

Очевидно, что решение надо искать в финансовой плоскости, ибо технические и человеческие ресурсы уже на пределе. На наш взгляд, необходимо и возможно предпринять следующее. Поскольку бюджетное финансирование транспортных предприятий с каждым годом сокращается, а увеличивать тарифы по оплате проезда дальше абсурдно с точки зрения уровня доходов населения, да и социально опасно, представляется разумным пересмотреть льготы на проезд некоторых категорий граждан. Причем речь идет не об отмене льгот, а об изменении льготного статуса. Так, две самые большие группы льготников - пенсионеров и работников силовых структур, надо наделять правом на 50%-ую скидку в оплате проезда, а дополнительные финансовые поступления направлять на поддержание и развитие транспортного парка оборудования.

В.А. Скутин
П.И. Терентьев

РОЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Мировое экономическое развитие последних десятилетий показало, что рыночная экономика оказалась более совершенной, чем любая другая экономическая модель. Россия пошла по пути развития рыночной экономики. Ее неотъемлемой частью является предпринимательство. Благодаря опыту других стран доказано, что именно предприятия малого и среднего бизнеса, составляющие основу предпринимательства, создают экономическую мощь любой страны. Они своим существованием определяют:

- массовую социальную базу современной цивилизации, средний класс - основу будущего развития России, как и любой другой страны;
- решают задачи, стоящие перед нашей страной; проблемы безработицы;
- расширение производства многих потребительских товаров и услуг;
- обеспечение быстрого реагирования на изменение спроса; налоговые поступления и т.д.

Российские преобразования, идущие в стране, включают систему мер законодательного и исполнительного характера, которые способствуют развитию предпринимательства. Функционирование экономики становится невозможным без воссоздания разрушенного инвестиционного поля народного хозяйства. В этих целях необходимо прежде всего восстановить на банковских счетах предприятий путем индексирования утраченные из-за резкого роста цен и обесценивания рубля суммы амортизации и собственных оборотных денежных средств.

Снабженческо-сбытовые связи между предприятиями обеспечиваются налаживанием хозяйственных связей предприятий в рыночном режиме. Наиболее эффективными из них являются связи через систему

крупных оптовых купцов-синдикатов. Эти структуры могут функционировать в рамках отдельных регионов, в общероссийском и межгосударственном масштабах. Для стабилизации потребительского рынка в России целесообразно:

а) создать систему стимулирования развития малого бизнеса в сфере производства и услуг, ввести государственные кредиты на аренду оборудования (с возможностью последовательного выкупа), а также обязательное страхование малых предприятий на первые 3-5 лет деятельности, когда риск разорения особенно значителен;

б) создать условия для повсеместного распространения параллельно с существующей системой торговли потребительских кооперативов на предприятиях, в учреждениях и по месту жительства для закупки и реализации продовольственных и промышленных товаров членам кооператива по бесприбыльным розничным ценам. Такого рода кооперативное движение широко развито во многих индустриальных странах. Без него немыслимо представить их экономики. Потребкооперация будет способствовать нормализации цен и вне кооперативного сектора.

Большинство существующих сегодня на рынке потребительских товаров проходит долгий путь от производителя к конечному потребителю. Звеньями этой цепи являются дистрибьюторы, оптовики и, наконец, розничные точки. Самый хороший товар не может быть продан, если покупатель не найдет его на полке магазина. Труд многих людей-разработчиков, вошловивших в жизнь новаторскую идею, маркетологов, создавших прекрасную упаковку и рекламу, рабочих, изготовивших продукт, окажется напрасным. Огромные деньги, потраченные на телевизионную и другую рекламу, будут выброшены на ветер. А самое главное - потребитель не получит товар, в котором он нуждается.

Разберем на примере иностранной компании О.Шепе сложности осуществления становления и развития филиалов фирмы в России. Головной офис компании находится в США (Бостон). В России у нее 15 филиалов. Основные проблемы развития филиалов в России прежде всего заключаются в том, что 89% всей прибыли уходит в головное предприятие. Руководству филиалов фирмы следует предусмотреть законодательство для деления дохода между дочерним и главным предприятиями, что позволит расширить филиалы и усилить их действие на местах. Поддерживаемое государством развитие предпринимательства и слияние иностранного капитала с российскими фирмами-производителями позволит эффективно решать многие задачи производственного, научного и хозяйственного характера. Предпринимательство в целом содействует развитию ряда направлений в экономике:

- придает рыночной экономике гибкость;
- содействует гибкой перестройке производства;
- обеспечивает развитие некоторых направлений НТП;

- способствуют равномерному развитию регионов страны;
- во многом решает проблему занятости, другие социальные и экономические

проблемы рыночного хозяйства.

Для России необходимо главным образом стабильное и в то же время активное развитие предпринимательства для наиболее эффективного функционирования рыночной экономики.

П.И. Терентьев

ХАРАКТЕРНЫЕ СОЦИАЛЬНЫЕ ОРИЕНТИРЫ МОЛОДЕЖИ

Т. Шибутани утверждает, что редкий человек имел случай спросить себя кто он есть. Каждый считает свою личную определенность настолько естественной, что даже не представляет себе, до какой степени то, что он делает, обусловлено рабочей концепцией, которую он создал о себе самом.

Целью нашего исследования была попытка провести параллель между акцентуацией характера и социальным положением, профессиональной, общественной и политической ориентацией (в группах ПД-111, 112). В тестировании приняли участие 46 человек. Результаты показали, что 90% студентов - гипертимики.

Гипертимики - люди активные, общительные, они добры, отзывчивы, и незлопамятны. Любят общение с друзьями, и разные приключения. Они не любят, когда им ограничивают их активность, общение с другими людьми. Выровнять любой тип акцентуации можно только при включении процессов самовоспитания. Преподавателям придется убедить воспитанников в том, что бы они выполняли определенные психологические упражнения, которые помогут им в дальнейшей жизни. Примерами психологических упражнений для выравнивания акцентуации у гипертимиков могут служить следующие:

- Выработать привычку держать в порядке вещи, книги и записи. Порядок на столе и в своей комнате - первая задача. Вторая - поддерживать порядок в мыслях, чувствах - при помощи самонаблюдения.

Выработать привычку доводить дело до конца и не бросать его на половине сделанного (пока не закончит дело - никаких гостей, звонков, лакомств и угощений).

- Учиться записывать в рабочем дневнике все планы на день, составлять их иерархию по степени важности. Второстепенное —отстранить, оставшееся обязательно исполнить. В дальнейшем научиться составлять планы на месяц, семестр и год.