

«План Путина» направлен на решение важнейших задачи экономики. Это развитие инфраструктуры, поддержка высокотехнологичных отраслей и повышение эффективности использования российских природных ресурсов. В этом плане уделяется огромное внимания решению социальных проблем, улучшению уровня жизни и здоровья граждан. Ставятся такие цели, как увеличение средней продолжительности жизни населения, повышение рождаемости. Так же очень важными задачами являются защита общего культурного пространства, русского языка, наших исторических традиций, укрепление суверенитета России, обеспечение для нее достойного места в многополярном мире.

Известная мудрость гласит: «Время разбрасывать камни, время собирать камни». В нашей стране в ушедшем веке многократно эти камни разбрасывали. В первые годы нынешнего века они, в целом, были собраны и заложены в фундамент строительства России, как сильного суверенного государства. Теперь пришло время строить!

Ю.Н. Замарева, Н.В. Шарапова

Уральская государственная сельскохозяйственная академия, г. Екатеринбург

ВЫСТАВОЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Выставочный бизнес во всем мире стал одним из ведущих секторов экономики. Его составляющие – это выставки, ярмарки и выставочный сервис. В настоящее время выставочная деятельность является эффективным и необходимым инструментом экономической политики и развития экономики, как на макро-, так и на микро-уровне.

Основной задачей выставок является стимулирование развития современных производств, расширение рынков сбыта, привлечение инвестиций, активизация внешнеэкономической деятельности, рост уровня занятости населения. По прогнозам экспертов, в ближайшее десятилетие выставочно-ярмарочная деятельность станет важнейшим инструментом ведения бизнеса и основополагающей инфраструктурой для развития внешнеторговых отношений. В настоящее время более 25% мировых контрактов заключается в период проведения выставок и ярмарок.

Несмотря на российский положительный опыт, выставочные мощности в Свердловской области не отвечают мировым стандартам. Значительный физический и моральный износ материально-технической базы выставочной деятельности, отсутствие выставочных площадей соответствующего качества являются препятствием для организации полномасштабных выставочных мероприятий на уровне современных требований. Главным направлением развития выставочно-ярмарочной деятельности в Свердловской области должно стать создание Европейско-Азиатского международного выставочного комплекса, позволяющего осуществлять на его территории универсальные и специализированные выставочные мероприятия общероссийского и международного уровня.

Развитие выставочной деятельности Свердловской области приобретает в современных условиях исключительно актуальное значение. Значимость этой сферы, как фактора стабилизации и стимула активного роста производственно-экономического комплекса области, многократно возросла в последние годы на фоне отчетливо проявившихся в мировой экономике тенденций к замедлению темпов экономического и промышленного роста.

Выставочный бизнес в регионе растет в среднем на 20 – 30% в год. Однако компании-экспоненты в последнее время охладели к региональным выставкам: мероприятия перестали создавать значительный приток новых заказчиков и партнеров. Чтобы переломить ситуацию, организаторы выставок должны изменить стратегию поведения. Десятилетний экстенсивный путь освоения рынка себя исчерпал, необходимо переходить на рельсы интенсификации – от количества к качеству. Только в этом случае выставочная деятельность на Урале станет реальным инструментом привлечения инвестиций и мощным катализатором предпринимательской и хозяйственной активности на местных рынках.

Основные проблемы данного сектора мы предлагаем решать через: привлечение сторонних инвестиций, подключение к продвижению выставок органов власти разных уровней, создание региональных союзов выставочных операторов, введение упрощенного прохода выставочных грузов и гибкого налогообложения рекламных компаний выставоч-

ных операторов. Назревшая метаморфоза не случится без принципиального решения ключевых проблем: расширения специализированных выставочных площадей, разнообразия технологий привлечения участников и посетителей, развития выставочного и около выставочного сервиса.

Е.Н. Звягинцева, Н.В. Волкова
Бийский технологический институт

ВЗАИМОСВЯЗЬ ТЕКУЧЕСТИ КАДРОВ И РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Современные публикации по проблематике управления человеческими ресурсами характеризуются дуалистичностью отношения специалистов к самоинициированному оттоку кадров из организации. Специалисты сходятся в том, что необходимо найти «золотую середину» – оптимальную для обеспечения высоких темпов экономического роста интенсивности текучести кадров (обновления персонала), однако величина данного показателя остается дискуссионной.

Исходя из этого, нами сделана попытка поиска такой «золотой середины» для крупных и средних организаций города Бийска Алтайского края. Для этого была проанализирована официальная статистика предприятий: сопоставлены прибыль, полученная организацией в отчетном периоде и интенсивность самоинициированного оттока кадров из этой организации в тот же временной отрезок. В целях настоящего исследования построена линейная регрессия с принудительным включением переменных (Enter), которая может показать, влияет ли текучесть кадров на результативность деятельности предприятия, и, если влияет, то в какой степени.

Регрессионная модель, построенная для всех участвующих в исследовании организаций, показывает отсутствие линейной связи между интенсивностью самоинициированного оттока кадров и прибылью предприятия (параметры модели). Однако это вовсе не исключает наличия нелинейной связи между указанными показателями. Кроме того, в соответствии с рассуждениями о существовании некоторого оптимального уровня текучести, логично предположить именно нелинейную зависимость результативности деятельности предприятия от интенсивности текучести кадров.

Исходя из этого, мы попытались разбить диапазон интенсивности текучести на интервалы, на которых линейная связь с прибылью предприятия была бы заметной. Можно разделить диапазоны интенсивности текучести кадров до 100% и свыше 100% (гипертекучесть); соответственно отдельные регрессионные модели построены для обоих указанных участков:

- на участке с интенсивностью текучести менее 100% (слева от пунктирной линии 1) линейная связь между прибылью и текучестью кадров также отсутствует (параметры модели);

- на участке гипертекучести (справа от пунктирной линии 1) обнаружена достаточно сильная линейная связь (параметры модели: $R^2 = 0,73$; $Sig. = 0,002$, нормализованный коэффициент), т. е. на предприятиях с гипертекучестью кадров с ростом текучести растет и результативность деятельности. Интересно, что среди десяти предприятий с гипертекучестью пять организаций – торговые, причем средняя прибыль организаций с гипертекучестью больше, чем средняя прибыль организаций, уровень текучести которых не превышает 100%;

К сожалению, дальнейшие попытки разделения участка с интенсивностью самоинициированной трудовой мобильностью менее 100% с целью выявления линейной связи, действующей на отдельных отрезках данного участка, не привели к успеху, статистически значимых уравнений регрессии получено не было. Кроме того, мы предположили, что линейные зависимости результативности деятельности предприятия от интенсивности текучести кадров могут различаться в зависимости от организационно-правовых форм и отраслевой принадлежности предприятий, поскольку ранее была выявлена связь между указанными показателями и интенсивностью самоинициированного оттока персонала. Однако параметры полученных регрессионных моделей не подтвердили нашего предположения.