

МАТЕРИАЛЫ УРАЛЬСКОЙ ГОРНОПРОМЫШЛЕННОЙ ДЕКАДЫ

9-18 апреля 2007 г.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ В НЕДРОПОЛЬЗОВАНИИ

ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ ПИТЬЕВОЙ ВОДОЙ СТАНДАРТНОГО КАЧЕСТВА И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

ПАХАЛЬЧАК Г. Ю.

Министерство природных ресурсов Свердловской области

В Свердловской области, как и во многих других промышленных регионах Российской Федерации, существует серьезная проблема в обеспечении населения питьевой водой стандартного качества.

Свыше 3,5 млн. чел. (75 % населения), проживающих в крупных городах нашей области, обеспечиваются водой из централизованных систем водоснабжения, которая не соответствует санитарно-эпидемиологическим требованиям.

На протяжении последних лет в Свердловской области проводится определенная работа по решению проблем обеспечения населения водой для хозяйственно-бытовых нужд, отвечающей гигиеническим стандартам. В частности, работы ведутся по следующим направлениям:

1. Разведка, поиск месторождений, сооружение эксплуатационных скважин для использования подземных вод.

Для хозяйственно-питьевого водоснабжения разведано около 340 месторождений подземных вод с суммарными запасами, подготовленными к эксплуатации, около 1,4 млн. м³/сут. (используется 400 тыс. м³/сут.).

2. Внедрение современных реагентов и технологий для водоподготовки.

В городах Екатеринбург, Каменск-Уральский, Нижний Тагил, Реж для подготовки воды стал применяться более эффективный коагулянт – оксихлорид алюминия, в г. Богданович завершено строительство озонаторной установки для обеззараживания воды, в г. Нижний Тагил проведены успешные испытания способа обеззараживания воды диоксидом хлора с применением в качестве хлорирующего агента хлорита натрия.

3. Строительство и реконструкция систем водоснабжения преимущественно на территориях риска по питьевому водоснабжению.

В рамках реализации областной государственной целевой программы “Экология и природные ресурсы Свердловской области” введены в эксплуатацию системы водоснабжения в поселках Сосьва и Малышева, станция водоподготовки в г. Ирбит. Завершено строительство станции водоподготовки в Свердловском областном госпитале для ветеранов войн.

В 2006 г. за счет средств областного бюджета на строительство систем водоснабжения населения г. Ирбит, пос. Байкалово, Пышминского городского округа, реконструкцию системы водоснабжения городского округа Верхняя Пышма (5,0 тыс. м³/сут.), строительство водоочистных сооружений на Верхне-Выйском водохранилище г. Нижний Тагил направлено около 50 млн. руб. Начата реконструкция головных сооружений системы водоснабжения г. Екатеринбург.

4. Обустройство источников нецентрализованного водоснабжения (родников, колодцев, скважин).

В рамках областной программы “Родники”, которая реализуется в области 6 лет, за счет всех источников финансирования обустроено 2225 источников нецентрализованного питьевого водоснабжения. Население численностью более 200 тыс. чел. получило возможность использовать для питьевого водоснабжения чистую родниковую воду.

5. Внедрение локальных очистных сооружений для очистки питьевой воды в областных учреждениях здравоохранения, образования социальной сферы.

За период 2004-2006 гг. внедрено было 40 установок. Незначительная часть населения (менее 5 %) приобретает бутилированную воду, цена которой составляет 2-3 тыс. руб. за 1м³.

Благодаря реализуемым мероприятиям, в последние годы в динамике качества воды источников водоснабжения по санитарно-химическому составу отмечается тенденция улучшения качества питьевой воды.

Однако по-прежнему к критическим территориям по водоснабжению относятся города Ирбит, Туринск, Талица, Асбест, Первоуральск, Камышлов, Екатеринбург, Нижний Тангил, Каменск-Уральский. Наиболее сложное положение – в северо-восточных и восточных районах области.

Для кардинального решения задачи обеспечения населения Свердловской области водой стандартного качества, по оценке специалистов, требуется 6-8 млрд. руб., которые необходимо направить на реконструкцию и модернизацию существующих систем водоснабжения в крупных городах, развитие водопроводных систем с расширением использования подземных вод в средних и мелких населенных пунктах.

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ РЕАЛИЗАЦИИ РЕСУРСОСБЕРЕГАЮЩЕЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

ИГНАТЬЕВ В. А.

ГОУ ВПО “Уральский государственный горный университет”

К числу основных подходов формирования ресурсосберегающей политики могут быть отнесены:

- чистое производство;
- “нулевой уровень отходов”;
- подход экоэффективности.

Первый из них означает непрерывное использование мер и мероприятий, предупреждающих негативное воздействие на окружающую среду. Данный подход предполагает предотвращение или снижение отходоёмкости производства, использование вторично-сырьевого потенциала, эффективное использование воды, сырья, энергии.

Подход “нулевой уровень отходов” практически предусматривает внедрение системы управления отходами, ориентированной на минимизацию образования отходов при проектировании производства, а также при его функционировании, повсеместный рециклинг изъятых из окружающей среды природных ресурсов.

Подход экоэффективности ставит своей целью больше производить при меньших затратах. Базовыми при этом являются следующие семь элементов:

- снижение потребления природных ресурсов при производстве продукции и выполнении услуг;
- расширение объема повторной переработки сырья и материалов;
- сокращение потребления энергии в процессе производства;
- уменьшение сброса и выброса токсичных веществ, вызывающих необратимые процессы в окружающей среде;
- продление срока службы товаров;
- повышение эффективности использования возобновляемых природных ресурсов;
- повышение практической значимости товаров и услуг.

Указанные базовые элементы экоэффективности были провозглашены в 1992 г. Всемирным бизнес-советом по устойчивому развитию и приняты мировым сообществом.

В ряде случаев к числу подобных подходов причисляют систему стандартов экологического менеджмента ИСО 14000, а также подход, предотвращающий загрязнение через снижение ресурсов, что становится возможным при использовании новых технологий.

СТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ ГЕОЛОГИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

ИГНАТЬЕВА Т. А.

ГОУ ВПО “Уральский государственный горный университет”

В современных условиях взаимоотношения между создателями продукции геологоразведочного производства и ее потребителями во многом определяются уровнем цен на данную продукцию. Обобщение и анализ литературы по проблеме ценообразования на продукцию геологоразведочного производства позволяет выделить три подхода: затратный, результативный и договорной. В первом случае стоимость геологической информации определяется суммарными затратами на ее получение (сметная стоимость работ). Данный подход к определению стоимости информации является самым распространенным. Для определения стоимости используются справки о снижении затрат, которые прикладываются к отчетам при сдаче их в геологические фонды. Для месторождений полезных

ископаемых в стоимость полезной информации включаются затраты на доразведку, детальную и предварительную разведку объекта, на поисково-оценочные и поисковые работы.

Второй подход к определению стоимости информации базируется на оценке эффекта, который может быть получен потребителем при использовании геологической информации. При этом в цену на информацию включается, естественно, только часть этого эффекта. Суммарный экономический эффект определяется величиной прибыли, которая может быть получена при разработке месторождения. Важным моментом при использовании результативного метода является обоснование доли эффекта, относимого на геологоразведочные работы.

И, наконец, третий подход предусматривает право установления договорной цены на геологическую информацию, когда учитываются как затраты, так и возможный эффект от использования геологической информации. В этом случае за аналог принимается расчет договорной цены на научно-техническую продукцию.

Задача обоснования методического подхода к установлению цен на геологическую продукцию весьма актуальна и востребована, что подтверждает возрастающий спрос на информацию со стороны государственных органов управления фондом недр, геологических организаций, горных предприятий, научных организаций и т. д. При этом цена геологической продукции должна обеспечивать согласование интересов как производителя, так и потребителя, т. к. завышенная цена приведет к омертвлению информации, снижению качества геологических прогнозов, а заниженная – к обесцениванию информации и некупаемости затрат на ее получение.

ТЕНДЕНЦИИ ИЗМЕНЕНИЯ ХАРАКТЕРА ПРИРОДООХРАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

КУБАРЕВ М. С.

ГОУ ВПО “Уральский государственный горный университет”

Как следует из мирового опыта, беспрецедентный рост объемов изъятия природных ресурсов, загрязнение природной среды отходами и угроза разрушения экологических связей в природе породили отличную по своей сути от экономической новую форму взаимодействия общества и природы, получившую название экологической. Возникновение и развитие этой формы увязывается с главными историческими этапами развития мирового рыночного хозяйства. Так, для эпохи свободной конкуренции и массового производства характерна модель “фронтальной” экономики в рамках техногенного типа экономического развития, отличающаяся экстенсивным характером производства при отсутствии каких-либо экологических ограничений. Идея охраны природы относится к концу XIX в., со временем, к середине XX в., она переросла в движение за рациональное природопользование. Эпоха сбыта, соответствующая данному временному периоду, предполагала активную борьбу за потребителя, изучение и учет его потребностей в процессе производства, ориентацию на рост благосостояния. К последнему начинают относить такие параметры, как уровень безопасности в обществе, качество окружающей среды.

Окончательный переход от чисто ресурсного подхода к пониманию важности стабилизации качества окружающей среды и сохранения природы относится ко второй половине XX в., когда человечество вступило в эпоху глубокого экологического кризиса, обусловленного впечатляющими темпами экономического роста 50-60 гг. Этап (50-е гг. – первая половина 60-х гг.) стал переломным и характеризовал собой переход к новой эколого-экономической модели, именуемой моделью “охраны природы”. В этот период закладываются основы природоохранного законодательства в рамках государственного регулирования природоохранной деятельности.

Проведение природоохранных мер в 70-х гг., нацеленное на ликвидацию последствий антропогенной деятельности, дало определенный эффект, однако в целом уже к началу 80-х гг. эффективность действующего механизма охраны окружающей среды снизилась, что привело к необходимости его дальнейшего совершенствования. Таким образом, эпоху (с конца 50-х гг. XX в. до конца XX в.) с полным правом можно характеризовать как модель “охраны природы” техногенного типа развития экономики, на протяжении функционирования которой укреплялась система государственного регулирования охраной окружающей среды, совершенствовался механизм регулирования за счет изменения и дополнения применяемых административных инструментов экономическими.

Глобальный характер изменений окружающей среды потребовал выработки согласованной стратегии хозяйственного развития. Концепция взаимодействия общества и природы, ориентированная на охрану окружающей среды, была подвергнута всеобщей критике и с конца XX в. уступила место концепции устойчивого развития.

ЭКОЛОГИЗАЦИЯ НЕДРОПОЛЬЗОВАНИЯ

СЛАВИКОВСКАЯ Ю. О.

ГОУ ВПО “Уральский государственный горный университет”

К настоящему времени масштабы промышленных загрязнений окружающей среды достигли угрожающих размеров, в связи с чем возникла критическая ситуация для здоровья человека и природной среды в целом. В конце 80-х гг. XX в. в области экономики и экологии, социологии и политологии, глобалистики и права широкое распространение получил термин “устойчивое развитие”, которым определяется социально-экономическое и экологическое развитие, направленное на сохранение мира на всей планете, на разумное удовлетворение потребностей людей при одновременном улучшении качества жизни ныне живущих и будущих поколений, на бережное использование ресурсов планеты и сохранение природной среды. Особое внимание при переходе общества к устойчивому развитию обращается на снижение природоемкости производства. Выработка интенсивного и, одновременно с тем, сберегающего подхода к природопользованию становится возможным благодаря экологизации экономики, которая осуществляется в следующих направлениях: структурная перестройка экономики, изменение экспортной политики, введение экологических лимитов на использование природных ресурсов и загрязнение окружающей среды и т. д. В авторском определении экологизация экономики – это ее экологическое оздоровление за счет реализации системы селективных мероприятий, соответствующих модели эколого-экономического развития.

Специфические особенности экологизации во многом связаны с отраслевыми особенностями процесса производства. В частности, для условий недропользования рекомендуемые направления экологизации сводятся к следующим:

- комплексное освоение ресурсов недр;
- увеличение объема переработки техногенных месторождений (хвосты обогащения, породы вскрыши, отходы металлургического производства);
- переход на малоотходные, ресурсосберегающие технологии или технологии более чистого производства;
- учет экологических последствий техногенного воздействия на окружающую среду со стороны горнодобывающего предприятия на основе селективного подхода;
- учет экологического фактора на всех стадиях жизненного цикла горнодобывающего предприятия;
- развитие на предприятиях системы экологического менеджмента;
- формирование системы эколого-экономической информации и создание на ее основе банка экологических данных по предприятию.

МАРКЕТИНГ ПЕРСОНАЛА

ОЙХЕР А. Д.

ГОУ ВПО “Уральский государственный университет”

Напрямую с формированием конкурентных преимуществ предприятия связана задача подбора и отбора человеческих ресурсов, которые рассматриваются в качестве “стратегического ресурса” достижения преимуществ в конкуренции. Перед предприятием в этом случае стоит задача найма более конкурентоспособных сотрудников, чем у конкурентов, использование которых в последующем будет способствовать приросту максимальной добавочной стоимости предприятия. Результатом обеспечения потребности в человеческих ресурсах является:

- план набора рабочей силы со стороны;
- схема кадровых перемещений, позволяющих удовлетворять потребность в кадрах за счет внутренних источников;
- потребность в профессиональном обучении.

Деятельность по подбору и отбору кадров представляет собой маркетинг персонала, получивший достаточно широкое развитие в западных странах. В силу неустоявшегося понятия маркетинга персонала в отечественной практике встречаются различные характеристики его наполнения. Считаем включение в функции маркетинга персонала обоснования потребности в кадрах неоправданным расширением круга его функций.

Процедура подбора персонала включает в себя следующие стадии:

- анализ предложения труда из внешних и внутренних источников;
- определение требований к вакантным рабочим местам и кандидатам на их занятие;
- привлечение и подбор кандидатов.

Важнейшей составляющей маркетинга персонала, определяющей в последующем конкурентоспособность отобранных кадров, является формирование требований. В последнее время появляется опыт применения в этой

области метода компетенций, которые рассматриваются как конкретные требования, необходимые и достаточные для выполнения той или иной работы. При этом построение системы компетенций идет в порядке, противоположном присвоению работнику того или иного разряда. Сначала определяются требования к выполнению работы и работнику, а затем устанавливается уровень должности (профессии). В системе компетенций для каждого уровня должностей (профессий) определяется набор конкретных требований. В результате, при найме на работу и расстановке персонала легко установить, кто из сотрудников ближе всего по знаниям и навыкам к желаемому профилю. Одну и ту же компетенцию можно применять при работе с разными объектами в различных функциональных подразделениях или на различных производственных участках.

ПРИНЦИПЫ КАДАСТРОВОЙ ОЦЕНКИ ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ

МАЛЫШ Е. В.

ГОУ ВПО «Уральская государственная сельскохозяйственная академия»

В методологии современной оценочной науки сельскохозяйственные угодья отнесены к категории недвижимости, в связи с чем их оценка производится по принципам рыночной оценки недвижимости.

Однако земли сельскохозяйственного назначения имеют свои особенности, которые не позволяют их приравнять ко всем остальным видам земель. Принципы рыночной оценки недвижимости не соответствуют предмету и задачам кадастровой оценки земельных участков. Кадастровая стоимость не является рыночной ценой участка и не применяется в процессе купли-продажи земельных участков (за исключением стартовой цены на земельных аукционах). Вследствие этого принципы рыночной оценки недвижимости не применимы в кадастровой оценке земельных участков, но общие принципы оценки объектов недвижимости лежат в основе принципов кадастровой оценки земли. Эти принципы оценки земельных участков характеризуют рыночную стоимость земли. Для экономического механизма функционирования кадастровой оценки земли сельскохозяйственного назначения, по мнению автора, следует предложить следующие принципы кадастровой оценки сельскохозяйственных угодий:

– Историчность. Для проведения кадастровой оценки необходимо исследовать отдельные показатели за большой промежуток времени – 10-20 лет. Это необходимо для выявления реального плодородия почв, сглаживания циклов влияния природно-климатических и организационных факторов.

– Доступность. Методы и результаты кадастровой оценки должны быть открыты для всех желающих. Учитывая массовость кадастровой оценки, их методы и результаты представляют интерес для всех субъектов оценки, вследствие чего должна обеспечиваться прозрачность методов и результатов кадастровой оценки.

– Достоверность. Оценка должна проводиться на основе подтвержденных, достоверных показателей. Сбор показателей в целях кадастровой оценки земель должен осуществляться специализированными аккредитованными организациями.

– Полнота учета рентабельных факторов. Кадастровая оценка земельного участка должна основываться на учете всех существенных факторов, влияющих на размер рентного дохода. При оценке необходимо учитывать как почвенные факторы (гумус, обеспеченность питательными веществами, кислотность), так и физические (рельеф, каменистость и т. п.) и климатические (осадки, температура и т. п.) факторы. Эти факторы играют значительную роль в формировании урожайности культур, что непосредственно влияет на размер земельной ренты, а значит, и стоимости земли.

– Кадастровая оценка земли должна быть четко отделена от экономической оценки результатов производственной деятельности. Последние отражают в себе влияние всей совокупности факторов производства, оценка же земли – только результаты, обусловленные экономическим плодородием и местоположением участка.

Данные принципы более точно соответствуют сущности кадастровой оценки сельскохозяйственных угодий, нежели общие принципы оценки недвижимости, т. к. проведение оценки на основе этих принципов позволит установить объективную ценность земли и использовать оценку для определения налогооблагаемой базы по земельному налогу.

Как и в любых механизмах ценообразования, стоимость земли зависит от набора объективных и субъективных факторов. Ключевую роль здесь играют факторы относительной ценности территории, которые получают соответствующие рекомендуемые значения коэффициентов. На основе проведенного анализа литературных источников можно предложить следующие группы факторов, влияющих на ценность земель сельскохозяйственного назначения:

– в качестве свойств, определяющих естественное плодородие земель, выступают содержание гумуса в почве, мощность гумусового горизонта, запасы гумуса на единицу площади, механический состав почвы, удельное содержание физической глины, питательных элементов (подвижный фосфор, обменный калий, азот и др.), кислотность почв и пр. Чем богаче земля питательными элементами, тем выше ее урожайность;

– необходимость обработки земли (вспашка, культивирование и т. д.) обуславливает потребность в оценке технологических свойств почвы: рельеф, контурность, прочность несущей поверхности, сопротивление (энергоёмкость) почв орудиям труда, каменистость и пр. Эти свойства земель воздействуют непосредственно на объем затрат на ее обработку;

– немалую роль в формировании урожая сельскохозяйственных культур играет фактор климата, что должно приводить к учету климатических особенностей территории в процессе оценки земель (средняя температура воздуха, количество осадков, продолжительность холодного времени года, средняя скорость ветра и др.);

– использование продукции земледелия приводит к необходимости оценки ее местоположения. Отдаленность от машинно-тракторных парков, населенных пунктов обуславливает увеличение затрат на доставку рабочей силы и техники к полям. Отдаленность баз снабжения и мест реализации также увеличивают затраты на транспортировку;

– качество дорог, по которым осуществляется транспортировка (асфальт или грунтовые дороги) играет очень важную роль в оценке стоимости земли.

– не менее важную роль, по нашему мнению, играет различие в размерах рынков сбыта продукции (крупный город, наличие отлаженных связей с потребителями и др.).

Все факторы, влияющие на оценку стоимости земель сельскохозяйственного назначения, можно разбить по типам биолого-физического, экономико-географического и институционально-экономического направления.

Итак, можно сделать вывод, что непосредственным предметом оценки сельскохозяйственных земель выступают факторы, влияющие на размер затрат и продуктивность на единицу площади земли. Предмет оценки и потребность субъекта в этом предмете предопределяют критерии оценки.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО АНАЛИЗА ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЕКТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

МОЧАЛОВА Л. А.

ГОУ ВПО “Уральский государственный горный университет”

Повышению экологической устойчивости предприятия способствует осуществление комплекса конкретных действий и мероприятий для достижения экологических целей и задач. С целью оптимизации системы финансового обеспечения экологической деятельности предприятия на начальных этапах целесообразна реализация беззатратных и малозатратных экологических действий и мероприятий. В дальнейшем возможно рассмотрение значительного технологического преобразования производства путем реализации среднесрочных и долгосрочных экологических инвестиционных проектов.

В настоящее время основным методом инвестиционного анализа любого проекта, приносящего доход, является определение чистой приведенной стоимости на текущий момент времени, которая представляет собой разность между дисконтированными денежными потоками, генерируемыми проектом в будущем, и необходимыми текущими инвестициями для его реализации. Экологические инвестиционные проекты при этом не являются исключением. Если чистая приведенная стоимость является положительной, – проект считается прибыльным, эффективным для осуществления, в противном случае – убыточным, неэффективным. Основной трудностью оценки чистой приведенной стоимости экологического инвестиционного проекта является наличие большого количества неопределенностей, связанных с тем, что: 1) проект описывает не текущую, а будущую деятельность; 2) имеющиеся методики не позволяют точно предсказать и оценить в денежном выражении экологические последствия реализации проекта; 3) наряду с экологическими возникают социальные и экономические последствия. По этим причинам при определении основных характеристик инвестиционного проекта необходимо применять инструментальный анализ экологического риска. В частности, следует оценивать вероятность поступления дохода в зависимости от возможных ситуаций, делая реалистичный, пессимистический и оптимистический прогнозы.

Одним из эффективных способов снижения количества неопределенностей, связанных с осуществлением экологического инвестиционного проекта, можно назвать метод реальных опционов, который направлен на определение стоимости встроенных в проект прав оказывать влияние на ход инвестиционного процесса. Применение метода реальных опционов для оценки экологического инвестиционного проекта позволяет определять стоимость, потенциально заключенную в гибкости действий менеджмента в принятии оперативных решений при его осуществлении. Неопределенность остается, а экологический менеджмент с течением времени подстраивается (принимает оптимальные решения) к изменяющейся ситуации. Другими словами, реальные опционы дают возможность изменять и принимать оптимальные решения в будущем в соответствии с поступающей экологической информацией. Причем возможности принимать и изменять решения в будущем количественно оцениваются в момент анализа. Такой традиционный подход к оценке экологического инвестиционного проекта, как подсчет чистой приведенной стоимости, игнорирует гибкость. Он не учитывает возможности принимать оптимальные решения и

изменять уже принятые на этапе оценки эффективности проекта. В свою очередь, учет гибкости в принятии инвестиционных решений повышает величину текущей приведенной стоимости проекта. Поэтому зачастую экологические инвестиционные проекты, оцененные по методу чистой приведенной стоимости как убыточные и неэффективные, при применении метода реальных опционов являются вполне прибыльными и целесообразными для реализации.

Рассматривая экологический инвестиционный проект, менеджеры должны понимать, в чем состоит его гибкость, какие реальные опционы могут в нем присутствовать: 1) реальный опцион отсрочки, позволяющий отложить реализацию экологического инвестиционного решения до некоторого момента в будущем, таким образом уменьшая риски проекта; 2) реальный опцион изменения масштаба проекта, которым можно воспользоваться при улучшении или ухудшении ситуации для предприятия; 3) реальный опцион на выход, дающий предприятию право отказаться от реализации экологического инвестиционного решения при резком ухудшении ситуации.

Основными факторами, влияющими на стоимость экологических инвестиционных проектов, в которых заложены реальные опционы, являются: 1) неопределенность, влияющая на рискованность проекта и, соответственно, на его доходность (чем больше риск, тем больше возможный доход) и стоимость; 2) стоимость поддержания опциона, определяемая затратами на владение определенным правом и зависящая от его уникальности и возможностей копирования конкурентами; 3) время действия опциона, которое прямо пропорционально его стоимости (чем больше мы можем владеть определенным правом, тем больше стоит это право). Для определения стоимости экологических опционов специалистами рекомендуется использовать модель оценки стоимости финансовых опционов Блэка-Шоулза. По утверждению специалистов, данная модель проста как в изложении, так и в применении, однако имеет ряд ограничений: 1) оцениваемый актив должен быть ликвидным (рыночно оцененным); 2) изменчивость цены актива остается одинаковой за весь период его действия; 3) опцион не может быть реализован до срока его исполнения (является европейским опционом).

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Боди З., Мертон Р. Финансы / Пер. с англ. М.: Вильямс, 2003.
2. Брусланова Н. Оценка инвестиционных проектов методом реальных опционов // Финансовый директор. – 2004. – № 7.
3. Бухвалов А. В. Реальные опционы в менеджменте // РЭЖ. – 2004. – № 2.
4. Высоцкая Т. Р. Место реальных опционов в оценке стоимости инвестиционных проектов // Финансовый менеджмент. – 2006. – № 2.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЭКОЛОГИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

ВЛАСОВ В. И.

ГОУ ВПО “Уральский государственный горный университет”

Общезвестно, что современная экономика находится в конфликте с природой: уменьшение лесных площадей, эрозия почв, гибель пастбищ, увеличение содержания углекислого газа в атмосфере, понижение уровня грунтовых вод и т. д. Все это привело к пониманию того, что необходимо формировать экологически устойчивую экономику.

Существует несколько инструментов реструктуризации современной рыночной экономики в сторону ее экологичности. Одним из наиболее действенных является применение налогово-бюджетных рычагов управления. Налогово-бюджетная политика – это проверенный инструмент регулирования в рыночных условиях.

Обоснованные цены через систему “налоги-субсидии” должны включать экологические издержки производства товаров и услуг. Это будет не только стимулировать бизнес к сокращению экологически вредной деятельности, но и позволит учитывать интересы будущих поколений.

Основными направлениями являются:

- изменение порядка взимания налогов;
- изменение порядка предоставления субсидий;
- лицензирование и квотирование.

Изменение порядка взимания налогов не направлено на уменьшение объема налогообложения. В этом случае снижение одних налогов будет возмещаться за счет повышения налогов на экологически разрушительные виды деятельности.

Например: снижение налогов на личный доход и заработную плату будет возмещаться за счет повышения налогов на продажи электроэнергии, автомобильного топлива, природного газа, загрязнение воды и воздуха, сжигание и захоронение отходов и др.

Больше всего в современном мире субсидируют производство продуктов сельского хозяйства, использование автотранспорта, добычу и переработку ископаемого топлива. В мировом масштабе добывающая и лесная промышленность, а также сельское хозяйство получают самые крупные субсидии. Задача состоит в том, чтобы переориентировать субсидии на те виды деятельности, которые максимально учитывают экологическую составляющую производства товаров и услуг – это охрана земельного фонда, использование возобновляемых источников энергии, вторичное использование материалов и т. д.

Лицензии и квоты направлены на то, чтобы установить допустимый объем какой-либо деятельности в рамках экологически ориентированной экономики. Лицензии и квоты должны задавать необходимый уровень, а рыночный механизм уже определит их цену.

НЕДРОПОЛЬЗОВАНИЕ В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ

МАТВЕЕВ С. Л.

ГОУ ВПО “Уральский государственный горный университет”

Характер недропользования во многом определяется состоянием экономической среды, которое зависит от наличия финансовых ресурсов, общей экономической ситуации функционирования рынков труда и капитала и др. Принципиальная схема взаимоотношений, характеризующих процесс недропользования, не остается постоянной и меняется в зависимости от типа экономической системы и государственного устройства. Отсюда вполне закономерны изменения в процессе недропользования в нашей стране в связи с переходом от командно-административной системы с централизованной системой планирования и управления к рыночной системе хозяйствования с федеральным типом государственного устройства.

Для современных условий недропользования наиболее существенными являются, во-первых, реформирование отношений собственности, переход от общенародной к многообразию форм собственности; создание условий для становления и функционирования конкурентной среды, а также появление крупных хозяйствующих субъектов в виде вертикально-интегрированных компаний. При этом недра закрепляются в собственность государства. Второй момент касается либерализации ценообразования, снятия с государства функций прямого хозяйственного управления и т. д. Главной функцией государства становится обеспечение общих условий функционирования и развития основных сфер жизнедеятельности общества, в т. ч. создания и поддержания инфраструктуры, служащей базисом для всей деятельности экономической системы.

Два следующих аспекта, имеющих прямое отношение к процессу освоения ресурсов недр – это разрешительный характер пользования недрами и его платность. С 1992 г. действует система лицензирования пользования недрами, а также платежи за пользование ресурсами недр, имеющие рентный характер.

ХАРАКТЕРИСТИКА ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

КОМАРОВА О. Г.

ГОУ ВПО “Уральский государственный горный университет”

В настоящее время проблема оценки человеческого капитала все больше выдвигается на передний план, хотя единые принципы исчисления комплексного показателя еще не выработаны. Анализ показывает, что в литературе при оценке стоимости человеческого капитала фирмы, а также конкретного работника, выделяется несколько подходов.

Первый подход основан на затратной оценке использования человеческого капитала и связан с понятием стоимости рабочей силы. В рамках данного подхода “цена” конкретного специалиста – это совокупность затрат (зарботная плата, издержки на обеспечение условий труда, оплата социального пакета и т. д.) на удовлетворение жизнеобеспечивающих и социальных потребностей, наличием которых характеризуется среднестатистический представитель данной профессиональной группы со сходным уровнем квалификации. Данный подход может рассматриваться как социально-экономический, так как позволяет включать в стоимостной анализ такие категории, как степень достижения не только экономических, но и социальных целей, удовлетворенность условиями и содержанием труда и возможность восстановления работоспособности. В целом, затратный подход не ориентирован на оценку рабочей силы как капитала, а рассматривает его только как сумму затрат, которые осуществляет фирма по использованию труда человека. В рамках второго подхода человеческий капитал как ресурс характеризуется экономической активностью использования и требует отношения к себе не как к затратам или издержкам, которые надо минимизировать, а как к активам, которые надо оптимизировать. Стоимость работника равна сумме инвестиций

в его образование, профессиональный опыт, охрану здоровья и т. д., затраченных государством, организацией или самим индивидуумом. Ориентируясь на найм специалистов с высшим образованием, предприятие приобретает специалиста с высокой стоимостью, вкладывает средства в его обучение и развитие, тем самым объективно увеличивая его стоимость. Факторами, влияющими на увеличение стоимости, помимо образования, являются: опыт и навыки деятельности; наличие организационно-полезных качеств, таких как ответственность, коммуникабельность, умение ладить с коллегами и работать в команде; мотивация на исполнение трудовой деятельности. Представленный подход рассматривает человека как капитал, т. е. как актив, инвестиции в который могут принести реальную выгоду в виде дохода и других результатов.

Третий подход к оценке стоимости человеческого капитала можно охарактеризовать как результатный (доходный). Он основан на том, какую выгоду принесет предприятию тот или иной работник через определенный период времени. Сам человек, а также его потенциал, рассматриваемый как экономический ресурс (капитал), через какое-то время и в определенных условиях приносят поток услуг. Капиталом становится реализация знаний и навыков индивида в производительном труде, когда целью производства выступает получение прибыли, т. е. человеческие ресурсы представляют собой капитал только в том случае, если будут приносить доход и создавать богатство.

ПРИНЦИП НАИЛУЧШЕГО И НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КАК КРИТЕРИЙ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

ПОДКОРЫТОВ В. Н.
ООО “Капитал-Инвест-Оценка”

В условиях развития рыночных отношений в России одной из значимых задач в последние годы является оценка бизнеса в целях управления стоимостью предприятия. Компании, акции которых свободно обращаются на фондовых рынках, сталкиваются с необходимостью создания стоимости для своих акционеров. Стоимость является также показателем эффективности управления ресурсами предприятия в системе “вход – выход”.

С точки зрения автора статьи, концепцию управления стоимостью в целях ее наиболее полной реализации в условиях России необходимо рассматривать как многоуровневую систему, в которой необходимо, во-первых, определить комплекс целей проведения мероприятий по увеличению стоимости, во-вторых, выявить диапазон возможного изменения стоимости, в-третьих, разработать методический инструментарий управления стоимостью в увязке с указанными целями и вариантами увеличения стоимости, в-четвертых, адаптировать методический инструментарий для разных организационно-правовых форм предприятий. При этом одним из шагов к построению системы в части определения диапазона изменения стоимости является анализ данной проблемы с позиции принципа наилучшего и наиболее эффективного использования.

Как известно, в рамках концепции управления стоимостью рассматривается рыночная стоимость. Принцип наилучшего и наиболее эффективного использования (ЛНЭИ) тесно связан с понятием рыночной стоимости и является одним из важнейших принципов оценки. ЛНЭИ определяется как использование объекта оценки, которое является: во-первых, законодательно разрешенным, во-вторых, физически осуществимым, в-третьих, финансово обоснованным с точки зрения окупаемости инвестируемого капитала, в-четвертых, обеспечивает наивысшую стоимость или доходность объекта оценки.

В настоящее время российскими учеными в области оценки часто предлагается использовать принцип ЛНЭИ в рамках оценки бизнеса только в случае, если на его основе осуществляется оценка для реструктуризации предприятия. С точки зрения авторов статьи, в отношении оценки рыночной стоимости предприятия указанный принцип лежит в основе 3-х направлений:

1. Изменение направления деятельности;
2. Максимизация доходности в рамках текущего направления деятельности;
3. Изменение направления деятельности и максимизация его доходности.

Первый случай. Прежнее направление деятельности в изменившихся рыночных условиях становится низкоэффективным с точки зрения доходности. Оценка рыночной стоимости предприятия проводится в целях реструктуризации. Особенности же имущественного комплекса (технические, технологические и пр.) позволяют выбрать лишь те направления деятельности, которые не противоречат этим особенностям. При этом существуют различные нормативно-правовые, экономические (цены на продукцию, объемы производства) ограничения в рамках выбранных направлений в отношении повышения доходности.

Иначе говоря, изменение направления деятельности возможно, но доходность имеет “жесткие рамки”, не зависящие от внутренних факторов предприятия, поэтому максимизация доходности имеет ограниченный характер.

Второй случай. В связи с конкретной задачей (купля-продажа акций, долей, принятие обоснованного инвестиционного решения и др.), проводится оценка рыночной стоимости действующего предприятия.

Как ЛНЭИ рассматривается максимизация доходности, изменение же направления деятельности предприятия в рамках данного принципа не предусматривается.

Третий случай. Предприятие, так же как и в первом случае, находится в стадии реструктуризации. Отличие заключается в том, что доходность не имеет “жестких рамок”. Поэтому ЛНЭИ заключается и в изменении направления деятельности, и в максимизации доходности выбранной деятельности.

При оценке бизнеса самым распространенным является второй случай. Известно, что предприятие, как и любая система, имеет жизненный цикл. Реструктуризация проводится чаще всего в стадии затухания деятельности при падении доходности, т. е. первый и третий случаи возникают при оценке предприятия, находящегося в указанной стадии.

Если же говорить о концепции управления стоимостью, то в зависимости от поставленных руководством задач в части управления предприятием, принцип ЛНЭИ возможно реализовывать в любом из рассматриваемых направлений. Предпосылкой этому служит методологическая основа концепции управления стоимостью, в ее основе, по мнению авторов, лежит методология управления предприятием.

При этом максимизацию стоимости следует рассматривать в нескольких вариантах: максимальный (агрессивный вариант); оптимальный (умеренный вариант); минимальный.

Максимальный вариант направлен на максимально возможное увеличение стоимости в рамках текущего состояния предприятия (финансового, технического, кадрового и пр.). При этом управленческие решения касаются привлечения дополнительных внешних и внутренних инвестиций.

Оптимальный вариант: максимизация стоимости производится за счет внутренних инвестиций предприятия.

Минимальный вариант: увеличение стоимости происходит без привлечения инвестиций, путем мотивирования (премирования) сотрудников за счет выявленных скрытых резервов предприятия.

Указанные варианты составляют диапазон возможного изменения (увеличения) стоимости предприятия и требуют разработки соответствующих методических рекомендаций по управлению стоимостью.

Вопросы адаптации и внедрения концепции управления стоимостью, а также разработки методического инструментария, являются предметом дальнейших исследований автора статьи.

ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ СТРАХОВАНИЕ – УПРАВЛЕНИЕ ТЕХНОГЕННЫМИ РИСКАМИ

ПУСТОХИНА Н. Г.

ГОУ ВПО “Уральский государственный горный университет”

Анализ отечественного и зарубежного опыта в области разработки и применения экономических форм снижения уровня техногенной опасности и риска показывает, что разработаны и используются на практике различные экономические механизмы управления безопасностью и риском:

- механизмы экономической ответственности;
- фондовые механизмы и механизмы бюджетного финансирования;
- механизмы резервирования финансовых, трудовых и материальных ресурсов;
- механизмы стимулирования повышения уровня безопасности (льготные налогообложение и кредитование);
- механизмы перераспределения риска и страхования;
- применение штрафных санкций.

При выборе конкретных экономических механизмов должны учитываться как органы управления, ответственные за данный механизм регулирования, так и объекты, несущие потенциальную угрозу техногенного воздействия.

В настоящее время делаются попытки создания и имеются конкретные разработки экспертных систем и баз знаний для принятия управленческих решений с применением экономических механизмов обеспечения безопасности.

На фоне имеющихся экономических механизмов все большую популярность приобретает экологическое страхование производственных объектов.

Организация, эксплуатирующая опасный производственный объект, обязана страховать ответственность за причинение вреда жизни, здоровью или имуществу других лиц и окружающей природной среде в случае аварии на объекте.

Обязательное страхование – страхование, осуществляемое в силу закона. Виды, условия и порядок проведения обязательного страхования определяются соответствующими законодательными актами РФ. Расходы по обязательному страхованию относятся на себестоимость продукции.

Страхование гражданской ответственности – эффективное финансовое средство, способствующее понижению риска, повышению безопасности работы и ответственности предприятия за ущерб, который может быть нанесен

населению и окружающей среде в результате аварии. Ущерб может быть чрезвычайно велик, и его возмещение в странах с рыночной экономикой осуществляется в первую очередь за счет владельца предприятия посредством системы страхования. Только в случае катастрофического ущерба к его возмещению подключается государство. Такая система делает невыгодной аварию как для самого предприятия, так и для страховщика.

Таким образом, обязательное страхование ответственности промышленного предприятия за ущерб от промышленной аварии выгодно всем. Для населения оно гарантирует право на возмещение ущерба жизни, здоровью и имуществу. Для предприятия страхование ответственности выгодно, поскольку оно создает финансовый резерв для ликвидации последствий аварии, для возмещения ущерба пострадавшим гражданам и организациям.

ВОСПРОИЗВОДСТВО МИНЕРАЛЬНО-СЫРЬЕВОЙ БАЗЫ

ДУШИН А. В.

ГОУ ВПО "Уральский государственный горный университет"

Проведенный анализ позволил дать нам авторское определение понятия "воспроизводство минерально-сырьевой базы (МСБ)": это экономическая категория, отражающая процесс воссоздания ее материально-вещественного содержания и социально-экономической формы посредством пополнения запасов и ресурсов минерального сырья.

Минеральные ресурсы одновременно являются средством и предметом труда, в этом заключается одна из их характерных особенностей. Соответственно воспроизводство МСБ определяется процессами, образующими как предметы, так и средства труда. Вообще понятие "воспроизводство МСБ" введено в обиход относительно недавно, в отличие от других видов экономического воспроизводства. Зачастую предшественники анализировали только динамику изменения запасов и ресурсов и, соответственно, исследовали показатели, отражающие только изменение запасов и ресурсов полезных ископаемых. Таким образом, исходя из канонического определения, воспроизводство МСБ будет включать в себя в том числе и воспроизводство научного потенциала, кадров, направленных на создание предметов труда в этой отрасли, развитие инфраструктуры и др.

В работе [1] анализируется как раз динамика изменения мировых запасов. В этом плане выделяются два варианта прироста запасов. Первый, обычный, представляет собой цепь взаимосвязанных экономических процессов. Подъем экономики ведет к росту объемов промышленного производства, который сопровождается активной инвестиционной деятельностью в горнодобывающей промышленности и увеличением объема геологоразведочных работ и в общем случае приводит к увеличению запасов. Второй, "быстрый", вариант прироста запасов наблюдается при существенном росте цен и объясняется, в большей степени, переоценкой запасов на уже известных месторождениях. Известны примеры, когда МСБ за короткие промежутки времени имела значительные приращения. Так, в 1974-1975 гг. мировые запасы свинца выросли на 63, молибдена – на 45, железа – на 39 %, бокситов – на 30, меди – на 25, цинка – на 20 % и т. д. Однако стоит отметить, что столь существенное увеличение доли рентабельных (балансовых) запасов возможно только при использовании главным образом западных методик классификации твердых полезных ископаемых, в основе которых лежит принцип: рост уровня экономической и технико-экономической оценки должен основываться на росте достоверности геологической информации.

По сути, воспроизводство МСБ – это задача государственного масштаба. Регулирование производственно-экономических отношений, направленное на оптимизацию, возможно интенсификацию, процесса воспроизводства МСБ – это суть государственной политики в сфере недропользования. При этом важно сохранить природные комплексы и обеспечить развитие главной производительной силы – природной производительной силы и человека [3].

Интенсификация воспроизводства минерально-сырьевой базы определяется, прежде всего, ускорением процессов производственной стадии. Это материальная предпосылка ускорения всего воспроизводственного цикла. Общие направления интенсификации для всех подсистем производственной стадии – ускорение научно-технического прогресса, повышение качества работ и их результатов, повышение показателей эффективности [2].

Одной из существенных проблем государственной политики в сфере недропользования, связанных с интенсификацией процесса воспроизводства МСБ, является привлечение инвестиций в геологоразведочные работы. В последние годы этой проблеме уделяется много внимания как со стороны политики, так и исследователей-практиков. Однако проблема воспроизводства МСБ состоит не только в организации притока денежных средств на финансирование геологоразведочной деятельности (а именно этот механизм обсуждается, когда выдвигается тезис о привлекательности геологоразведки как вида бизнеса). Проблема воспроизводства МСБ состоит в организации комплексного механизма по вводу минерального сырья в хозяйственный оборот. Таким образом, можно сделать вывод, что воспроизводство, с точки зрения государственной политики, это не только динамика изменения запасов, которая является лишь одним из результирующих показателей процесса воспроизводства.

Составляющие процесса воспроизводства МСБ:

1. Исследование природного объекта (территории) и получение знаний об объемах и структуре размещения в нем природного сырья.
2. Регулирование деятельности по поиску, разведке и добыче.
3. Контроль эффективности недропользования.
4. Подготовка соответствующих кадров.
5. Подготовка конъюнктуры. Особая экономическая и правовая политика исполнительной власти регионального и федерального значения по поддержке проектов в сфере недропользования.
6. Подготовка инфраструктуры для реализации проектов в сфере недропользования.

Вопрос в том, как создать правильный механизм, чтобы финансовые ресурсы были накоплены и направлены на возобновление ресурсной базы. Компании сырьевого сектора, базовым активом которых являются минеральные ресурсы, кровно заинтересованы в кратном увеличении своей стоимости.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Геолого-экономический анализ развития рудной сырьевой базы за рубежом / Всесоюз. Науч.-исслед. ин-т геологии зарубежных стран. – М.: Недра, 1983. – 200 с.
2. Каганович С. Я. Воспроизводство минерально-сырьевой базы. – М.: Недра, 1991. – 203 с.
3. Яндыганов Я. Я. Экологическое воспроизводство. – Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 1998. – 288 с.

СОЗДАНИЕ И ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ, ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ И ОХРАНОЙ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

ЧЕРНОГОРОДОВ П. В.

ГОУ ВПО “Уральский государственный горный университет”

В условиях экономики переходного периода, реформирования, становления российского законодательства и регулирования в области промышленной безопасности, защиты от чрезвычайных ситуаций, охраны окружающей среды и труда разработка системы управления промышленной, экологической безопасностью и охраной труда (СУПЭБОТ) на предприятии – актуальная задача Российской Федерации.

В данный момент вопросы промышленной безопасности труда регламентируются многими стандартами и законами, согласовать требования которых, исключить дублирование функций и использование разных технологий для решения одной и той же задачи возможно только в рамках СУПЭБОТ.

Система должна удовлетворять главному требованию международных стандартов – наличию документированных, нормативно закрепленных процедур. Соответствие системы управления международным стандартам обеспечит инвестиционную привлекательность компании и будет необходимым условием для получения кредитов на международном финансовом рынке. Известно, что международные стандарты содержат только те требования, которые могут быть подвергнуты объективной и независимой аудиторской проверке, в том числе и в целях международной сертификации СУПЭБОТ.

В концепции совершенствования системы Госгортехнадзора России в условиях реформирования экономики отмечается, что реализация современных методов регулирования промышленной безопасности приведет к переносу акцента при осуществлении надзорной деятельности с контроля за соблюдением конкретных требований промышленной безопасности при ведении работ на опасных производственных объектах на надзор за функционированием на предприятиях систем управления промышленной безопасностью.

СУПЭБОТ – это часть общей системы менеджмента вертикально интегрированной компании, обеспечивающая управление рисками в области промышленной, экологической безопасности и охраны труда, связанными с деятельностью компании.

Критерий эффективности СУПЭБОТ – обеспечение такой промышленной и экологической безопасности опасных производственных объектов компании, при которой риск возникновения промышленных аварий, загрязнения окружающей среды, травматизма снижается настолько, насколько это практически целесообразно. При этом риск определяется как ожидаемые внеплановые потери (потери имущества и материалов; вред, наносимый жизни и здоровью людей, как персоналу, так и населению региона; выплаты компенсаций и возмещений за ущерб, нанесенный имуществу физических и юридических лиц, окружающей среде; недополученный доход в результате приостановки производства; затраты на оплату работ по локализации аварийных ситуаций и ликвидации их последствий) за определенный период.

УЧЕТ ФАКТОРА ВРЕМЕНИ ПРИ ОЦЕНКЕ МИНЕРАЛЬНО-СЫРЬЕВЫХ РЕСУРСОВ

ЛЯПЦЕВ Г. А.

ГОУ ВПО “Уральский государственный горный университет”

Оценка минерально-сырьевых ресурсов на стадиях разведки, разработки относится к классу динамических задач, что требует обязательного учета фактора времени.

Выделяется несколько аспектов учета фактора времени:

- разновременность затрат и результатов;
- динамика цен, тарифов на товары, материалы, энергию и т. п.;
- инфляция (повышение общего уровня цен);
- задержка платежей;
- конъюнктура рынка;
- износ оборудования, технологий;
- условия формирования и использования производственных запасов;
- сроки строительства (строительный лаг).

Ключевую роль при учете фактора времени играет оценка стоимости денег во времени, т. к. стоимость определенной суммы денег – это функция от времени возникновения денежных расходов или доходов.

Приведение по шкале времени может осуществляться на основе процессов наращения и дисконтирования. Наращение – это процесс определения возвращаемой (будущей) суммы денежных средств. Дисконтирование – процесс приведения денежных сумм, получаемых в будущем, к более раннему (начальному) моменту времени. Таким образом, в процессе сравнения стоимости денежных средств принято использовать два основных понятия: будущая стоимость денег, FV ; настоящая (текущая, современная) стоимость денег, PV .

На стадии оценки минерально-сырьевых ресурсов, когда их можно рассматривать как часть национального богатства, потенциал общества, т. е. своеобразный капитал, оценка возможна по будущей стоимости денег. В этом случае FV представляет стоимость имеющихся в настоящий момент минерально-сырьевых ресурсов, в которую они превратятся через некоторый период времени (T), с учетом определенной нормы доходности (E).

При оценке вариантов разработки месторождений полезных ископаемых рассматривается по сути предпринимательский проект с вложением инвестиций в строительство горнодобывающего предприятия, его развитие. При решении задач подобного рода используется механизм дисконтирования.

Текущая стоимость денег (PV) определяется как произведение дохода (Di) i -го периода на коэффициент дисконтирования (ai).

$$PV = \sum_{i=1}^T D_i \cdot \alpha_i .$$

Коэффициент дисконтирования, в свою очередь, является функцией нормы доходности (E). Выделяют реальную и номинальную нормы доходности, отличающиеся величиной инфляции.

Анализ величины PV показывает, что с учетом фактора времени, на ее значение решающее влияние оказывают такие параметры, как реальная норма доходности; темпы инфляции; индексы роста цен. В свою очередь, прогнозные цены зависят от темпов инфляции, индексов роста цен на товары, материалы, энергию и т. д. В связи с этим для реальной оценки текущей стоимости денег необходимо использовать дефлированные цены, т. е. прогнозные цены, приведенные к уровню цен фиксированного момента времени с помощью базисного индекса инфляции. При расчете величины PV в дефлированных ценах дисконтирование денежного потока должно производиться по реальной норме доходности.

Описанный инструментарий позволяет при обосновании целесообразности разработки месторождений полезных ископаемых реализовать важнейшие принципы оценки инвестиционных проектов. Игнорирование этих подходов делает оценку минерально-сырьевых ресурсов некорректной.

КОНТРОЛЛИНГ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

КОМАРОВСКИЙ Б. А., СОКОЛОВ А. С.

ГОУ ВПО “Уральский государственный горный университет”

Контроллинг в системе управления персоналом организации ставит целью поддержку планирования, управления, контроля и информационного обеспечения всех мероприятий в данной области. Конечная цель контроллинга заключается в регулярной, комплексной и объективной оценке деятельности персонала, основанной на выявлении, учете, оценке и сравнении результатов такой деятельности.

Цель контроллинга в системе управления персоналом организации – поддержка планирования, управления, контроля и информационного обеспечения всех мероприятий кадровой работы. При поддержке плановых заданий по управлению персоналом должны быть определены:

- требуемые результаты, критерии их качества, время представления;
- лица, ответственные за результаты управления персоналом в целом и по его направлениям;
- полномочия и ресурсы;
- взаимодействие выполнения работ по управлению персоналом.

Основная идея контроллинга персонала – введение обоснованных (необходимых и достаточных) плановых значений показателей по всем элементам системы управления персоналом. Контроль отклонения от них “автоматически” выявляет узкие места. Наличие хорошо поставленного учета этих показателей позволяет оперативно реагировать на быстро меняющуюся в условиях современного рынка ситуацию. Анализ контролируемых показателей персонала и наличие обоснованных нормативов позволяет планировать ситуацию как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде.

Контроллинг персонала – современная концепция управления персоналом, стремящаяся соответствовать новой, резко возросшей в последнее время вследствие многочисленных изменений в технологии и обществе, роли человеческих ресурсов на фирме. Основная идея данного подхода в распространении концепции контроллинга, изначально ориентированной на анализ чисто количественных показателей, на сферу управления персоналом, и в ее интеграции с ориентированным на качественный анализ контроллингом экономического и социального компонентов эффективности. Важнейшие функции контроллинга:

– функция управления и контроля, т. е. анализ задействования персонала и достигнутых за счет этого результатов, а также формулирование гипотез о воздействии примененного набора приемов управления персоналом на экономическую и социальную эффективность, используемых в качестве ориентированной на принятие управленческих решений информационной базы планирования;

– координационная функция, т. е. координация отдельных мероприятий в сфере экономики персонала (привлечение персонала, задействование персонала, развитие персонала и пр.) друг с другом и координация планирования персонала с другими сферами планирования (планирование сбыта, финансовое и инвестиционное планирование и пр.);

– функция подготовки информации, т. е. создание и поддержание целеориентированной интегрированной базы данных по персоналу.

В рамках контроллинга в настоящее время разработаны дифференцированные системы показателей по отдельным направлениям работы с персоналом. Так, в последнее время проводится регистрация неявки персонала на работу для принятия мер по планомерной борьбе с прогулами и соблюдением работниками правил трудовой дисциплины.

Концепции контроллинга персонала должны развиваться в следующем направлении: от приоритета контроллинга издержек к контроллингу эффективности, когда затратные показатели (например, количество часов на повышение квалификации) будут сопоставляться с показателями “выпуска” (например, результатами обучения). Возросшая ориентация на увеличение стоимости предприятия приведет к созданию новых методов оценки человеческого капитала. В этом плане потребуется решать не только методологические, но и этические вопросы оценки работы людей.

В связи с кадровым контроллингом следует учитывать проблему приемлемости и защиты данных. Опасность злоупотребления ими возрастает с повышением сложности контроллинга и с увеличением количества людей, имеющих доступ к данным.

Итак, контроллинг персонала нацелен на учет и контроль за затратами на персонал, а также на оптимизацию этих затрат.

Контроллинг персонала призван способствовать формированию и использованию системы знаний в организации с тем, чтобы дать ответ на вопрос: “Каким образом используется обмен знаниями между отдельными элементами внутренней структуры организации с целью повышения ее конкурентоспособности?”

К элементам внутренней структуры относятся: информационные системы, базы данных, оргструктуры, авторские права, патенты, ноу-хау, лицензии и пр.

Информационные системы и базы данных заняли значительное место в современных организациях благодаря беспрецедентно быстрому и успешному развитию компьютеров и программного обеспечения. Новые технические средства придают новый импульс росту значимости знаний и интеллектуального капитала. Программное обеспечение стало ключевым элементом инновационного процесса и относительно самостоятельным фактором экономического развития. Развитые страны тратят значительные средства на информационные технологии, в том числе на программное обеспечение.

Информационные технологии сокращают время инновационного процесса, они становятся своеобразным соединяющим звеном между источниками и потребителями знаний. Современное программное обеспечение порождает новую парадигму инновационного процесса в виде самообучающейся системы. Формирование прогрессивной оргструктуры, ориентированной на интенсивный обмен знаниями внутри организации – направление реализации результатов контроллинга. В качестве примера можно привести формирование сетевых организаций, в которых производство как таковое отсутствует. Оно передается другим организациям на условиях субподряда, а внутри корпорации остаются необходимые для любого бизнеса функции: стратегическое планирование, управление финансовыми потоками, маркетинг и частично НИОКР.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

СИМОНЯН А. Х., ПЕРЕГОН И. В.

ГОУ ВПО “Уральский государственный горный университет”

Одной из главных задач в сфере экономической политики является проведение налоговой реформы, которая должна стать важнейшим условием обеспечения ускоренного экономического роста, развития предпринимательской активности, ликвидации теневой экономики, возврата в Россию капиталов, вывезенных за границу, а также привлечения в страну иностранных инвестиций.

Налоговая политика представляет собой совокупность экономических, финансовых и правовых мер государства по формированию налоговой системы страны в целях обеспечения финансовых потребностей государства, отдельных социальных групп общества, а также развития экономики страны. Инструментами налоговой политики являются налоговая ставка, налоговая льгота и налоговая база. Их комплексное применение направлено, прежде всего, на создание эффективной системы налогообложения, соблюдающей интересы как государства, так и налогоплательщиков.

Правительство России выбрало налоговую политику экономического развития. Реализация этого метода налоговой политики сопровождается сокращением общего числа собираемых налогов, введением специальных “упрощенных” налоговых режимов и другими шагами, направленными на снижение налогового пресса. Целью применения налоговых льгот должно стать расширение в России собственного производственного сектора. Именно этот сектор экономики должен быть наиболее привлекательным для инвестиций.

К числу важнейших направлений налоговой политики государства относятся:

1). Последовательное снижение налогового бремени путем реформирования отдельных налогов, сокращения общего числа налогов и сборов, пересмотра перечня налоговых льгот.

Формирование эффективной налоговой системы предполагает достижение справедливого минимально возможного уровня налоговой нагрузки, имея в виду, что налоговое бремя не должно стать препятствием на пути экономического роста. Ускорение темпов экономического роста в России невозможно без дальнейшего снижения доли ресурсов, перераспределяемых непосредственно государством или при участии государства. Налоги являются важнейшим инструментом перераспределения общественного богатства, а следовательно, задача по снижению доли ресурсов, перераспределяемых непосредственно государством или при его участии, невыполнима без сокращения налоговых изъятий. В последние годы снижение налогового бремени на экономику составляло около одного процента к ВВП ежегодно (без учета влияния изменения цен на нефть). Примерно в таких же параметрах предполагается снижение налогового бремени до 2008 г.

Однако, меры по внесению изменений в законодательство о налогах и сборах, обеспечивающие снижение налогового бремени, должны в максимальной степени способствовать обеспечению высоких темпов экономического роста и увеличению инвестиционной активности.

2). Увеличение собираемости налогов в данном случае – это необходимый инструмент. Для того, чтобы повысить собираемость налогов, нужно обеспечить прозрачность и контролируемость финансовой деятельности физических и юридических лиц и государственных учреждений.

В целях сохранения и некоторого повышения объема доходов бюджетной системы при снижении налогового бремени необходимо перекрыть каналы ухода от налогообложения, повысить экономическую заинтересованность и ответственность налогоплательщиков в своевременном и полном исполнении налоговых обязательств, а также

совершенствовать законодательные нормы, регулирующие систему налогового администрирования. В настоящее время разрабатываются критерии оценки эффективности работы сотрудников налоговых органов, имея в виду не исполнение планов по сбору налогов, а качество исполнения ими обязанностей по контролю за соблюдением налогового законодательства, правильностью исчисления, полнотой и своевременностью уплаты налогов. При этом необходимо внедрить механизмы материального стимулирования сотрудников, в зависимости от соответствия их работы таким критериям.

Основной целью современной налоговой политики является создание стабильной и ясной налоговой системы Российской Федерации, формирование стимулов развития рыночных институтов и механизмов хозяйствования, создание благоприятных условий для повышения эффективности производства, снижение налоговой нагрузки на экономику и бизнес.

В период до 2009 г. следует решить комплекс следующих проблем:

1) ослабление общего налогового бремени путем более равномерного распределения налоговой нагрузки и постепенного снижения ставок по отдельным федеральным налогам;

2) активное использование налогового стимулирования развития производства, привлечения инвестиций;

3) улучшение налогового администрирования за счет включения в налоговое законодательство цивилизованных механизмов и инструментов налогового контроля, снижение издержек налогоплательщиков на обслуживание налоговых органов;

4) провести анализ судебной практики рассмотрения налоговых споров между бизнесом и налоговыми органами, имея в виду подготовку на этой базе соответствующих поправок в законодательство Российской Федерации о налогах и сборах с целью урегулирования спорных вопросов;

5) устранение противоречий налогового и иных отраслей законодательства Российской Федерации, обеспечение прямого действия законодательства о налогах и сборах.

В заключении я хотел бы отметить, что основной задачей ближайшего периода в части реформирования налоговой системы является не столько реформа налогов как таковых, сколько, наверное, ее комплексность и интеграция в систему совершенствования межбюджетных отношений, реформу разграничения полномочий, местного самоуправления, реструктуризацию бюджетного сектора. В этом смысле налоговая реформа уже становится важна не сама по себе, а только с точки зрения стимулирования процессов экономического и социального реформирования.

АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РУДНИКА

ГЕНЗЕЛЬ О. В.

ГОУ ВПО “Уральский государственный горный университет”

Анализ производственно-хозяйственной деятельности основывается на использовании экономической информации. Для управления хозяйственной деятельностью используют техническую и технологическую информацию, информацию об организации производства и труда.

Задачи анализа:

- изучение степени выполнения плана производства и реализации продукции, динамики и темпов их роста;
- степень использования основных фондов;
- анализ выполнения плана по труду и заработной платы;
- анализ выполнения плана по себестоимости продукции;

1. Одним из важнейших факторов при анализе выполнения плана производства продукции является оценка выполнения плана по ритмичности. Под ритмичной работой предприятия следует понимать выпуск и реализацию продукции по календарному графику в размерах, соответствующих плановому заданию. Коэффициент ритмичности выпуска продукции определяется как отношение фактического объема выпуска продукции в пределах плана к плановому заданию.

Объем реализованной продукции на Туринском медном руднике зависит от следующих факторов: добыча руды и ее переработка; качество добываемой руды, а именно содержание меди, железа и других металлов. Анализ реализации продукции производится как в натуральном, так и в стоимостном выражении путем оценки продукции в оптовых ценах.

2. Анализ использования основных фондов охватывает следующий круг вопросов: анализ состояния и движения ОПФ и показатели использования ОПФ. Анализ использования ОПФ осуществляется на основе следующих показателей: коэффициент износа (отношение суммы износа к текущей стоимости ОПФ); коэффициент годности (рассчитывается как отношение суммы остаточной стоимости ОПФ на их полную балансовую стоимость); коэффициент выбытия (отношение стоимости выбывших в течение года ОПФ к общей стоимости ОПФ на начало

периода); коэффициент обновления (отношение стоимости вновь введенных в течение года ОФ к общей стоимости ОФ на конец периода).

Важной проблемой является улучшение организации труда на ремонтных работах. На предприятии большой удельный вес занимают простои в связи с ремонтом. Удлинение межремонтных периодов, ускорение производства ремонтов, рост производительности труда ремонтных рабочих, повышение качества ремонта – это задачи первостепенной важности. В настоящее время на Туринском медном руднике большое внимание уделяется централизации производства запасных частей и деталей, повышению их износоустойчивости, передаче ремонта крупных агрегатов специализированным ремонтным организациям.

3. Задачи и содержание анализа выполнения плана по труду и заработной плате сводятся к следующему:

- анализ численности, состава и движения кадров на предприятии;
- анализ уровня производительности труда;
- определение влияния ОФ на уровень производительности труда;
- анализ выполнения плана использования ФЗП;
- определение влияния основных факторов на использования ФЗП;
- анализ соотношения темпов роста производительности труда и заработной платы.

Поставленные задачи решаются за счет расчета таких коэффициентов, как коэффициент оборота рабочей силы (процентное соотношение числа принятых на работу и числа уволенных к средней численности рабочих); коэффициент текучести рабочей силы (процентное соотношение числа уволившихся к среднесписочной численности) и т. д.

Анализируя выполнение плана использования ФЗП, необходимо установить размеры абсолютного и относительного отклонения от планового ФЗП. Отклонения ФЗП могут произойти за счет изменения плановой численности работающих и средней заработной платы на 1 работающего.

4. Основными задачами анализа себестоимости продукции являются:

- изучение динамики затрат на производство продукции;
- оценка выполнения плана по себестоимости продукции;
- выявление резервов снижения себестоимости продукции.

Для определения динамики затрат на 1 рубль продукции применяется показатель изменения затрат на 1 рубль фактически выпущенной продукции по сравнению с уровнем предыдущего года. Однако данный вид анализа дает лишь поверхностную оценку изменения себестоимости продукции. Поэтому для выяснения причин изменения себестоимости продукции требуется установить отклонение от факта по отдельным статьям.

Анализ себестоимости по статьям затрат позволяет выявить причины экономии или перерасхода затрат на производство и резервы дальнейшего их снижения. Анализ себестоимости продукции направлен на выявление возможностей повышения эффективности использования материальных, трудовых и денежных ресурсов в процессе производства, снабжения и сбыта.

5. Главным источником прибыли горных предприятий являются результаты от реализации добытой руды на рудниках и концентратов на обогатительных фабриках. При анализе выполнения плана прибыли сравнивают фактическую прибыль с плановой, а также влияние отдельных факторов на изменение прибыли. Однако показатели не отражают изменение эффективности производства.

Рентабельность производства характеризует эффективность хозяйственной деятельности предприятия, т. е. способность предприятия приносить определенную прибыль. Чем выше рентабельность, тем больше возможность производства по его дальнейшему развитию, экономическому стимулированию и выполнению обязательств перед кредиторами.

НЕОБХОДИМОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ КОНТРОЛЛИНГА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

СОКОЛОВ А. С.

ГОУ ВПО “Уральский государственный горный университет”

Сейчас в России сложились идеальные условия для развития контроллинга. Вот некоторые из них:

Во-первых, большое количество предприятий получило эффективных собственников, перед которыми стоит задача эффективного использования собственности. Новые владельцы ставят задачу повышения прибыльности предприятий и их инвестиционной привлекательности (рыночной стоимости).

Во-вторых, социально-экономическая ситуация и условия хозяйствования в стране так или иначе стабилизируются, что дает возможность проявить в полной мере силу регулярного менеджмента, основой которого является контроллинг. Российские компании получают время и возможность для построения технологии управления.

В-третьих, изменения в законодательстве, а именно, приближение российских стандартов бухгалтерского учета к международным, выводят внутренний, управленческий учет из сферы жестких законодательных ограничений и т. п.

Для осознания необходимости постановки системы контроллинга, а также его роли в деятельности компании, лучше сначала вспомнить, в чем заключается миссия менеджеров любой компании. Очевидно, что основная миссия менеджмента – вести компанию к ее целям, причем максимально эффективным путем.

Как известно из теории управления, основными функциями менеджмента при этом являются планирование, организация, управление и контроль использования ресурсов. Для высшего менеджера речь идет о ресурсах компании в целом, для прочих менеджеров – о ресурсах, которыми они наделены для выполнения возложенных на них задач. Причем, это любые ресурсы: финансовые, материальные, человеческие.

Очевидно, что для реализации своих функций менеджерам необходима информация: полная, достоверная, своевременная. Необходима не просто информация, а информация систематизированная, проанализированная, интерпретированная и агрегированная. Именно в этом заключается необходимость системы контроллинга: в информационной, а также консультационной поддержке менеджеров для того, чтобы менеджеры могли качественно исполнять свою работу.

Таким образом, очевидно, что контроллинг – это не система управления, это один из инструментов управления бизнесом, причем современный и эффективный. Его основными задачами являются:

- 1) поставлять информацию менеджерам;
- 2) непосредственно участвовать в процессе менеджмента в качестве внутреннего консультанта.

Результатом становится система, которая способствует повышению эффективности деятельности предприятия и позволяет:

- 1) предвидеть результаты деятельности;
- 2) планировать деятельность, с целью повышения эффективности использования ресурсов предприятия;
- 3) своевременно получать точную информацию необходимую для принятия управленческих решений;
- 4) эффективно использовать налоговое планирование и схемы оптимизации (минимизации) налогообложения.

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ПЛАТНОСТИ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

ЧЕПИКОВА А. Н., БОЛЬШАКОВА Е. С.

ГОУ ВПО “Уральский государственный горный университет”

Плата за природные ресурсы как форма реализации экономических отношений между собственником природных ресурсов и их пользователями занимает центральное место в экономическом механизме природопользования.

В зарубежных странах доходы от эксплуатации природных ресурсов, как правило, изымаются через систему налогов, ориентированных на изъятие ренты у пользователя природных ресурсов. В государствах, богатых естественными ресурсами, практикуются такие налоги, как роялти, налог суверена, специальные налоги на прибыль добывающих компаний, дифференцированные рентные платежи, земельный налог и т. д. Система платежей за природные ресурсы может обеспечивать не только изъятие доходов рентного происхождения с целью передачи их от пользователя к собственнику, но и так называемую административную плату, то есть покрытие расходов на контроль за использованием природных ресурсов, оформление их передачи собственнику и т. д.

Наряду с налоговыми на практике используются и неналоговые методы изъятия доходов. Прежде всего, это договор о разделе продукции между государством в лице государственной компании и заинтересованной компанией-подрядчиком использования минерально-сырьевых ресурсов.

В экономике России природоэксплуатирующие сектора занимают одно из центральных мест, обеспечивая 25-30 % от ВВП. В то же время их доля в доходах консолидированного бюджета РФ составляет примерно 7-8 %. Остальная рента присваивается различными элементами технологической и транзакционной цепочек, по которым распределяется продукция, прежде всего минерально-сырьевого комплекса. В 1993 г. был предусмотрен ряд мер, обеспечивающих увеличение поступлений в бюджет. Тем не менее, их доля не превысила 15 % бюджета. Очевидно, что доля доходов от функционирования природоэксплуатирующего сектора в приходной части бюджета должна быть увеличена. Это можно сделать только в рамках осуществления общей реформы налоговой системы.

Существующая налоговая политика имеет в основном фискальный характер и направлена на пополнение бюджета. В начале 90-х гг. XX в. основные элементы механизма сбора налоговых поступлений от эксплуатации природных ресурсов были утрачены. Соответственно, потребовались новые решения для получения доходов от эксплуатации сырьевого сектора. Обсуждались два основных подхода: первый – преимущественное налогообложение обрабатывающих отраслей; второй – введение системы платежей за право пользования природными ресурсами, приближающихся по уровню к величине рентных доходов, которые возникают в этих отраслях.

К настоящему времени сформировалась достаточно развитая система федеральных налогов на природные ресурсы. Основными задачами в области ее преобразования являются упорядочение системы федеральных налогов и увеличение их уровня. В ближайшие годы целесообразно сконцентрироваться на развитии налогов типа роялти (налоги, взимаемые с единицы добываемого сырья), которые могли бы заменить существующие акцизы, а также на воссоздании системы отчислений на воспроизводство природно-ресурсного потенциала (включая минерально-сырьевой сектор, водное и лесное хозяйство).

Наряду с федеральными должны получить развитие региональные налоги, перераспределяющие рентные доходы от эксплуатации природных ресурсов. Система региональных налогов на природные ресурсы в России совсем не развита, поэтому ее создание потребует значительных усилий. Важность сочетания региональных и федеральных налогов определяется тем, что только на этой основе можно достичь компромисса между федеральной властью и субъектами федерации по поводу использования природных ресурсов.

Для реального наполнения федерального бюджета необходимо создать механизм, стимулирующий максимальное получение на местах платежей за природные ресурсы. Постепенное увеличение доли платежей за природные ресурсы в доходной части бюджета должно стать важнейшей составляющей реорганизации налоговой системы страны и позволить обеспечить повышение уровня финансирования мероприятий по воспроизводству и охране природных ресурсов. Принципиальные подходы к реформированию системы платного природопользования должны быть отражены в общем законодательстве о природопользовании, а налоги и платежи за пользование природными ресурсами должны войти в единую систему налогов.

Кроме того, необходимо разработать комплекс административных и экономических мер воздействия на природопользователей, имеющих просроченную задолженность по платежам в бюджет за пользование природными ресурсами.

Учитывая сложности переходного характера и специфику современного механизма распределения доходов от природных ресурсов, целесообразно рассмотреть возможность введения новых налогов в форме долговых обязательств. Такой подход позволит поэтапно перейти от действующей системы налогов к новой системе, в которой доходы от природного сектора адекватны его месту в экономике страны.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ РЕСУРСНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

БАКАШКИНА К. А.

ГОУ ВПО “Уральский государственный горный университет”

Сложившуюся в настоящее время систему управления природопользованием нельзя признать эффективной из-за отсутствия или недостаточной проработки экономических, законодательных и правовых основ в области природопользования.

Основные причины низкой эффективности системы управления природопользованием и качеством окружающей среды заключаются в следующем:

1. Отсутствует действенная законодательная база, которая предусматривает приоритетный статус средозащитных, экологических и социальных программ и формирует среду для рационального природопользования.

2. Отсутствует единая национальная концепция оценки природных ресурсов и природных условий.

3. Действующая система налогообложения в горнодобывающей промышленности имеет серьезные недостатки, такие как:

– не обеспечивает реализацию основных экономических принципов налогообложения;

– не способствует решению социально-экономических проблем горных предприятий;

– не заинтересовывает руководителей предприятий в более рациональном использовании природных ресурсов и охране окружающей среды;

– не учитывает неизбежные риски горнодобывающей промышленности.

Представляется актуальным в современных экономических условиях совершенствование и дальнейшее развитие системы ресурсного налогообложения, где главными элементами выступают платежи и налоги.

Переход на новую систему природно-ресурсного налогообложения должен осуществляться в следующих направлениях:

1. Совершенствование и дальнейшее развитие налогового законодательства в области недропользования должно идти по пути введения и применения рентных принципов в отношении налоговых платежей за пользование недрами. Введение рентной системы налогообложения позволит поставить недропользователей в равные условия, и предприятия будут выплачивать ренту, соответствующую местоположению и качеству природного ресурса, конкуренция на рынке станет более честной, никто не будет иметь преимуществ.

2. Руководствуясь принципом платного недропользования, следует либо вернуться к ранее действующей системе платежей, либо дифференцировать действующую шкалу налога на добычу полезных ископаемых путем

введения коэффициентов K_1, K_2, K_3 , учитывающих, соответственно, горно-геологические, географо-экономические и экономические условия, характерные для района конкретного месторождения.

В общем виде предлагается использовать следующую формулу:

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

где $C_{\text{диф}}$ – дифференцированная ставка налога на добычу полезного ископаемого; $C_{\text{баз}}$ – базовая ставка налога на добычу полезного ископаемого (действующая с 1.01.2002 г. в соответствии с гл. 26 ч. II Налогового кодекса РФ); Значения $K_1, K_2, K_3 \geq 1$.

Коэффициент K_1 должен учитывать масштаб месторождения, сложность его геологического строения, содержание полезных компонентов, гидрогеологическую характеристику, способ добычи, обогатимость полезного ископаемого, сложность технологии добычи, срок отработки.

Коэффициент K_2 учитывает состояние производственной и социальной инфраструктур в районе месторождения, климатические условия, рельеф местности.

Коэффициент K_3 учитывает экономическое состояние района работ, состояние рынка минерального сырья, инвестиционные возможности.

Накопленная в территориальных агентствах по недропользованию база данных по горно-геологическим и экономическим условиям территорий уже сейчас позволяет определиться с коэффициентами K_1, K_2, K_3 при оценке дифференцированного налога на добычу полезных ископаемых.

3. Россия – страна с преимущественно сырьевой экономикой и поэтому, чтобы обеспечить неистощимость природных ресурсов, необходимо вернуться к целевым платежам на воспроизводство минерально-сырьевой базы. Геолого-разведочные работы позволят увеличить не только поисково-разведочный задел, но и обеспечат необходимый уровень прироста запасов полезных ископаемых, достижение оптимального соотношения между приростом запасов и добычей полезных ископаемых, и в конечном счете, повысят обеспеченность экономики страны основными видами ресурсов.

4. Новым элементом экономического механизма рационального природопользования может стать налоговое стимулирование в виде системы скидок и льгот при разработке новых месторождений, которые характеризуются трудноизвлекаемыми запасами и удаленностью от инфраструктуры.

5. В системе платежей за пользование водными ресурсами следует изучить опыт отмены платы за сброс сточных вод в поверхностные водные объекты и, при необходимости, откорректировать действующую систему налогообложения.

6. В условиях, когда в нашей стране необоснованно занижена плата за пользование лесными ресурсами, имеет реальный шанс увеличение попенной платы до зарубежного уровня, а именно до 40 % от стоимости древесины, отпускаемой на корню.

В результате, внесение предложенных изменений в налоговое законодательство позволит:

- создать гибкую и эффективную систему налогообложения;
- изменить сложившуюся обратную зависимость налоговой нагрузки от рентабельности добычи (чем хуже условия добычи, тем относительно выше налоговое бремя);
- повысить инвестиционную привлекательность добывающих предприятий, создать предпосылки и стимулы для их экономического роста;
- обеспечить государственные потребности РФ в стратегических и дефицитных видах ресурсов, которые определяют национальную безопасность страны и обеспечивают основу ее суверенитета;
- решить проблему максимального вовлечения в хозяйственный оборот низкорентабельных и нерентабельных запасов полезных ископаемых и за счет этого значительно укрепить минерально-сырьевую базу.

УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ ПОТЕНЦИАЛОМ КОРПОРАЦИИ

МООР И. А.

ГОУ ВПО “Уральский государственный горный университет”

АРЗЯКОВА О. Н.

ГОУ ВПО “Уральский государственный технический университет – УПИ”

Современное развитие мировой цивилизации характеризуется активизацией процессов глобализации и интеграции. О масштабах глобализации свидетельствует рост транснациональных компаний (ТНК) и резко усиливающееся международное сращивание и перемещение финансовых капиталов в самых разных формах. ТНК наряду с природными ресурсами стран использует талантливых специалистов и постоянно наращивает человеческий

капитал. Концентрация человеческого капитала – объективный процесс глобализации. Таланты, которые привлекают ТНК, становятся их главным стратегическим конкурентным преимуществом.

Сопоставляя выгоды и ущерб от глобализации, можно наблюдать устойчивое сохранение и даже увеличение разрыва в уровнях развития между группами индустриально развитых и экономически менее развитых стран (за исключением Китая). Секрет “китайского чуда” отнюдь не в глобализации, а в стабильном расширении внутреннего рынка за счет систематического повышения уровня жизни населения и протекционистской политики государства по защите внутреннего рынка.

Доля России во всемирном ВВП за последние десятилетия упала вдвое. Значительно упал и индекс человеческого капитала (индекс человеческого развития), который, согласно методике ООН, определяется соотношением трех показателей: продолжительность жизни и здоровье человека; уровень образования; качество жизни. По этому показателю и ВВП на душу населения в рейтинге стран мира Россия, к сожалению, занимает только 57-е место из 120 стран мира.

Для того, чтобы Россия обрела достойное место “под солнцем” глобализации, необходимо, во-первых, развитие обрабатывающего конкурентоспособного сектора экономики, объединенного с добывающим сектором; во-вторых, развитие внутреннего рынка и увеличение платежеспособного сектора населения.

Основополагающими требованиями для реализации этих положений является непрерывное наращивание человеческого капитала на всех уровнях управления. На уровне корпорации следует выделить три категории сотрудников:

I. Люди, которые имеют потенциал роста человеческого капитала и способны самостоятельно решать проблемы и творчески работать;

II. Сотрудники, которые результативно и добросовестно работают в рамках должностных инструкций;

III. Лица с низким человеческим капиталом, которые могут выполнять только рутинную работу.

Важно регулярно вести поиск новых инновационных идей, обсуждать их, давать оценку и наилучшие из них рекомендовать к внедрению, достойно стимулируя авторов этих идей.

В корпорации необходимо систематически отслеживать динамику индекса человеческого капитала и принимать оперативные мероприятия по устранению негативных последствий.

Система мотивации, действующая в организации, должна быть направлена на освобождение от рутинной работы сотрудников первой категории, на обеспечение более высокого уровня оплаты их труда.

В этой категории реализуется новый способ управления. Они рассматриваются не как подчиненные, а как помощники, профессиональные знания и умения которых в своей области значительно больше, чем у руководителя организации, они взаимодействуют как партнеры, путем аргументированного убеждения друг друга находят наиболее эффективные решения возникающих проблем.

Для второй, и в особенности, для третьей категории сотрудников корпорации, стиль управления остается традиционным; руководитель общается с ними как с подчиненными. При этом основным документом является приказ, а обязанность и ответственность каждого сотрудника адекватна его правам и полномочиям.

БИЗНЕС-ПРОЕКТ ОАО “МАКСИ-ГРУПП”

ПОЛИЩУК А. С.

ГОУ ВПО “Уральский государственный горный университет”

Рост цен на сталь в последние годы дал возможность российским металлургическим предприятиям провести масштабные реконструктивные мероприятия. Все крупнейшие предприятия России – ММК, Мечел, Северсталь, Евраз – занялись реконструкцией и строительством новых мощностей по производству стали. От них не отстает и ОАО “Макси-Групп”.

“Макси-групп” включает ряд предприятий по выпуску металлургической продукции из черных металлов, объединенных в единую производственную систему от сбора и обработки лома черных металлов до выпуска сортового проката.

По программе развития своего бизнеса компания намерена к 2010 г. построить в России пять металлургических мини-заводов по производству сортового проката. К намеченному сроку группа планирует производить порядка 10-12 млн. т стали и проката в год, что по суммарным объемам выпуска черного металла разных модификаций сопоставимо с объемами НТМК.

Среди наиболее приоритетных регионов рассматриваются Тольятти, Березовский, Ревда, Калуга, Новосибирск и др.

Ревда. Летом 2006 г. запущен второй электросталеплавильный цех в г. Ревда с производственной мощностью 1,5 млн. т.

Березовский. В конце 2006 г. завершится строительство первой и второй очередей прокатного стана по производству катанки мощностью 1 млн. т.

К концу 2008 г. намечен пуск одного из пяти электрометаллургических заводов в г. Березовский с производительностью первого этапа в 1,5 и второго – 0,5 млн. т. Проект находится на стадии проектирования, подготовки к строительству и поставки вспомогательного оборудования.

Нижние Серги. Планируется начало финансирования строительства электрометаллургического цеха в г. Н. Серги с плановым производством 2 млн.т. Директивный срок запуска цеха назван 30 декабря 2009 г. Сейчас проект находится на стадии создания рабочей группы по подготовке к строительству.

Калуга. В Калуге проектируется и ведется строительство электрометаллургического завода по производству мелко- и среднесортного проката мощностью 3 млн. т и двух сталеплавильных цехов проектной мощностью по 1,5 млн.т. Этот бизнес-проект находится в очень привлекательном, с точки зрения спроса на продукцию (сортовой металлопрокат), территориальном расположении в связи с огромными темпами роста этого региона.

Тольятти. Находится на стадии проектирования и заключения договоров. Развитие ТЭМЗ будет проходить по этапам: первый этап – 2 млн. т горячекатаного листа по технологии Арведи, второй этап – строительство второго ЭСПЦ производительностью 2 млн. т и мелкосортного прокатного производства с ассортиментом, подобным Калужскому заводу (сортовой металлопрокат).

Помимо этих проектов в стадиях планирования и проектирования находится строительство ряда мини-заводов в разных регионах страны: Новосибирск, Ленинградская область, Волгодонск, Алапаевск.

Необходимый объем средств на строительство и запуск всех вышеуказанных цехов и мини-заводов составляет \$2,5 млрд. В настоящее время компания располагает заемными средствами в объеме \$500 млн.

Кроме того, в планах группы запуск трубного производства – двух трубных станов в Ревде. В настоящее время заключен контракт с итальянской компанией *Danieli* на поставку трубного стана, который сможет производить 450 тыс. т труб в год диаметром 60-170 мм. Выпуск первой трубы планируется летом 2008 г. Объем необходимых инвестиций — порядка \$500 млн. Также в планах компании строительство и второго стана, мощности которого позволят производить порядка 550 млн. т труб Ø 177-426 мм. Объем инвестиций во вторую очередь проекта оценивается в \$450-500 млн.

Бизнес-проекты ОАО “Макси-Групп” очень перспективны, реальны и социальны, на них следует обратить внимание инвесторам и правительству городов и регионов, представленных в обширном географическом списке проектов компании.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО “БЕРЕЗОВСКОЕ РУДОУПРАВЛЕНИЕ”

ИВАНОВА Н. В.

ГОУ ВПО “Уральский государственный горный университет”

В период рыночных реформ большая часть российских предприятий оказалась в тяжелом экономическом положении. Это связано не только с общей ситуацией в стране, но и со слабостью управления на предприятиях. Отсутствие навыков адекватной оценки собственного хозяйственного состояния, анализа последствий принимаемых решений поставили многие из них на грань банкротства.

Умение разработать план оздоровления предприятия стало необходимой предпосылкой эффективного управления организацией.

В связи с неэффективностью варианта развития предприятия по проектам разработки северной части Березовского месторождения, предлагается несколько сценариев функционирования ООО “Березовское рудоуправление”, наиболее перспективные из них следующие:

1). Мокрая консервация Березовского рудника. Остановка предприятия с мокрой консервацией его до горизонта 162 м. При этом значительно снижаются затраты на откачку воды из выработок за счет уменьшения депрессионной воронки; исключается подъем грунтовых вод до уровней построек; возможна компенсация части затрат за счет реализации технической воды предприятиям. В случае изменения конъюнктуры на рынке драгоценных металлов относительно быстро и дешево возможно восстановление предприятия.

2). Развитие рудника с выходом на безубыточные объемы. Расчет точки безубыточности, проведенный специалистами “УГМК-Холдинг”, показал, что рудник становится рентабельным (при данных условиях) в случае, если добыча превысит 2500 кг золота в год, что в 2 раза превышает возможности предприятия по производительности подъемных установок и в 3 раза – по переработке руды на обогатительной фабрике. Необходимо увеличение производительности, это подразумевает строительство новой шахты.

3). Полная загрузка обогатительной фабрики ООО “Березовское рудоуправление”. Достигнутая производительность обогатительной фабрики 700 тыс. т/год, а на 1 января 2006 г. производительность составляла 300 тыс. т/год. В связи с неполной загрузкой обогатительной фабрики в рамках “УГМК-Холдинга” разработана программа использования обогатительной фабрики Березовского рудника для обогащения привозных руд, добываемых на Северном Урале, что позволит перераспределить потоки руды по “УГМК-Холдингу”.

4). Увеличение цены на золотосодержащую руду. Процесс ценообразования в золотодобывающей отрасли – очень непростой вопрос, который каждое золотодобывающее предприятие решает по-своему. Перед тем, как золото получит наивысшую пробу (999,9), оно пройдет ряд производственных этапов от добычи до реализации. Данные этапы можно представить в виде схемы: “Горнодобывающее предприятие – Предприятие переработки и обогащения – Гохран”.

Березовское рудоуправление может продавать свою золотосодержащую руду по следующим ценам:

1. Договорная цена – это цена руды за тонну, сложившаяся в результате договорных отношений между предприятием-поставщиком (ООО “Березовское рудоуправление”) и предприятием-покупателем (ОАО “Уралэлектромедь”).

2. Мировая цена – это цена, которая рассчитывается по формуле, ориентируясь на цены мировых рынков драгоценных металлов, а именно Лондонской биржи драгоценных металлов:

$$Ц_m = (Ц_b \cdot K \cdot C \cdot Pr) / (999,9 \cdot 31,105) - 5 \%,$$

где C_b – цена золота на Лондонской бирже; K – курс доллара на ММВБ; C – содержание золота в 1 т руды; Pr – проба золота в недрах; 31,105 – корректирующий коэффициент (цена золота на Лондонской бирже указана за Тройскую унцию, которая равна 31,105); 5 % – коммерческие расходы.

В настоящее время ОАО “Уралэлектромедь” покупает данную руду по цене, согласно договору поставки. Эта цена на 38,78 % ниже мировой цены. С учетом того, что в данной руде содержатся еще такие компоненты, как серебро (5,6 г/т), медь (360 г/т) и попутно песок, который можно использовать в строительстве, то разница между ценой по договору и мировой ценой будет не 38,78 % в пользу ОАО “Уралэлектромедь”, а на порядок выше.

Если предположить, что цена на золотосодержащую руду по договору поставки между ООО “Березовское рудоуправление” и ОАО “Уралэлектромедь” увеличится на 38,78 %, то и выручка от реализации увеличится на 38,78 %.

Таким образом, увеличение выручки от реализации при увеличении цены на золотосодержащую руду на 38,78 % приведет к тому, что предприятие ООО “Березовское рудоуправление” станет рентабельным и платежеспособным. Следовательно, увеличение цены на золотосодержащую руду – один из наиболее действенных рычагов реструктуризации хозяйственной деятельности ООО “Березовское рудоуправление”.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ

СТЕПАНОВА Н. Р.

ГОУ ВПО “Уральский государственный технический университет – УПИ”

МАКАРОВА С. В.

ГОУ ВПО “Уральский государственный горный университет”

Ключевой проблемой эффективности управления собственностью является гарантия прав собственности. Без должной защиты собственности она присваивается другим индивидуумом или сообществом, которые располагают более высоким потенциалом насилия.

Права собственности защищаются Конституцией страны, законами, указами правительства, а также традициями и обычаями общества.

Надежность защиты прав собственности является индикатором развития гражданского общества в стране, его зрелости. Плохо защищенные права собственности негативно сказываются на инвестициях как в “физический” капитал, так и в финансовые активы.

В России, на сегодняшний день, уровень защищенности прав собственности оценивается как низкий. Недостаточная заинтересованность государства в решении этого вопроса объясняется многими причинами, в том числе и формированием значительной части доходов государственного бюджета, не связанных с созданием стоимости (приблизительно 40 %).

Первым шагом решения поставленной проблемы является легитимация прав собственности и признание их обществом и государством. Это не означает, что должно быть наложено табу на любые изменения, затрагивающие

интересы нынешних собственников. Напротив, создание конкурентной среды и наличие независимого суда обязательно приведут к значительным изменениям в отношении перехода активов к действительно эффективным собственникам, их модернизации.

Концентрация человеческого и финансового капиталов становится также важным фактором роста эффективности управления собственностью корпораций и их инновационного развития. В настоящее время в России увеличивается присутствие государства в стратегически важных отраслях экономики, что стимулирует объединение добывающего и обрабатывающего секторов промышленности и делает возможным аккумулирование и направление средств в крупномасштабные технологические проекты.

Крупные корпорации создают и более благоприятные условия для привлечения на конкурсной основе организаций малого и среднего бизнеса. Это способствует формированию среднего класса в стране, повышению социальной ответственности крупных собственников.

Назрела необходимость изменений в системе взаимоотношений руководства компании и ее акционеров. В настоящее время интересы миноритарных акционеров игнорируются, а со стороны крупных наблюдаются недобросовестные действия и злоупотребления. Каждый крупный проект должен быть представлен акционерам и сопровождаться четким объяснением того, как он повлияет на акционерную стоимость компании. Система взаимоотношений в треугольнике “акционеры – совет директоров – менеджмент”, которую принято называть корпоративным управлением, является основополагающей для обеспечения эффективности деятельности компании. Такая система взаимоотношений базируется на нескольких составляющих: полномочия, ответственность, стимулирование, доступ к информации.

Реализация намеченных мероприятий по совершенствованию управления корпоративной собственностью будет зависеть от результата ее социальной составляющей – роста человеческого капитала и ВВП на душу населения.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ НАСЕЛЕНИЯ ПИТЬЕВОЙ ВОДОЙ

СОКОЛОВА О. Г.

ГОУ ВПО “Уральский государственный горный университет”

Одним из наиболее привлекательных рынков для осуществления инвестиционных вложений, который характеризуется быстрыми сроками окупаемости и высокой доходностью, рядом экспертов в настоящее время считается производство безалкогольных напитков, к которым относят три группы: 1) соки (100 % содержание) и нектары (25-50 % содержание сока); 2) лимонады и сокосодержащие напитки (10-12 % содержания сока); 3) минеральная вода и питьевая вода.

Повышенное внимание к сегменту безалкогольных напитков связано с изменениями на мировом рынке напитков. Последнее проведенное “Зенит Интернэшнл” исследование рынка показало, что потребление безалкогольных напитков в мире за последние восемь лет ежегодно повышалось примерно на 3 %. Сегодня рынок напитков стремительно меняет свое лицо. Сейчас даже популярная *mass-media* предлагает неискушенной в демографических, социальных и диетологических вопросах (речь не идет о так называемых “диетах для сброса веса”) публике поинтересоваться историей смены стиля питания цивилизованного человечества в XX в. – от калорийного и “вкусного” через “неопасное для здоровья” к “полезному и оздоравливающему”. Естественно, индустрия питания, как и любая рыночная система, гибко подстраивается под запросы потребителя, а потому лишь укрепила общемировую тенденцию к осуществлению модели здорового образа жизни.

Согласно результатам исследований группы *WILD* (Гейдельберг), в Западной Европе рынок безалкогольных напитков за последние пять лет вырос на 14 % и в основном, подчеркивает *WILD*, он обусловлен ростом потребления воды, негазированных напитков и холодного чая. США – это рынок напитков, определяющий общемировые тенденции. Снижение потребления газировки наблюдается на американском рынке в течение последних нескольких лет на фоне роста потребления негазированных напитков.

В России отмечаются тенденции, характерные для зарубежного рынка, и потребительский интерес сдвигается также в сторону потребления негазированных напитков, воды, соков.

Россия еще с конца 90-х гг. сделала ставку на производство соков. Естественно, устойчивые позиции сохраняет и рынок минеральной воды, что обусловлено геополитическими причинами – близостью кавказских источников и привитой местному населению еще в эпоху СССР традиции пить минеральную воду, считая это исключительно полезным. Надо сказать, что Россия в этом смысле действительно исключение, так как во всем мире минеральная вода считается лекарством и, соответственно, реализуется преимущественно через аптечную сеть. На Западе в массовой продаже – только бутилированная (разлитая в бутылки) столовая питьевая вода (артезианская, ключевая, искусственно слабоминерализованная).

Рынок *soft-drinks* (что соответствует русскому “газировка”), куда входят лимонады и колы, в силу своей новизны для российской аудитории, большого опыта маркетингового продвижения и достаточо больших капиталов пришедших на российский рынок американских компаний *Pepsi-Cola* и *Coca-Cola* рос в течение всех 90-х гг. самыми быстрыми темпами в индустрии питания. Сейчас структура российского рынка безалкогольных напитков меняется в пользу питьевой и минеральной воды за счет сокращения доли сладких газированных напитков. По данным исследователей, 66 % рынка составляет доля минеральной и питьевой воды; 9 % занимают напитки, содержащие колу; “ретро”-напитки (“Тархун”, “Байкал2) – 8 %; остальные 17 % рынка безалкогольных напитков – сокодержательные, напитки с фруктовым вкусом, квас. Согласно данным, представленных РБК аналитической компанией *ACNielsen*, основная динамика роста рынка безалкогольных напитков в России обусловливается ростом продаж соков и минеральной воды. Прирост розничных продаж безалкогольных газированных напитков (лимонад, кола) существенно уступает “оздоравливающим” напиткам.

Еще 10-15 лет назад трудно было представить, что люди будут покупать бутылки с обычной, но хорошо очищенной водой, а сейчас производство и потребление бутилированной питьевой воды повсеместно растет быстрыми темпами. Снижение качества водопроводной воды и стремление к здоровому образу жизни приводят к тому, что все больше людей предпочитают употреблять бутилированную воду. Особенно эта тенденция проявляется в крупных городах и регионах с неблагоприятной экологической обстановкой. По подсчетам Фонда “Социум” почти 30 % жителей Екатеринбурга отказались от использования в быту обычной воды из-под крана. По данным маркетинговой компании “Бизнес Аналитика”, увеличение продаж питьевой и минеральных вод идет быстрыми темпами, общий прирост продаж составляет 10-15 % в год. Самым крупным потребителем безалкогольных напитков в настоящее время остается Москва – на ее долю приходится 21 % российского потребления. В группу регионов-лидеров также входят Санкт-Петербург – 6,1 %, Свердловская область – 5,5 %, Красноярский край – 4,6 % и Московская область – 4,4 % общего потребления.

Перспективы роста рынка питьевой воды в России практически беспредельны. Потребность в питьевой воде растет в России очень быстро. Немаловажно также и то, что вода – это практически неисчерпаемый природный ресурс, ее запасы самопополняются. Россия обладает 50 % запасов пресной воды на планете, и это делает “водный рынок” России весьма конкурентным. Эксперты указывают при этом на неоспоримое преимущество бизнеса розлива воды – затраты на организацию производства здесь несоизмеримо ниже, чем в других видах деятельности. Таким образом, этот рынок обладает высокой степенью привлекательности для развития бизнеса.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В КОНТЕКСТЕ ЮВЕЛИРНОГО ПРИЗВОДСТВА

ШВЕЦ О. М.

ГОУ ВПО “Уральский государственный горный университет”

Управление персоналом начинается, как известно, с его формирования. Формирование производственного коллектива представляет собой сложный и противоречивый процесс. Это объясняется тем, что коренные цели и интересы его членов имеют различия и противоречия. От степени единства индивидуальных целей и установок работников и их соответствия основным целям, ради которых создается и действует предприятие, зависит эффективность его работы.

В своем развитии и становлении трудовой коллектив проходит три основных этапа.

На первом этапе проходит формирование коллектива в результате зачисления на работу изъявивших желание работать на предприятии и принятых в результате отбора, собеседования и т. д. В этот период руководители различного уровня, используя свой опыт и знания, должны подобрать наиболее подходящих по уровню образования, опыта, знаний и требований производства людей, из которых следует сформировать трудоспособный коллектив. Процесс этот весьма сложный и не исключает возможных ошибок.

На втором этапе уже в процессе совместной работы завершается знакомство руководителей с членами коллектива и последних между собой. Происходит неформальное сближение людей в соответствии с их интересами и склонностями. В результате складывается неформальная структура коллектива. Руководителю важно отслеживать эти процессы и по возможности управлять ими. В этот период могут возникнуть конфликты, и лучше их предотвратить, своевременно внося корректировки в распределение функций и организацию работы и ответственности за ее выполнение. При оптимальном варианте сложившаяся неформальная структура должна соответствовать формальной.

На третьем этапе коллектив сформировался, его члены “притерлись” друг к другу сознательно и активно выполняют свои функции, хорошо понимают своего руководителя. Достигнуто гармоничное сочетание личных, групповых и коллективных интересов.

На практике каждый коллектив в своем становлении одни этапы проходит быстрее, другие медленнее. Бывают случаи, когда второй этап затягивается на длительное время или коллектив распадается, не успев сформироваться.

Причинами этого могут быть многие факторы, важнейшими из которых являются плохой подбор работников, низкий уровень управления, возникновение серьезных межличностных конфликтов и т. д.

Таким образом, процесс формирования работоспособного и сплоченного коллектива весьма длительный, и на него влияет множество обстоятельств, которые необходимо знать и эффективно использовать.

Во-первых, при приеме на работу потенциальные работники должны быть ознакомлены с целями и задачами, поставленными перед формирующимся коллективом, чтобы они могли оценить их на предмет соответствия своим личным интересам и целям. Это дает возможность отсеять случайных людей, не имеющих четких внутренних мотивов и интересов, или людей, цели которых не совпадают с целью коллектива.

Во-вторых, на стадии формирования коллектива следует обеспечить необходимый уровень психологической, профессиональной и интеллектуальной совместимости, позволяющей правильно распределить обязанности в соответствии со способностями, склонностями и интересами, что обеспечит им возможность эффективно сотрудничать в процессе трудовой деятельности.

В-третьих, необходимо наличие профессионального руководителя, лидера, которому члены коллектива готовы подчиняться и которого они хотят поддерживать.

В-четвертых, система материального поощрения должна быть понятна и отражать реальные результаты работы каждого члена коллектива и в то же время вытекать из результатов коллективного труда. Это позволяет сплотить коллектив на выполнение общих целей.

Для обеспечения эффективной работы коллектива важное значение имеет создание в нем благоприятного социально-психологического климата. Это весьма сложная проблема, для решения которой необходимо выполнение ряда условий: 1) рациональное распределение функций, при котором ни один из взаимодействующих объектов не сможет добиться успеха за счет другого или в случае, если тот потерпит неудачу; 2) соответствие профессионального уровня каждого работника требованиям, предъявляемым к нему занимаемой должностью или рабочим местом; 3) совпадение групповой и личностной мотивации; 4) близость или совпадение профессиональных и моральных позиций по отношению к выполняемой работе, на основе чего возникают взаимное доверие, стремление к взаимопониманию и желание сотрудничать; 5) возможность взаимозаменяемости, что способствует развитию чувства коллективизма.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В ОБЛАСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

ЛОГВИНЕНКО О. А.

ГОУ ВПО “Уральский государственный горный университет”

В настоящее время наблюдается значительный интерес к инвестициям в строительство объектов офисной коммерческой недвижимости в г. Екатеринбурге со стороны различных структур. Цели инвестиций при этом значительно отличаются друг от друга.

По цели инвестиций объекты можно классифицировать следующим образом:

- долгосрочные и среднесрочные инвестиции (покупка на этапе строительства или сразу после сдачи объекта в эксплуатацию, для предоставления площадей в среднесрочную или долгосрочную аренду);
- краткосрочные инвестиции (покупка на этапе строительства по более низкой цене с дальнейшей продажей после сдачи готового объекта в эксплуатацию по более высокой цене);
- для своих нужд (под размещение собственного персонала);
- иные цели.

На данный момент основную часть сделок составляет строительство на продажу на ранних этапах либо краткосрочные инвестиции, что составляет 85-90 % всех сделок на рынке офисной коммерческой недвижимости г. Екатеринбурга. Данный подход в строительстве и создании новых объектов офисной коммерческой недвижимости порождает ряд серьезных проблем как на этапе формирования данного сегмента недвижимости, так и в дальнейшем при управлении этими объектами и их эксплуатации. Не секрет, что создание объекта по вышеперечисленным схемам ведет к появлению большого количества собственников с различными интересами и приоритетами, что в дальнейшем ведет к значительному усложнению управления объектом, а в ряде случаев грамотное управление объектом становится просто невозможным. Более того, изначально создание объекта ведется по другим критериям, нежели того требует общепринятая практика.

Основными проблемами на рынке офисной недвижимости г. Екатеринбурга являются:

1. Отсутствие концептуального плана существования объекта офисной недвижимости на всех его стадиях – проектирования, строительства и эксплуатации объекта:

- объект проектируется и строится, исходя из минимальных требований к качеству объекта и всех его систем жизнеобеспечения, что в дальнейшем ведет к удорожанию его содержания и эксплуатации;

- город получает непривлекательный в долгосрочной перспективе объект;
- будущие собственники квадратных метров в этом объекте рискуют получить неэффективную собственность;
- компании-арендаторы получают некомфортные условия работы на площадях данного объекта офисной недвижимости;

– будущая управляющая компания (или сами собственники) столкнется с трудностями в процессе управления (большое количество собственников, иногда с диаметрально противоположными интересами, задачами и целями), содержания и эксплуатации объекта, и как следствие, с его экономической неэффективностью в целом.

2. Финансирование строительства объектов офисной недвижимости в г. Екатеринбурге ведется по двум основным схемам:

- строительство за счет собственных средств и привлеченных кредитных ресурсов (эта схема применяется в меньшей степени);

- строительство за счет собственных средств и привлеченных инвестиций, будущих собственников, так называемая “схема долевого участия в строительстве” (сегодня эта схема имеет массовый характер на рынке строительства офисной коммерческой недвижимости в г. Екатеринбурге).

Все эти проблемы можно было бы сегодня не рассматривать, рынок сам расставит все по местам. Но, с другой стороны, градостроительная концепция призвана сформировать, кроме прочего, имидж Екатеринбурга. От того, какие объекты в городе будут построены и сданы в эксплуатацию, в каких бизнес-центрах мы будем размещать существующие и новые компании, зависит инвестиционная привлекательность города в целом.

На данном этапе развития рынка офисной недвижимости нашего города можно предложить следующие пути решения существующих проблем:

1. Разработка и внедрение финансовыми институтами схемы проектного финансирования строительства объектов офисной недвижимости;

2. Развитие в городе института Управляющих компаний;

3. Классификация объектов офисной недвижимости на основании принятых стандартов.

Увеличение за последний, 2006 г., количества проектов, строительство которых осуществляется с целью среднесрочных и долгосрочных инвестиций, вызывает необходимость учета множества факторов, каждый из которых оказывает существенное влияние как на привлекательность объекта офисной недвижимости, его конкурентные преимущества в сравнении с другими объектами, так и на повышение его стоимости в каждый конкретный момент, и его стоимость в дальнейшей перспективе.

Для достижения максимальных результатов при создании объекта офисной коммерческой недвижимости, с учетом минимизации затрат, необходимо привлекать на ранних этапах опытную Управляющую компанию.

С учетом всего вышесказанного, для повышения эффективности реализации среднесрочных и долгосрочных инвестиционных проектов по созданию объектов офисной коммерческой недвижимости, необходимы:

1. Разработка концепции будущего объекта с учетом возможных интересов потенциальных арендаторов;

2. Участие будущей Управляющей компании на всех стадиях реализации проекта: проектирование объекта; привлечение инвестиций; строительство объекта; брокеридж (подбор арендаторов); управление готовым объектом, включая его эксплуатацию.

Выполнение этих требований позволит создать качественный объект коммерческой недвижимости, который будет привлекателен для арендаторов и, как следствие, будет иметь более высокую доходность в сравнении с другими объектами на рынке недвижимости.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ГРАДООБРАЗУЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ – ОАО “МАГНИТОГОРСКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ”

ПЕРЕГОН И. В.

ГОУ ВПО “Уральский государственный горный университет”

Определяющую роль в экономическом развитии г. Магнитогорска в настоящее время и в стратегическом будущем играют предприятия черной металлургии, на долю которых приходится порядка 84 % от общего объема произведенной промышленной продукции. Такие предприятия являются градообразующими и вносят большой вклад в городской бюджет, обеспечивают значительное количество рабочих мест и помогают выжить социальной сфере города.

Центральное место среди крупнейших предприятий г. Магнитогорска принадлежит ОАО “Магнитогорский металлургический комбинат” (ОАО ММК). Доля ОАО ММК в металлургическом производстве составляет около 82 %. ОАО ММК обеспечивает две трети налоговых доходов бюджета г. Магнитогорска.

Социально-экономическая политика, проводимая ОАО ММК, сказывается не только на работниках комбината, но и на всех жителях города. С помощью комбината планомерно решаются проблемы экологического характера,

занятости, повышения заработной платы. Из 185,7 тыс. чел. населения города, занятых в экономике, 58 тыс. чел. работают на комбинате. Заработная плата работников ОАО ММК является одной из самых высоких в российской металлургической отрасли.

Влияние ОАО ММК на экономику города не ограничивается формальными показателями концентрации и специализации. Обеспечение стабильной работы крупнейшей группы промышленных предприятий требует высококачественных финансовых, транспортных и строительных услуг. В условиях неопределенности ведения бизнеса в России контролировать эти процессы возможно только путем включения соответствующих непрофильных активов в состав промышленно-финансовой группы. Так, в состав дочерних предприятий ОАО ММК входят финансовые, страховые, сбытовые, строительные, транспортные, потребительские организации.

Для городов с градообразующими предприятиями черной металлургии очень серьезной является экологическая проблема. Для улучшения экологической обстановки в городе ОАО ММК ежегодно тратит около 2 млрд. руб.

Высокая социальная ответственность перед городом ОАО ММК, как градообразующего предприятия подтверждена победами на Всероссийском конкурсе “Российская организация высокой социальной эффективности” и аналогичном отраслевом конкурсе, проводимом Горно-металлургическим профсоюзом России.

Большое внимание со стороны ОАО ММК уделяется благотворительности, финансовой поддержке ветеранов и пенсионеров предприятия, сфере образования, культуре, физической культуре и спорту.

ОАО ММК является крупнейшим инвестором социальных объектов и совместных проектов с соседними регионами и республиками, в частности, – инвестором горнолыжного центра “Металлург-Магнитогорск”, аквапарков “Водопад чудес” и “Абзаково”. Вклад комбината в совместный проект с Республикой Башкортостан по строительству дороги “Красная Башкирия” и созданию государственного унитарного предприятия “Абзелилспецкомобслуживание” составил более 65 % от общей стоимости строительства.

Таким образом, ОАО ММК как градообразующее предприятие вносит весомый вклад в социальное и экономическое развитие г. Магнитогорска.

РЕИНЖИНИРИНГ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ КАК ОСНОВНОЙ ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДОБЫЧИ РУДЫ НА КАЧКАНАРСКОМ ГОКЕ

ТРОЯН Ю. А.

ГОУ ВПО “Уральский государственный горный университет”

Обеспечение конкурентоспособности и существования российских компаний в современных экономических условиях невозможно без пересмотра принципов их функционирования. Необходима реализация мероприятий по реинжинирингу компании в соответствии с новыми условиями и задачами, то есть кардинальное изменение технологии функционирования компании.

Реинжиниринг – это фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование бизнес-процессов для достижения существенных улучшений в таких ключевых для современного бизнеса показателях результативности, как затраты, качество, уровень обслуживания и оперативность.

Реинжиниринг бизнес-процессов направлен на изменение функционального принципа построения структуры фирмы и переход к процессам, которые пронизывают эти вертикальные функции. Осуществляя реинжиниринг, компания анализирует существующие бизнес-процессы, при этом определяется сегодняшний уровень работы процессов и более высокий уровень, на который требуется выйти в будущем. Затем выбранные бизнес-процессы перепроектируются путем внедрения инновационных решений, и вносятся изменения в организационную структуру управления. Это приводит к росту производительности труда, более эффективному функционированию компании и достижению конкурентных преимуществ. В настоящее время элементы реинжиниринга бизнес-процессов успешно внедряются на Качканарском ГОКе и в первую очередь затрагивают крупнейшее подразделение комбината – Рудоуправление (РУ). Это подразделение объединяет в себе три карьера комбината: Главный, Западный и Северный, а также горный цех складирования вскрыши карьеров (отвальный цех). Рассмотрим основные мероприятия, осуществляемые в рамках реинжиниринга бизнес-процессов рудоуправления:

1. Изменение организационной структуры рудоуправления. На каждом из трех карьеров осуществляются дублирующие операции, есть “родственные” службы и участки, для каждого из которых надо планировать объем работ, обеспечить материалами, организовать учет и контроль затрат. Вследствие этого сложного механизма происходит дублирование функций менеджмента, повышаются затраты на добычу руды, а также увеличиваются простои оборудования и рабочей силы, вызванные несогласованностью и слабой координацией между участками карьеров. Для устранения этих недостатков в настоящее время выделяются основные бизнес-процессы добычи – бурение, экскавация и внутрикарьерная транспортировка, которые объединяются в единые комплексы для всех

карьеров. Таким образом, уже в 2008-2009 гг. планирование, управленческий и бухгалтерский учет будут осуществляться не в масштабе каждого карьера, а по каждому бизнес-процессу и по Рудоуправлению в целом. По приблизительным оценкам, такое изменение организационной структуры позволит значительно усилить контроль, уменьшить количество и продолжительность простоев на 15-20 %, а также снизить себестоимость добычи на 10-15 %.

2. Реализация относительно низкозатратных инвестиционных и инновационных мероприятий, позволяющих увеличить производительность РУ по горной массе с 63 до 73 млн. т в год, а также снизить затраты на 10-15 млн. руб. ежегодно. Эти мероприятия были предложены по результатам анализа и моделирования бизнес-процессов РУ, основное их направление – полное использование мощностей оборудования и увеличение производительного времени. К таким мероприятиям относятся: внедрение комплекса автоматизированного непрерывного информационного контроля работы технологического транспорта (БелАЗов), полная замена бутобоев на перфораторные установки *Commando*, закупка модернизированных станков СБШ-250 и др.

3. Разработка системы *KPI* (ключевые показатели эффективности) с целью создания понятной, прозрачной, персонализированной системы оценки результатов деятельности РУ, повышения заинтересованности персонала подразделения в сокращении издержек и повышении производительности. Предлагается включить в перечень критериев для премирования такие показатели, как себестоимость метра проходки, взрывания, перевалки, транспортировки. Это мотивирует рабочих непосредственно на своих местах более экономно расходовать материальные ресурсы (шарошечные долотья, топливо и т. д.), вследствие чего снизится себестоимость добычи руды.

Таким образом, благодаря успешному внедрению элементов реинжиниринга на Качканарском ГОКе, реализуется основная стратегическая цель предприятия – поддержание статуса низкозатратного производителя железорудной продукции.

TIME-МЕНЕДЖМЕНТ КАК ОСНОВА ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ВРЕМЕНЕМ

ПЕТРОВ П. В., МООР И. А.

ГОУ ВПО “Уральский государственный горный университет”

Жалобы на нехватку времени – главные жалобы современности. Но его расход никто серьезно не учитывает. Никто не знает, сколько часов он потратил на содержательную работу? Сколько часов было потеряно и почему. Управление временем – это такой же навык образованного руководителя, как умение провести совещание, отдать распоряжение, провести переговоры, подготовить документы и т. д. *Time*-менеджмент – это искусство управления временем, которое позволит четко распланировать рабочее и личное время, добиться высоких результатов.

Система “*Time*-менеджмент” достаточно универсальна, может применяться на разных уровнях управления, в разных организациях. Она принесет пользу не только руководителю, но и студенту, и домохозяйке.

Используя механизм *Time*-менеджмент, компания получает возможность проведения системного анализа данных по учету времени всех сотрудников в объеме всей организации, что позволит выяснить, куда “ушло время” и где находятся те резервы, которые можно использовать. Также можно выявить “слабое звено”. Иногда оказывается, что это то место в организации, где люди работают в состоянии постоянного “аврала”, но ничего от этого не меняется, и за счет этого тормозится работа в целом. А причиной всему часто бывает растрата времени на менее приоритетные и менее важные задачи. *Time*-менеджмент позволяет сделать саму работу более комфортной, спокойной и четкой, и в конечном итоге, повысить эффективность работы организации в целом.

Основные возможности:

- использование режима секундомера при выполнении отдельных видов работ;
- расчет статистики по видам работ в разрезе дня/недели/месяца/квартала/года;
- расширение справочника “Видов работ”, как общих, так и персональных для каждой должности;
- разграничение прав доступа к ежедневным отчетам;
- протоколирование действий пользователей при редактировании записей и др.

Time-менеджмент спроектирован как наиболее простой и максимально удобный для пользователей инструмент для формирования ежедневных отчетов.

Система “*Time*-менеджмент” включает в себя главы, посвященные планированию, коммуникациям, мотивации, контролю и аудиту.

Time-менеджмент обычно начинается с аудита времени. Это самая тяжелая процедура, подразумевающая постоянный учет потраченного времени на бумаге или с помощью специальной компьютерной программы. Провести аудит, инвентаризацию своего времени, понять, на что оно тратится, позволяет хронометраж – непрерывный учет времени в течение определенного периода.

Гибкое планирование: чтобы научиться рационально планировать, необходимо иметь типизированный бизнес-блокнот под названием “*Time*-менеджмент”, создающий удобства в ежедневной работе.

Практические методы самомотивации: “съешь “лягушку”; “швейцарского сыра”; “нарезать “слона” на “бифштексы”; “промежуточная радость”.

Популярность этой системы можно выразить словами ее основателя Клауса Миллера: “Данная система позволяет “создать лучшую жизнь для себя и для других”, а также закрыть вопрос с “утечкой времени”, а время, как известно – это деньги.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ ПУТЕМ СНИЖЕНИЯ ВЕЛИЧИНЫ ПЕРЕМЕННЫХ ИЗДЕРЖЕК

СИМКО Н. Н.

ГОУ ВПО “Уральский государственный горный университет”

Прибыльность производственных предприятий зависит не только от состояния конъюнктуры рынка, перспектив ее динамики, масштабов и условий конкуренции, но и, главным образом, от эффективности использования производственных ресурсов, возможной экономии издержек производства. Как подчеркивает известный американский экономист П. Самуэльсон: “Производители могут выстоять в конкуренции цен и повысить до максимума свои прибыли, только снижая до минимума издержки, что в свою очередь, достигается внедрением наиболее эффективных методов производства”.

Каким образом можно повысить эффективность использования материальных ресурсов путем снижения величины переменных издержек?

Известно, что издержки производства являются экономической основой и составляющей себестоимости продукции. По степени зависимости от объема производства издержки принято классифицировать на постоянные (не изменяются в связи с изменением объема производства) и переменные (изменяются пропорционально изменению объема производства). Интересующие нас материальные ресурсы относятся к переменным издержкам.

Ясно, что если задать определенный объем производства и величину постоянных затрат, то можно легко посчитать, какими будут переменные издержки.

Пусть “переменные издержки” = “материальные затраты”. Проанализируйте ситуацию, при которой выполняются следующие условия: объем производства = *const*, постоянные издержки = *const*, а переменные издержки снижаются, но не за счет ценового фактора (снижения стоимости приобретенных материальных ресурсов), а за счет количества потребленных материальных ресурсов. Что произойдет на производстве? Ответ прост – безусловный рост прибыли!

Возможно ли такое? Как показывает практика последних лет, это и есть та самая ситуация, при которой достигается эффективность использования материальных ресурсов.

Конечно, у каждого предприятия – свои достижения в области снижения переменных издержек.

В горной промышленности, например, в последнее время наиболее актуальным вопросом в области снижения переменных издержек является переработка техногенных образований или отходов (образующихся на выходе в результате получения готовой продукции) в качестве дополнительного источника сырьевой базы.

Здесь заслуживают особого внимания разработки ОАО “НТМК” в области использования отходов, открыто предлагающего на рынке отходы собственного производства как сырье для извлечения ценных элементов.

Например, из пыли газоочисток мартеновских печей предлагается к получению цинка до 5 %; висмута – 0,01 %; галлия – 0,02 %; германия – 0,011 %. Из пыли доменной колошниковой предлагается к получению висмута 0,01 %. Из шлама сталеплавильного (конвертерного) предлагается к получению германия 0,013 %; галлия – 0,015 %. Из шлака доменного гранулированного предлагается к получению двуокиси титана до 12 %. Из шлаков сталеплавильных, доменных предлагается к получению золота 0,001 %; серебра – 0,001 %; платины – 0,001 %; палладия – 0,01 %; германия – 0,01 %; никеля – 0,1-0,3 %.

Среди перспективных видов продукции из металлургических шлаков ОАО “НТМК” предлагает на рынке:

– материалы для химической мелиорации и удобрения почв. Соответствует ТУ 14-11-24-88. Основные составляющие: $CaO+MgO$ – 42-45 %; Cr (VI-валентный) отсутствует; Zn – 0,09-0,1 %; V_2O_5 – 0,4-0,2; CO – 0,01-0,02; Pb – 0-0,024 %; MnO – 1,5-1,7 %; Na_2O+K_2O – 0,6 %; SiO_2 – 16-17 %.

– абразивный материал для обработки и очистки металлических, бетонных, каменных поверхностей. Соответствует ТУ 14-11-226-95. Размер зерен может быть любым согласно требованию потребителя. Объемная насыпная плотность – не менее 1550 кг/м³. Абразивная способность – не менее 0,01 г/см².

Изучая проблему эффективности использования материальных ресурсов (в качестве использования отходов собственного производства как сырья для извлечения ценных элементов), автор пришел к выводу, что снижение

переменных издержек выгодно не только самому предприятию (в качестве получения прибыли), но и человечеству в целом (как результат снижения вредного воздействия на окружающую природную среду). Хотелось бы отметить, что подобный прорыв в области экологии заслуживает особого внимания всех предприятий разных отраслей промышленности и в особенности горной промышленности как основополагающей при добыче и переработке минерально-сырьевой базы.

Каким еще образом можно снизить издержки на производстве?

Существуют различные пути и методы снижения издержек. Один из таких методов предложил К. Киллен в своей книге “Вопросы управления”. Этот метод включает в себя следующие этапы:

- 1) обеспечение правильного отношения к программе снижения издержек;
- 2) определение видов издержек, подлежащих сокращению;
- 3) формулировка конкретных заданий;
- 4) создание заинтересованности подчиненных и сбор их предложений;
- 5) критическое рассмотрение каждого элемента издержек;
- 6) разработка новых методов и процедур;
- 7) внедрение новых методов и процедур;
- 8) осуществление контроля за их соблюдением.

Таким образом, поставив перед собой цель – снизить издержки производства, в том числе переменные издержки, предприятие может добиться больших успехов в области получения прибыли, а также повысить свою конкурентоспособность на рынке.

К ВОПРОСУ О СОЦИАЛЬНЫХ ЦЕННОСТЯХ СТУДЕНТОВ УГГУ

АБРАМОВ С. М., ЗОТЕЕВА Н. В.

ГОУ ВПО “Уральский государственный горный университет”

В современной российской действительности возникают новые социальные ценности, которые диктует экономическая реальность. Под влиянием рыночных отношений изменяется личность россиянина, его ценности и ценностные ориентации. Социальные ценности связаны с общественным сознанием и социальными ориентациями, а личностные ценности отражены в ценностных ориентациях личности, которые характеризуют индивидуальное сознание человека и влияют на формирование потребностей и мотивацию деятельности личности. По сформированности ценностных ориентаций можно судить о развитии личности. Так, как считают некоторые авторы, “ценностные ориентации – это интегральное свойство и состояние готовности личности к тому, чтобы сознательно определить и оценить свое местоположение во времени и пространстве природной и социальной среды, избрать стиль поведения и направление деятельности, основываясь на личном опыте и в соответствии с конкретными условиями постоянно меняющейся ситуации” [1]. Таким образом, под ценностными ориентациями понимается описание и предположение поведения индивида, направленность его на цели и средства деятельности. В соответствии с этим ценностные ориентации разделяются на терминальные (ценности-цели) и инструментальные (ценности-средства).

Какие ценностные ориентации преобладают у современной молодежи? Для изучения доминирующих ценностных ориентаций и жизненных сфер деятельности студентов был использован “Опросник терминальных ценностей” (ОТеЦ) [2]. Методика “ОТеЦ” позволяет диагностировать ценностные ориентации личности: собственный престиж, высокое материальное положение, креативность, активные социальные контакты, саморазвитие, достижения, духовное удовлетворение, сохранение собственной индивидуальности, а также позволяет определить степень значимости той или иной жизненной сферы, где студент пытается себя реализовать: сфера профессиональной жизни, сфера обучения и образования, сфера семейной жизни, сфера общественной жизни, сфера увлечений.

Целью исследования было определить – какие терминальные ценности и жизненные сферы деятельности доминируют у студентов УГГУ. Для проведения исследования был проведен опрос на базе Института дополнительного профессионального образования студентов 4 курса очной формы обучения различных специальностей и факультетов, обучающихся по Генеральному договору между УГМК и УГГУ.

Студентам было предложено ответить на вопросы методики “ОТеЦ” (80 вопросов). Нас интересовали только высокие показатели, которые выходят за пределы диапазона 9-10 стенов, так как они дают нам представление о доминировании той или иной ценности и жизненных сфер. Для большей определенности и наглядности показатели были выражены в процентах.

Полученные данные позволили нам сделать вывод, что доминирующей ценностью у студентов является потребность в достижениях (55 % опрошенных), т. е. стремление к достижению конкретных результатов в любом

виде деятельности. Такие люди тщательно планируют свою жизнь и главное для них – добиться поставленных целей на конкретном этапе жизненного пути. На данном этапе потребность в достижении проявляется в высокой мотивации студентов к учебной деятельности.

Высокий показатель – (45 % опрошенных) выявил и такую ценность, как сохранение собственной индивидуальности. Это говорит о стремлении человека к независимости от других людей, проявлении индивидуальных черт характера, взглядов на жизнь, убеждения и деятельности, стремлении быть яркими личностями.

Другие ценности имеют средние показатели у студентов – это собственный престиж, высокое материальное положение, креативность, активные социальные контакты, развитие себя, духовное удовлетворение.

Превалирующей сферой жизнедеятельности для студентов является общественная жизнь на это (71 % опрошенных), эти данные отражают высокую значимость для молодых людей проблем жизни общества. Студенты проявляют себя как активные, целеустремленные, патриотичные люди, настроенные на положительные тенденции в жизни общества.

Сфера семейной жизни (55 % опрошенных) характеризует высокую значимость для людей построения семьи и семейных отношений. Испытуемые желают убедиться в весомости достижений в своей семейной жизни. Ценность семейных отношений – это стабильность и надежность в часто меняющемся мире.

Сфера обучения и образования (45 % опрошенных) отражает стремление человека к повышению уровня образованности и расширению кругозора. Главное на данном этапе жизни для студентов – учиться и получать новые знания. Другие сферы профессиональной жизни и увлечений выражены со средней степенью значимости.

Таким образом, результаты опроса являются отражением ценностей данной студенческой общности, при этом доминирующие сферы – обучения и образования, семейной и общественной жизни и входящие в них терминальные ценности – отражаются в стремлении к достижению конкретных результатов и проявлении индивидуальности в любом виде деятельности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Психология современного подростка / Под ред. Д. И. Фельдштейна. – М.: 1987.
2. Сенин И. Г. Опросник терминальных ценностей. – Ярославль: 1992.

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ РИСКОВ ПРИ ПРОЕКТИРОВАНИИ ОСВОЕНИЯ МЕСТОРОЖДЕНИЙ ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ

ИСАКОВ С. В.

ГОУ ВПО “Уральский государственный горный университет”

Осуществление предпринимательства в его любом виде связано с риском, который принято называть хозяйственным, или предпринимательским. Опыт развития всех стран показывает, что игнорирование или недооценка хозяйственного риска при разработке тактики и стратегии экономической политики, принятии конкретных решений неизбежно сдерживает развитие общества, научно-технического прогресса, обрекает экономическую систему на застой.

Возникновение интереса к проявлению риска в хозяйственной деятельности связано с проведением в России экономической реформы. Хозяйственная среда становится все более рыночной, вносит в предпринимательскую деятельность дополнительные элементы неопределенности, расширяет зоны рискованных ситуаций. В этих условиях возникают неясность и неуверенность в получении ожидаемого конечного результата, а следовательно, возрастает и степень предпринимательского риска.

Предприниматель в условиях хозяйственного риска должен уметь выбирать из набора альтернативных вариантов, оценивая их с позиций приемлемого, оправданного уровня риска. Количественная оценка уровня хозяйственного риска – обязательный элемент технико-экономического обоснования любого проекта, идеи.

Все виды хозяйственных рисков подразделяются на три группы.

Первая группа рисков связана с общей политической и экономической ситуацией в регионе, стране, мире. Особенность функционирования отечественных предприятий состоит в том, что они находятся под воздействием как общеэкономических, так и специфических, характерных только для РФ, факторов риска. В рыночной экономике эта группа рисков учитывается увеличением, по сравнению с депозитной ставкой, нормы дисконта.

Вторая группа рисков учитывает неполноту сведений о рынке производимой продукции, интересах и поведении участников их финансовом положении и т. п. Эта группа рисков, пожалуй, наименее характерна для вновь создаваемых мелких и средних горных предприятий, так как рынок сбыта их продукции уже сформирован, а крупные участники этого рынка хорошо известны.

Третья группа – индивидуальные или внутриэкономические факторы риска. В эту группу входят факторы риска, на которые предприниматель, как правило, оказывает непосредственное влияние, а значит, их необходимо учитывать не только при оценке эффективности инвестиций, но и при оптимизации параметров и технологий производства.

По данным А. Ю. Перепелкина и Н. В. Львова (МПР России) [1], в 2001 г. на территории РФ действовало 14174 лицензии на право пользования недрами, из них 2073 (15 %) – выданных для поисков, разведки и добычи полезных ископаемых на условиях предпринимательского риска. Как правило, это месторождения с категориями запасов С2 или Р. При этом среднеквадратичные ошибки подсчета запасов для категории С2 составляют 20-30 %, а предельные – 60-90 % [2].

Такие отклонения от значений, заложенных при оценке инвестиций, могут привести к значительному снижению прибыли. Тем не менее, зачастую инвесторы стремятся избежать затрат на дополнительное изучение месторождения, а также совместить эти работы по времени с сооружением различных производственных объектов, с целью сокращения сроков освоения месторождения.

Предпринимательские риски, связанные с недостаточной изученностью месторождения, относятся к третьей группе, так как они могут быть уменьшены проведением комплекса геологоразведочных работ. Рассмотрим, как данный риск может быть учтен при принятии решения о дополнительном изучении месторождения.

Определим математическое ожидание затрат на освоение месторождения в случае проведения дополнительных геологоразведочных работ:

$$M1 = (\Gamma + K) \cdot (1-p) + \Gamma \cdot p, \quad (1)$$

где Γ – затраты на проведение геологоразведочных работ; K – затраты на строительство горного предприятия; p – вероятность (риск) неподтверждения запасов.

При отказе от дополнительного изучения месторождения затраты составят:

$$M2 = K \cdot (p-1) + K \cdot p. \quad (2)$$

Вложения в геологоразведку будут выгодны, если $M1 < M2$, следовательно, должно выполняться условие $\Gamma < K \cdot p$.

Следует отметить, что даже в случае несоблюдения приведенного выше условия решение о выборе стратегии может быть принято предпринимателем в зависимости от его личного отношения к риску.

Учет предпринимательских рисков позволяет внести элементы стабилизации при принятии организационно-экономических, технических и технологических решений, а также повысить обоснованность и надежность тех или иных решений при освоении новых месторождений полезных ископаемых.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Перепелкин А. Ю., Львов Н. В. Основные проблемы реформирования системы лицензирования права пользования недрами. <http://www.geoinform.ru/mrr/files/issues/articles/pere6-01.html>, 2001.
2. Крейтер В. М. Поиски и разведка месторождений полезных ископаемых / В. М. Крейтер. – М.: Недра, 1969. – 364 с.

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ СТРАТЕГИИ ПАРТНЕРСТВА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВУЗА С БИЗНЕС-СООБЩЕСТВОМ

ПОДОПРИГОРА В. Г., ТРУШКИН Ю. А.

ГОУ ВПО «Красноярский государственный торгово-экономический институт»

Одной из основных задач государства и общества на современном этапе развития является координация взаимодействия рынка труда и рынка образовательных услуг. Решение этой задачи возможно только при наличии устойчивого социального партнерства между государством, образовательными учреждениями и работодателями.

Бизнес-структуры в целом не удовлетворены качеством подготовки специалистов. По одним и тем же специальностям одновременно наблюдается неудовлетворительный спрос и избыточное предложение рабочей силы. По мнению предпринимателей, слабыми звеньями при устройстве выпускников на работу являются: профессиональные навыки и личные качества выпускников, их психологическая подготовка работы в команде, неумение выстраивать отношения с коллегами и клиентами, презентовать результаты своего труда. Поэтому, чтобы не тратить время на обучение выпускников, работодатели отдают предпочтение квалифицированным и опытным специалистам. Но на учете в службах занятости последних нет, а зарегистрированы в них вчерашние выпускники. Основные причины обращений – это:

- отсутствие вакантных мест, минимальный спрос на некоторые профессии;
- высокие требования работодателей к уровню квалификации и опыту работы;

- низкая заработная плата, отсутствие социальных гарантий, перспектив карьерного роста;
- недостаточно осознанный выбор своей профессиональной карьеры при поступлении в вуз и т. д.

Но, упрекая учебные заведения в устаревших традиционных подходах к подготовке специалистов, само бизнес-сообщество конкретных предложений не делает, уходя от решения этой проблемы. Последние исследования [1] выявили явную тенденцию ухудшения отношений бизнеса с вузами: за последние 4 года резко сократилось количество договоров о сотрудничестве, организации практик.

Тем не менее, для того, чтобы удовлетворить бизнес, государство и работодатели должны четко сформулировать собственные профессиональные стандарты по видам деятельности, а вузы, в свою очередь, готовить специалистов с учетом заявленных стандартов. Пока же рынки труда и образовательных услуг не согласуются друг с другом: предложения образования отстают от потребностей рынка труда, эти рынки рассогласованы и по структуре.

В настоящее время предприятия никак не регламентируют требования к кадровому обеспечению, поскольку не сертифицированы отдельные операции внутри бизнес-процессов. Поэтому работодатели к одной и той же вакансии предъявляют разные требования, исходя из собственного представления о компетенции и квалификации сотрудника. И если потребности в кадрах будут четко классифицированы, основаны на квалифицированных характеристиках специалиста, вузы смогут предлагать адекватные требованиям времени образовательные программы.

Как налаживается взаимодействие Красноярского государственного торгово-экономического института (КГТЭИ) с бизнес-обществом региона?

Потребительский рынок Красноярского края характеризуется стабильностью, высокой предпринимательской и инвестиционной активностью, положительной динамикой развития. Стремительное расширение сетевой торговли, массового питания, новые форматы предприятий сферы услуг, присутствие в регионе иностранных компаний стали приметой реальной действительности. На территории края определились лидеры крупного бизнеса в розничной торговле, занимающие доминирующие позиции и определяющие состояние торговой отрасли, например ОАО «АЛПИ», торговые сети «Командор», «Каравай», «Рамстор» и др.

Обеспечение новых технологий, воспроизводство бурно развивающейся в крае отрасли сферы услуг требуют непрерывного взаимодействия экономического вуза и потребителей его выпускников. Схема такого взаимодействия КГТЭИ и краевого бизнеса представлена на рис. 1.

Способы этого взаимодействия, как следует из схемы на рис. 1, реализуются посредством:

- 1) прямого участия предприятий в производственной подготовке выпускников путем организации практик и стажировок;
- 2) непосредственного участия специалистов торговли в учебном процессе, итоговой государственной аттестации, подготовке дипломных работ, формировании портфеля заданий на выполнение курсовых и дипломных проектов, проведении исследовательских работ, выработке квалифицированных требований к подготовке работников;
- 3) косвенного участия специалистов в работе Попечительского совета, Ученого совета, в проводимых вузом ярмарках вакансий, круглых столах, научно-практических конференциях, в организации профессиональных конкурсов, в выплате стипендий и премий студентам.

Как и многие вузы страны, институт располагает единой информационно-распределительной системой сопровождения трудоустройства выпускников; создана электронная биржа труда, позволяющая формировать и систематизировать банки данных рынка труда. На сайте института выставлен раздел «Информационная система поддержки молодых специалистов», который содержит: банки данных вакансий, резюме, подборку нормативных актов по трудовому законодательству, перечень предприятий-партнеров, предоставляющих базы для прохождения практики, информацию кадровых агентств и службы занятости населения. Помимо сайта для работодателей, информация о вакансиях размещена на соответствующих стендах. Сбор информации для банка данных рынка труда осуществляется через регулярные контакты с работодателями, взаимодействие со службами занятости, анкетирование.

Ключевое направление в профессиональном обучении и управлении качеством подготовки специалистов – это ориентация на потребителей через совершенствование организации и проведение практики студентов. В качестве баз прохождения практики выбираются предприятия, отвечающие современному мировому уровню, передовым технологиям и технической оснащенности. С ними заключаются долгосрочные договоры, имеющие целью предоставление мест прохождения практики и гарантии последующего трудоустройства выпускников.

Во время практики студенты не только проявляют деловые качества и познают специфику избранной профессии. После первой практики они сдают квалификационные экзамены с присвоением им рабочих специальностей. Далее практикантам предоставляется возможность повышения своей квалификации. Это создает предпосылки для эффективной профессиональной самореализации будущих выпускников, повышает их адаптивность и конкурентоспособность на рынке труда. Как результат, более 96 % молодых специалистов-выпускников КГТЭИ, на протяжении последних лет востребованы и имеют работу.

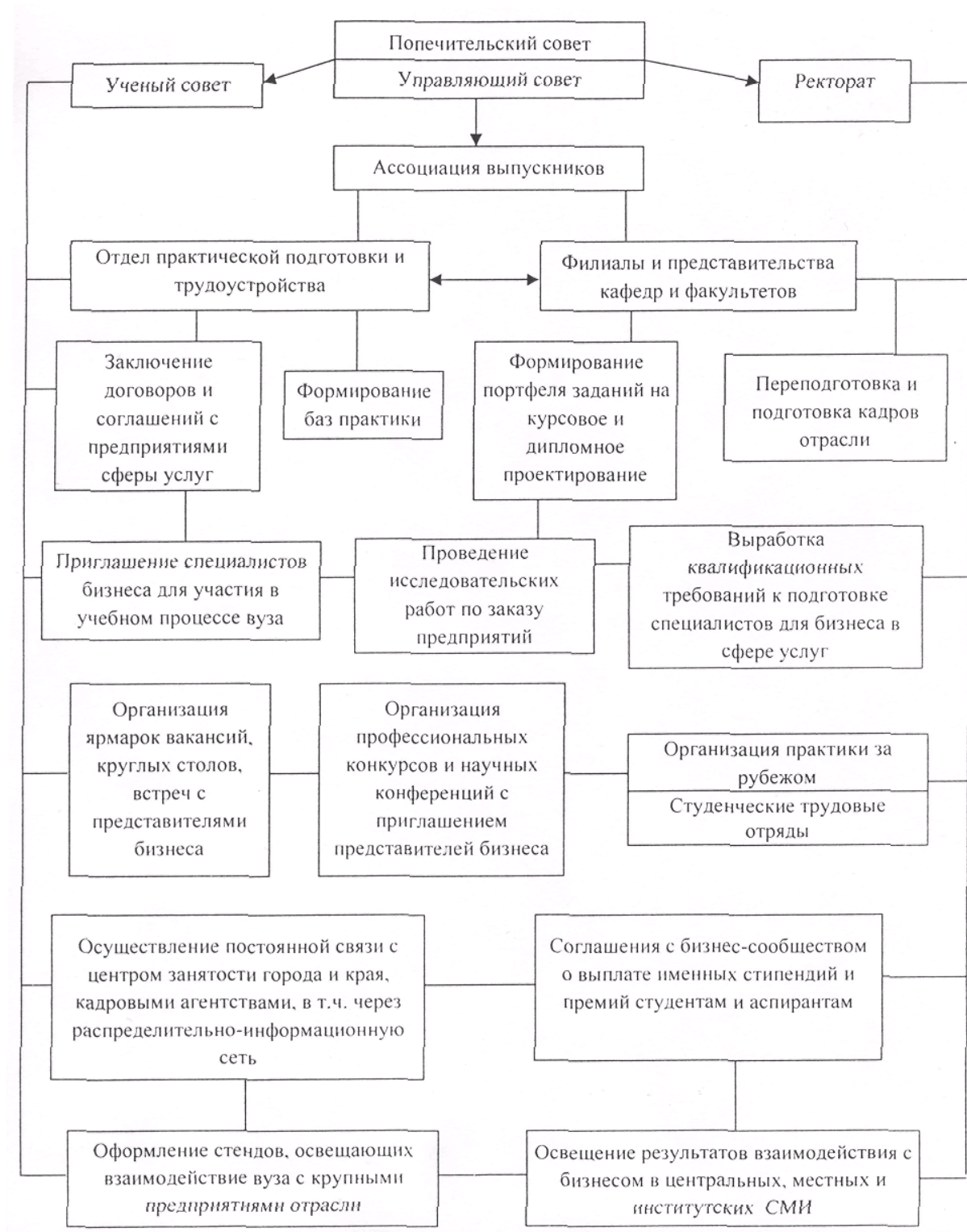


Рис.1. Схема взаимодействия КГТЭИ и бизнеса

Динамика роста числа договоров о сотрудничестве и взаимодействии КГТЭИ с предприятиями отрасли представлены на рис. 2.

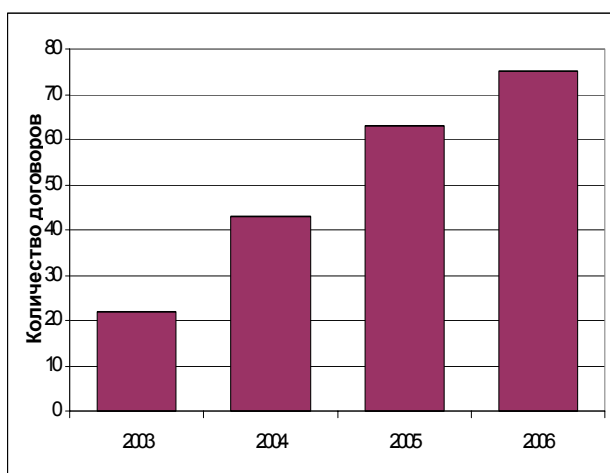


Рис. 2. Динамика числа договоров о сотрудничестве КГТЭИ с предприятиями отрасли

Естественно, существует и множество проблем в улучшении качества практической подготовки специалистов. В частности, за время практики студенты не всегда успевают получить навыки и компетенции, а курирующие практику специалисты предприятия не заинтересованы в обеспечении ее качественного сопровождения.

Основные принципы сотрудничества нашего (да и любого другого) вуза с предприятиями отрасли – это:

- Взаимовыгодность и результативность деловых связей (предприятие контролирует качественную практическую подготовку студентов, вуз обеспечивает квалифицированными трудовыми ресурсами).

- Совместное обеспечение вузом и бизнесом улучшения качества профессиональной компетентности образовательных услуг ВПО по специальности и качества произведенной предприятиями продукции и услуг.

- Полная взаимная ответственность сторон: а) по содержанию и качеству практической подготовки студентов, представлению рабочих мест, оплате труда; б) полному обеспечению торгово-производственного процесса трудовыми ресурсами из числа обучающихся.

Для улучшения качества профессиональной подготовки, кроме отмеченного выше, необходимы:

- Профессиональная информированность учащихся выпускных классов о состоянии рынка труда региона, реальной востребованности профессий, содержании труда представителей разных специальностей, требованиях к способностям и личностным качествам;

- Профессиональная адаптация студентов в вузе, дополнительные курсы, индивидуальные и групповые консультации, тренинги;

- Повышение эффективности мониторинга выпускников вуза на рынке труда;

- Привлечение самих студентов к организации трудоустройства (лучший вариант такого сотрудничества – создание студенческих отделов кадров, как это сделано в ряде ведущих вузов страны).

Оценка динамики этих показателей позволит корректировать образовательные программы и удовлетворять заявки бизнеса.

Отдельно хотелось бы подчеркнуть роль Попечительских советов вузов, которые могут рассматриваться не только как один из способов привлечения негосударственного капитала в целях развития социальной и материально-технической базы образовательного учреждения, но и как форма совместного участия бизнеса и науки в процессе подготовки высококвалифицированных специалистов. Общая ответственность работодателей, бывших выпускников и преподавателей за осуществление образовательной политики вуза позволит внедрять новейшие технологии, реализовывать требуемые практикой образовательные программы и инновационные проекты. Однако сейчас более тесное взаимодействие вуза и бизнеса тормозит отсутствие налоговых льгот для предприятий, оказывающих поддержку образовательным учреждениям, а также мер стимулирующего и поощрительного характера со стороны властей.

Укрепление взаимосвязи и сотрудничества вуза с работодателями обеспечивает наиболее эффективное сочетание теоретической и практической подготовки, что позволит высшей школе уже в ближайшее время повысить качество образования.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Лемуткина М. Бизнес покидает вузы // Вестник высшей школы "Alma Mater". – 2006. – № 7.