентоспособности энергетики должны содействовать меры, предусмотренные новой энергетической стратегией России, в том числе ликвидация диспропорций между ценами разных видов энергоносителей.

В связи с особой важностью для экономики страны энергетической отрасли и обеспечением ее безопасности необходимо создание институциональных структур, которые смогли бы осуществлять мобилизацию средств и инвестировать финансовые ресурсы в создание энергетических объектов.

Поэтому немаловажное значение для реализации стратегии развития энергетики имеет система управления инвестиционным процессом.

Требуется разработка рациональной структуры органов управления инвестиционным процессом в электроэнергетике России в новых условиях, в первую очередь органов исполнительной власти на федеральном и региональном уровнях, которые займутся согласованием инвестиционных программ, включая порядок и условия строительства, финансирования объектов электроэнергетики, их консервации, вывода из эксплуатации и другими вопросами.

Необходим постоянный мониторинг выполнения инвестиционных программ развития электроэнергетики, независимо от видов собственности объектов электроэнергетики, с определением «узких мест» и принятием корректирующих мероприятий. Кроме того, региональные органы власти в рамках обеспечения энергетической безопасности должны проводить мониторинг развития электроэнергетики в регионе, условий ее развития, эффективности организации рынков. Основной целью анализа текущего состояния и перспективных условий развития электроэнергетики должно быть выявление тенденций развития, оценка их с точки зрения соответствия принятых инвестиционных программ как требованиям стабильного и эффективного развития электроэнергетики, так и запросам потребителей электроэнергии.

Инвестиционная привлекательность региональной электроэнергетики зависит от уровня информационной открытости энергетических предприятий, который определяется полнотой, оперативностью, объективностью и достоверностью информации, обеспечением свободного доступа к ней заинтересованных лиц на основании федеральных законов, а также принятых в организации норм раскрытия информации о состоянии дел в различных сферах деятельности энергетического предприятия.

Необходимо соблюдать принцип дебиюрократизации инвестиционного процесса в электроэнергетике, уменьшив излишнее вмешательство администрации регионов в экономическую деятельность электроэнергетических компаний (что не означает отсутствия контроля над столь значимым для экономики региона бизнесом), а также сформировать новый механизм регулирования и контроля в этом секторе, адекватный условиям и результатам либерализации в электроэнергетике.

Процессы дебиюрократизации должны также упростить механизм получения кредитов для реализации инвестиционных проектов.

Что касается отдельно взятых компаний, то для них важным условием успешного долгосрочного развития должны становиться инвестиции в стратегическое преимущество, за счет которого возможно сохранение и преумножение своей прибыли и капитализации, рыночной доли, знаний и навыков. При этом в отличие от прочих отраслей топливно-энергетический комплекс не позволяет своим участникам в полной мере использовать такие традиционные конкурентные преимущества, как качество обслуживания, ориентация на потребителя, характеристики производимого товара, эффективный маркетинг и реклама и т.д. Вместо этого компаниям этой сферы следует принимать во внимание конкурентные преимущества, основанные на активах и компетенциях, а также на достижении устойчивого развития на рынке. При этом устойчивость развития должна достигаться как за счет финансовой устойчивости, учитывая высокий уровень капиталоемкости ТЭК, так и постоянных инвестиций в новые сферы деятельности и географические рынки. Именно эти требуемые конкурентные стратегии подразумевают выбор компаниями ТЭК таких важнейших конкурентных стратегий, как лидерство по издержкам, диверсификация и сегментация.

БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

СОКОЛОВ А. С.

ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет»

Бюджетирование относится к числу наиболее сложных и ответственных функций управления на предприятии. В широком смысле бюджетирование означает принятие на основе систематической подготовки управленческих решений, связанных с будущими событиями. Речь идет о систематической постановке целей и по подготовке необходимых для их достижения мероприятий.

Как любая процедура, бюджетирование должно осуществляться по заранее определенным правилам. Поэтому для обеспечения эффективной работы по бюджетированию деятельности важно, чтобы были установлены соответствующие административные процедуры разработки и принятия бюджета, которые должны обеспечить менеджерам помощь в его подготовке. Должны быть проработаны вопросы взаимосвязи бюджетов и идентифицированы признаки, по которым они будут осуществляться. Должна быть сформирована совокупность центров ответственности и определен механизм распределения ответственности.

Бюджетная политика формируется с целью выработки и закрепления принципов формирования показателей бюджетных статей, методов их оценки; закрепления регламентов. Бюджетная политика организации по форме аналогична учетной политике. В ней отражаются: методы оценки и принципы формирования плановой себестоимости продукции, методы оценки и отражения имущества, методы отражения дебиторской и кредиторской задолженности, принципов планирования выручки от продаж; и т.д.

Кроме того, бюджетная политика регулирует:

- состав бюджетов (в случае отсутствия Положения о бюджетной структуре);
- порядок составления бюджетов;
- порядок защиты бюджетных статей;
- порядок сокращения / дополнения бюджетных статей;
- порядок координации в исполнении бюджетов;

Методические рекомендации должны включать:

- формирование, согласование и утверждение планов и бюджетов компании;
- исполнение планов и бюджетов, контроль исполнения.

Методические рекомендации должны определять основные принципы финансового планирования для функционирования механизма реализации стратегии компании.

Методические рекомендации должны определять порядок:

- финансового планирования в компании, ее филиалах и подразделениях;
- взаимодействия, документооборота и информационного обмена подразделений компании в процессе формирования и исполнения финансовых планов и бюджетов;
- ответственности подразделений компании при формировании, согласовании и исполнении планов и бюджетов.

Методические рекомендации должны являться неотъемлемой частью общей нормативно-методической базы компании, применяться совместно с другими нормативными документами и включать следующие разделы:

- методика формирования бюджетных статей;
- инструкция по планированию, учету и контролю себестоимости продукции;
- бюджетный регламент.

В разделе «Методика формирования бюджетных статей» должен быть описан порядок формирования бюджета компании, состав статей бюджета, по которым осуществляется планирование, контроль и анализ деятельности. В разделе должны быть приведены перечень и формат выходных бюджетных форм подразделений и компании в целом, описаны принципы исключения внутренних оборотов при формировании сводной отчетности. В разделе должен быть приведен перечень и состав справочников, используемых в процессе финансового

планирования и предназначенных для детализированного планирования и анализа бюджетной информации.

В разделе «Инструкция по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции компании» должны быть описана методология планирования, калькулирования и учета себестоимости продукции по основным и вспомогательным видам деятельности. Раздел должен содержать классификацию продукции, описание применяемых методов определения себестоимости и формирования цен, методику распределения затрат по видам продукции.

Раздел «Бюджетный регламент» должен описывать порядок взаимодействия подразделений компании в процессе формирования, согласования, исполнения, контроля и анализа показателей бюджета компании. В разделе определяются роли подразделений компании в бюджетном процессе и их зоны ответственности.

Бюджетный регламент должен являться неотъемлемой частью «Методических рекомендаций по формированию, контролю и анализу исполнения бюджета».

Бюджетный регламент описывает сроки и порядок взаимодействия подразделений компании в процессе формирования, согласования, исполнения, контроля и анализа годового бюджета и квартальных плановых заданий по исполнению бюджета. Бюджетный регламент определяет роли подразделений Компании в бюджетном процессе и их зоны ответственности.

Бюджетный регламент включает:

- 1) определение периода бюджетирования;
- 2) срока возможной корректировки бюджета (например, по итогам первого месяца первого квартала корректируются плановые задания на третий месяц первого квартала и т. д.);
- 3) схему документооборота по составлению конкретного бюджета;
- 4) график документооборота с указанием кода и наименования документа, участники создания документа, адреса, количество и сроки представления документа;
- 5) форму бюджетной таблицы.

Таким образом, принципиальная последовательность этапов при разработке системы бюджетирования имеет следующий вид.

1. Разработка основных принципов системы бюджетирования.
2. Разработка финансовой структуры компании.
3. Создание бюджетной модели компании, утверждение, корректировки, контроля и анализа бюджетов компании.
4. Разработка нормативной базы, регламентирующей бизнес-процессы бюджетирования в компании.
5. Разработка технического задания на автоматизацию, определяющего требования к функционалу и общей концепции системы.
6. Реализация системы в рамках автоматизированной платформы.
7. Проведение организационных изменений, обусловленных вводом системы бюджетирования в промышленную эксплуатацию.

Бюджетирование как часть управленческого учета приобретает все большее значение для состоявшихся российских компаний, для их выживания и развития в современных условиях российской экономики. Развитие этого направления и применение на практике позволяет делать экономику предприятия более формализованной и открытой, что важно для получения кредитов и привлечения инвесторов.

ПРОБЛЕМЫ ДОБЫЧИ И ОБРАБОТКИ ОБЛИЦОВОЧНОГО КАМНЯ В УРФО И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

ЯРАНЦЕВА Д. Д.

ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет»

В конце прошлого столетия развитие сырьевой базы природного камня достигло своего триумфа. Уральский регион вышел на лидирующие позиции по производству блочного камня (в 2000 году 110,7 тыс. м³). Но в последние годы на Урале происходит выбытие мощностей по производству блоков, что связано с полной остановкой карьеров либо с уменьшением объемов их производства. На начало 2010 года объем производства блочного камня на Урале составил 80 тыс. м³, что по отношению к 2000 году составляет лишь 72 %. Причины снижения объемов вызваны не только кризисом 2008-2009 годов, но и обусловлено постепенной потерей уральского и российского рынков камня. В этот период возникла значительная потребность в облицовочных изделиях из прочных горных пород и цветных разновидностей всех видов камня. Рынок потребления возрастал с каждым днем, и свободную нишу заняла импортная продукция из натурального камня или его заменителя – керамогранита. Качество привозимой продукции, ее декоративность были высокие, в сроках поставки посредники спрос не ограничивали, цена продаж устраивала. Перерабатывающие заводы начали пополняться сырьем из Казахстана и Северо-запада. Цены на завозимые блоки с учетом затрат на транспортировку оказались в три раза выше, чем на местных карьерах. Затраты на привозимое сырье в себестоимости готовой продукции повысились, и производимая из этих блоков продукция по цене и качеству оказалась неконкурентной.

Каковы же достоинства импортных строительных материалов? Основные – качество полировки; геометрия изделий; своевременность выполнения заказа; большой выбор заказчиком декоративной расцветки изделий; производительность при монтаже высокая, затраты меньше. Правильность формы и кубатуры блоков – это элементы, определяющие экономическую ценность блока. По причине неправильной формы потери материала могут быть настолько высоки, что процент потери будет составлять до 25-50 % от экономической стоимости. В зависимости от вида оборудования, используемого для обработки блока, общая неиспользуемая толщина может быть разной (раскалывание с использованием ВВ – неровности 5-10 см, общая неиспользованная толщина 10-20 см; алмазно-канатные пилы – неровности 2-4 см, общ неиспользованная толщина – 2-4 см). Вся неиспользуемая часть блоков приводит к большим транспортным издержкам, т.к. при транспортировке блоки оплачиваются по весу.

Недостатками импортных материалов являются:

- В комплексной планировке каменных изделий на стройке невозможно получить нестандартные изделия из-за рубежа.
- В полученных партиях есть процент изделий, не соответствующих договорным требованиям по качеству, что визуальным образом определить невозможно.
- Цена влияет на удорожание объекта по сравнению с продукцией из местного сырья.
- В условиях Урала продукция, выполненная из пород европейского происхождения, часто не выдерживает климатических условий эксплуатации в Уральском регионе.

При выработке общей концепции строительства необходимо учитывать все экономические, климатические, эстетические аспекты. Соблюдать существенное требование: соответствие между стоимостью материала и его характеристиками, которые необходимо рассматривать не отдельно, а в совокупности с характеристиками других материалов, применяемых при строительстве данного объекта.

Одним из факторов определения стоимости сырья является строение блоков. При добыче блоков обращается немалое внимание на внешний вид – форму и объем блоков. Карьерные блоки могут быть подходящей кубатуры, но неправильной формы (бесформенные), недостаточной кубатуры, но правильной формы (недомерки), либо неподходящей формы и кубатуры (бесформенные недомерки).

Основными причинами для предпочтения добычи натурального камня в геометрических блоках, а не бесформенной массе являются следующие:

1) в каменном секторе порода разрабатывается как единое целое и интересна в целой массе, а не в разбросанных фрагментах.

2) на сегодняшний день камень играет роль облицовки и кладки, т. е. имеет декоративную и отделочную функцию, и используется в кусках известного размера и объема.

3) блок является лучшей отправной точкой для получения максимального дохода.

Оптимальное условие в производстве блоков достигается, когда они могут быть выполнены в форме как можно более правильного параллелепипеда, с объемом около 6-8 м³.

Аспектами, влияющими на объем блока являются существующие трещины, сохраняющиеся на поверхности среза (пустоты, слои) или особенности, присущие материалам (очень тонкие пласты, цвет ограничивается определенной областью и т. п.). Значительно меньшие объемы встречаются довольно часто и оказываются приемлемыми, особенно в случае ценных материалов, но в принципе, стоимость блока определяется такими факторами, как стоимость добычи, внутренняя ценность материала, добываемое количество блоков нужных размеров, соблюдение сроков поставки в требуемых количествах. В случае экспорта необходимо добавить стоимость транспортировки, стоимость отправления, что практически исключается в случае организации производства на территории УрФО.

На сегодняшний день можно задаться вопросом: что мы будем иметь, создав на Урале собственную сырьевую базу для камнеобработки? Положительным эффектом будет – конкурентоспособная Уральская продукция из натурального сырья, низкая себестоимость, дополнительные налоги в бюджет, рабочие места. Необходимо с уверенностью внедрять новую технологию применения алмазно-канатных пил на гранитных карьерах. Опыт разработки гранитных месторождений с алмазно-канатными пилами доказал возможность их применения на Урале, экономическую эффективность и притягательность по срокам окупаемости капиталовложений. Также Уралу необходимо иметь свою машиностроительную базу на уровне евростандартов. Деньги, выделенные для этих целей, вернуться в виде налогов и дополнительных рабочих мест. Для успешного развития камнедобычи необходимо принять ряд изменений и добавлений в существующие «положения» по добыче камня, а также выработать эффективную систему подготовки кадров и их использования. Это коренным образом изменит условия труда, поднимет производительность работ, качество и количество добываемого сырья. Тем более, в силу географической привязанности получаемые блоки будут отвечать специфическим климатическим условиям Урала.

Первые шаги на развитие сырьевой базы в УрФО уже сделаны – Губернатор Ямало-Ненецкого автономного округа Д. Кобылкин утвердил окружную целевую программу «Развитие минерально-сырьевой базы Ямало-Ненецкого автономного округа на 2012-2014 годы». Программа предусматривает ряд основных мероприятий, среди которых – проведение геологоразведочных работ по поиску и оценке месторождений общераспространенных полезных ископаемых с внесением их запасов в территориальный баланс запасов ЯНАО.

МОДЕЛИ И МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

ОРЕХОВА Д. А.

ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет»

Процесс прогнозирования достаточно актуален в настоящее время. Широка сфера его применения. Прогнозирование широко используется в экономике, а именно в управлении. Основные функции менеджмента сформулированы одним из основоположников научного менеджмента французом Анри Файолем: «Управлять – значит прогнозировать и планировать, организовывать, руководить командой, координировать и контролировать»^{*}.

Прогнозирование – это взгляд в будущее, оценка возможных путей развития, последствий тех или иных решений. Планирование же – это разработка последовательности действий, позволяющей достигнуть желаемого. В работе менеджера они тесно связаны. Результаты прогнозирования необходимы для планирования.

В промышленности методы прогнозирования также играют первостепенную роль, т. е. насколько достоверно менеджеры предвидят дальнюю и ближнюю перспективу своего развития, настолько будет эффективна деятельность этих предприятий.

Роль прогнозирования в управлении предприятием очевидна. Первично необходимо прогнозировать: поведение государства, потребителей, поставщиков, конкурентов и научно-технический прогресс. Вторичными прогнозируемыми показателями, определяющими успешное существование промышленного предприятия в долгосрочной перспективе, являются: объем реализации, величина прибыли, рентабельность активов, фондоотдача, производительность труда и т. д.

Существует множество методов прогнозирования. Продифференцировав их общее число, необходимо выбрать оптимальный из них для использования в каждой конкретной ситуации.

Метод прогнозирования – это способ исследования объекта прогнозирования, направленный на разработку прогнозов. Методы прогнозирования делятся на формализованные и интуитивные (см. рисунок).

Формализованные методы используются в том случае, когда информация об объекте прогнозирования носит в основном количественный характер, а влияние различных факторов можно описать с помощью математических формул.

Интуитивные методы применяются тогда, когда информация количественного характера об объекте прогнозирования отсутствует или носит в основном качественный характер и влияние факторов невозможно описать математически.

Интуитивные методы прогнозирования делятся на индивидуальные и коллективные экспертные оценки. Причем индивидуальные экспертные оценки основаны на обобщении мнений отдельных экспертов, выраженных независимо друг от друга. К ним относятся: метод интервью, метод анкетного опроса, аналитический метод, метод написания сценария. Коллективные экспертные оценки базируются на получении объединенной оценки от всей группы специалистов-экспертов, выработанной при непосредственном контакте. К таким методам относятся метод Дельфи, метод «мозговой атаки», метод экспертных комиссий.

В экономическом прогнозировании применяются два подхода – поисковый (исследовательский) и нормативный. Формирование прогноза объективно существующих тенденций развития на основе анализа исторических тенденций называется поисковым прогнозированием. Этот подход основан на использовании принципа инерционности развития, при котором ориентация прогноза во времени происходит по схеме «от настоящего – к будущему». Поисковый прогноз – это картина состояния объекта прогноза в определенный

^{*} Орлов А. И. Менеджмент: учебник. М.: Изд-во «Изумруд», 2009. 298 с.

момент будущего, полученная в результате рассмотрения процесса развития как движения по инерции от настоящего времени до горизонта прогноза.

Структура методов прогнозирования



Нормативный прогноз основан на экстраполяции от будущего к настоящему, т. е. на определении оптимального состояния изучаемого объекта на период прогнозирования с использованием средств целеполагания по заранее сформулированным критериям*. При нормативном прогнозе сначала задается некоторая цель развития объекта прогнозирования, а затем определяется траектория движения прогнозируемого процесса или явления. Цель данного подхода – выявление альтернативных путей достижения оптимума.

Расчетная таблица. Ист. ФСГС

Год	y_t , млн м ³	m	$(Y_t - m) / Y_t \cdot 100$
2005	270	-	-
2006	318	326,67	2,73
2007	392	379,33	3,23
2008	428	361,67	15,50
2009	265	329,33	24,28
2010	295	303,33	2,82
2011	350	322,22	-
Итого			48,56
2012	321,7		
2013	312,8		

Поисковый и нормативный прогнозы не взаимоисключают, а дополняют друг друга. Как правило, поисковый прогноз составляет первый этап разработки прогнозного исследования, на котором получается сравнительная оценка возможных вариантов развития. На втором этапе осуществляется разработка нормативного прогноза, который исходит из познанных общественных закономерностей, тенденций, потребностей развития, а также формулировка программы возможных путей, мер и условий для достижения поставленных целей с привлечением необходимых ресурсов и средств.

Пример. Используя метод скользящей средней, рассчитать прогноз объема производства нерудных материалов на территории РФ на 2012-2013 гг. Для этого необходимо:

1. Определить величину интервала сглаживания, например равную 3 ($n=3$);
2. Рассчитать скользящую среднюю для первых трех периодов $m_t = (y_{t-1} + y_t + y_{t+1}) / 3$. Полученное значение заносим в таблицу в середину взятого периода. Далее рассчитываем m для всех периодов;
3. Определяем скользящую среднюю для 2012 г. и строим прогноз на 2013 г.;
4. Строим прогноз на 2012 г. по формуле: $y_{t+1} = m_{t-1} + 1/n \cdot (y_t - y_{t-1})$, если $n=3$;

5. Рассчитываем среднюю относительную ошибку по формуле: $\varepsilon = \frac{1}{n} \cdot \sum_{i=1}^n (Y_t - m) / Y_t \cdot 100$;

$\varepsilon = 48,56 / 5 = 9,71\%$, так как $\varepsilon \approx 10$, то точность прогноза считается хорошей.

* Новикова Н. В., Поздеева О. Г. Прогнозирование национальной экономики: учеб.-метод. пособие. Екатеринбург: Изд-во УГЭУ, 2007. 137 с.

РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ

РУДОЙ Е. А.

ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет»

Опыт развития общественного производства показывает, что риск является характерным феноменом рыночной экономики и принадлежит к фундаментальным понятиям экономической теории и менеджмента. «Такие особенности риска на современном этапе, как его тотальность и всеобъемлемость, привели к появлению утверждений о том, что проблема риска набирает все большее общеэкономическое значение, поскольку риск воспринимается как один из образующих факторов современного и особенно будущего общества» [1, с. 7].

Из объективного существования риска следует, что предпринимателю надо не избегать риска, а уметь его оценивать и принимать меры по снижению отрицательных последствий наступления рискованных событий. Возникает необходимость в определенном механизме по определению и учету риска при принятии и реализации хозяйственных решений. Таким механизмом и является риск-менеджмент.

«Система риск-менеджмента направлена на достижение необходимого баланса между получением прибыли и сокращением убытков предпринимательской деятельности и призвана стать составной частью системы менеджмента организации, т. е. должна быть интегрирована в общую политику компании, ее бизнес-планы и деятельность» [2]. Только при выполнении этого условия применение системы риск-менеджмента является эффективным.

К основным принципам управления риском относят:

1. Нельзя рисковать больше, чем это может позволить собственный капитал. Прежде чем принять решение, предприниматель должен определить максимально возможный объем убытка в случае наступления рискованного события и определить, не приведут ли эти убытки к банкротству.

2. Необходимо думать о последствиях риска. Реализация этого принципа требует, чтобы предприниматель, зная максимально возможную величину убытка, определил, к чему она может привести, какова вероятность риска. На основе этой информации принять решение о принятии риска на свою ответственность, передаче риска другому лицу или об отказе от риска.

3. Нельзя рисковать многим ради малого. Сущность принципа заключается в том, что менеджер оценивает ожидаемые величины выигрыша и риска и принимает решение вложить капитал в то мероприятие, которое позволяет получить ожидаемый выигрыш и одновременно избежать большого риска.

В риск-менеджменте выделяют несколько ключевых этапов:

1. Выявление риска и оценка вероятности его реализации и масштаба последствий, определение максимально-возможного убытка;

2. Выбор методов и инструментов управления выявленным риском;

3. Разработка риск-стратегии с целью снижения вероятности реализации риска и минимизации возможных негативных последствий;

4. Реализации риск-стратегии;

5. Оценка достигнутых результатов и корректировка риск-стратегии.

Ключевым этапом риск-менеджмента считается этап выбора методов и инструментов управления риском.

«Базовыми методами риск-менеджмента являются отказ от риска, снижение, передача и принятие» [3, с. 286].

Инструментарий риск-менеджмента значительно шире. Он включает политические, организационные, правовые, экономические, социальные инструменты. Риск-менеджмент как система допускает возможность одновременного применения нескольких методов и инструментов управления риском.

Отказ от риска. Применительно к рискам, связанным со стихийным бедствием природных сил, это вообще не возможно. Трудно заранее определить изменения в поведении конкурентов на рынке. Нельзя предвидеть все обстоятельства и в инновационной деятельности. Можно, конечно, не принимать рискованных решений. Но тогда субъект не сможет себя реализовать в качестве истинного предпринимателя и получить доход, обрекается на застой, применение рутинных методов хозяйствования, чем, естественно, повышает вероятность потери конкурентоспособности и банкротства.

Разумеется, необходимо избегать катастрофических рисков, способных вызвать потери, близкие к размеру собственных оборотных средств (риск можно считать критическим, если потери чистой прибыли грозят достичь 75%). Очевидно, всеми доступными методами нужно избегать риска нежизнеспособности инновационного проекта. Важно уходить также от рисков незавершенного строительства, не возврата кредита.

Снижение риска – уменьшение неблагоприятного влияния тех или иных факторов на результаты производства и в целом предпринимательской деятельности. Он предполагает принятие всех возможных превентивных мер: повышения качества планирования, организации и управления производством гибких технологий и создание системы резервных фондов, улучшение государственного регулирования в предпринимательстве путем создания соответствующих параметров экономической и правовой среды; выбор оптимальной товарной стратегии и стратегии предпринимательских структур на рынке факторов производства; осуществление инновационного маркетинга и диверсификации производства.

Третий метод управления риском – его передача, перевод. Этот метод реализуется путем формирования эффективной системы страхования всех видов риска, создания акционерных обществ (как обществ с ограниченной имущественной ответственностью), и иных аналогичных действий.

Наиболее действенный метод риск-менеджмента является метод принятия риска. Применим, когда потенциальные потери незначительны, когда делается все возможное для предупреждения или снижения ущерба от воздействия обстоятельств, когда, главное - четко выявлены шансы на получение высокого дохода. Чтобы сознательно идти на риск, предприниматель должен опираться на знание экономических, естественных и других законов и закономерностей, на должный фундамент информации, на научно разработанную теорию принятия управленческих решений и механизм их реализации.

Следует отметить, что эффективность того или иного метода в значительной степени зависит от конкретной ситуации (уровень риска, необходимая степень снижения риска, требуемые дополнительные затраты, финансовые возможности и др.), а также видом риска и сферы деятельности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гранатуров В. М. Экономические риски: сущность, методы измерения, пути снижения. М.: Дело и Сервис, 2010. 214 с.
2. Марцинковский Д. Обзор основных аспектов риск-менеджмента // Журнал «Das Management». http://www.cfin.ru/finanalysis/risk/main_meths.shtml.
3. Киржнер Л. А., Киенко Л. П. Менеджмент организаций. КНТ, 2009. 688 с.

ПУТИ УВЕЛИЧЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

СУШИНЦЕВА А. Ю.

ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет»; ООО «Альянс»

Рентабельность относится к числу таких категорий, которые всегда находятся в поле зрения экономистов. Об этом говорит тот факт, что ей уделено большое внимание в работе А. Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов», опубликованной в 1776 году, где поставлен вопрос о том, какие задачи призвана решать экономика и экономическая наука, ее изучающая.

По мнению Смита, данные задачи связаны с необходимостью обеспечить получение и рост богатства как совокупности ежегодно создаваемых в стране вещественных и материальных благ, стоимость которых в денежной форме характеризует общий доход. Отсюда и основные проблемы, рассматриваемые автором, касаются богатства страны: что оно такое, как создается, распределяется, присваивается и т. д.

При решении указанных вопросов А. Смит пришел к выводу, что получение всякого богатства неизбежно связано с определенными издержками, под которыми следует понимать использование и потребление произведенные в прошлые годы предшествующего богатства. На этом основании выявляется понятие «Чистый Доход», отражающее разницу между богатством и издержками.

Рентабельность – это важнейший показатель для компании. Он показывает отношение дохода от продаж товара или услуги к расходам. Таким образом, показатель этот может быть улучшен, если, при прочих равных, доходы вырастут, либо сократятся расходы.

Существуют два альтернативных пути повышения рентабельности товаров - увеличение объемов продаж и повышение эффективности их реализации (т.е. получение большей прибыли при сохранении объема продаж). Объем продаж может быть увеличен двумя способами: путем расширения рынка или путем более глубокого проникновения в него.

Эффективность реализации возрастает при сокращении издержек, повышении цен или оптимизации продаж-микс (т. е. исключении малорентабельных видов деятельности).

Подобным образом увеличение объемов продаж предполагает использование маркетинговых стратегий (агрессивной ценовой политики, инвестиций в каналы распределения товаров, расширения рынка), в корне отличающихся от ориентированных на повышение эффективности операций. Выбор стратегических усилий зависит главным образом от стратегических задач, связанных с конкретным товаром.

По мере того, как перспективы роста объемов продаж товара снижаются, задачей менеджмента становится поиск новых видов продукции и новых рынков для поддержания темпов развития бизнеса.

Для повышения эффективности работы предприятия первостепенное значение имеет выявление резервов увеличения объемов производства и реализации, снижения себестоимости продукции (работ, услуг), увеличения прибыли и повышения рентабельности. Крупные предприятия главное внимание обращают на проблемы контроля за изменениями промышленной производительности и стараются снижать роль внешнего фактора (финансовой производительности). Дело в том, что одним из условий процветания предприятия является расширение рынка сбыта продукции за счет снижения цены на предлагаемые товары. Поскольку этот процесс не сопровождается снижением цен на потребляемые ресурсы, то роль дефлятора цены в формирование доходности предприятия понижается. Это естественным образом переключает сферу усилий руководства на контроль за изменением промышленной производительности, т. е. за внутренними факторами: снижение материалоемкости и трудоемкости, повышение отдачи основных средств (машин, оборудования и т. д.). Также определение резервов рентабельности иначе можно охарактеризовать как проведение анализа чувствительности предприятия.

Анализ чувствительности является одним из самых эффективных способов прогнозирования результатов деятельности предприятия. Являясь по своей сути детерминированной техникой моделирования, он позволяет оценить чувствительность всех результативных показателей к изменению каждого фактора в отдельности, а также их реакцию на принятие любого управленческого решения. Анализ чувствительности называют еще однофакторным анализом.

Анализ чувствительности лежит в основе принятия управленческих решений. Проведение определенного мероприятия может быть эффективным с точки зрения увеличения производства продукции, но при этом может повыситься ее себестоимость, снизиться прибыль и уровень рентабельности, что для предприятия и общества в целом будет невыгодным. Поэтому, прежде чем проводить определенное мероприятие, необходимо его всесторонне взвесить, оценить.

Основная цель анализа чувствительности — выявить важнейшие факторы, способные наиболее существенно повлиять на эффективность работы предприятия.

В формировании показателей эффективности участвуют факторы как позитивного, так и негативного характера. Многие из них воздействуют на показатели эффективности опосредованно, через ряд звеньев. Поэтому, чтобы комплексно оценить влияние такого фактора на конечные результаты работы предприятия, необходимо пройти по всей цепочке показателей, чувствительных к изменению данного фактора.

Чтобы всесторонне оценить эффективность (выгодность) управленческого решения, необходимо выяснить, как изменятся в связи с его проведением основные показатели хозяйственной деятельности. Какие дополнительные затраты потребуются для освоения резерва. Необходимо подсчитать насколько изменится тот или иной показатель за счет внедряемого мероприятия. И в итоге после проведения внедряемого мероприятия с целью увеличения уровня рентабельности необходимо сделать вывод о выгоде данного внедрения для предприятия во всех отношениях.

Аналогичным образом оценивается чувствительность показателей хозяйственной деятельности к изменению различных производственных и финансовых ситуаций. Для этого по каждому мероприятию необходимо предварительно хорошо усвоить методику подсчета резервов увеличения объема производства и реализации продукции, снижения ее себестоимости, роста прибыли и рентабельности. Нужно также учитывать изменение производительности труда, создание новых рабочих мест, улучшение условий труда и другие.

И в заключение, хотелось бы отметить, что самым рентабельным будет тот бизнес, в котором нуждаются люди, и который будет удовлетворять их потребности. Делайте бизнес, в первую очередь, для людей, и только потом для себя. Только в этом случае придет успех и процветание.

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ

ГОЛУБЕВА А. А.

ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет»; ООО «Новые проекты»

В экономике предприятия эффективность в самом общем виде означает результативность производственно-хозяйственной деятельности, соотношение между достигнутыми результатами и затратами живого и общественного труда. Уровень эффективности характеризует уровень развития производственных сил и является важнейшим показателем развития экономики.

Экономическая эффективность зависит, прежде всего, от рационального использования всех видов ресурсов с их структурой. Эти соотношения обусловлены главным образом спецификой самого производства, технической оснащенности, уровнем развития технологий, организации труда и соотношением интенсивных с экстенсивными факторами производства. На состояние структуры сильное влияние оказывают такие внешние факторы как рынки ресурсов, спрос и предложение на конкретный вид ресурса, цены на ресурсы и т.д.

Одним из факторов повышения эффективности предприятия является использование режима экономии. Специалисты Европы и Америки единодушны в полученных оценках: омертвление капиталов в запасах достигает более одной трети, содержание запасов требует от 20 до 40 % всех расходов потребителя, включая расходы на транспортные, экспедиторские, погрузочно-разгрузочные операции, операции складирования, хранения и грузопереработки. Колоссальный объем средств, вложенных в запасы, сегодня требует от руководителей фирм и компаний грамотного логистического подхода.

Интересным решением этой проблемы является логистическая система «Just-in-time» – «точно в срок». Широкое распространение системы JIT началось с конца 50-х годов XX в., когда японская компания ToyotaMotors, а потом и другие автомобильные компании Японии, начали внедрять систему «Канбан» (система организации производства и снабжения). В настоящее время система JIT широко используется в Японии, США и Европе.

Концепция «точно в срок» – участвует в разработке стратегии управления запасами предприятия. Ее суть состоит в том, что в любом звене логистической системы не должно скапливаться материальных запасов больше, чем может это звено переработать в настоящее время. Таким образом, запасы в логистическом звене не появляются до тех пор, пока в них не возникнет необходимости. Все ресурсы по принципу «точно в срок» должны поступать в нужное место, в требуемом количестве и в точное время. В данном случае отсутствует такой затратный показатель, как страховой запас какого-либо ресурса, который принуждает организацию к дополнительным затратам на его приобретение и хранение. Также не следует забывать и про упущенную выгоду предприятия, которое могло бы не изымать из денежного оборота средства на формирование запаса, а обратить их на дополнительное привлечение прибыли.

Модель «точно в срок» характеризуется:

- минимальными запасами ресурсов (в идеальном варианте – нулевыми);
- сокращение производственных площадей;
- небольшим объемом производимой продукции;
- коротким производственным циклом;
- высоким качеством производимой продукции;
- небольшим числом поставщиков, которые должны быть достаточно надежными в обеспечении необходимыми ресурсами в необходимый срок;
- меньше непроизводственных работ, например, складирования и перемещения материалов;
- ведением графиков прибытия грузов и отгрузки продукции;
- хорошо развитым информационным обеспечением.

В рассмотренных выше характеристиках модели ЛТ под материальными ресурсами понимается сырье, материалы, товары, полуфабрикаты, незавершенное производство, готовая продукция – все то, что может представлять собой запас материальных оборотных средств организации.

Основная идея концепции ЛТ – гарантия того, что все элементы логистической цепи синхронизированные и точно сбалансированы, установлено время поставок и пополнения запасов. Самое главное – они должны быть спланированы точно.

Интересно, что распространение ЛТ оказалось значительно меньшим, чем первоначальный интерес к ней. И этому есть несколько весьма важных причин. Избежать ошибок в ассортименте и срывов сроков поставок очень трудно даже в условиях Японии и США, а каждый такой «сбой» может привести в условиях «точных» технологий к остановке производства. Поэтому приходится держать «горячий запас» в размере не меньше разовой загрузки оборудования, что в условиях крупных производств может оказаться накладно. Поэтому не удается избежать кардинальной статьи затрат - капитальных вложений в складские помещения и оборудование. Однако в некоторых секторах производства, например в малосерийной сборке и строительстве, данная технология распространена, в частности, в большинстве высокотехнологичных компаний: Nortel, Xerox, HP, Honda, Toyota, Sony.

ООО «Оконщик» занимается производством светопрозрачных конструкций (окна, входные группы, перегородки) из профиля ПВХ и алюминия. На площади 1000 кв.м. компания производит в среднем 912 изделий ПВХ и 410 кв.м алюминиевых конструкций в месяц. В процессе своей деятельности завод может использовать логистическую систему ЛТ, в ходе которой можно выделить следующие черты:

- минимальные запасы ресурсов - фурнитуру, стеклопакеты, отливы ООО «Новые проекты» может заказать под смену (материалы приходят на 2-3-й день), а профиль – большими партиями. Так как поставщик находится в г. Тюмень, при поставке материала под смену транспортные расходы слишком велики;
- небольшие площади для складирования запасов – около 40 м²;
- небольшой объём непроизводственных работ (складирования и перемещения материалов);
- небольшой объем производимой продукции;
- короткий производственный цикл – завод после заявки клиента производит ПВХ конструкцию на 4-й день;
- высокое качество производимой продукции – легко выявить брак при небольших партиях поставок;
- надёжные поставщики – такие как: ООО «Каменская стекольная компания», ООО «Экспроф», ООО «РосФурнитура» и т. д.;
- развитое информационное обеспечение – работа между поставщиками и заводом осуществляется посредством интернета (заявки скидывают через электронную почту, skype, icq и факс), оплата через расчетные счета;
- ведение графиков прибытия грузов и отгрузки продукции.

Реализация принципа доставки грузов «точно в срок» позволяет:

- на 60 % снизить запасы материалов и комплектующих изделий на производстве;
- на 40 % уменьшить расходы на перевозку грузов;
- на 40 % сократить расходы на материалы;
- на 28 % улучшить качество поставки материалов.

ОПТИМИЗАЦИЯ НАЛОГА НА ДОБЫЧУ ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ

СУХОВА С. С.

ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет»

Проблема оптимизации системы налогообложения природных ресурсов обсуждается весьма широко и активно. Налог на добычу полезного ископаемого (НДПИ), введенный в 2002 году, постепенно утрачивает свою регулирующую функцию.

Следует отметить, что действующая в настоящее время редакция главы 26 Налогового кодекса РФ «Налог на добычу полезных ископаемых» вызывает недовольство как недропользователей, так и налоговых органов, в первую очередь, в связи с противоречивым толкованием ст. 340 НК РФ в части формирования основополагающего понятия «налоговая база». Согласно этой статье, формирование налоговой базы предусмотрено в двух вариантах: в первом на налоговую базу для исчисления НДПИ принят объем добытого полезного ископаемого и сложившаяся у налогоплательщика в соответствующий период цена его реализации, во втором – объем и расчётная стоимость добытого полезного ископаемого (расходы на его добычу). При этом второй вариант предписано принимать в случае отсутствия у налогоплательщика в соответствующем налоговом периоде реализации добытого полезного ископаемого.

Именно второй вариант обычно используют недропользователи, добывающие многие виды твердых полезных ископаемых, поскольку добытая руда, как правило, является не товарной продукцией предприятия, а лишь сырьем для ее производства. В то же время использование этого варианта ставит недропользователей в неравное положение: те из них, которые обязаны использовать первый вариант (при продаже добытых богатых руд, прошедших первичную обработку), должны отчислять в бюджет существенно большую часть выручки, так как в налогооблагаемую базу входит прибыль от реализации продукции, в то время как при втором варианте налогооблагаемая база ограничена расходами недропользователя на добычу руд.

Налоговая ставка согласно пункту 1 статьи 53 НК РФ представляет собой величину налоговых начислений на единицу измерения налоговой базы. По налогу на добычу полезных ископаемых применяются следующие налоговые ставки: 0; 3,8; 4,0; 4,8; 5,5; 6,0; 6,5; 7,5; 8,0; 16,5 и 17,5 %. Как разъяснено в пункте 46 методических рекомендаций МНС России по применению главы 26 НК РФ, ставка по налогу определена по видам добытых полезных ископаемых, отдельным добытым полезным ископаемым, а также полезным ископаемым, обладающим определенными признаками.

В целом при введении НДПИ исключена рентная основа платежей в недропользовании, учитывающая индивидуальность конкретных месторождений, не учтены экономико-географические, горно-геологические и другие факторы, что уже приводит к ухудшению состояния минерально-сырьевой базы страны из за естественного стремления добывающих предприятий к отработке только лучших частей месторождения. Таким образом, НДПИ устанавливает по существу одинаковое для всех месторождений налогообложение без учета их особенностей. Нарушение рентного принципа налогообложения ресурсов недр превращает НДПИ в чисто фискальный, что не способствует рациональной отработке месторождения полезных ископаемых.

В этой связи совершенствование и дальнейшее развитие налогового законодательства в области недропользования может идти путем введения и применения рентных принципов в отношении налоговых платежей за пользование недрами.

При проведении налоговой реформы необходимо изменить порядок определения налоговой ставки НДПИ. Налоговое законодательство не позволяет устанавливать индивидуальные налоговые ставки по каждому месторождению. Достаточно сложно это и в техническом отношении. Вместе с тем другие подходы к более точному и учету затрат и доходов пока не разработаны. Поэтому возможна поэтапная дифференциация ставки НДПИ.

Месторождения полезных ископаемых на основе сведений, полученных при проведении государственной экспертизы информации о запасах и геолого-экономической оценки месторождений можно объединить в группы (классы), в соответствии с которыми и устанавливаются дифференцированные ставки по типам (классам) месторождений.

Четкое установление факторов, определяющих рентабельность месторождения, должно стать основой построения модели дифференцированного обложения НДС.

Выбор варианта дифференцированного налогообложения требует всестороннего анализа прогнозов по собираемости НДС с учетом обследования экономических последствий для добывающих организаций.

Поскольку степень выработанности запасов может как увеличиваться, так и уменьшаться в результате доразведки или изменения технологии разработки месторождения, установление коэффициента выработанности месторождений может препятствовать процессу прироста запасов. Таким образом, в результате пересмотра запасов может быть выявлена необоснованность применения понижающего коэффициента, что приведет к пересмотру налоговых обязательств налогоплательщиков.

В настоящее время рассматривается вопрос о дифференциации НДС не только посредством введения корректирующего коэффициента, учитывающего степень выработанности месторождения, но и сложности геологического строения и трудности разработки месторождения, применения новых технологий добычи и т. д.

Можно дифференцировать действующую шкалу налога на добычу полезных ископаемых путем введения коэффициентов, учитывающих горно-геологические, географические и экономические условия, характерные для района проведения работ, соответственно K_1, K_2, K_3 . Значения этих коэффициентов должны быть меньше или равными 1.

$$C_{\text{диф}} = C_{\text{баз}} \cdot K_1 \cdot K_2 \cdot K_3,$$

где $C_{\text{диф}}$ – дифференцированная ставка налога на добычу полезного ископаемого;

$C_{\text{баз}}$ – базовая ставка налога на добычу полезного ископаемого.

K_1 – коэффициент, определяющий горно-геологические условия, учитывает масштабы месторождения, сложность его геологического строения, содержание полезных компонентов, способ разработки месторождения, сложность технологии добычи и т. д.

K_2 – коэффициент, определяющий географические условия, учитывает состояние производственной и социальной инфраструктур в районе месторождения, рельеф местности, климатические условия, состояние окружающей среды и т. д.

K_3 – коэффициент, определяющий экономические условия, отражает экономическое состояние региона проведения работ, его инвестиционные возможности, конъюнктуру внутреннего и внешнего рынков минерального сырья и т. д. Экономические и географические условия предопределяют капитальные и текущие (эксплуатационные) затраты, технологию разработки и в конечном счете нормативные затраты на разработку и обоснование критериев месторождения. Всю необходимую информацию, касающуюся определения размеров приведенных выше коэффициентов, предполагается определять совместно с представителями того региона, в котором будет происходить разработка и добыча полезного ископаемого.

В настоящее время существует достаточно методов, видов и способов реализации механизма дифференциации налога на добычу полезных ископаемых, однако выбрать наиболее подходящий на сегодняшний день не представляется возможным. В реализации этого механизма принимают участие две стороны – государство, выступающее в лице собственника недр, и недропользователи – предприятия, получающие разрешения на использование недр. Между этими сторонами возникает неразрешимая ситуация, которая выражается в требовании недропользователей предусмотреть в лицензионных соглашениях все факторы и условия разработки месторождений, а государство, не предложив, никакого альтернативного варианта, не берется за выполнение этого трудоемкого процесса, как включение в лицензионные соглашения всех таких условий. Компромисс между двумя сторонами может быть найден лишь при плодотворной работе и активном взаимодействии всех заинтересованных участников данных отношений.

МЕРОПРИЯТИЯ ПО СНИЖЕНИЮ СЕБЕСТОИМОСТИ

ЗАХАРОВА А. С.

ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет»

Важнейшим показателем, характеризующим работу промышленных предприятий, является себестоимость продукции. От ее уровня зависят финансовые результаты деятельности предприятий, темпы расширенного воспроизводства, финансовое состояние хозяйствующих субъектов.

Себестоимость является основой определения цен на продукцию. Ее снижение приводит к увеличению суммы прибыли и уровня рентабельности. В условиях перехода к рыночной экономике роль и значение снижения себестоимости продукции на предприятии резко возрастают. С экономических и социальных позиций значение снижения себестоимости продукции для предприятия заключается в следующем:

- в увеличении прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, а, следовательно, в появлении возможности не только простого, но и расширенного воспроизводства;
- в появлении возможности для материального стимулирования работников и решения многих социальных проблем коллектива предприятия;
- в улучшении финансового состояния предприятия и снижения степени риска банкротства;
- в возможности снижения продажной цены на свою продукцию, что позволяет в значительной мере повысить конкурентоспособность продукции и увеличить объем продаж;
- в снижении себестоимости продукции в акционерных обществах, что является хорошей предпосылкой для выплаты дивидендов и повышения их ставки.

Важнейшее значение в борьбе за снижение себестоимости продукции имеет соблюдение строжайшего режима экономии на всех участках производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Последовательное осуществление на предприятиях режима экономии проявляется прежде всего в уменьшении затрат материальных ресурсов на единицу продукции, сокращении расходов по обслуживанию производства и управлению, в ликвидации потерь от брака и других непроизводительных расходов.

Предприятие имеет возможность влиять на величину затрат материальных ресурсов, начиная с их заготовки. Сырье и материалы входят в себестоимость по цене их приобретения с учетом расходов на перевозку, поэтому правильный выбор поставщиков материалов влияет на себестоимость продукции. Важно обеспечить поступление материалов от таких поставщиков, которые находятся на небольшом расстоянии от предприятия, а также перевозить грузы наиболее дешевым видом транспорта. При заключении договоров на поставку материальных ресурсов необходимо заказывать такие материалы, которые по своим размерам и качеству точно соответствуют плановой спецификации на материалы, стремиться использовать более дешевые материалы, не снижая в то же время качества продукции.

Основным условием снижения затрат сырья и материалов на производство единицы продукции является улучшение конструкций изделий и совершенствование технологии производства, использование прогрессивных видов материалов, внедрение технически обоснованных норм расходов материальных ценностей.

На ОАО «Уральская фольга» снижение себестоимости продукции является приоритетным направлением в коммерческой деятельности.

Цель состоит в том, чтобы за счёт различных процессов, снизит себестоимость и высвободить деньги в оборот.

На предприятии действует «Программа по снижению себестоимости и производственных издержек при производстве готовой продукции предприятий Упаковочного дивизиона», перечень мероприятий которой приведен в таблице.

Перечень мероприятий

Мероприятие	Цель	Срок	Экономический эффект, тыс. руб.		Финансирование мероприятия, тыс. руб.	
			план	факт	план	факт
Использование в качестве лигатуры кристаллического кремния вместо силумина	Снижение издержек на 50 руб./т за счет разницы в цене	С 01.04.12	800		Доп. вложений не требуется	
Использование в качестве шихты марок А0, АВ	Снижение издержек за счет разницы в цене между А5 и АВ97 и А0	С 01.03.12	6000		Доп. вложений не требуется	
Увеличение в объеме закупки доли вторичного алюминия марки А5 до 200 т/мес.	Снижение издержек на покупку первичного алюминия	С 01.06.12	1200		Доп. вложений не требуется	
Замена 50 % смазок Стал-3 на С13	Использование одинаковой смазки с более низкой ценой на всех станах	С 01.04.12	5000		Доп. вложений не требуется	
Использование возвратных шпудль от крупных покупателей	Использование возвратной шпудли	С 01.04.12	1200		50	
Использование в упаковке отдельной продукции поддонов вместо ящиков	снижение расходов на тару	С 01.02.12	2000		Доп. вложений не требуется	
Итого:			16 200		50	

Таким образом при минимальных планируемых затратах плановый экономический эффект уже в 2012 году может составить до 16 млн руб. в год, что является серьезным резервом снижения себестоимости продукции.

Одним из важных аспектов снижения себестоимости является оптимизация и снижение постоянных издержек. Анализ косвенных расходов показал, что на предприятии они являются непостоянными во времени. Во многом это объясняется сложностью управления постоянными издержками в новых условиях работы в рамках объединенной компании, а также в рамках новых требований к организационной структуре предприятия.

Анализ себестоимости продукции, работ и услуг позволяет выявить тенденции изменения данного показателя, выполнения плана по его уровню, определить влияние факторов на его прирост и на этой основе дать оценку работы предприятия по использованию возможностей и установить резервы снижения себестоимости продукции.

В рамках перспективного развития предприятия снижение себестоимости продукции может являться одним из главных направлений деятельности ОАО «Уральская фольга» после вступления России в ВТО и как следствие этого отмена таможенных пошлин в размере 20 % на ввозимый алюминий и изделия из него.

Приведение структуры затрат к общемировому значению может являться залогом конкурентоспособности предприятия при отмене таможенных барьеров, увеличении доли импортной фольги.

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ МОЩНОСТЬ: СУЩНОСТЬ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ФАКТОРЫ

СЕМЕНОВА К. В.

ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет»

Производственная мощность — это максимально возможный выпуск продукции, предусмотренный на соответствующий период (декаду, месяц, квартал, год) в заданной номенклатуре и ассортименте с учетом оптимального использования наличного оборудования и производственных площадей, прогрессивной технологии, передовой организации производства и труда.

Производственная мощность характеризует технологию и организацию производства на предприятии, состав и квалификацию персонала, а также динамику роста и перспективы развития предприятия. Экономическое обоснование производственной мощности — важнейший инструмент планирования промышленного производства. Иными словами, это потенциальная возможность валового выпуска промышленной продукции.

От производственной мощности зависит степень удовлетворения рыночного спроса, который может изменяться по объему, номенклатуре и ассортименту, поэтому производственная мощность должна предусматривать гибкость всех технологических операций, т. е. возможность своевременно перестроить производственный процесс в зависимости от роста конкурентоспособности продукции, изменения объема, номенклатуры и ассортимента.

Производственная мощность рассчитывается по всему перечню номенклатуры и ассортимента выпускаемой продукции. В условиях многономенклатурного производства, когда выпускаемая продукция характеризуется сотнями наименований изделий, каждое из которых отличается не только назначением или конструктивными особенностями, но и технологией изготовления, осуществляются группировка всей номенклатуры производимой продукции и выбор изделия-представителя.

Производственная мощность рассчитывается по ведущим производственным цехам, участкам и оборудованию с учетом сложившейся кооперации и мероприятий по ликвидации «узких мест». К ведущему подразделению относятся подразделения, в которых выполняются основные технологические операции по изготовлению плановой продукции.

Под «узким местом» понимается несоответствие мощности отдельных цехов, участков, групп оборудования минимальной мощности соответствующего подразделения, участка или группы оборудования. Возникновение «узкого места» является следствием несопряженности между цехами, участками или группами оборудования. Устранение «узкого места» осуществляется по плану организационно-технических мероприятий, который разрабатывается в двух направлениях, т. е. с учетом и без учета привлечения дополнительных капитальных вложений. Ко второму направлению относятся мероприятия по вводу неустановленного оборудования, увеличению сменности работы оборудования, привлечению дополнительной рабочей силы, расширению многостаночного обслуживания, сокращению внутрисменных простоев, перераспределению деталей на взаимозаменяемое оборудование с меньшим уровнем его использования.

При определении производственной мощности не учитываются простои оборудования или недоиспользование производственных площадей, вызванное дефицитом рабочей силы и производственных запасов, отклонениями в организации производства и т.п. Производственная мощность — величина переменная. Она изменяется в течение отчетного периода и определяется, как правило, на начало и конец года.

Производственная мощность зависит от ряда факторов. Важнейшие из них следующие: количество и производительность оборудования; качественный состав оборудования, уровень физического и морального износа; степень прогрессивности техники и технологии производства; качество сырья, материалов, своевременность их поставок; уровень

специализации предприятия; уровень организации производства и труда; фонд времени работы оборудования.

Для анализа производственной мощности используются показатели, которые характеризуют:

- изменение фондоотдачи как разницу между фондоотдачей проектной и рассчитанной исходя из среднегодовой мощности;
- изменение выпуска продукции на единицу установленного парка основного технологического оборудования, т. е. отношение товарной (валовой) продукции к среднегодовому количеству установленного оборудования по плану и фактически;
- изменение уровня использования производственных мощностей как следствие улучшения использования производственных площадей на основе сопоставления плановой и фактической стоимости валовой (товарной) продукции, приходящейся на 1м² производственной площади.

В настоящее время улучшение использования производственных мощностей связано с повышением качества и конкурентоспособности продукции, улучшением маркетинговой деятельности, расширением сбыта продукции.

В 1999 году в России в исследованиях McKinsey Global Institute, было отмечено, что вследствие недостаточного инвестирования многие российские производственные мощности серьезно устарели, из-за чего страдала производительность. Все это верно и сегодня. Возраст почти 40 % российских тепловых электростанций превышает 40 лет, в то время как в США таких электростанций 28 %, в Японии — 12 %, а в Китае — всего 3 %. Более 16 % жидкой стали в России выплавляется в устаревших мартеновских печах, где производительность труда более чем вдвое ниже, чем при кислородно-конвертерном производстве, и которые практически не используются в других странах.

Для улучшения использования и дальнейшего наращивания производственных мощностей необходимо:

- сократить внутрисменные и целосменные простои парка основного технологического оборудования;
- повысить фондовооруженность путем внедрения новых, более прогрессивных оборудований и технологий;
- модернизировать действующий парк основного технологического оборудования;
- углубить специализацию и расширить кооперацию.

В последние годы наметилась устойчивая тенденция в ускорении темпов развития экономики России. Стабилизация политической ситуации, рост мировых цен на энергоносители, упрочение России на мировой арене – все это дает определенную уверенность в завтрашнем дне и, как результат, рост производства, открытие множества предприятий сферы обслуживания, формирование пласта малого и среднего бизнеса. Вместе с ростом производства растет и потребность в разработке новых эффективных способов использования производственных мощностей. Тем самым развиваются множество центров проектирования эффективного использования, которые используют множество новейшей компьютерной техники, которая с высокой точностью может разработать тот или иной проект. Множество ноу-хау применяется при планировании производственной мощности.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

МУСТАФИНА А. Р.

ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет», МУП «Водоканал»

Одним из приоритетных направлений развития социально-экономической сферы жизнедеятельности общества является развитие рынка коммунальных услуг. В «стратегии развития 2020» проблеме качества и полноты оказания подобных услуг отводится значительное место. В частности, проблематика реформирования ЖКХ сводится к повышению эффективности деятельности предприятий, оказывающих коммунальные услуги населению, за счет их перехода на современные системы менеджмента качества. Плановое формулирование и внедрение этих систем в отдельно взятых субъектах РФ позволит не только в значительной степени сократить расходы бюджетов соответствующих уровней и оптимизировать порядок оказания коммунальных услуг, но и повысить качество жизни населения.

Рассмотрим существующие проблемы в системе оказания услуг ЖКХ на примере МУП «Водоканал» г. Екатеринбурга, Свердловской области, попытаемся систематизировать их с позиции системы менеджмента качества и по возможности выявить пути их разрешения.

В состав МУП «Водоканал» г. Екатеринбурга входит 63 структурных подразделения, в которых трудится более 4000 человек. Существует всего 342 должностных инструкции (49 % от всего количества должностей), 47 положений о подразделениях (58,7 % от всего количества структурных подразделений) в бумажном исполнении и 146 должностных инструкций (22,4 % от всего количества должностей) и 24 положения о подразделениях (28,6 % от всего количества структурных подразделений) в электронном виде. Если учесть, что у некоторых подразделений и должностей существуют положения и инструкции как в бумажном, так и в электронном виде, то на данный момент не описана работа 13 подразделений и около 300 должностей.

Среди подразделений, не имеющих положений о структурных подразделениях ни в бумажной, ни в электронной форме, находятся: цех питания, цех автоматизации, служба АСУ и ИТ, служба КИПиА, служба управления закупками и поставками, отдел бюджетирования и управленческой аналитики, отдел кредитования и финансирования, отдел технической реализации, служба сметно-ценного контроля, служба надзора за ГПМ, служба главного механика, служба главного энергетика, челябинский филиал «СПЭСВТВ».

Многие бумажные ПСП и ДИ морально устарели в связи с давностью утверждения и не имеют практическую ценность, их необходимо переписывать или редактировать. А это значит, что вся остальная деятельность предприятия организована на устных указаниях руководителей. Это приводит к неэффективному распределению трудовых и материальных ресурсов, появлению простоев и невозможностью выполнить необходимую работу в срок. Управление предприятием также затруднено, у руководителя нет возможности непосредственно влиять на процесс производства и корректировать его. Многие держатся на опыте определенных сотрудников, при утере которых есть риск на неопределенное время потерять контроль над одним из производственных процессов, что может привести к фатальным последствиям.

Рассмотрим четыре характеристики деятельности предприятия, на которые в большей мере влияют создание и эффективное функционирование СМК: прозрачность; управляемость; развитие; конкурентоспособность.

СМК повышает **прозрачность** предприятия в части его организационной структуры, бизнес-процессов и функций. При разработке процедур, представляющих собой алгоритм деятельности, связанной с качеством, определяются или уточняются и организационная структура (как обязательства, полномочия и взаимоотношения, представленные в виде схемы, по которой предприятие выполняет свои функции), и бизнес-процессы и функции. Необходимо отметить, что это не относится к финансовой прозрачности, так как СМК не затрагивает финансовую деятельность предприятия.

Управляемость предприятия улучшается в связи с тем, что при проектировании СМК строго распределяется ответственность за выполнение процедур. В большинстве процедур предусмотрено ведение записей (отчетов) о качестве, которые формируют ответственные лица после выполнения установленных действий. В процессе создания СМК пересматриваются положения о подразделениях, должностные и рабочие инструкции. Это также повышает управляемость предприятия.

Развитие предприятия обусловлено несколькими факторами. К ним относятся повышение компетентности (обязательность подготовки) персонала, его вовлечение в процесс создания системы, повышение эффективности производства за счет устранения лишних функций и снижения доли некачественной продукции, концентрация усилий на существенном, а также улучшение отношений с потребителями и поставщиками.

Наиболее явно сертификация и эффективное функционирование СМК влияют на **конкурентоспособность** предприятия. Наличие сертификата значительно поднимает авторитет предприятия, его торговой марки. Это позволяет изменить ценовую политику предприятия (заведомо качественная продукция должна стоить дороже). Наличие сертификата увеличивает вероятность успеха при участии в конкурсах и тендерах. В некоторых случаях оно даже является обязательным условием конкурса или тендера.

Внедрение системы менеджмента качества позволит зафиксировать структуру производственных процессов и их взаимодействие, связать с организационной структурой, получить контроль над деятельностью предприятия, позволит найти узкие «бутылочные горлышки», которые тормозят процесс производства, оптимизировать численность предприятия, отладить бизнес-процессы, что позволит снизить затраты на заработную плату, оборудование, увеличить скорость производства и четко представлять, кто на предприятии чем должен заниматься, а также контролировать. Разработка СМК позволит ускорить разработку ДИ и ПСП, в связи с увеличением внимания к данному вопросу и необходимостью разработать эти документы для эффективной работы СМК. Внедрить СМК – значит получить контроль над деятельностью предприятия и увеличить его эффективность. Разработка и внедрение СМК на МУП «Водоканал» ускорит процесс разработки и согласования положений и инструкций и позволит в дальнейшем оперативно вносить изменения в существующие документы благодаря централизованному и структурированному хранилищу в электронной информационной среде. Благодаря модернизации системы хранения и развития документации, появится возможность контролировать процессы и с минимальными затратами производить внутренние аудиты на предприятии и улучшать процесс производства и управления, благодаря смоделированной системе процессов и управления ими станет возможным оптимизировать их, направляя потоки ресурсов, документации и управления туда, где это действительно необходимо.

ОБОСНОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВА БЛОЧНО-МОДУЛЬНЫХ КОТЕЛЬНЫХ НА ПРЕДПРИЯТИИ ЗАО УЭСК «КОРАЛ»

ТРЕГУБОВА И. Ю.

ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет», ЗАО УЭСК «Корал»

Время идет, прогресс не стоит на месте, развиваются все сферы жизни людей, все более возрастает потребность в энергосбережении. Ограниченность в природных ресурсах (газ, нефть, уголь) ведёт к постоянному удорожанию энергоносителей, что отражается на себестоимости продукции. Всё это способствует изобретению новых более экономичных инженерных решений в области энергетики.

Современный российский рынок насыщен предложениями от отечественных и зарубежных производителей котельного оборудования. Главными поставщиками являются STREBEL (Германия), BOSCH (Германия), VIADRUS (Чехия), FERROLI (Италия), VIESSMANN (Германия), СТАВАН (Россия), Рус НИТ (Россия). Есть хорошие котлы, горелки, теплообменники, насосы, трубопроводные системы, автоматика, а также автоматизированные блочно-модульные здания. По данным маркетинговых исследований на рынке энергетики большим спросом пользуются мобильные котельные.

Блочно-модульная котельная (БМК) - это котельная, выполненная как отдельный автономный и транспортабельный модуль или блок модулей с полным комплектом всего необходимого котельного оборудования.

Такие котельные подходят для отопления, как загородных поселков, так и промышленных объектов. Модульные котельные пригодны как для получения пара, так и для получения горячей воды - зависит от используемого котельного оборудования. А это очень интересно для предприятий на которых пар является необходимой составляющей производственного процесса. Водогрейные котельные обычно используются для горячего водоснабжения и отопления объектов жилищного, производственного, административного назначения. Паровые котельные - для отопления промышленных и сельскохозяйственных предприятий. На промышленных предприятиях модульные котельные используются для отопления, обработки металла и бетона паром, для очистки паром нефти. Также БМК используются для производства пластмасс, молочных и мясных продуктов, стерилизации фруктов и овощей.

Блочно-модульные котельные обладают многими преимуществами, которые привлекают клиентов, что позволяет увеличить спрос на продукцию, вследствие чего возрастёт прибыль предприятия.

Основное преимущество автономных котельных – их мобильность, что позволит достаточно быстро переместить котельную из одного места в другое. Это позволяет увеличить спрос и выйти на новые сегменты рынка. Монтаж и демонтаж происходит в кратчайшие сроки и по низкой себестоимости по отношению к другим котельным (примерно на 20-25 %). Транспортировка котельных абсолютно не составляет никаких проблем, поскольку готовые контейнер-блоки с легкостью можно транспортировать любым видом транспорта (ж/д, автомобильным, авиационным, вертолетом) в самые труднодоступные территории России, в том числе рынки крайнего севера, где конкуренция почти отсутствует. Благодаря своей компактности, некоторые виды котельных могут устанавливаться на крышах домов, чтобы сэкономить место и обезопасить котельную от нежелательного вмешательства, это особо актуально в условиях больших мегаполисов. Чаще всего на крышах размещаются газовые котельные, поскольку они не требуют постоянной ручной доставки топлива. Кроме того, газовые котельные, размещенные на крыше, практически не наносят вреда окружающей среде. Также наблюдается постоянный рост строительства коттеджных посёлков, которые полностью снабжаются теплом и горячей водой с помощью БМК.

Котельная выпускается как полностью готовое к работе изделие. При изготовлении котельных применяются высококачественные комплектующие ведущих мировых фирм-

производителей. Оптимизация всех режимов работы и подбор оборудования точно под потребности заказчика позволяют снизить стоимость котельной, что в сочетании с возможностями современной автоматики позволяет значительно повысить КПД отопительной системы (до 93 %);

Для установки котельной требуется минимальный пакет разрешительных документов. Все поставляемое оборудование имеет сертификаты соответствия и разрешения на промышленное применение на территории Российской Федерации. Это облегчает ввоз необходимых комплектующих, оборудования для производства БМК.

Высокая степень автоматизации позволяет вести эксплуатацию блочно-модульных котельных без постоянного присутствия обслуживающего персонала с возможностью контроля в центральной диспетчерской, а также обеспечивать защиту котельного оборудования в аварийных ситуациях. Заданная программа анализирует текущую ситуацию и устанавливает необходимую температуру теплоносителя по температурному графику в зависимости от температуры наружного воздуха, используя необходимое количество котлов. Соответственно снижаются потребление газа и затраты на отопление, что ведет к сокращению себестоимости производства 1 Гкал тепловой энергии.

Котельные работают на любом топливе – дизтопливо, газ, твердое топливо, одновременно может использоваться несколько типов топлива, это позволяет удовлетворить любые потребности заказчика в любом регионе нашей страны и не только.

По виду потребляемого топлива БМК делятся на группы:

1) Котельные серии «Газ»

– Бесперебойно работают при подключении к газопроводу низкого, среднего или высокого давления;

– Имеют несложную автоматическую систему управления;

– Работают на природном или сжиженном газе;

– Востребованы предприятиями как наиболее экономичные (позволяют уменьшить потребление газа на отопление на 20-25 %).

2) Котельные серии «Дизель»

– Котельные одновременно могут работать на двух различных видах топлива, таких как природный газ, дизельное топливо, сжиженный углеводородный газ, нефть, попутный газ, отработанное масло;

– Ориентированы на средние и крупные предприятия и объекты с большим теплотреблением. Такие как ведущие заводы Среднего Урала, на которых котельные выработали свой срок службы, морально устарели и требуют больших затрат.

При соблюдении всех норм и правил срок службы модульной котельной составляет не менее 15 лет. Всё это время поставщик предоставляет сервисное обслуживание заказчику, что приносит постоянный дополнительный доход.

Блочно-модульные котельные обладают достаточными конкурентоспособными качествами: низкие затраты (на комплектующие оборудование, монтаж, обслуживание), большой спрос среди компаний работающих в труднодоступных неосвоенных участках российского рынка. Поэтому в своем выпускном проекте я планирую провести расчёт по внедрению производства блочно-модульных котельных на предприятие ЗАО УЭСК «Корал». Автор рассчитывает, что это увеличит конкурентоспособность фирмы, привлечет новых клиентов, откроет новые рынки сбыта продукции и увеличит прибыль предприятия на 15 %.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Модульные котельные на газу приобретают все большую популярность. // Официальный сайт ООО «Газтеплосервис - С»: <http://gazteploservis-s.ru/content/news/index.php?news=114>.

2. Производство блочно-модульных котельных. // Официальный сайт ООО «АДВЕРТИНТЕРКОМ»: <http://www.zondir.ru/articles/energetica/proizvodstvo-blochno-modulnyih-kotelnyih.htm>.

МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА КАК ФАКТОР РОСТА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

ЧЕРЕМНЫХ А. В.

ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет»

Проблема мотивации работников предприятий всегда были и остаются наиболее актуальной. От четко разработанных систем мотивации зависит не только социальная и творческая активность работников управленческого труда, но и конечные результаты деятельности предприятий.

Основная цель процесса мотивации - это получение максимальной отдачи от использования имеющихся трудовых ресурсов, что позволяет повысить общую результативность и прибыльность деятельности предприятия, а в глобальном смысле и стабилизировать экономическое положение страны.

Рассматривая показатель ВВП на душу населения, который отражает уровень экономического развития страны, можно сказать, что наиболее развиты такие страны как Швеция (48 754 \$/чел.), США (47 284 \$/чел.), Нидерланды (40 765 \$/чел.), Япония (33 805 \$/чел.). Россия находится далеко не в первом десятке этого рейтинга (15 837 \$/чел.), что говорит о довольно низком уровне жизни россиян.

Руководители осознают, что на сегодняшний день аспекты мотивации приобретают всё большее значение в менеджменте. Мотивация персонала является основным средством обеспечения оптимального использования ресурсов, мобилизации имеющегося кадрового потенциала.

Рассматривая системы мотивации, которые сложились в развитых странах сегодня, можно выделить положительный опыт Японии и США, процветающих стран XXI века.

Японский предприниматель, один из основателей компании Sony, Акио Морита, говорил: «Люди работают не только ради денег, и если вы пытаетесь мотивировать людей, деньги не самый эффективный инструмент».

У японских работников очень сильная потребность в причастности к общему делу, и именно методы, содействующие удовлетворению этой потребности больше, чем стимулирование обеспечивают высокую мотивацию к труду. Здесь нет мелочей. Регулярная физическая зарядка всем коллективом, прослушивание кратких сообщений администрации, пение гимнов вносят ощутимый вклад в поддержание дисциплины. А дисциплина, по мнению японцев, является основой корпоративного духа. Крупнейшие предприятия страны восходящего солнца, такие, как Sony или Toyota, давно практикуют методы мотивации, которые основываются не на денежных или должностных поощрениях и наказаниях, а на основательном анализе личностных проблем и способностей каждого работника. Эта «восточная» идеология менеджмента все больше и больше входит в моду в США, в Европе, а в последнее время и у нас. Возможно, интерес к нему вызван теми успехами, которых достигают японские корпорации. Но, безусловно, и материальная мотивация очень важна для персонала.

Каждая организация, которая хочет выжить в условиях жесткой конкуренции, должна постоянно искать пути усовершенствования своей деятельности: создавать инновационную атмосферу на предприятии, рационально мотивировать и использовать имеющиеся людские ресурсы. В качестве успешного примера создания инновационной атмосферы в компании можно привести опыт компании «Sony»: ее успехи во многом связаны с тем, что управляющие обладают способностью к сотрудничеству. В компании уважается мнение разных людей, разные мнения позволяют находить истину и развивать компанию. Работники стремятся постоянно вносить рационализаторские предложения, которые всячески поощряются. В фирме в среднем на одного работника приходится до 10 рационализаторских предложений в год. В последний день рабочей недели красивая молодая сотрудница компании в праздничной одежде разносит конверты с премиями за рационализаторские предложения. Причем премии получают и те сотрудники, идеи которых были отвергнуты. Такой подход к поощрению инновационного

мышления персонала является важным звеном системы мотивации компании и, безусловно, ведет компанию к процветанию.

В Нидерландах основная роль, которая определяет заинтересованность и трудовую активность работников, отводится льготам и компенсациям. Если у сотрудника возникла необходимость в консультации врача, то компания предоставляет своему сотруднику два оплачиваемых часа — в течение них он может спокойно отправиться в больницу.

Практически все компании США, помимо системы вознаграждений, предоставляют своим сотрудникам медицинское страхование за счет фирмы, программы повышения квалификации, корпоративные обеды и многое другое. Например, корпорации IBM и AT&T в ответ на изменения демографической ситуации в стране разработали и успешно реализовали так называемые семейные программы. Большая часть сотрудников этих компаний — люди в возрасте до 40 лет, у многих из которых есть маленькие дети. Руководство корпораций предоставляет этим работникам возможность работать по гибкому графику, помощь в подборе нянь, корпоративные детские сады и ясли, а также организует праздники для сотрудников с малышами, проявляя этим не только политику мотивации, но и активную социальную политику. Большое внимание американцы уделяют и повышению квалификации своих работников. В каждой из вышеупомянутых корпораций затраты на все виды обучения составляют практически 800 млн. долларов в год. Обучение, по мнению американцев, способствует повышению индивидуальной трудовой отдачи и увеличению прибыли компании.

В США так же реализуют так называемую программу «участия персонала организации в капитале предприятия». Участие в капитале является формой долгосрочного вознаграждения работника, тесно связывающей его жизненные интересы с интересами компании. В США программа, предоставляющая право сотрудникам купить акции, стала популярной. В чем состоит смысл формирования акционерной собственности? Любой из сотрудников данного предприятия становится акционером и имеет в своем распоряжении не только начисленную заработную плату, но и определенный доход с капитала организации. Участие сотрудников в собственности предприятия положительно влияет на показатели производительности, эффективно мотивирует сотрудников к деятельности. Если работник имеет свою собственную часть акций данного предприятия, то он желает добиться высоких экономических и производственных результатов. Такой сотрудник ощущает определенную заинтересованность в успехе своей компании и конечно хочет, чтобы его предприятие могло достойно соперничать с конкурентами. Чем больше количество акций находится у сотрудника, тем больше его заинтересованность в достижении высоких результатов труда. Очень широко используется программа участия в капитале и в странах Азии, больше всего в Японии, некоторые аналитики полагают, что не менее 60% японских корпораций применяют такие программы. Ни в одной стране мира нет такой законодательной базы для поддержки участия сотрудников в акционерной собственности, как в США, где участникам этих программ предоставляются налоговые льготы. Так, около 11 тысяч компаний, где работают более 12 млн человек внедрили программы участия в собственности.

В России принято считать, что лучшая награда за труд — деньги. Но лучшие западные практики показывают, что такой подход не является единственно верным. Конечно, России стоит ориентироваться на опыт западных коллег, но ни в коем случае не копировать его, ведь механический перенос зарубежного опыта в наши условия не даст никакого эффекта. Однако не стоит забывать о том, что нематериальные инструменты поощрений работников компании можно и нужно использовать только в том случае, когда удовлетворены финансовые потребности сотрудников.

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

ВОРОШИЛОВА Ю. С.

ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет»

Первые попытки изучения проблематики корпоративной социальной ответственности имели место еще в начале XX в., однако начало их систематического научного анализа было положено в первой научной Г. Боуэна «Социальная ответственность бизнесмена», опубликованной в 1953 г. В этой книге он рассмотрел, как концепция социальной ответственности может быть распространена на бизнес, а осознание более широких социальных сетей при принятии деловых решений может приносить социальные и экономические выгоды обществу.

В это время руководители многих фирм выражали уверенность в том, что крупные организации должны использовать свои ресурсы таким образом, чтобы общество оказывалось в выигрыше.

Примером такого руководителя явился Эндрю Карнеги, американский промышленник и филантроп. В возрасте 33 лет, имея годовой доход в 50 тыс. долларов, он сказал: «Больше этого не стоит зарабатывать, не стоит прилагать усилий для увеличения своего состояния, но стоит тратить все излишние доходы каждый год на благотворительные цели». Карнеги вложил 350 млн. долларов в социальные программы и построил более 2000 публичных библиотек.

Еще одним филантропом был Джон Д. Рокфеллер. Им был основан Чикагский университет, Всеобщий образовательный совет и, наконец, Фонд Рокфеллера, в который он пожертвовал 550 млн. долларов.

Еще одним сторонником концепции социальной ответственности стал Роберт Вуд, глава фирмы «Сирс». Он утверждал, что нелепо измерить количественно или интерпретировать экономические затраты – выгоды для общества, вызываемые социальной ответственностью бизнеса.

С 60-70-ых годов понятие общества о социальной ответственности бизнеса получило значительное развитие. Общество наделило бизнес ответственностью за экологические, политические, гражданские, социальные последствия решений, принимаемых представителями делового мира для достижения своих экономических целей. И это ли неправильно в наше время? Организации должны отвечать по своим обязательствам перед обществом.

Обращаясь к социальной ответственности и реализуя ее, организация ставит своей общей целью максимальное увеличение вклада в устойчивое развитие. Несмотря на то, что окончательного перечня всех принципов социальной ответственности не существует, организации должны уделять внимание 7 основным моментам.

Во-первых, организация должна отдавать отчет за свое воздействие на общество, экономику и окружающую среду. Организации следует принимать соответствующую критику и отвечать на нее.

Во-вторых, организации следует быть прозрачной в ее решениях, деятельности и результатах этой деятельности, которые оказывают воздействие на общество и окружающую среду. Организация должна точно и полно раскрывать свою политику и решения, за которые она несет ответственность, причем эта информация должна быть открытой и понятной для тех, на кого организация непосредственно влияет или может повлиять.

В-третьих, организация должна вести себя этично. Поведение организации в деловом мире должно основываться на основных этических ценностях, таких как честность, добросовестность и справедливость.

В-четвертых, организация обязана уважать, учитывать и реагировать на интересы ее заинтересованных сторон. Владельцы, члены, клиенты, доверители, другие частные лица и группы рассматриваются как заинтересованные стороны организации, которые могут иметь права, требования и конкретные интересы, которые следует принимать во внимание.

В-пятых, организации следует принять то, что соблюдение верховенства закона обязательно. Все организации должны быть равны перед законом, но это не значит, что власть может применяться произвольно.

В-шестых, организация должна соблюдать международные нормы поведения, следуя при этом принципу соблюдения верховенства закона. Если же законодательство находится в конфликте с международными нормами поведения, то организации следует стремиться соблюдать эти нормы в максимальной степени.

В-седьмых, организации следует соблюдать прав человека и признавать их важность и всеобщность.

Понятно, что концепция ответственности компании перед обществом проста: организация должна отличать плохое от хорошего и поступать в соответствии с принятыми в обществе моральными нормами. Формальное определение социальной ответственности предполагает обязанность руководства организации принимать решения и осуществлять действия, которые увеличивают уровень благосостояния и отвечают интересам, как общества, так и самой организации.

Определение несложное, но как воплотить его на практике, если каждый из нас по-своему определяет приемлемость для общества действий организаций? Более того, понятие социальной ответственности включает в себя далеко не однозначные аспекты дефиниций добра и зла. Например, этично ли решение менеджмента банка о помещении средств паевого инвестиционного фонда на 90-дневный депозит с низким процентом, что позволяет кредитному учреждению получить повышенную прибыль? А если обратиться к организациям, ведущим ожесточенную конкурентную борьбу? Несет ли более сильная из них социальную ответственность за то, что вторая становится банкротом? Истории известны примеры таких организаций, как A. H. Robins, Manville, Eastern Airlines или Техасо: все они объявили себя банкротами, чтобы избежать исполнения финансовых обязательств перед поставщиками, профсоюзами или конкурентами. Эти примеры наглядно показывают, что определить реальное социально ответственное поведение очень сложно.

Но все же оценить результаты социальной деятельности организации можно в соответствии с четырьмя критериями: экономической, юридической, этической и принятой на себя ответственностью. Любая коммерческая организация ставит основной целью своей деятельности максимизацию прибыли. Однако в странах Европы, США и Канаде подобные воззрения подвергаются критике. Практическое следование тезису о том, что получение экономической выгоды — единственная обязанность компании перед обществом, чревато крайне негативными последствиями для фирмы. В качестве примера можно привести печально известную организацию Solomon Brothers, попытавшуюся спекулировать на рынке казначейских обязательств. Жадность компании, подстегиваемая стремлением ее бывшего руководителя Джона Гутфренда к «победе любой ценой», вылилась в ряд ошибочных решений и штраф на сумму в 280 млн долларов.

Так стоит ли после неудачного опыта подобных компаний продолжать гонку за максимальной прибылью? Ведь всегда можно остановиться, заработав определенную сумму, которая с лихвой покроет все затраты и потратить излишний доход на удовлетворение интересов и потребностей общества. Социальная ответственность — это один из важнейших показателей устойчивого развития и роста имиджа фирмы и регулятор социальных взрывов.

ОПТИМИЗАЦИЯ СООТНОШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА И ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

АНТРОПОВА Ю. А., РЫБНИКОВА Ю. Н.

ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет»

Соотношение оплаты труда и его производительности в целом является одним из индикаторов сбалансированности экономики. Рост оплаты труда, превышающий рост производительности, возможен лишь за счёт излишнего использования прибыли на эти цели. В этом случае уменьшаются накопления предприятия и, следовательно, возможности развития и перспективы дальнейшего повышения благосостояния работников. Существенно повысить оплату труда и уровень жизни можно только за счёт кардинального роста производительности труда. В реальных производственных условиях экономическую оценку соотношения производительности труда и заработной платы отдельных предприятий с достаточной полнотой можно осуществлять с применением показателей, образующих систему стоимостных и натуральных экономических показателей: численность работников, объем продукции, фонд оплаты труда, прибыль, выручка, себестоимость. В результате выявляется взаимосвязь между зарплатой, производительностью труда и средней численностью работников предприятия. Между ростом заработной платы и численностью работников взаимосвязь обратная:

$$\text{Зарплата} = \text{ФОТ} / \text{Чп},$$

где ФОТ – общий фонд оплаты труда работников, Чп – численность персонала.

Между ростом заработной платы и производительностью труда зависимость прямая:

$$\text{ПТ} = \text{Выручка} / \text{Чп} = \text{Выручка} / (\text{ФОТ} / \text{З/п}) = (\text{Выручка} \cdot \text{З/п}) / \text{ФОТ},$$

где ПТ – производительность труда работников, З/п – их заработная плата.

Рассмотрим эту зависимость на примере данных предприятия ЗАО «Урупский ГОК» (см. таблицу):

Год	Средняя зарплата работников (руб.)	Средняя численность персонала на ЗАО «УГОК» (человек)	Производительность труда на 1-го работника (руб.)
2000	6406	830	20315,30
2001	6600	887	20482,00
2002	7925	971	23816,50
2003	6681	954	23940,50
2004	6888	870	24166,00
2005	7663	876	23761,40
2006	6968	861	23938,80
2007	7133	848	24832,20
2008	7538	823	26359,70
2009	9657	825	28338,90
2010	8335	815	29276,00
2011	9587	801	29534,20

По данным таблицы составим графическую модель (рис. 1).

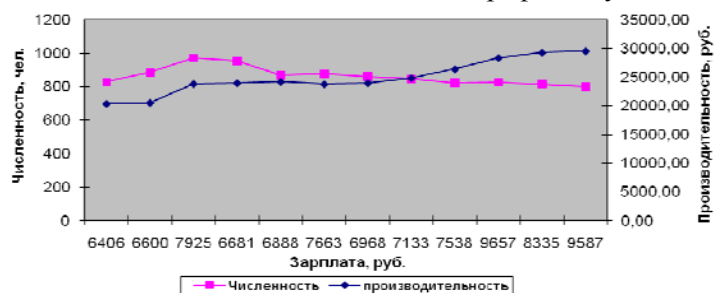
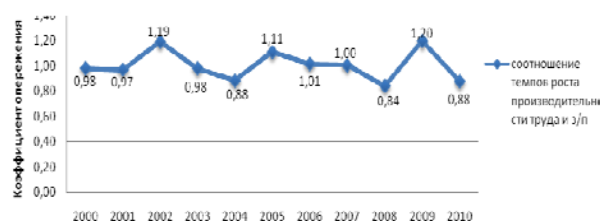


Рис. 1. Взаимозависимость производительности труда, заработной платы и численности персонала на ЗАО «УГОК»

Из графика видно, что при данной производительности труда и численности работников оптимальный уровень заработной платы составляет лишь 7133 руб., что при существующем уровне инфляции очень не много, но дальнейший его рост возможен лишь за счет роста производительности труда. Превышение темпов роста зарплаты над темпами роста производительности ведет к перерасходу фонда зарплаты, снижению прибыли, повышению себестоимости продукции. В последние годы аналитики неоднократно указывали на чрезмерные темпы роста уровня зарплатоемкости ВВП в России. Однако проблема заключается не в высоких зарплатах, а в низком уровне производительности труда. Таким образом, повышение производительности является приоритетным направлением развития для России. Для эффективного функционирования экономики производительность труда должна превышать рост зарплаты хотя бы на 10 %. Коэффициент опережения роста производительности труда над ростом заработной платы на предприятии ЗАО «Урупский ГОК» представлен в виде графика на рис. 2.

Рис. 2. Соотношение темпов роста производительности труда и заработной платы на ЗАО «УГОК»



В большинстве случаев темп роста зарплаты опережает рост производительности труда. Для исправления перекосов следует сосредоточиться на повышении производительности, активно развивая инвестиционную сферу, которая стала бы источником роста. Также необходимо сбалансировать верхние и нижние параметры заработков работников. Кроме других мер на уровне предприятия нужна оптимизация процессов производства и повышение квалификации кадров. Другой фактор роста производительности труда - обновление основных фондов, внедрение более совершенных технологий, а также повышение качества менеджмента, улучшение условий производства. На наш взгляд, предпосылки к росту производительности труда кроются в самом росте средней зарплаты. Постепенное повышение зарплаты необходимо рассматривать не как следствие повышения производительности труда, а как аргумент изменения количества (качества) труда. Но нужна не разовая акция, а постоянное постепенное повышение уровня заработной платы. Обычно в связи с этим говорят о росте инфляции, безработице, задолженности по зарплате. Однако есть отечественный сравнительно недавний опыт: при повышении МРОТ в 2002 г. на 50 % рост индекса потребительских цен составил 15 %, численности безработных – 2 %, а объем задолженности по зарплате – на 30 % (Россия в цифрах, 2004), а в 2008 г. уровень МРОТ относительно его уровня в 2000 г. возрос в 21,3 раза, а инфляция лишь в 2,6 раза (Россия в цифрах, 2009). Можно найти и другие примеры. Но слишком высокая минимальная оплата труда может оказаться непосильно обременительной для предпринимателей в условиях низкой производительности труда, ограниченных факторах ее роста, что тоже необходимо учитывать в государственной социально-экономической политике. На расширенном заседании Госсовета 08.02.2008 г. В. В. Путин заявил о необходимости достижения четырехкратного роста производительности труда к 2020 г. в основных секторах экономики, для чего потребуются поддерживать темпы роста производительности труда на уровне 12 % в год. Для обеспечения такого роста производительности и гармоничного развития экономики и социальной сферы страны необходима решительная модернизация.

«Для нас вопрос модернизации – вопрос выживания. Он становится особенно острым в связи со вступлением России в ВТО, когда мы будем вынуждены пускать больше иностранных товаров на российский рынок», – резюмирует Дмитрий Шустерняк, генеральный директор аудиторской компании «ФинЭкспертиза Консалтинг». Рост уровня технологий на предприятиях страны, повышение квалификации кадров приведет к росту производительности труда и, как следствие, к росту зарплат и повышению уровня жизни населения. Ведь справедливое устройство общества и экономики – главное условие нашего устойчивого развития в эти годы.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УСТАНОВЛЕНИЯ ЦЕННОСТИ КОМПАНИИ

ДУШИН А. В., КОНСТАНТИНОВА Д. С.

ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет»

В основе существующих методических подходов к оценке ценности компании лежат фундаментальные теоретические построения. Так затратный подход базируется на классических теории реальной ценности Д. Рикардо, Т. Мальтуса и трудовой теории ценности Д. Рикардо и К. Маркса; доходный подход основан на теории реальных издержек А. Маршалла, сравнительный подход - в его основе лежит теория альтернативных издержек Ф. Визера, А. Алчияна и др. В практике при определении ценности компании возникает целый ряд вопросов, решение которых заставляет авторов вновь обратиться к теоретическим основам оценки. Рассмотрим наиболее значимые из них.

1) Терминологическая путаница, вызванная столкновением отечественных понятий с оригинальными иноязычными трактовками экономических явлений и процессов. В англоязычной литературе (как собственно и в немецкой) существуют два понятия *cost* и *value* (в немецкой - *kost* и *wert* (*werth*)) со схожими значениями, одно используется в значении более близком к российскому «стоимость, издержки», второе – «ценность». Большинство работ за рубежом посвящено именно проблеме *value* (закон ценности, трудовая теория ценности). Щекотливость положения заключается в том, что в отечественной литературе весьма широко распространено понятие стоимость, в отношении предмета описываемого в оригинальной литературе как *value*, в то время как ценность выступает отдельным понятием. Данная ситуация привела к тому, что в литературе на русском языке изначально различные понятия *cost* и *value* однозначно трактуются как стоимость. Одна из причин такого положения заключается в следующем: долгое время доминировавшая в России социалистическая доктрина, опиралась на марксово учение о ценности. Предмет его теории ценности далеко отошел от изначального прочтения термина «*value*-ценность» и, как отмечает Й. А. Шумпетер¹, по сути, означал нечто другое. Поэтому в переводах работ К. Маркса с немецкого термин «стоимость» подходил в большей степени, в этом плане интересны замечания Г. Лопатина и Н. Даниельсона - авторов первого перевода «Капитала» на русский язык². (При этом нельзя не вспомнить перевод «Капитала» П.Б. Струве, в котором *wert* (*werth*) трактуется как «ценность»³). Авторы полагают, что использование термина «ценность» в значении *value* (*wert*) является более корректным, и в дальнейшем будет оперировать именно этим термином. К тому же авторы в своем мнении не одиноки, к примеру, в работах⁴ для перевода *value* используется термин «ценность», в работах⁵ для *cost* – «стоимость», Р.М. Энтов⁶ при анализе теории ценности Дж. Хикса пишет: «здесь и далее при рассмотрении современных буржуазных теорий, может быть, несколько точнее было бы употреблять термин «ценность».

¹ Шумпетер Й.А. История экономического анализа: в 3-х т. / Пер. с англ. Под ред. В. С. Автономова. СПб.: Экономическая школа, 2004.

² Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. СПб.: Издание Н. П. Полякова. 1872.

³ Братченко Е., Дмитриев А. Экономическая теория в работе П. Б. Струве «Хозяйство и цена»// Экономическая школа. 1998. Вып. 4.

⁴ Шумпетер Й. А. История экономического анализа: в 3-х т. / Пер. с англ. Под ред. В. С. Автономова. СПб.: Экономическая школа, 2004; Хикс Дж. Р., Аллен Р. Г. Д. Пересмотр теории ценности // Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса. Т. 1. Под ред. В. М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа. 1999; Братченко Е., Дмитриев А. Экономическая теория в работе П. Б. Струве «Хозяйство и цена»// Экономическая школа. 1998. Вып. 4; Орлов А. В. О реальной теории стоимости и ценности // Экономист. 2008. С. 49-71.

⁵ Алчиян А. Стоимость // Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса, Т. 1. Под ред. В. М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа. 1999; Фридман Дж., Ордуэй Н. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости. Пер. с англ. М.: Дело, 1995. 480 с.

⁶ Энтов Р. М. Экономическая теория Дж. Р. Хикса.

2) Можно констатировать, что в современной экономической теории объективно произошло сближение понятий цена, ценность и стоимость в рамках неоклассического направления. На рубеже XIX-XX веков аналитическое ядро экономической теории пережило революцию, заключающуюся, прежде всего, в развитии теории предельной полезности. Создатели теории предельной полезности показали то, что А. Смит, Д. Рикадо и К. Маркс считали невозможным: меновую ценность можно объяснить в терминах потребительной ценности. Наметилась тенденция упрощения категории ценность в работах представителей венской школы. Так, К. Менгер в труде «Основания политической экономии» определяет ценность следующим образом: «ценность - есть характеристика того, насколько важны для нас отдельные товары (или наборы товаров), когда мы осознали, что без владения этими товарами невозможно удовлетворить наши потребности»⁷. Тенденцию сближения понятий цена, ценность и стоимость можно проследить, начиная с У. Джевонса, А. Маршалла и П.Б. Струве. В этом плане авторы разделяют идею, изложенную в работах⁸ о доминировании в современной экономической литературе утилитарных принципов толкования понятия ценность. В настоящее время понятие ценности в теоретических работах зарубежных авторов, в первую очередь, неоклассического толка трактуется просто как равновесная цена (или цена, устойчиво сохраняющаяся на рынке). Для того чтобы убедиться в этом, достаточно обратиться к работам М. Дж. Эллингема и нобелевского лауреата Дж. Дебре⁹, посвященным теории ценности.

3) Наметился кризис в теории ценности между различными направлениями экономической мысли, главным образом, между исследователями неоклассического толка и представителями «альтернативных» направлений, которые «перекинули мостик» к аксиологическим трактовкам ценности. Поиски новых идей, как в старых концепциях, так и в создании новых, косвенно свидетельствуют о наметившемся кризисе неоклассической (затратной и маржиналистской) теории ценности в силу накопления критической массы фактов противоречащих ей. В трудах А. Освальда, Дж. Винера, А.Б. Долгина и др. делается важный вывод, что цена и все прочие индикаторы, выраженные через нее, непригодны в качестве меры благосостояния. Выявлен парадокс неубывающей предельной полезности при монотонной функции потребления. Хотя пока сделана оговорка, что рыночные ценности «отвязаны» от потребительских ценностей только на рынке культурных ценностей, вместе с тем очевидно существование бреши в современной теории ценности¹⁰, обостряющей несоответствие полезности блага его стоимости.

Наличие вопросов связанных с недостаточной теоретической обоснованностью целого ряда методических документов в области оценки неизбежно ведет российское экспертное сообщество к выработке стандартов или кодексов оценки, как это произошло за рубежом, в том числе в области специализированных отраслевых оценок (например, в области оценки минеральных ресурсов, где распространены такие кодексы как: JORC CODE, SEC Industry Guide 7, SME Guide 2007, SAMCODE (SAMREC, SAMVAL), BVL CODE, PMRC (PHILIPPINE CODE), IMEC и др.). Уже сегодня в России имеют большое значение распространенные в мире стандарты оценки. Немалый методический интерес при рассмотрении оценки бизнеса представляют ставшие концентрацией американского опыта стандарты BSV Американского Общества Оценщиков ASA.

⁷ Основания политической экономии / Менгер К. Избранные работы. М.: Изд-во «Территория будущего», 2005. 496 с.

⁸ Энтов Р. М. Экономическая теория Дж. Р. Хикса; Усов А. Что такое стоимость? // <http://exsolver.narod.ru/Artical/Ecotheory/costs.html>.

⁹ Debreu. G. The Theory of Value: An Axiomatic Analysis of Economic Equilibrium. New York, 1959; Allingham. M. Value. London, 1983.

¹⁰ Долгин А. Б. Экономика символического обмена. М.: Инфра-», 2006. 632 с.

УПРАВЛЕНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ЗАПАСАМИ КАК ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕШЕНИЕ В ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

БРЫЗГАЛОВА А. В., ИВАНОВ А. Н., ШЕШУКОВА Е. И.
ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет»

Своевременное обеспечение производства материальными ресурсами зависит от величины и комплектности производственных запасов на складах предприятия. Материально-производственные запасы - средства производства, поступившие на склады предприятия, но еще не вовлеченные в производственный процесс. Создание таких запасов позволяет обеспечивать отпуск материалов на рабочие места в соответствии с требованиями технологического процесса. На создание запасов отвлекается значительное количество финансовых ресурсов. Материально-производственные запасы всегда считаются фактором, обеспечивающим безопасность системы материально-технического снабжения, ее гибкое функционирование, и являлись своего рода «страховкой от простоев», с другой стороны их создание требует определенного количества финансовых затрат, лишая предприятия возможности инвестировать денежные средства в другие активы и получать иную доходность.

При этом крайне важно соблюдать четкий баланс в управлении материально-производственными запасами, так как их недостаток или излишек ведет к финансово-экономическим потерям предприятия. Данные потери можно проиллюстрировать нижеследующим рисунком.



Потери от недостаточных и избыточных запасов

Исходя из того, что неправильно определенный и сформированный уровень запасов снижает в конечном итоге прибыль, предлагается посмотреть на этот процесс оперативной деятельности как инвестиции предприятия.

В данном случае эффективность вложения денежных средств в материально-производственные запасы будет измеряться рентабельностью оборотных средств, рассчитанное как отношение прибыли от реализации к сумме затрат на оборотные средства. Коэффициент показывает, сколько рублей прибыли предприятие получает с каждого рубля, затраченного на оборотные средства. Этот показатель следует рассчитывать как в целом по предприятию, так и по его отдельным подразделениям или видам продукции, в зависимости от конкретных приобретаемых видов материально-производственных запасов и прибыли конкретной продукции.

В качестве альтернативы вложения денежных средств можно рассматривать рентабельность от вложения в финансовые активы аналогичной суммы за период эквивалентный финансовому циклу предприятия для производства данных видов продукции. При этом надо брать вариант с максимальной доходности при минимальной степени риска, например вложение денег в коммерческий банк на срочный вклад.

К тому же надо учитывать тренд изменения цен на приобретаемые запасы, возможность их удорожание вследствие инфляции или других факторов, либо их удешевления. Данный тренд необходимо рассчитывать за период эквивалентный в ретроспективе 2-3 размерам финансового цикла, и выражать в форме коэффициента, кратного единице. Величина большая единицы будет выражать тренд на удорожание цен приобретения запасов.

В случае циклических колебаний цены на приобретаемые материально-производственных запасов, необходимо учитывать этот фактор, составляя модель тренда, включая в него периодические, сезонные колебания.

При построении модели тренда изменения цены, при отсутствии соответствующей статистики, скорость удорожания цен на приобретаемые материально-производственных запасы можно измерять темпами инфляции.

Тогда математически формализовано выгодность приобретения в конкретный момент партии материально-производственных запасов можно выразить следующим соотношением:

Рентабельность оборотных средств · коэффициент изменения цен на приобретаемые запасы > рентабельность от вложения в финансовые активы => материально-производственные запасы целесообразно приобрести;

Рентабельность оборотных средств · коэффициент изменения цен на приобретаемые запасы < рентабельность от вложения в финансовые активы => материально-производственные запасы не целесообразно приобретать, уровень оборотных средств необходимо снижать.

Рентабельность оборотных средств · коэффициент изменения цен на приобретаемые запасы = рентабельность от вложения в финансовые активы => материально-производственные запасы не целесообразно приобретать, размер запасов находится на оптимальном уровне.

**ТРАНСПОРТНЫЕ КОРИДОРЫ И РАЗВИТИЕ МИНЕРАЛЬНО-СЫРЬЕВОЙ
БАЗЫ ТИМАНО-СЕВЕРОУРАЛЬСКОГО РЕГИОНА****БУРЦЕВА И. Г.¹, ДУШИН А. В.²*¹Институт социально-экономических и энергетических проблем Севера Коми НЦ УрО РАН²Институт экономики УрО РАН

Программы стратегического развития минерально-сырьевого комплекса России наряду с реализуемыми межрегиональными инфраструктурными проектами, такими как Белкомур и Северный широтный ход (Салехард – Надым – Новый Уренгой – Коротчаево) и вероятными, такими как Соликамск – Сойва, актуализировали вопросы стратегического планирования развития и использования минерально-сырьевой базы с сугубо территориального уровня на межрегиональный и федеральный уровни. В сложившихся условиях особую остроту приобрели вопросы межрегионального взаимодействия, кооперации, стратегического планирования развития минерально-сырьевого комплекса на уровне межрегиональных объединений. Значительную долю промышленного потенциала Тимано-Уральского региона составляют отрасли, базирующиеся на добыче и переработке полезных ископаемых.

Развитие Урала и территорий, тяготеющих к нему в промышленном инфраструктурном и социальном плане, является одним из приоритетов социально-экономического развития России. В этом плане государственная промышленная политика опиралась на проект «Урал промышленный – Урал Полярный», это положение закреплено Концепцией развития России, Долгосрочной программой воспроизводства МСБ, Стратегией социально-экономического развития УрФО и другими стратегическими документами развития. Провал реализации проекта «УП-УП» в первую очередь заставляет обратиться к проблемам его реализации, оценить составляющие части проекта, пересмотреть формат проекта и пр. для того чтобы избежать повторения ошибок в дальнейшем, поскольку значение промышленного потенциала Урала и территорий тяготеющих к нему в обозримой перспективе сохранится. Необходимо вернуться к рассмотрению альтернативных проектов развития природно-ресурсного потенциала Урала, осуществить их переоценку в современных условиях и определить перспективы развития. Среди таких вариантов в разное время назывались: Соликамск – Сойва; Полуночное – Саклинсос – Сойва; Бокситы – Черемухово – Саклинсос – Сойва; Бокситы – Сойва; Сыктывкар – Черная; Полуночное – Сыня; Полуночное – Сивая Маска. В 1998 г. Институт экономики УрО РАН осуществлял оценку экономической эффективности реализации различных вариантов транспортных коридоров и тогда вариант по западному склону Урала Соликамск – Сойва оказался наиболее предпочтителен, в сравнении, в том числе с вариантом Полуночное – Харп**. При строительстве железной дороги по западному склону Урала (Соликамск – Сойва) в грузопоток включены бокситы Среднетиманского месторождения и печорские угли.

Тимано-Североуральский регион характеризуется высоким потенциалом минерально-сырьевых и топливно-энергетических ресурсов, освоение которых имеет принципиальное значение для развития экономики промышленного Урала и Северо-Запада России. Здесь сконцентрирована существенная часть российских запасов и ресурсов нефти, газа, угля, алюминия, хрома, марганца, титана, редких металлов, барита, флюорита и пр. Немаловажным является и то обстоятельство, что значительная часть выявленных, разведанных или разрабатываемых в регионе месторождений стратегически важного и остродефицитного для Уральского федерального округа сырья одновременно представлена крупными и уникальными по масштабам объектами.

* Статья подготовлена в рамках интеграционного проекта УрО РАН «Перспективные транспортные коридоры и минерально-сырьевые потоки в Тимано-Североуральском регионе: оценка сырьевого потенциала и социально-экономических эффектов».

** Концепция о целесообразности транспортной связи между Ямало-Ненецким округом и Уралом. Препринт. Екатеринбург: УрО РАН, 1998. 45 с.

В последние годы на европейском Севере России наметились новые направления формирования глобальных транспортных коридоров и связанных с ними минерально-сырьевых потоков. Так, с выходом на новый уровень развития западного сектора Северного морского пути, работающего в режиме продленной или круглогодичной навигации, связываются перспективы освоения крупных ресурсов углеводородного сырья Печорско-Баренцевоморского бассейна, перспективных месторождений полиметаллов, меди, никеля, флюорита, марганца, коксующегося угля в Архангельской области, Ненецком автономном округе и Республике Коми. Огромным стимулом для дальнейшего развития МСК является наземная транспортная инфраструктура: железные и автомобильные дороги, нефтегазотрубопроводные системы, нефтяные и СПГ-терминалы, мосты. Среди основных направлений формирования и развития материковых транспортных коридоров особое внимание уделяется созданию железнодорожных магистралей Белкомур (Архангельск – Сыктывкар – Пермь) и Баренцкомур (Индига – Ухта – Пермь), строительству перехода Лабытнанги – Троицко-Печорск – Ивдель – Енисейск – Усть-Кут, ветки Воркута – Кара, Северный широтный ход (Салехард – Надым – Новый Уренгой – Коротчаево). Эти многофункциональные магистрали обеспечивают трансконтинентальную связь портов Белого, Баренцевого и Карского морей с портами Тихого океана, определяют новые направления выхода сырьевых регионов Европейского Севера, Урала и Сибири на рынки Западной Европы и Северной Америки, и способствуют формированию новых минерально-сырьевых потоков.

Создание любой производственно-транспортной инфраструктуры в районе с перспективной МСБ неизбежно актуализирует вопросы вовлечения в отработку близрасположенных, прежде всего наиболее ценных и дефицитных полезных ископаемых. Оценка продукции минерально-сырьевого комплекса Республики Коми, помимо бокситов, титана, угля, показала конкурентоспособность горючих сланцев, флюсовых (металлургических) доломитов, неметаллургических бокситов, в определенных условиях экономически эффективной и конкурентоспособной может быть добыча и переработка бурых углей, глин различного качества, химически чистых известняков, стекольных песков.

Вместе с тем, существует ряд общих проблем развития минерально-сырьевой базы Тимано-Североуральского региона, связанных с низкой инвестиционной привлекательностью объектов освоения. Другой проблемой является не соответствие утвержденных запасов по большинству видов твердых полезных ископаемых, числящихся на государственном балансе, современным экономическим требованиям. Это создает «иллюзию» избыточности запасов и требует скорейшей переоценки и переутверждения. Запасы многих видов полезных ископаемых основаны на кондициях, утвержденных в 70-х – 80-х годах прошлого столетия. Выполненная экспресс-оценка Печорского бассейна показала следующее распределение промышленных запасов угля (в % от суммарного количества переоцененных): 1) удовлетворяющие параметрам современных кондиций – кат. $A+B+C_1$ – 59; кат. C_2 – 82; 2) эффективные – кат. $A+B+C_1$ – 13; кат. C_2 – 3; 3) потенциально-эффективные – кат. $A+B+C_1$ – 9; кат. C_2 – 7; 4) неэффективные – кат. $A+B+C_1$ – 78; кат. C_2 – 89. В связи с этим необходимо провести работу по переоценке кондиций с последующим переутверждением запасов как по нераспределенному фонду недр, так и по залицензированным площадям. Аналогичная или близкая ситуация с учтенными балансом запасами существует еще для ряда видов полезных ископаемых. В частности с запасами горючих сланцев, россыпного золота.

Особое значение при освоении минерально-сырьевого потенциала региона приобретают институциональные проблемы воспроизводства МСБ. В результате спонтанной трансформации институциональной среды недропользования сформировалась институциональная ловушка, препятствующая нормальному воспроизводству МСБ, привлечению малого бизнеса в геологическое изучение недр и освоение. Следует признать, что дальнейшее воспроизводство МСБ России будет основано как раз на изучении и введении в хозяйственный оборот средних и мелких месторождений минерального сырья. К сожалению, сегодня мелкие и средние потенциальные месторождения практически не охвачены «Долгосрочной государственной программой изучения недр и воспроизводства минерально-сырьевой базы России на основе баланса потребления и воспроизводства минерального сырья». Но именно они будут являться основой развития малых и средних горных предприятий, имеющих огромное значение для регионов.

ОЦЕНКА ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ ПО СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

РЕЗЦОВА Т. В.

ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет»

Свердловская область занимает около 195 тыс. кв. км на границе между Европой и Азией на восточном склоне уральских гор. Из около 4,5 млн населения 88 % — горожане (Екатеринбург — около 1,5 млн). Область — старейший горнодобывающий регион России с большим количеством крупных промышленных производств металлургической, химической, атомной и других отраслей, которые многие годы формируют высокий уровень загрязнения природной среды. Специфическая особенность области — города-заводы, в которых долгое время крупные промышленные предприятия являлись основной (иногда единственной) сферой деятельности населения.

Состояние окружающей среды области определяют:

- 1) высокая современная техногенная нагрузка;
- 2) долговременное негативное воздействие на природные комплексы, вызвавшее резкое сокращение и деградацию природно-ресурсного потенциала;
- 3) использование в промышленности устаревших технологий и оборудования, высокая энерго- и ресурсоемкость производства, накопление значительного количества отходов, загрязнение почв, воздушного и водного бассейнов, сокращение биологического разнообразия.

Загрязнение воздуха является одной из самых серьезных экологических проблем региона. Качество воздуха во многих городах Свердловской области не соответствует санитарно-гигиеническим нормам. Область занимает третье место в России по валовым выбросам загрязняющих веществ в атмосферу. Большая часть систем газоочистки не работает в проектных параметрах, а нередко не работает вообще. Большинство крупных городов области на протяжении последних лет входят в общероссийский «Приоритетный список с наибольшим загрязнением воздуха». В 2011 г. выбросы от стационарных источников составили более 267 кг на одного жителя области — 1,2 млн тонн. 60 % населения проживает в условиях повышенного загрязнения воздушного бассейна. Наиболее актуальна эта проблема для Екатеринбурга, Нижнего Тагила, Полевского, Каменск-Уральского, Первоуральска, Краснотурьинска (значительные превышения по формальдегиду, бензапирену, аммиаку, этилбензолу, диоксиду азота, фенолу и др.). По данным Роспотребнадзора, по доле проб с превышением среднего показателя гигиенических нормативов три последних года область занимает второе место по России. Область занимает первое место в России по числу проживающих в санитарно-защитных зонах промышленных предприятий. В Екатеринбурге главным источником загрязнения атмосферного воздуха (92 %) является автотранспорт (в среднем по области в 2011 г. — 33,5 %).

Качество большинства водных объектов области не отвечает нормативным требованиям. Из 1267 млн м³ стоков (2011 г.) 70 % — загрязненные или неочищенные. В большинстве рек области (Салда, Тагил, Пышма, Нейва, Тура, Лобва, Сосьва, Ляля, Кунара, Тавда) среднегодовые концентрации соединений металлов составляют десятки ПДК, а максимальные — сотни. Среди основных загрязняющих веществ вод области: медь, марганец, железо, цинк, шестивалентный хром, никель, нефтепродукты, нитраты, хлориды, фосфаты, фенолы, фториды, сероводород, органические и взвешенные вещества. По официальным данным, в 2011 г. 1,8 млн человек пользовались водой из централизованных источников водоснабжения, не соответствующей требованиям санитарных правил по органолептическим показателям, 0,8 млн — по санитарно-химическим показателям.

Общая площадь 1303 особо охраняемых природных территорий (ООПТ) (в том числе федеральные заповедники Висимский и Денежкин камень, и национальный парк Припышминские боры), составляет 1,33 млн га (6,84 % от площади области). Несмотря на сравнительно большую площадь ООПТ, существует большая угроза для биоразнообразия.

Уничтожены более 40 видов растений и 20 видов животных, 137 видов растений занесено в Красную книгу, 28 видов из них — требуют срочной охраны. Поражают масштабы браконьерства должностными лицами органов исполнительной власти. В 2011 г. из выявленных случаев браконьерства — в 677 случаях были замешаны должностные лица, в т. ч. 38 — сотрудники правоохранительных органов.

По средней лесистости (66 %) область одна из первых в РФ, здесь преобладают ценные таежные хвойные леса (86,4 %). Лесное хозяйство запущено и деградирует — растет число незаконных рубок и объем самовольно вырубленной древесины.

На территории области отмечаются практически все виды деградации почвенного покрова.

Основными причинами сложившейся ситуации являются нерациональное и неправильное использование земельных ресурсов, влияние природных и антропогенных факторов:

- интенсивная вырубка лесов и лесные пожары;
- отсутствие надлежащего ухода за дренажными сетями;
- выбытие земель из оборота в результате разработки полезных ископаемых, проведения геологоразведочных, строительных и других работ;

Наличие нерекультивированных нарушенных земель (63,2 тыс. га), представленных карьерами, выемками, отвалами, хвостохранилищами и хранилищами горнодобывающих и перерабатывающих предприятий;

- складирование промышленных и бытовых отходов (из разрешенных мест захоронения бытовых отходов только около 40 % соответствуют требованиям санитарных правил);
- организация несанкционированных свалок.

Высокая антропогенная нагрузка является причиной загрязнения земель населенных мест, земель сельскохозяйственного использования химическими и другими веществами и соединениями, в том числе 1-го и 2-го классов опасности (свинец, никель, кобальт, кадмий и др.).

В городах области обнаружено самое высокое по России загрязнение почвы металлами (ПДК): в г. Кировграде (медь – 577, свинец — 154, цинк — 128), в г. Реже (кадмий — 109, никель — 138, свинец — 27), в г. Полевском (марганец — 52), в г. Асбесте (до 30 ПДК по никелю), в г. Первоуральске (до 236 ПДК по никелю). Особенно загрязнены почвы в районах Ревды, Кировграда, Краснотурьинска, Красноуральска, Первоуральска, Асбеста, Екатеринбургa, нижнего Тагила, Режа, Сухого Лога, Полевского. Общероссийский список городов, в почвах которых тяжелые металлы превышают предельно допустимые концентрации (ПДК) ежегодно почти на 50 % состоит из городов Свердловской области. Основными территориями риска являются земли, примыкающие к промышленным предприятиям, автомобильным трассам, нефтепроводам, полигонам для хранения отходов и нелегальным свалкам. Ежегодно в области образуется около 180 млн тонн отходов производства и потребления (из них 5 % — особо опасные). На территории области накоплено более 8,5 млрд тонн отходов, неблагоприятна ситуация с переработкой и хранением твердых бытовых отходов: большое число свалок не имеют лицензии, осуществляя фактически нелегальную деятельность. Не уменьшается количество несанкционированных свалок.

Сложившаяся структура использования ресурсов и преобладание энергозатратных производств в Свердловской области не соответствует природно-ресурсному потенциалу территории. Ограниченное количество и качество оставшихся ископаемых ресурсов, с одной стороны, и сложившаяся из-за усиленного техногенного воздействия сложная экологическая обстановка в области, с другой стороны, делает экономически и экологически нецелесообразным вложение основных инвестиций в сырьевые отрасли промышленности и развитие атомной энергетики. Требуется структурная перестройка экономики области с углублением ее многофункциональности и социального разнообразия. Необходима корректировка стратегии развития области: смена ресурсо-расточительной, природоразрушающей модели развития на модель развития, учитывающую природные и человеческие ресурсы.

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

ДРОЗДОВ А. И., ЛОГВИНЕНКО О. А.

ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет»

Проблема экологической безопасности предприятий и регионов является неизменно актуальной на протяжении последних десятилетий.

Федеральный закон РФ «Об охране окружающей среды» трактует экологическую безопасность как состояние защищенности природной среды и жизненно важных интересов человека от возможных негативных воздействий хозяйственной или иной деятельности, чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера и их последствий.

В глобальном смысле проблема экологической безопасности как одной из насущных проблем человечества была продекларирована ООН в начале 90-х годов прошлого столетия.

Жесткая необходимость принятия мер по повышению экологической безопасности на международном уровне дала стимул к созданию эффективных национальных систем управления этой проблемой.

Проблема экологической безопасности рассматривается, в настоящее время в рамках Концепции устойчивого развития, одобренной международным сообществом. В основе данной концепции лежит гармонизация экономических, социальных и экологических интересов общества.

Устойчивое развитие в Российской Федерации требует обеспечения устойчивого гармоничного развития всех его регионов.

Для решения проблемы экологической безопасности нужна система. Необходимы механизмы, которые бы согласовывали интересы подсистем и направляли движение в русло, где соблюдается разумный баланс между экономикой и экологией.

Процесс воздействия на экологическую систему начинается с предприятия.

Экологическая безопасность предприятия это прежде всего результат эффективного менеджмента. Экологический менеджмент – это управление качеством окружающей среды, природоохранной и природопользовательской деятельностью предприятия. Внедрение экологического менеджмента в систему общего менеджмента должно носить системный характер.

Основными инструментами экологического менеджмента являются:

- экологическая экспертиза и оценка воздействия на природную среду,
- экологический аудит и контроль,
- экологическая сертификация, экологическая отчетность,
- экологический мониторинг.

Международные требования к системе экологического менеджмента установлены стандартами серии ISO-14000 и EMAS (Eco-Management and Audit Scheme). Последние включают также аудит и обязательную, общедоступную, публикацию отчетности предприятий о своей экологической деятельности.

Соблюдение норм экологической безопасности, в соответствии со стандартами должно обеспечить предприятию ряд экономических выгод. Эффективный экологический менеджмент позволяет:

- сократить расходы на оплату за загрязнения окружающей среды;
- снизить вероятность возникновения аварийных ситуаций и устранить вероятность финансовых рисков, связанных с этим загрязнением;
- повысить инвестиционную привлекательность;
- сократить расходы на страхование;
- повысить конкурентоспособность продукции и услуг;
- повысить эффективность общей системы менеджмента организации;
- поднять имидж предприятия, тем самым увеличить стоимость бизнеса.

ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ГОРНОДОБЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

ШИЛИМОВА Н. А., СОКОЛОВА О. Г.

ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет»

Сегодня горнодобывающая промышленность – основа экономики России. За счет природных богатств формируется 60-70% госбюджета. В начале XXI века существенно выросла роль минерально-сырьевого комплекса в социально-экономическом развитии России. Основной задачей в новых общественно-политических и экономических условиях является разработка и осуществление стратегии развития минерально-сырьевого комплекса и ориентация его на максимально возможное удовлетворение потребностей страны в природных ресурсах, защиту ее национальных интересов, снижение материальных издержек при использовании природно-ресурсного потенциала, сохранение его воспроизводящих возможностей. Укрепление экономики России и повышение благосостояния ее граждан требует эффективного использования природных ресурсов.

К настоящему времени в горнодобывающей промышленности России существует ряд проблем, которые необходимо решать:

1. Отечественное горное машиностроение не удовлетворяет потребности горнодобывающей промышленности в производстве современного оборудования, машин и новых технологий. На предприятиях по добыче руд цветных металлов почти 100 % подземного оборудования - импортного производства. Поэтому горнопромышленники России, одной из своих главных задач ставят инновационное развитие. На сегодняшний день машиностроители не могут произвести конкурентоспособные машины. Хотя есть принципиально новые решения. Но большинство выпускаемой техники в России, уступает мировому уровню.

2. За последние годы резко снизилась доля специалистов в возрасте от 30 до 40 лет, сегодня очень остро стала проблема с кадрами на горных предприятиях, не хватает кадров среднего звена, инженеров, техников. Горный инженер - это особая профессия, опасная профессия, и горняки должны быть социально защищены, уровень защиты должен быть выше, чем у работников других специальностей.

3. Государство не отслеживает развитие угольной промышленности. Роль государства должна присутствовать и особенно в освоении крупных новых месторождений. Это требует колоссальных денежных вложений, частный бизнес не готов сегодня вкладывать такие средства. То же самое и с наукой. Сегодня отраслевая наука практически потеряна. Горно-геологические условия добычи угля усложняются, добыча ведется на больших глубинах, где много различных природных катаклизмов.

4. Одним из тормозов развития горной промышленности сегодня является отсутствие новой редакции Закона РФ «О недрах», который бы учитывал современные реалии. Академия горных наук и НП «Горнопромышленники России» неоднократно занимались этим вопросом. Сейчас ведутся работы над новой редакцией.

5. Европейская часть страны фактически исчерпала запасы своих месторождений многих полезных ископаемых. Поэтому развитие угольного, нефтяного, газового и горнорудного секторов будет происходить в Сибири, на Урале и Дальнем Востоке. Государство должно думать, как привлечь туда народ, развивать коммуникации, строить железные дороги.

Несмотря на перечисленные проблемы, горная промышленность России не стоит на месте, она развивается, многие компании стараются привлекать новые технологии для развития своего производства. Многие угольные объединения применяют механизированные комплексы нового технического уровня с высокой степенью автоматизации с контрольными функциями, которые позволяют добывать в сутки 8-10 тыс. тонн угля. Несколько лет это назад считалось невероятным. Необходимо отметить, что Кузбасс, на Прокопьевско-Киселевском месторождении, где сложные горно-механические условия, получает развитие добыча угля гидроспособом.

В ходе формирования в России новых экономических отношений, в том числе в области геологии и горнодобывающего производства, накоплен значительный опыт участия негосударственного сектора в освоении месторождений и переработки полезных ископаемых. Капитал идет туда, где прибыль больше. Владельцев финансовых средств, достаточных для создания и организации эффективной работы средних и небольших по масштабам новых и модернизации старых добывающих предприятий. Именно таких инвесторов следует в первую очередь привлекать к освоению техногенных месторождений, в том числе содержащих благородные металлы; или к разработке месторождений, которые могут производиться без особых затрат, например, месторождений строительных материалов. Для развития малого бизнеса, ориентированного на поиски месторождений, необходимо отменить платежи за пользование недрами и НДС на всех этапах проведения геологических работ, освободить затраты на эти работы от налога на прибыль, обеспечить возможность рыночного оборота лицензий.

Важное значение имеет повышение эффективности использования минерального сырья, особенно комплексных месторождений, а также вторичной переработки отходов горного производства.

Таким образом, государство в ходе рыночных преобразований горной промышленности должно создавать законы, способствующие развитию, как крупных горнодобывающих предприятий, так и предприятий малого бизнеса. Нужна более взвешенная политика инвестиций, прежде всего, чтобы остановить старение действующих предприятий, обеспечить обновление оборудования, 70% которого изношено. Главнейшим элементом стратегии развития любой отрасли должна быть ее реструктуризация и сокращение нерентабельных, невосприимчивых к новым технологиям мощностей.

Основные доходы российская экономика получает от добывающих отраслей. Сегодня ставится вопрос об инновационном развитии горнодобывающей промышленности.

Стратегия развития горной промышленности страны, ориентированная на инновацию, определяется следующими основными направлениями:

1. Ускорение поисковых работ на месторождении полезных ископаемых, повышение государственного капиталовложения в этом направлении, расширение и увеличение производственной мощи по добыче и переработке действующих горнорудных предприятий с учетом потребности международного рынка и ценовых прогнозов.

2. Совершенствование технологий горных предприятий по добыче, обработке и обогащению руд, концентратов. Реконструкция техники и технологий горных предприятий является важнейшим направлением стратегий развития горной промышленности, так как у многих предприятий горной промышленности большая половина технологических оборудования, машины и механизмы уже отработали свои сроки эксплуатации и технологий отстали от современных производственных требований.

3. Осуществление трансформации горных технологии по углублению разработки горных руд и концентратов, то есть повышение качества обработки полезных ископаемых и внедрение экотехнологий.

4. Создание экологически безопасных технологий, обеспечивающих быструю и эффективную рекультивацию площадей земли; наиболее полное извлечение запасов полезного ископаемого; повышение уровня использования сырья техногенных месторождений и текущих отходов как в рассматриваемой отрасли, так и в других отраслях горно-добывающей промышленности; организация оборотного водоснабжения и минимизация вредных выбросов в атмосферу.

5. Установить направления капиталовложения для поиска новых месторождений, установить порядок их эксплуатации, принять меры по координации уровня обработки сырья с учетом дальнейших изменений и потребностями импорта соседних стран.

6. В целях привлечения межнациональных горнорудных корпораций и крупных компаний, необходимо создать благоприятные условия, способствующие повышению непосредственных капиталовложений и детально изучить вопрос о приватизации крупных горнодобывающих предприятий, выбрать наиболее правильный вариант и правильно привлечь западных инвесторов.

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

СОКОЛОВ А. В.

ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет»

Неотъемлемым атрибутом рыночного механизма, объясняющим поведение организаций, направленных на поиск и внедрение новых форм и методов производства продукции, оказания услуг, выполнения работ, более полно удовлетворяющих требования потребителей, является конкуренция.

С момента создания и в течении всей деятельности промышленное предприятие, любой производитель сталкивается с проблемой конкурентоспособности. Под этим понятием понимается способность организации добиваться своих целей в условиях рынка, на котором действуют другие предприятия с аналогичными задачами. В период глобализации экономика большинства стран мира втянута в мирохозяйственные связи, а национальные рынки формируются под активным воздействием мирового рынка и международной конкуренции.

Для оценки конкурентоспособности стран существуют различные рейтинги. Например, аналитическая группа Всемирного экономического форума (ВЭФ) опубликовала рейтинг глобальной конкурентоспособности за 2011-2012 года (The Global Competitiveness Index 2011-2012). В отчете ВЭФ представлены два индекса, на основе которых составляются рейтинги стран: Индекс глобальной конкурентоспособности (Global Competitiveness Index, GCI) и Индекс конкурентоспособности бизнеса (Business Competitiveness Index, BCI). Как уверяют представители ВЭФ, индекс GCI постоянно совершенствуется на основании тестирования и консультаций с ведущими экспертами. Лидером стала Швейцария, которая в прошлогоднем рейтинге так же заняла первое место. Далее идут Сингапур и Швеция — второе и третье места, соответственно. Страны Северной и Западной Европы продолжают доминировать в первом десятке списка: верхние строчки занимают Финляндия (4 место), Германия (6), Нидерланды (7), Дания (8) и Великобритания (10). Япония, которая занимает девятое место, остается второй по рейтингу экономикой Азии, несмотря на снижение на целых три позиции по сравнению с прошлым годом. Среди крупных развивающихся экономик продолжает лидировать Китай, который поднялся на одну позицию и достиг 26 места. Что касается остальных экономик БРИКС, Южно-Африканская Республика (50 место) и Бразилия (53) двигаются в рейтинге вверх, а Индия (56) и Россия (66) снижают свои позиции.

Место России в рейтинге ВЭФ за минувший год снизилось с 63 на 66 место, на фоне роста конкурентоспособности других стран БРИКС. Соседями России в списке на этот раз оказались Вьетнам (65 место) и Перу (67 место). В докладе отмечается, что по сравнению с предыдущим годом относительно стабильное положение России значительно ухудшилось по таким слагаемым как качество институтов, здравоохранение и начальное образование, эффективность рынка труда, конкурентоспособность компаний и инновационный потенциал. Улучшение произошло лишь по двум слагаемым: макроэкономическая среда и технологический уровень. Именно кардинальные улучшения в макроэкономической сфере (рост на 35 позиций — с 79 до 44 места) позволили России не упасть в рейтинге еще более значительно.

Конкурентоспособность государства обеспечивается за счет внедрения новых технологий и развития определенных отраслей народного хозяйства. Россия, являясь ресурсобеспеченным государством, может повысить конкурентоспособности за счет развития горнодобывающей отрасли.

Конкурентную рыночную позицию организации определяет ее конкурентные преимущества. По М. Портеру, конкурентные преимущества делятся на три основных вида: дифференциация продуктов-товаров, более низкие издержки на создание и реализацию товаров, а так же узкая доля рынка и безусловное конкурентное преимущество или по дифференциации или по издержкам.

Низкие издержки отражают способность фирмы разрабатывать, выпускать и продавать сравнимый товар с затратами меньшими, чем у конкурентов.

Дифференциация – это способность обеспечивать покупателя уникальной и большей ценностью в виде нового товара, особых потребительских свойств или послепродажного обслуживания.

ОАО «Ураласбест» является одним из крупнейших и старейших предприятий по производству хризотилового асбеста и строительных материалов. Уникальность предприятия заключается и в огромных запасах руды месторождения и в том, что в уральском хризотил-асбесте отсутствуют примеси талька, тремолита, содержание магнетита намного ниже, чем в асбесте других месторождений. Руда Баженовского месторождения асбеста хризотилового и, соответственно, продукция ОАО «Ураласбест» не содержат волокон амфиболовых асбестов, обладающих канцерогенным воздействием. Сегодня комбинат производит 24 % мирового производства хризотил-асбеста и свыше 50 % хризотил-асбеста в России и странах СНГ.

ОАО «Ураласбест» выпускает свыше 30 марок асбеста, а также нерудные строительные материалы, к которым относятся: щебень различных фракций, песчано-щебеночные смеси, песок строительный, крупнозернистую посыпку для мягкой кровли и другие виды продукции.

В табл. 1 представлены основные экономические показатели ОАО «Ураласбест» за период с 2008 по 2011 годы.

Таблица 1

Основные экономические показатели ОАО «Ураласбест»

Показатель	2008	2009	2010	2011
Выручка, тыс. руб.	6 171 023	5 536 347	6 811 363	9 429 408
Себестоимость, тыс. руб.	4 986 936	4 210 548	5 054 610	6 438 705
Чистая прибыль, тыс. руб.	2 563 609	144 052	275 808	377 965
Прибыль от продаж, тыс. руб.	283 174	358 137	451 868	678 786
Рентабельность продаж, %	4,6	6,4	6,6	7,2

По данным табл. 1 видно улучшение экономических показателей предприятия ОАО «Ураласбест» за счет использования конкурентных стратегий, представленных в табл. 2.

Таблица 2

Конкурентные стратегии ОАО «Ураласбест»

Дифференциация	Лидерство по издержкам
<p>1. Качество продукции (отсутствуют примеси талька, тремолита, содержание магнетита намного ниже, чем в асбесте других месторождений. Руда не содержит волокон амфиболовых асбестов, обладающих канцерогенным воздействием.)</p> <p>2. Новизна товара (производство неметаллических теплоизоляционных материалов из базальтового волокна, 20 марок, продукция различается по плотности и типоразмеру.)</p>	<p>1. Реструктуризация производства. Организация представляет собой операционных холдинг, в котором есть управляющая компания и бизнес-процессы. Управляющая компания должна взять на себя часть общих обязанностей с целью повышения управляемости холдингом и сокращения численности управленческого персонала в дочерних предприятиях для снижения затрат и увеличения прибыли, повышения эффективности всей организации. Отделившиеся организации могут получать прибыль выполняя сторонние заказы.</p> <p>2. Внедрение нового оборудования (станки ROKL-6 и ROKL-8) и новых технологий производства продукции.</p>

Таким образом, ОАО «Ураласбест» за счет производства нового товара – теплоизоляционных материалов, повышения качества основной продукции и снижения уровня издержек за счет реструктуризации и внедрения нового оборудования и технологий повышает свои конкурентные преимущества. Благодаря этому предприятие впервые обеспечило уровень рентабельности 7,2 %.

ВЛИЯНИЕ РОССИЙСКОГО МЕНТАЛИТЕТА НА ВОСПРИЯТИЕ РЕКЛАМЫ И ПОВЕДЕНИЕ В ОРГАНИЗАЦИИ

ШИЛИМОВА Н. А., СОКОЛОВА О. Г.

ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет»

Менталитет – это тот или иной «склад ума», то есть устойчивые интеллектуальные и эмоциональные особенности, присущие тому или иному индивиду. Однако чаще всего слово употребляется в контексте именно социальной общности (нация, народ, этнос).

В России есть такая особенность, как молодость и незрелость рыночных отношений. Мы только начинаем привыкать к рекламе, к богатству выбора. И в этом плане очень важно четко разделять потребителей на тех, кто воспитан уже на западных ценностях, таких как свобода выбора, уважение личности и индивидуализм, и на тех, кто еще не успел перестроиться и относится к рынку с позиций коллективизма и уравниловки. К первой категории можно отнести молодежь до 25 лет, людей старше 50 следует рассматривать как представителей второй. Интервал 25-50 лет наиболее сложен для работы, поскольку взгляд на вещи этих людей отличается очень сильным разбросом мнений.

Для Западной Европы и США, а также в некоторой степени для нашей молодежи, на первом месте стоит личность, индивидуальные особенности человека. И потому акцент в рекламе, нацеленной на эту особенность, делается на том, что данный продукт предназначен персонально для потребителя, потому что он (потребитель) лучший («Ведь Вы этого достойны!»). Для старшего поколения эффект может быть совершенно противоположным, поскольку быть «самым лысым» и «самым умным» почему-то оскорбительно. И тут нужен акцент на то, чтобы потребителю захотелось стать «как все» («Вы все еще кипятите?!»).

Умение вдумчиво выбирать обусловлено нашей низкой покупательной способностью. Если для американца «попробовать новый Mars» – не проблема, то для многих из нас – это пусть небольшая, но все же дыра в семейном бюджете. Внимание, уделяется «технической» составляющей. Мы скорее купим телевизор, у которого «глубина подушкообразных искажений не превышает 0,3 %», даже если не будем иметь никакого представления, о чем идет речь, чем телевизор, который «доставит радость всей семье».

Большинство из советских людей выросло в коммуналках, малогабаритных квартирах, и понятия о комфорте у нас совсем иные, чем у европейцев или американцев. Вряд ли аргумент, что новый телевизор «отлично впишется в Ваш интерьер благодаря сменным панелькам различных цветов» окажет на выбор существенное влияние. Для нас главное, «чтобы работал».

Все еще сохранилось какое-то особое отношение к иностранным словам. Иностранные языки у нас приживаются плохо, и потому, не понимая смысла тех или иных названий, мы с легкостью доверяем тому, как они подносятся нам рекламой.

Мы гораздо меньше внимания обращаем на упаковку, не желая за нее переплачивать. Так же и некоторые символы, цвета воспринимаются нами, особенно старшим поколением, несколько иначе. Так, красный цвет, символизирующий, обычно, агрессию, напористость, лидерство, россияне, в силу своей истории, воспринимают как символ патриотизма, величия. Менталитет влияет не только на восприятие рекламы населением, но и на поведение людей в организации.

Наиболее масштабное и достоверное исследование закономерностей менталитета и поведения в организациях различных стран осуществил голландский ученый Герт Хофстейд, который провел исследование среди более 160000 менеджеров и сотрудников организаций более чем в 60 странах мира. Полученный результат состоит в том, что многие различия объясняются национальной культурой, и можно выделить четыре аспекта, характеризующих разные организации в целом: отношение к власти; отношение к неопределенности; индивидуализм – коллективизм; мужественность – женственность.

В России параметр дистанции власти один из самых высоких. Высшее руководство дистанцируется от рядовых работников, в свою очередь – подчиненные рассматривают руководство как «других» людей. Приказы не обсуждаются, руководитель применяет преимущественно авторитарный стиль руководства. В этих условиях применение «мягких» социально-психологических методов управления не может дать ощутимого положительного эффекта, скорее – наоборот, расцениваются подчиненными как проявление слабости руководителя. В управлении присутствует тенденция к централизации, большое количество управляюще-контролирующих сотрудников. На этой почве происходит разрастание бюрократических структур.

Для большинства работников характерна большая тревога за будущее, боязнь неудач, слабая готовность к риску и инновациям, низкая мотивация. Руководители в большей степени заняты частными вопросами и деталями, они ориентированы на выполнение задания и более или менее постоянны в своём стиле управления, не любят принимать рискованных решений и брать на себя ответственность, низкая текучесть кадров рассматривается как нормальное и позитивное явление.

Существуют как «индивидуалистские», так и «коллективистские» организации, поэтому в российских организациях проблема адаптации при смене места работы и вхождении в новый коллектив часто связана именно с этим параметром.

Управление – форма проявления внутренней, глубинной социально-психологической программы, заложенной в человеке. В этом качестве менталитет – всеобщая основа поведенческого менеджмента. Противоречие в системе «менталитет-менеджмент» является одной из причин, обуславливающих зарождение и продолжительность социально-экономических кризисов. От Азии Россия впитала форму группового мышления – группизм, а от Европы – индивидуализм с присущим ему мировоззрением.

Контраст русской души как никакой другой впитывает в себя это противоречивое соотношение трудолюбия и лени. С одной стороны, нужен «кнут» и «кулак», чтобы работать. С другой, мы имеем примеры высочайшего трудолюбия, которыми по праву восхищается весь мир. В этом случае наиболее эффективным окажется «пряник». Высокая и соответствующая трудолюбию и таланту оплата труда.

Особенность русского менеджмента заключается в его гибкости, приспособляемости. Его формирование должно начинаться с микроуровня, т.е. строиться конкретно на каждом предприятии и в учреждении. Это значит, что наличие переходной экономики предполагает адекватную систему менеджмента, которая должна учитывать: 1) устоявшийся дуализм менталитета; 2) его различия в разных регионах; 3) огромные просторы страны.

Формирование российского менеджмента должно основываться на тенденции развития ментальности в сторону развивающегося индивидуализма, все больше ориентируясь на личность, осуществление индивидуального контроля, учет индивидуального вклада и оплату согласно ему. Это означает, что на предприятиях все большее значение должно приобретать повышение по службе, основанное не семейных связях, а исключительно на личных способностях каждого индивида. При формировании системы управления надо как можно сильнее учитывать деловые качества индивида, способность его к восприятию нового, настойчивость. Работников с коллективистской психологией целесообразно использовать на участках, где применяются специфические, адекватные им методы управления, с акцентом на коллективный труд, коллективную ответственность и контроль и т. д.

Специфической чертой российского менеджмента должна стать опора на трудолюбие работника, ориентация на старательность и пунктуальность. Эти заложенные в народе качества необходимо всячески поощрять.

Российский менеджмент должен учитывать христианские традиции. Люди могут работать не столько ради денег, а для осуществления какой-либо общественной, политической или религиозной идеи. В то же время энтузиазм, возникший на основе какой-либо объединяющей национальной идеи, мог бы стать важнейшей составляющей выхода России из кризисной ситуации. Осторожный, длительный подход к формированию российского менеджмента, учитывающего особенности русского менталитета, разнообразие и широту российских условий, – важнейшая стратегическая задача общества. От нее во многом зависит не только переход к рыночной экономике, но и место России в мировом сообществе.

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНИЯ

КОМАРОВ Г. Д., МАКАРОВА С. В.

ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет»

Что важнее всего для современной крупной компании? Конечно же, повысить свою инвестиционную привлекательность. Но как дать понять потенциальным акционерам, что именно ваше предприятие достойно его внимания? Какой показатель отвечает за эффективность работы организации? Это – стоимость бизнеса. Стоимость бизнеса является объективным показателем его функционирования. Оценка стоимости бизнеса, в первую очередь, важна для тех, кто планирует приобрести или продать налаженный бизнес. Впрочем, определение стоимости бизнеса необходимо и для расчета залоговой стоимости акций компании, грамотного составления бизнес-плана, принятия решений об инвестировании, а также определения эффективности управленческих решений. Мы считаем, что для оценки бизнеса нужно в первую очередь, оценить качество управления, что именно от него зависит стоимость бизнеса, инвестиционная привлекательность и потенциал компании.

К сожалению, пока немногие заняты этим вопросом, но уже виден явный прорыв. Установлены государственные стандарты ИСО-9000 (словарь) и ИСО-9001 (требования). Цель стандарта ИСО-9001 заключается в установлении требований, которые, если они будут эффективно выполняться, предоставят вам уверенность в том, что ваш поставщик в состоянии систематически предоставлять товары и услуги, которые:

- удовлетворяют вашим потребностям и ожиданиям;
- соответствуют конкретным законодательным требованиям.

Словарь ИСО-9000, в свою очередь, нужен для предоставления четких определений терминов, связанных с менеджментом качества. Вот некоторые из них:

3.2.8 менеджмент качества: Скоординированная деятельность по руководству и управлению **организацией** (3.3.1) применительно к **качеству** (3.1.1).

3.1.1 качество: Степень соответствия присущих **характеристик** (3.5.1) **требованиям** (3.1.2).

Но как же оценить качество управления? Российский институт директоров (РИД) с 2004 по 2010 год проводит крупномасштабное исследование, в котором они выявляют и обосновывают тенденции в развитии российской практики корпоративного управления, а также оценивают влияние на её состояние таких факторов, как отраслевая принадлежность, структура собственности и размер компании. Но главное, они приводят систему оценки качества управления. Объектами исследования становятся 150 ведущих российских компаний. Среди них выделены 2 подгруппы: 71 компания, имеющая листинг и 35 госкомпаний (2010). Оценка дается по четырем основным параметрам: обеспечение прав акционеров, деятельность органов управления и контроля, раскрытие информации и корпоративная социальная ответственность. Удобно то, что данные можно оценить в динамике за 7 лет. В целом, сохранилась тенденция повышения общего уровня практики корпоративного управления, однако динамика позитивных изменений была неодинакова для различных компонентов.

В рамках компонента «Обеспечение прав акционеров» наблюдаются колебания от 47 (2007) до 54 % (2008), но к 2010 году, компонент вновь опустился до 51 %, как и в год первого исследования (2004).

В рамках компонента «Деятельность органов управления и контроля» положительная динамика наблюдается в течение всех лет. С 34 % этот показатель вырос до 56 %.

В рамках компонента «Раскрытие информации» сохраняется наиболее высокий относительно других компонентов уровень развития. С 48 % показатели возросли до 70 %. Это показывает, насколько предприятия заинтересованы в привлечении инвестиций

В компоненте «Корпоративная ответственность» наблюдается рост от 32 до 48 процентов, но значения колеблются, а рост идет медленно. Корпоративная социальная ответственность остается наименее развитым из всех рассматриваемых в рамках исследования компонентов практики корпоративного управления.

Корпоративная социальная ответственность – это концепция, в соответствии с которой организации учитывают интересы общества, беря на себя ответственность за влияние их деятельности на заказчиков, поставщиков, работников, акционеров, местные сообщества и прочие заинтересованные стороны общественной сферы. Это обязательство выходит за рамки установленного законом обязательства соблюдать законодательство и предполагает, что организации добровольно принимают дополнительные меры для повышения качества жизни работников и их семей, а также местного сообщества и общества в целом.

Анализ результатов исследования показывает, что основным стимулом для улучшения менеджмента продолжает оставаться включение акций компаний в биржевой листинг и необходимость соблюдения его правил в части корпоративного управления. Поэтому, компании, имеющие листинг, демонстрируют более высокий, чем в целом по выборке, уровень развития практики корпоративного управления.

На наш взгляд, РИД приводит самую объективную и удобную систему оценки менеджмента, но есть и другие системы, вроде функциональной модели оценки менеджмента (ФМОМ). В основе ФМОМ лежат шесть основных функций управления: Прогнозирование/Планирование, Организация, Мотивация, Контроль, Координация и Коммуникация. Разработка функциональной модели оценки менеджмента (ФМОМ) ведется силами авторов данной статьи на базе университета Шеффилд Халам (Великобритания) и компании «ИВА Консалтинг Групп» (Россия, г. Иваново).

Так же, мы нашли еще одну модель, где приведены следующие основные показатели эффективности:

1. Доля затрат на управление в сумме общих затрат на производство и реализацию.
2. Экономическая эффективность управления как отношение прибыли предприятия к затратам на управление.
3. Отношение численности аппарата управления к численности производственного персонала.
4. Соотношение линейного и функционального персонала управления.
5. Финансовое положение предприятия (по ликвидности, платежеспособности, эффективности использования активов, эффективности использования акционерного капитала, прибыльности).

В Интернете мы нашли определение, которое показалось нам интересным. Качество менеджмента – это степень развития человеческого потенциала (менеджеров высшего звена и служащих, работников), удовлетворения потребностей общества (органов государственной и муниципальной властей, социальных и общественных групп), экономических партнеров (потребителей, дилеров, поставщиков) и финансирующих сторон (акционеров, собственников, инвесторов, финансово-кредитных организаций) с помощью совокупности характеристик менеджмента.

Заметим, что первое, что они упомянули – это степень развития человеческого потенциала. Эта характеристика не учитывается ни в одной из методик, но, на наш взгляд, её нужно учитывать в первую очередь. Ведь человеческий капитал включает знания и умения, т.е. те вещи, без которых не может быть качественного управления. Следует всегда учитывать человеческий потенциал, даже при расчете заработной платы. Ведь главное, как мы уже говорили вначале, – это стоимость бизнеса и инвестиционная привлекательность, а стоимость возрастет, если человеческий капитал учитывался при оценке качества управления. И именно в такое предприятие мы бы вложили свои средства.

АНАЛИЗ УРОВНЯ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИИ

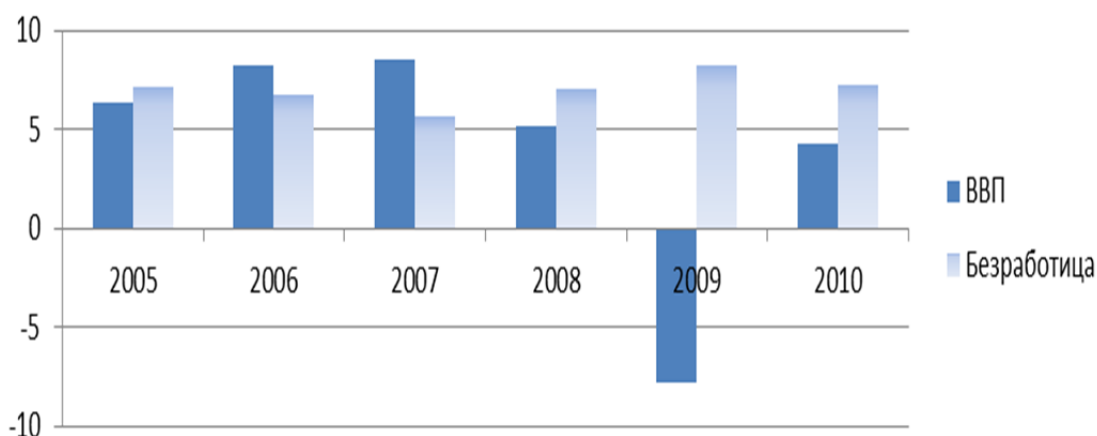
СТЕПАНОВ М. А.

ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет»

В наши дни безработица все более становится неременным элементом жизни России, оказывающим существенное влияние на социально-экономическую и на политическую ситуацию в стране. Она остается в центре внимания населения, научной общественности, является одной из актуальных проблем разного уровня власти в России. Взаимосвязь основных показателей по ВВП и уровню безработицы представлена в таблице и на рисунке.

Величина ВВП и уровень безработицы в РФ

Показатель	Единицы измерения	2005	2006	2007	2008	2009	2010
ВВП	млрд руб.	21610	26917	33248	41277	38809	45166
	% к предыд. периоду	6,4	8,2	8,5	5,2	-7,8	4,3
Федеральный бюджет							
доходы	млрд руб.	5127	6279	7779	9276	7338	8305
	% ВВП	23,7	23,3	23,4	22,5	18,9	18,5
профицит	млрд руб.	1613	1994	1796	1705	-2322	-1812
	% ВВП	7,5	7,4	5,4	4,1	-6	-4
Безработица	% от экономически активного населения	7,6	7,2	6,1	6,4	8,4	7,5



Графики прироста ВВП и уровня безработицы с 2005 по 2010 гг.

Авторами исследована взаимосвязь ВВП и уровня безработицы. $y_x = 7,5 - 0,13x$, где x – прирост ВВП в процентах к предыдущему году, y_x – зависимость безработицы (в процентах от экономически активного населения) от прироста ВВП (%).

Анализ показал, что между ВВП и безработицей присутствует взаимосвязь: коэффициент корреляции равен $-0,86$, что говорит о тесной связи между анализируемыми показателями и об обратной зависимости.

Согласно этому уравнению можно спрогнозировать уровень безработицы в будущем. Так, при увеличении темпа прироста ВВП на 10%, уровень безработицы опустится до 6,2 % ($y_x = 7,5 - 0,13 \cdot 10 = 6,2$), по сравнению с предыдущим показателем.

Сравнение уровня безработицы в России с другими странами. В 2011 году в Германии было создано полмиллиона рабочих мест, число работающих превысило 41 млн человек. При этом 7,1 % трудоспособных немцев не имели работы, это минимальный показатель за 20 лет. В кризисном 2009 году число безработных в Германии приблизилось к отметке 3,5 млн человек – это 8,2 % трудоспособного населения. В 2011 безработных стало меньше на 0,5 млн. человек. Специалисты считают, что это произошло, за счет оживления немецкой экономики, особенно ее экспортных отраслей, а также масштабных реформ, которые проводились с 2005 года. Их целью предполагалось заставить людей искать работу – для этого ужесточили условия выделения пособий по безработице [2].

Уровень безработицы в Японии по итогам октября 2011 года составил 4,5 %, что оказалось на 0,4 % выше сентябрьской оценки на уровне 4,1 %. Всего «на улице» в октябре находились 2,88 млн человек против сентябрьского показателя в 2,75 млн человек. Аналитики ожидали, что безработных в стране прибавится на 0,1%. – до 4,2%. По данным министерства, на 100 соискателей приходилось 67 вакантных рабочих мест [3].

Ситуация в японской экономике вызывает опасения. Проблемы на рынке труда являются отрицательным эффектом, вызванным распространением долгового кризиса в Европе, укреплением курса йены, а это бьет по финансовым показателям японских экспортеров [4].

В США уровень безработицы по итогам января 2012 г. сократился с 8,5 до 8,3 %. Это самый низкий показатель за последние три года. С августа прошлого года уровень безработицы опустился на 0,8 %. Вклад в уменьшение уровня безработицы в январе внес частный сектор, там было создано 257 тыс. рабочих мест. Несмотря на все позитивные сдвиги на рынке труда, без работы все еще остаются 19,3 млн человек, для 3/4 из них на рынке просто нет свободных мест [5].

Анализ уровня безработицы в России и ряде зарубежных стран говорит о том, что измерение в процентном соотношении количества безработных от экономически активного населения недостаточно. Имеет значение количество вакансий на 100 человек. Работодатели не рассматривают кандидатов на место без опыта работы, отсюда растет количество безработных в стране. В целях снижения количества безработных в стране, государственную политику рекомендуется проводить так: трудоустраивать кандидатов без опыта работы в компании, заниматься их обучением. На время обучения – платить заработную плату ниже, чем у работников с опытом работы. В конце обучения – проводить конкурсный отбор среди кандидатов. Те кандидаты, которые проявили себя лучше других, получают работу в компании.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. <http://www.gks.ru>.
2. <http://ru.euronews.net>.
3. <http://ria.ru>.
4. <http://www.vestifinance.ru>.
5. <http://top.rbc.ru>.

СИСТЕМА КАЧЕСТВА ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА С УЧЕТОМ ТРЕБОВАНИЙ ПО ПОДТВЕРЖДЕНИЮ ЛЕГАЛЬНОСТИ ДРЕВЕСИНЫ

БОЛЬШАКОВА Е. Н.

ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет»

Лесной сектор играет важную роль в экономике нашей страны – продукция лесопромышленного комплекса (ЛПК) России экспортируется более чем в 100 стран мира и традиционно является одной из значительных составляющих экспорта России. В лесном секторе России работает около 40 тыс. предприятий, на которых занято порядка 1 млн человек (свыше 3 % трудоспособного населения страны и 10 % всех занятых в промышленности). Жизнь сотен тысяч людей, проживающих в северных областях РФ, а особенно коренных народов практически полностью зависит от лесных ресурсов. Почти в половине субъектов Российской Федерации предприятия ЛПК играют особую – градообразующую роль [1].

В этой связи лесной сектор имеет не только важнейшее экономическое, но и социальное значение. В настоящее время низкая цена на российскую лесопродукцию является тем основным фактором, который позволяет занимать устойчивый сегмент рынка отечественным экспортерам. Но после ожидаемого в ближайшее время вступления России в ВТО это преимущество будет потеряно. Особую значимость для бизнеса и для страны имеют поиски путей повышения конкурентоспособности ЛПК. Первоочередной задачей становится выявление ключевых требований мирового рынка, предъявляемых к продукции ЛПК. Исследования современных тенденций мирового рынка указывают на такие факторы, как легальность древесины, экологичность продукции и устойчивое лесопромышленное управление, причем первый является определяющим для двух других: легальность есть первый шаг на пути к экологизации промышленности и устойчивому лесопромышленному управлению [2].

Нелегальные лесозаготовки приводят к ощутимым потерям государств за счет снижения налоговых поступлений и нарушений таможенного законодательства, а также наносят серьезный вред состоянию лесных экосистем: усиливают потери биоразнообразия, могут привести к обезлесению. Нелегальный оборот древесины нарушает и конкурентные механизмы лесного рынка: законопослушные лесные предприятия не могут конкурировать с дешевой нелегальной древесиной, что ослабляет стабильность работы предприятий и затрудняет устойчивое развитие отрасли. Лесопромышленные предприятия, действующие на законных основаниях, теряют заинтересованность в ведении социально и экологически ответственной деятельности [2, 3].

Борьба с нелегальными рубками со стороны органов государственной власти ведется давно и включает в себя целый ряд мероприятий: ограничение числа погрузочных площадок (терминалов) и открытая погрузка древесины; материальное вознаграждение работникам лесной службы за сохраненный лес; введение таможенных кодов для особых групп экспортируемых пород; введение дополнительного контроля документов на дорогах, ведущих к местам сбыта; предоставление участков лесного фонда крупным компаниям-переработчикам с длительными сроками аренды; система маркировки вырубаемых деревьев штрих-кодами и другие [4, 5]. Однако результаты вышеперечисленных мероприятий оказались не столь масштабны, как предполагалось.

К настоящему моменту мировое сообщество пришло к тому, что легальность древесины становится одним из основных критериев при выборе поставщиков, законность происхождения лесной продукции становится козырем в конкурентной борьбе и, следовательно, стимулом к легализации лесозаготовительной деятельности. Перед российским ЛПК стоит необходимость создания такой системы управления предприятием, которая бы одновременно обеспечивала уверенность в качестве и легальности происхождения своей продукции.

В области качества продукции, несомненно, лучшей стратегией для предприятия является подтверждение соответствия СМК предприятия требованиям стандарта ИСО 9001, который применяется и пользуется доверием во всем мире и, по сути, не имеет аналогов.

В России на сегодняшний день по стандартам серии ISO 9000 сертификацию прошло уже порядка 5 тыс. предприятий, в том числе ряд крупных предприятий ЛПК, всего же в мире выдано более 770 тыс. сертификатов ISO 9001.

Что же касается легальности древесины, то здесь вопрос о способах ее подтверждения остается открытым. В мире существует целый ряд систем лесной сертификации, позволяющих подтвердить легальность древесины путем сертификации цепочки прослеживаемости материалов: система Лесного попечительского совета FSC, Паневропейская система лесной сертификации PEFC, инициатива устойчивого лесопользования SFI, канадская система CSA, американская система ATFS [6, 7]. Анализ существующих систем сертификации показывает, что в России наиболее распространена сертификация по системе Лесного попечительского совета FSC. Национальные системы находятся пока лишь в стадии становления и не имеют практического опыта применения. В ближайшие несколько лет единственной реально действующей системой добровольной лесной сертификации в России останется сертификация по системе FSC. Она также является более предпочтительной для отечественного лесного комплекса, так как имеет обширный опыт применения на российских предприятиях и признана во всех основных странах-импортерах российской лесной продукции.

Эти две схемы взаимно дополняют друг друга. Схема FSC во многом построена на положениях ISO. Сертификат FSC в первую очередь предназначен для маркетинга сертифицированной конечной продукции. Сертификат ISO важен для коммуникаций между бизнес-партнерами, он свидетельствует о том, что сертифицированный бизнес-партнер занимается вопросами качества управления и потому является серьезной организацией.

Исходя из сложившейся российской и мировой практики в области менеджмента качества и лесной сертификации, наиболее оптимально создание интегрированной системы менеджмента качества, для которой необходимы следующие составляющие: для подтверждения соответствия системы менеджмента качества современным требованиям – сертификация по стандартам серии ISO 9000, для достижения уровня ответственного управления лесами – FSC-сертификация системы лесопользования, для обеспечения контролируемости поставок древесины от сторонних поставщиков – FSC-сертификация контролируемой древесины, для снижения выбросов и воздействий на окружающую среду – ISO 14001, для обеспечения приемлемого уровня охраны труда и здоровья на предприятии (в том числе и при заготовке леса) – схема OHSAS. Формирование такой интегрированной системы менеджмента есть долгосрочный инновационный проект, призванный стать идеологической базой для общего менеджмента предприятия за счет сочетания отраслевой направленности FSC с системностью СМК и ее ориентацией на постоянное улучшение [8].

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Бурдин Н. А., Соловьева Г. А. Лесопромышленный комплекс Российской Федерации в 2004 году // Лесной экономический вестник. 2005. № (43). С. 3-10.
2. Ефремов Д. Нелегальные рубки в системе заготовок древесины в лесах российского Дальнего Востока // Лесная сертификация. 2001. № 4. С. 21-28.
3. Карпачевский М. Л. Хозяева российского леса. М.: Изд-во Центра охраны дикой природы, 2001. 115 с.
4. Чупров В. А. Сертификация управления лесными ресурсами на соответствие требованиям ЛПК (FSC) // Лесная сертификация. 2000. № 1. С. 13-17.
5. Красногорская И. Преступления без наказаний // Российская лесная газета, 2005. № 5 (82).
6. Птичников А. В. Добровольная лесная сертификация по принципам FSC и ее значение для экспорта российской лесобумажной продукции на экологически чувствительные рынки // Лесная сертификация. 2000. № 1. С. 6-9.
7. Бурдин Н. А., Саханов В. В. Исходные предпосылки и методические основы стратегии перспективного развития лесного комплекса России // Лесной экономический вестник. 2005. № 4 (46). С. 3-7.
8. Птичников А. В. Добровольная лесная сертификация: учеб. пособие для вузов. М.: 2011. С. 84.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПЕРСОНАЛА

МООР И. А., МУСИН С. О.

ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет»

Одной из важнейших проблем на современном этапе развития экономики для большинства предприятий является проблема в области оценки эффективности работы персонала. При всем многообразии существующих подходов к этой проблеме в различных промышленно развитых странах основными наиболее общими тенденциями являются следующие: формализация методов и процедур отбора кадров, разработка научных критериев их оценки, научный подход к анализу потребностей в персонале, повышение обоснованности кадровых решений и расширение их гласности, системная увязка хозяйственных и государственных решений с основными элементами кадровой политики. Эти общие тенденции должны учитываться в отечественной практике управления производством.

Формирование производственных коллективов, обеспечение высокого качества кадрового потенциала являются решающими факторами эффективности производства и конкурентоспособности продукции. Проблемы в области управления персоналом, повседневная работа с кадрами, а также оценка эффективности труда персонала, в ближайшей перспективе будут постоянно находиться в центре внимания руководства.

Оценка эффективности работы персонала – это важная часть всей системы управления компанией. Эффективное управление персоналом возможно только при наличии четкого представления о желаемых результатах его работы, уровне профессионального и личностного развития. Оценка эффективности работы персонала, на взгляд авторов, необходимо проводить по следующим направлениям: эффективность использования человеческого ресурса; результативность процесса управления персоналом. Критерии эффективности использования человеческого ресурса (производительность труда; затраты на персонал; оптимизация численности персонала) отражают результативный аспект работы организации.

Особого внимания заслуживает методика оценки эффективности процесса управления персоналом, отражающая процессный подход, и эта оценка должна быть многофакторной, комплексной, так как процесс управления персоналом состоит из самостоятельных подпроцессов. Эффективность каждого из них требует самостоятельной оценки. Поэтому необходимо для каждого процесса управления персоналом выделить свои критерии оценки его эффективности в соответствии с целями организации и стадией ее развития. Выделение подпроцессов надо производить по функциональному признаку, так как расстановка целей компании в привязке к персоналу производится по этому же принципу с выделением соответствующих мероприятий и ключевых показателей их результативности.

В современных условиях принципами критериального подхода к оценке эффективности становятся: оценка связи эффективности с факторами долгосрочного развития предприятия; учет интересов всех субъектов управления персоналом в рамках перспектив развития организации; выработка своих критериев оценки эффективности для каждой бизнес - единицы и на каждом уровне организационной иерархии, так как специфика должностной дифференциации работников предполагает разную степень их влияния на качество процессов и количественные результаты. Это можно отразить через механизм согласования целей и выработку различных видов ключевых показателей результативности для различных субъектов управления; учет стадии цикла развития организации, так как оценка эффективности актуальна только при стратегическом управлении предприятием, когда возникает необходимость сравнения результатов с прошлыми периодами; установление целевых значений показателей, определяемых в ходе расстановки целей предприятия. Важнейшая методологическая проблема при оценке эффективности работы персонала – количественное выделение и качественное определение факторов, влияющих на результативность управления, а также необходимость учета внешних угроз и рисков. Следовательно, оценку эффективности работы персонала следует проводить на основе комплекса показателей, учитывающих различные формы проявления эффектов и эффективности.

ПРОБЛЕМЫ ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ

АРТЕМОВА Е. Ю.

ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет»

Актуальность проблемы пенсионного страхования довольно существенна. Это обусловлено тем, что на данном этапе развития рыночной экономики в нашем государстве забота о незащищенных слоях населения является неотъемлемым элементом государственной политики. Немаловажным проявлением данной «заботы» является выплата пенсий и социальных пособий. Российская Федерация является «социальным государством, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека» [1].

Одним из этапов жизни человека является старость, когда человек по объективным причинам не имеет возможности обеспечивать своё достойное существование или эта возможность существенно ограничена. Для некоторых категорий граждан невозможным обеспечить свое существование делают полученные травмы и увечья, сделавшие их инвалидами. Поэтому, государство обязано обеспечить таких граждан правом на достойную и обеспеченную старость.

Пенсионное страхование, как необходимость материального обеспечения граждан в старости, существует во всех развитых странах. Увеличение продолжительности жизни и развивающиеся процессы старения населения усиливают уровень актуальности проблемы. Совершенного законодательства по пенсионному страхованию не найти, пожалуй, ни в одном государстве. В России пенсионное обеспечение традиционно базируется на добровольной ответственности младших поколений перед старшими. Работающая молодежь содержит тех, кто ушел на заслуженный отдых. Демографические процессы делают такую схему весьма шаткой.

В РФ пенсионное страхование основывается на двух видах пенсий: государственной и негосударственной (дополнительной). Если первый вид гарантируется государством, а порядок получения четко регулируется законом, то второй вид пенсии может существовать в различных вариантах, нюансы которых зависят от конкретного договора.

Обязательное пенсионное страхование осуществляется Пенсионным фондом России, который выполняет функции страховщика. Роль страхователя отводится организациям или гражданам, осуществляющим прием на работу и производящим начисление и уплату взносов. Лица, подпадающие под действие обязательного пенсионного страхования, считаются застрахованными.

Обязательное пенсионное страхование – это созданная государством система правовых и экономических мер, призванная компенсировать гражданам их заработок, которые они имели до введения обязательного пенсионного страхования. В Российской Федерации размер средней пенсии равен примерно третьей части от уровня зарплаты работающего гражданина, в то время как в экономически развитых странах - 80-90%. Существующая динамика развития в этом отношении показывает, что нашей стране потребуется еще немало лет, прежде мы приблизимся к западному уровню.

Трудовая пенсия включает три составляющих: базовую, страховую и накопительную, причем, источники финансирования этих частей различны. Базовая составляющая финансируется федеральным бюджетом, а страховая и накопительная формируются из средств Пенсионного фонда России (конкретно – из страховых взносов, перечисляемых работодателем). Причем, с 2005 г. для граждан старше 1967 года трудовая пенсия складывается из базовой и страховой части, а для граждан 1967 года рождения и младше – из страховой и накопительной части [2].

Некоторые категории граждан обладают правом получения государственной пенсии (федеральные госслужащие; военные; нетрудоспособные лица; ветераны Великой Отечественной войны; лица, пострадавшие от техногенных либо радиационных катастроф).

Пенсионное страхование вышеуказанных лиц осуществляется из средств федерального бюджета.

Основная цель пенсионного страхования – гарантировать пожилым и престарелым гражданам достойный уровень жизни. В идеале – не хуже, чем тот, которого они достигли до момента выхода на заслуженный отдых. Действительно, если пронаблюдать в динамике средний размер пенсии россиян, то можно отметить, что соотношение средней пенсии к месячному доходу медленно, но все же подрастает, и уже готово приблизиться к 50 %. И в то же время нам далеко до развитых европейских стран, где эта пропорция составляет 75-80 % (например, Германия).

Дополнительное пенсионное страхование призвано выправить эту ситуацию. На самом деле, дополнительная пенсия намного эффективнее банковского вклада, где деньги кладутся под небольшой процент. Просто должно, видимо, пройти время, чтобы россияне окончательно поняли: с помощью страховой компании или негосударственного пенсионного фонда можно гарантировать себе достойную старость. Весь мировой опыт свидетельствует о том, что дополнительное пенсионное страхование успешно решает эту задачу. Каждый из нас имеет возможность обеспечить себя пожизненной дополнительной пенсией, - причем, размер ее можно определить с учетом собственных возможностей.

Дополнительное пенсионное страхование позволяет гражданину и не дожидаться наступления критического возраста. В зависимости от конкретной программы, начало выплат может наступить задолго до перехода в официальный статус пенсионера. Также, иногда дополнительное пенсионное страхование позволяет сразу получить всю накопленную сумму.

Так, в ноябре 2011 года Совет Федерации одобрил закон «О порядке финансирования выплат за счет средств пенсионных накоплений», позволяющий застрахованным в системе обязательного пенсионного страхования лицам получить сформированные средства пенсионных накоплений. Документ вступает в силу с июля 2012 года. Граждане, которые формировали свои накопления за счет дополнительных взносов и за счет материнского капитала, будут иметь право на получение срочных выплат или средств в составе накопительной части пенсии по старости. Период срочных выплат – не менее 10 лет. Для финансирования выплаты накопительной части трудовой пенсии по старости ПФР формирует выплатной резерв и передает его в доверительное управление ВЭБу [2].

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. <http://www.coolreferat.com>
2. Пенсионная система РФ [электронный ресурс]. <http://ria.ru/pension/>.