

Анализируя показатели Таблицы 1, можно сказать о том, что инвестирование из России растет намного больше и активней, чем инвестирование в Россию. Причиной тому выступает неусовершенствование государственной инвестиционной политики. Наша страна очень много вкладывает инвестиционных средств в компании зарубежных стран. Необходимо проводить государственные программы и вкладывать инвестиции в отечественных производителей, это способствует мотивацией для многих российских предприятий и поможет привлечь иностранных инвесторов.

Так же возникает проблема со стандартизацией проектов. Сегодня существует множество различных видов стандартов по управлению бизнес-проектами, но не один из них не является оптимальным и эффективным. Стандартизация позволяет решать проблемы управления бизнесом, основываясь на общих концепциях и стандартах. [6]

Нельзя не затронуть проблему, связанную с рисками. Риски всегда связаны с внешними факторами управления проектами. Предвидеть и устранить (минимизировать возникновение рисков) их может только квалифицированный менеджер. Здесь опять напрямую сталкиваемся с первой и самой главной проблемой, рассмотренной выше. [7]

Чтобы решить описанные в данной статье проблемы, необходимо воспользоваться следующими способами:

- провести реформу в управлении образования. Сущность данной реформы будет заключаться в том, чтобы повысить профессиональный уровень высших и специализированных учебных и научных учреждений, сделать их более доступными, повысить финансирование на развитие системы образования, пересмотреть политику в области заработной платы и условий трудовой деятельности;

- можно разработать новые программы поддержки молодых ученых, инновационных менеджеров, или хотя бы изменить уже имеющиеся программы. Молодые ученые всегда нуждаются в помощи государства, так как не каждый ученый способен реализовать разработанный им проект;

- необходимо систематизировать стандарты, используемые для реализации проектов. Можно создать один оптимальный и многогранный стандарт, способный применяться во всех областях.

Исходя из вышеизложенного можно подвести итог. Управление бизнес-проектами, на сегодняшний день, является очень актуальным и необходимым. Управление проектами помогает увеличивать объем оказываемых услуг, расширять спектр предоставляемых услуг, привлекать большое количество клиентов и, несомненно, помогает добиваться желаемых финансовых и личных результатов. Для многих стран мира управление проектами находится на стадии реализации, наша же страна располагает только на первичных этапах. Этому способствует множество проблем, которые рассматривались в данной статье. Были предложены способы решения этих проблем. Если реализовать данные способы, то проблемы в области управления бизнес-проектами, для России, исчезнут.

Литература.

1. Сафронов Н.А. Экономика предприятия. — М.: Юристъ, 2009г.
2. Мамедов О.Ю. Современная экономика. — Ростов-на-Дону: Феникс, 2009 г.
3. Горфинкель В.Я., Швандар В.А. Курс предпринимательства. — М.: ЮНИТИ, 2011г.
4. Наука России в цифрах. ЦИСН, М.:2003
5. Журнал «Наука и инновации» - http://innosfera.org/content_2013_2
6. Товб А. С., Ципес Г. Л. Управление проектами: стандарты, методы, опыт. — М.: ЗАО «Олимп—Бизнес», . — 240 с., 2003
7. Шепеленко Г. И. Экономика, организация и планирование производства на предприятии: Учебное пособие для студентов экономических факультетов и вузов. 5-е изд., доп. и переработ. - М.: ИКЦ «МарТ»; Ростов-на-Дону: Издательский центр «МарТ», 2009г.
8. http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/

НАПРАВЛЕННЫЕ КОРРЕКТИРОВКИ ПРИ ОЦЕНКЕ ОБОРУДОВАНИЯ

С.Р. Камитов, А.Г. Ткачев, студенты группы 10Б20, кафедры ЭиАСУ

Научный руководитель: Подзорова Е.А.

*Юргинский технологический институт (филиал) Национального исследовательского
Томского политехнического университета*

652055, Кемеровская обл., г. Юрга, ул. Ленинградская, 26, тел. 8 (38451) 6-44-32

Рыночную стоимость можно определить, используя метод прямого сравнения с аналогичным объектом. Аналогичный объект, как правило, отличается от нашего объекта оценки, а следовательно можно подобрать корректировки для его цены на видимые отличия. При определении стоимости

оборудования не достаточно одного аналога с известной ценой. При определении корректировок становится ясно, что одного аналога мало. Необходимо знать "цену" каждой корректировки, т. е. насколько изменяется цена единицы оборудования при изменении параметра, по которому есть различие, на единицу. А для этого необходимо найти много объектов-аналогов, которые обладают необходимой ценовой и технической информацией.

Корректировки, понижающие и повышающие стоимость

Для определения корректировок используется подход, который называется: "качественный анализ цен сравнимых продаж". При определении стоимости машин и оборудования мы видим, что они имеют много технических параметров и характеристик, которые влияют на стоимость. Поэтому нужно делать много корректировок. Но однотипных машин с разными параметрами и характеристиками очень мало.

Если очень мало информации об объектах-аналогах, а корректировок необходимо внести много, тогда предлагается метод направленных корректировок. При этом можно определить только направленность воздействия корректировки на стоимость, а все корректировки делим на два вида: 1) повышающие стоимость и 2) понижающие стоимость.

Если для оцениваемого оборудования можно подобрать не менее двух аналогов, то тогда данный метод применяется. А оцениваемое оборудование находится по своей стоимости и техническим параметрам между двумя аналогами.

Мы знаем, что при прямом сравнении цены аналогов своими корректировками доводятся до стоимости оцениваемого оборудования. При сравнении объект-аналог имеет как повышающие, так и понижающие корректировки. Предположим, корректировки имеют примерно равную весомость по своему влиянию на стоимость. Следовательно, у одного аналога одна повышающая корректировка и одна понижающая корректировка полностью нейтрализуют друг друга.

Объект-аналог, у которого количество повышающих корректировок превышает количество понижающих корректировок, задает нижнюю цену. Он будет называться нижним аналогом. Количество действующих повышающих корректировок у этого аналога равно разности между количеством его повышающих и понижающих корректировок.

Объект-аналог, у которого количество понижающих корректировок превышает количество повышающих корректировок, задает верхнюю цену. Он будет называться верхним аналогом. Количество действующих понижающих корректировок у этого аналога равно разности между количеством его понижающих и повышающих корректировок.

Найденная стоимость оцениваемого объекта лежит в интервале между нижней и верхней ценой, а ее положение определяется количеством действующих повышающих корректировок нижнего аналога и количеством понижающих корректировок верхнего аналога:

$$S = C_n + ((C_v - C_n)/(N_v - + N_n))N_n,$$

где C_n , C_v - нижняя и верхняя цена соответственно;

N_v - количество действующих понижающих корректировок верхнего аналога;

N_n - количество действующих повышающих корректировок нижнего аналога.

Если количество аналогов больше двух, то стоимость объекта устанавливается в нескольких интервалах, а потом вычисляется среднее значение. Имеются два случая: 1) один нижний аналог и несколько верхних аналогов; 2) один верхний аналог и несколько нижних аналогов. В первом случае рассматриваются все интервалы с одним и тем же нижним аналогом, во втором случае - все интервалы с одним и тем же верхним аналогом.

Пример расчета

Применение предложенного метода рассмотрим на примере. Нужно определить стоимость сельхозоборудования, техническая характеристика которого известна. Для него подобраны три аналога моделей. Знаком n обозначены повышающие корректировки, знаком p - понижающие корректировки.

В данном примере имеются один верхний аналог с ценой 240 тыс. руб. и два нижних аналога с ценами 200,1 и 150 тыс. руб. Поэтому стоимость объекта рассчитываем сначала в интервале цен 200,1-240 тыс. руб., а затем в интервале цен 150-240 тыс. руб.

Стоимость объекта в первом интервале:

$$S = 200,1 + ((240 - 200,1)/(1 + 2))2 = 226,7 \text{ тыс. руб.}$$

Стоимость объекта во втором интервале:

$$S = 150 + ((240-150)/(1 + 3))3 = 217,5 \text{ тыс. руб.}$$

Разработанный метод позволяет выполнить оценку стоимости единицы оборудования при минимальном объеме исходной информации, и особенно он может быть полезен, когда различия между оцениваемым объектом и аналогом проявляются не только в значениях технических параметров, но и в дискретных характеристиках наличием или отсутствием тех или иных дополнительных устройств.

Метод может быть и дальше усовершенствован путем придания весомости отдельным корректировкам. Наиболее весомые корректировки будут соответствовать двум или трем обычным корректировкам. Правда, тогда потребуются экспертные оценки, что внесет некоторый субъективизм.

Литература.

1. Грязнова А.Г., Федотова М.А. Оценка бизнеса. - Москва, "Финансы и статистика", 2003-460 с.
2. Ковалев А. П., Кумель А. А., Королев И. В. Фадеев П. В. Практика оценки стоимости машин и оборудования: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2005- 265 с.
3. Ковалев А.П. Оценка стоимости активной части основных фондов. - Москва, "Финстатинформ", 1997-213 с.
4. Рутгайзер В.М., Дронова Н.Д., Еленева Ю.Я. и др. Оценка рыночной стоимости машин и оборудования. - Москва, "ДЕЛО", 1998-154 с.
5. Саприцкий Э.Б. Как оценить рыночную стоимость машин и оборудования на предприятии. - Москва, "Центр экономики и маркетинга", 1997-123 с.
6. Методические основы оценки машин и оборудования. Финансовая Академия при правительстве РФ / Институт профессиональной оценки. - Москва, "Институт профессиональной оценки", 2001-34 с.
7. Федеральный закон "Об оценочной деятельности в РФ" от 29 июля 1998 г. №135-ФЗ.
8. Федеральный закон "О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон "Об оценочной деятельности в Российской Федерации" от 14 ноября 2002 г. №143-ФЗ.
9. Стандарты оценки, обязательные к применению субъектами оценочной деятельности", утверждены Постановлением Правительства РФ от 6 июля 2001г. №519.

СТРЕССОУСТОЙЧИВОСТЬ - НЕОБХОДИМОЕ КАЧЕСТВО ДЕЛОВОГО ЧЕЛОВЕКА

А.С. Латыпова, студент группы 17190, кафедра ЭиАСУ

Научный руководитель: Сушко А.В.

*Юргинский технологический институт (филиал) Национального исследовательского
Томского политехнического университета*

652055, Кемеровская обл., г. Юрга, ул. Ленинградская, 26, тел. 8 (38451) 6-44-32

*Умение общаться с людьми - такой же
покупаемый за деньги товар, как кофе или
сахар. И я готов платить за это умение
больше, чем за какой-либо другой товар в
этом мире.*

Дж. Рокфеллер

Деловое общение представляет собой неотъемлемую часть нашей жизни, главным видом взаимоотношений с другими людьми. Обязательным и одним с основных регуляторов данных взаимоотношений выступают моральные нормы, в которых сформулированы наши понятия о добре и зле, верности и несправедливости, строгости и неправильности действий людей. И разговаривая в деловой среде, работе с собственными подчинёнными, руководителем или сотрудниками, любой, так или иначе, осознанно либо неожиданно опирается в эти понятия. От того как человек воспитан и понимает эти нормы, какое отражение он видит, как он применяет это в общении, может облегчить свое общение, сделав его более результативным, помогая реализовать установленные задачи и успехе поставленных целей, так и затруднить сам процесс общения или даже сделать его невыносимым.

Под деловым общением подразумевается взаимодействие, обеспечивающее результат какого-то коллективного процесса, создающее благоприятную атмосферу с целью сотрудничества людей, для реализации важных для них целей. Деловая коммуникация помогает установлению и формированию взаимоотношений сотрудничества и партнёрства среди товарищей по работе, руководителями и подчинёнными, партнёрами и конкурентами. Оно представляет собой методы достижения коллек-