

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего профессионального образования
«Томский государственный педагогический университет»



**IV Всероссийский фестиваль науки
XVIII Международная конференция
студентов, аспирантов и молодых ученых
«Наука и образование»**

(21–25 апреля 2014 г.)

ТОМ V

**Часть 2
Экономика. Менеджмент**

Томск
2014

ББК 74.58
В 85

Печатается по решению
Редакционно-издательского совета
Томского государственного
педагогического университета

- В 85 IV Всероссийский фестиваль науки. XVIII Международная конференция студентов, аспирантов и молодых ученых «Наука и образование» (21–25 апреля 2014 г.) : В 5 т. – Т. V. Ч. 2 : Экономика. Менеджмент ; ФГБОУ ВПО «Томский государственный педагогический университет». – Томск : Издательство ТГПУ, 2014. – 188 с.

Научные редакторы:

Киндяшова А. С., канд. пед. наук, доцент
Аникина В. Г., канд. экон. наук, доцент
Метлина А. Е., канд. экон. наук, доцент
Филонов Н. Г., доктор физ.-мат. наук, профессор
Фролова Е. А., канд. экон. наук, доцент
Ромахина И. А., канд. экон. наук, доцент
Сизов В. В., канд. экон. наук, профессор

Статьи публикуются в авторской редакции

© Авторский коллектив, 2014
© ФГБОУ ВПО «ТГПУ», 2014

ПРЕОБРАЗОВАНИЕ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ: РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

А. Б. Адушеев

*Национальный исследовательский Томский государственный университет,
г. Томск, Россия*

Научный руководитель: Н. Д. Шимширт, к.экон.н., доц.

В настоящее время в России наблюдается значительная территориальная дифференциация, что приводит к замедлению темпов экономического роста на региональном и федеральном уровнях. При этом управление территориальной дифференциацией на субрегиональном (муниципальном) уровне, а также обеспечение устойчивого развития муниципальных образований существенно затруднено, что в первую очередь связано с отсутствием сбалансированности между возложенными на органы местного самоуправления задачами и находящимися в их распоряжении финансовыми ресурсами.

Во многом такая дифференциация была связана с вступлением в силу Федерального закона от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [1]. Реформа получила неоднозначные экспертные оценки, в первую очередь с точки зрения унифицированного выстраивания новой территориальной организации местного самоуправления без учета локальной специфики, а самое главное, социально-экономической объективности. Закон способствовал повальному росту числа муниципальных образований по всей стране и на момент окончания «тестового» периода – 1 января 2009 г., общее количество всех видов муниципальных образований в России достигло 24 161, из которых 19 863 – сельские поселения (по данным Росстата).

Одним из выходов в сложившейся ситуации может стать проведение территориальных преобразований муниципальных образований, что позволит оптимизировать административный аппарат управления на местах, снизить асимметрию в их развитии, а высвободившиеся от экономии средства направить на решение актуальных вопросов местного значения. Уже сейчас количество муниципальных образований в стране (на 1 января 2013 г.)

сократилось и составило 23 001 муниципальное образование, количество сельских поселений в них составило 18 722. Невооруженным глазом видно, что решением проблемы огромного числа муниципалитетов стало в основном «вымывание» поселенческого уровня местного самоуправления.

Такие процессы, однако, не противоречат общемировым тенденциям. Размеры территории муниципального образования, численность населения, структура управления – важные факторы, повлиявшие на характер и содержание реформ местного управления и самоуправления, которые осуществлялись за рубежом после «Второй мировой войны» и продолжают в ряде государств до сих пор. Так, Швеция в 1952 г. провела первое слияние муниципалитетов, после чего их количество сократилось с 1 500 до 1 037; в результате реформы 1977 г. их осталось лишь 279. В Дании в 1970 г. было преобразовано 1 365 мелких муниципалитетов в 275 крупных и организовано 14 округов (до реформы их насчитывалось 25). В результате реформ в Бельгии число коммун постепенно сократилось с 2 669 до 589 [2, с. 273].

Если сравнивать Россию со странами мира в аспекте муниципальных образований (коммун и пр.) и численности их населения, то количество жителей среднестатистического муниципалитета в России, США и в ФРГ исчисляется тысячами, а Финляндии, Франции и Японии – десятками тысяч человек. Если сопоставить количество муниципальных образований с занимаемыми ими территориями, то Россия, несмотря на огромную территорию, не является лидером, а занимает второе место после Финляндии, и это сопоставимо с показателем Франции (Табл. 1).

Таблица 1

**Количество, средняя численность населения МО
и занимаемая ими территория в ведущих странах мира (2012 г.*)**

Показатель	Россия	США	ФРГ	Финляндия	Франция	Япония
Площадь страны, млн км ²	17,09	9,52	0,36	0,34	0,67	0,38
Численность населения, млн чел	143,14	313,23	82,31	5,41	65,45	126,40
Количество МО	23 400*	85 000	8 500	336	977	3200
Сред. чис-ть населения МО, чел	6 117	3 685	9 683	16 101	66 990	39 500
Сред. площадь территории МО, км ²	730,34	112,00	42,35	1 011,90	685,77	118,75

В качестве одной из стратегий оптимизации муниципального управления и соответствующей сбалансированности местных

бюджетов многие эксперты считают целесообразным рассматривать укрупнение мелких (по количеству жителей) поселений, преимущественно сельских. Как свидетельствует статистика, именно такой способ во многом был апробирован в России. С одной стороны, подобное укрупнение муниципальных образований обуславливается как экономическими, так и демографическими (прогрессирующая депопуляция) тенденциями. С другой стороны, нельзя допустить, чтобы тенденция на укрупнение самоуправляющихся единиц привела к ликвидации поселенческого местного самоуправления.

Укрупнение муниципальных образований не должно осуществляться при отсутствии объективных на то причин. Этот процесс также не должен инициироваться только с целью обеспечения, так называемого, повышения уровня управляемости территории. При любых изменениях территорий муниципальных образований следует соблюдать принципы доступности власти для населения и subsidiarity. Кроме того, следует исходить из того, что цель объединения муниципальных образований – улучшение качества предоставляемых органами местного самоуправления услуг населению [3].

Как показывает зарубежный опыт, решение данной задачи следует проводить с учетом мнения жителей, а также с точки зрения усиления автономии органов местного самоуправления в вопросах финансовой политики, что способствует экономическому развитию территорий. В большинстве западноевропейских стран на протяжении ряда последних десятилетий расходные полномочия, а вместе с ними и доходные источники перераспределялись в бюджетной системе в пользу местных органов власти. Параллельно этому процессу производилось сокращение доли субсидий, предоставляемых центральным правительством для пополнения местных бюджетов. Тем самым и через законодательное закрепление, и через реструктуризацию финансовых потоков муниципалитеты становились самодостаточными и более автономными [4, с. 62].

Также одним из результатов совершенствования территориальной организации местного самоуправления должен быть пересмотр численности служащих в органах местного самоуправления в сторону их уменьшения. Количество муниципальных чиновников должно определяться по нормативам в расчете на численность населения (согласно российскому законодательству). Однако на практике данная норма соблюдается не всегда.

Для анализа в каждом из восьми федеральных округов были выбраны субъекты РФ с наибольшей и наименьшей численностью муниципальных служащих. Затем в соответствии с численностью населения каждого субъекта РФ был выведен оценочный показатель – количество муниципальных служащих на 100 тыс. жителей (Табл. 2).

Анализ показывает, что Чукотский автономный округ – лидер по значению оценочного показателя (777 чел.). Аналогичные значения остальных изучаемых субъектов РФ находятся в диапазоне от 129 (Республике Ингушетия) до 378 (Республика Калмыкия), в среднем – 265 муниципальных служащих на 100 тыс. жителей. Стоит отметить, что Томская область в данном случае имеет достаточно низкое соотношение на указанный показатель, а общая численность муниципальных служащих составляет 4 424 (в органах местного самоуправления и избирательных комиссиях муниципальных образований согласно Томскстату) в общем. Согласно данным Росстата в 2011 году численность муниципальных служащих в ОМСУ на 10 тыс. жителей в Томской области составляла 25,4 человека. Такая разнородность свидетельствует о том, что преобразование муниципальных образований с учетом региональных особенностей возможно и необходимо, в том числе и для рационального сокращения штата чиновников [4, с. 63].

Таблица 2

Количество мун. служащих в выбранных субъектах РФ на 100 тыс. жителей (2012 г.)

Субъект РФ	Численность муниципальных служащих, чел.	Численность населения, чел	Кол-во жителей на одного мун. служащего	Кол-во мун. служащих на 100 тыс. жителей
Центральный федеральный округ				
Московская область	17 713	7 198 686	406	246
Орловская область	2 161	781 281	362	277
Северо-Западный федеральный округ				
Ленинградская область	4 676	1 733 907	371	270
Республика Карелия	1 248	639 681	513	195
Южный федеральный округ				
Краснодарский край	11 696	5 284 464	452	221
Республика Калмыкия	1 083	286 689	265	378
Северо-Кавказский федеральный округ				
Ставропольский край	6 998	2 787 030	398	251
Республика Ингушетия	554	430 495	777	129

Приволжский федеральный округ				
Нижегородская область	8 633	3 296 947	382	262
Республика Марий Эл	1 800	692 435	385	260
Уральский федеральный округ				
Тюменская область	12 745	3 459 438	271	368
Курганская область	2 631	896 264	341	294
Сибирский федеральный округ				
Красноярский край	10 098	2 838 396	281	356
Томская область	4 424	1 070 402	242	413
Дальневосточный федеральный округ				
Приморский край	3 972	1 950 483	491	204
Чукотский АО	396	50 988	129	777

Различие в географических, исторических, национальных и других условиях и факторах объективно обуславливает дифференциацию систем муниципального управления внутри каждого федерального округа, а значит, и дифференциацию численности населения и количества муниципальных образований (далее – МО). Так, в Республике Бурятия на 973 982 человек приходится 296 МО, а в Республике Адыгее с населением 211 тыс. человек насчитывается только 103 МО. В Иркутской области 2 417 801 жителей проживают в 474 МО. При численности населения Красноярского края в 2,85 млн. чел и Новосибирской области в 2,73 млн. чел количество МО составляет соответственно 581 и 490. В то же время в Томской области на 1,070 млн. человек приходится 140 МО [4, с. 63].

В странах Европы попытки «командного слияния» муниципалитетов, как правило, заканчивались неудачей даже в таких высокоцентрализованных в управленческом плане странах, как Франция. Чаще всего положительный результат достигался при объединении муниципалитетов на добровольной основе, а особенно с учетом мнения населения [5].

В октябре 2013 года губернатор Московской области Андрей Воробьев рассказал о готовящейся административной реформе в регионе, по результатам которой появятся менее затратные, но более мобильные с точки зрения управляемости муниципалитеты. Специалисты из финансового блока на основании предварительных расчетов утверждают, что на первых порах после объединения, экономия составит от 7 до 10 миллиардов рублей. По мнению губернатора 100 из 360 муниципальных образований Подмоскovie являются нерентабельными и не могут себя содержать, именно с этим связаны грядущие изменения. По заявлениям

руководителей региона, реформа будет тщательно проработана с использованием современных подходов анализа социально-экономического развития территорий, «дорожных карт» и пр.

Тем не менее, уже в стартовавших в текущем году проектах укрупнения, население столкнулось с определенными проблемами. В частности, Мособлдума приняла поправки в закон «Об административно-территориальном устройстве», согласно которому теперь при проведении административной реформы в Московской области (укрупнении муниципалитетов) референдум можно не проводить, а «мнение населения выражается решением совета депутатов муниципального образования» [6]. Это ставит под угрозу учет мнения населения (необходимые референдумы) не только территорий Подмосковья, но и других регионов, поскольку проект реформы позиционируется как будущий универсальный механизм для преобразований муниципалитетов в других регионах страны.

Опыт зарубежных стран в совокупности с уже имеющимся опытом в регионах России в сфере преобразования муниципальных образований должен быть в полной мере изучен, а самое главное адаптирован, с точки зрения социально-экономической рентабельности и эффективности. Реконструкция муниципального уровня управления является основополагающей во взаимоотношениях власти и населения, поскольку представляет самый близкий уровень взаимодействия с народом. Тем не менее, в качестве решения представленных аспектов по оптимизации количества муниципальных образований, можно предложить следующие выходы:

- Предусмотреть переходный период, при котором принятые бюджеты муниципалитетов сохраняются до конца финансового года;

- Рассматривать подушевую технологию распределения дотаций в качестве стимула к укрупнению муниципальных образований при сохранении степени охвата местным самоуправлением населенных пунктов;

- Направлять средства, высвободившиеся от сокращения расходов на содержание органов местного самоуправления городских и сельских поселений, в основном на решение вопросов местного значения;

- Предоставлять укрупненным муниципалитетам для решения таких вопросов и привлечение денежных средств возможность участия в различных федеральных и региональных программах;

– Сохранить зачисляемые налоговые и неналоговые доходы и межбюджетные трансферты в бюджеты объединяемых муниципалитетов до конца года в их администрациях.

Таким образом, преобразовывая муниципальные образования, необходимо решить двойную задачу: органы публичной власти должны оптимизировать финансовые (бюджетные) затраты и решить организационно-правовые вопросы, а население – получить высокопрофессиональный орган местной власти, финансово обеспеченный, способный исполнять в полном объеме свои полномочия, оказывать качественные услуги и находиться в зоне «пешеходной доступности», в прямом и переносном смысле.

Литература

1. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации [Электронный ресурс]: федеральный закон от 06 октября 2003 № 131-ФЗ // КонсультантПлюс : справ. правовая система. – Электрон. дан. – М., 2011.
2. Пакшенкова. С.В. Опыт укрупнения муниципальных образований в российской и зарубежной практике // Известия Алтайского государственного университета. – 2010 – №2/1 – С. 272-276.
3. Территориальные преобразования в сфере организации местного самоуправления: укрупнение и преобразование муниципальных образований в целях оптимизации системы местного самоуправления. [Электронный ресурс] // URL: <http://www.vsmsinfo.ru> (дата обращения: 10.03.2014)
4. Кайль Я.Я. Оптимизация количества муниципальных образований в Российской Федерации: состояние, проблемы, перспективы // Финансы и кредит. – 2013 – №18 – С. 59-64.
5. Шатров. И. Муниципальная власть по-европейски. [Электронный ресурс] // Интернет-журнал Босс – Электронные данные – М., 1997-2013. – URL: <http://www.bossmag.ru/archiv/2002/boss-10-2002-g/munitsipalnaya-vlast-po-evropeyski.html> (дата обращения: 15.10.2013)
6. Власти Подмосковья отказываются выслушивать население. [Электронный ресурс] // URL: <http://club-rf.ru/50/detail/437> (дата обращения: 01.04.2014)
7. Официальный сайт Росстата. – Электронные данные – М., 1999-2013. – URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 24.10.2013)
8. Официальный сайт Томскстата. – Электронные данные – М., 1999-2013. – URL: <http://www.tmsk.gks.ru> (дата обращения: 24.10.2013)

СТРАХОВОЙ РЫНОК: СУЩНОСТЬ, ФУНКЦИИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ В РФ

В. А. Батюкова

Томский государственный педагогический университет, г. Томск, Россия

Научный руководитель: В. В. Сизов, к.экон.н., проф.

В условиях перехода к рыночной экономике страхование принадлежит к числу наиболее быстро развивающихся отраслей хозяйственной деятельности. Рыночная экономика, и прежде всего негосударственный сектор народного хозяйства, предъявляет спрос на различные виды страхования, так как частная собственность, в отличие от государственной, нуждается в страховой защите. Она не имеет за своей спиной финансовых гарантий со стороны государства и хочет обезопасить себя от последствий возможных рисков.

Между тем страхование принадлежит к числу наиболее старых и устойчивых форм обеспечения хозяйственной жизни, уходящих корнями в далекую историю. По своей сути страхование представляет собой создание целевых фондов денежных средств, предназначенных для защиты имущественных интересов населения в частной и хозяйственной жизни от стихийных бедствий и других непредвиденных, случайных по своей природе чрезвычайных событий, сопровождающихся ущербами.

Страхование – это экономическая категория, система экономических отношений, которые включают совокупность форм и методов формирования целевых фондов денежных средств и их использование на возмещение ущерба, обусловленного различными непредвиденными неблагоприятными явлениями (рисками).

Функции страхования различают на уровнях индивидуального и общественного воспроизводства.

На уровне индивидуального воспроизводства страхование выполняет следующие функции:

- Рисктовую;
- Облегчения финансирования;
- Предупредительную;
- Обеспечение возможности концентрации внимания на нестрахуемых рисках;

Рисковая функция или функция не покрытия риска, состоит в том, что страхователь через договор страхования перекладывает финансовые последствия определенных рисков на страховые компании.

Функция облегчения финансирования имеет несколько аспектов. Во-первых, при наступлении страхового случая страхователь получает средства, компенсирующие понесенный ущерб на условиях, предусмотренных в договоре страхования. Во-вторых, предприятие, застраховавшее свои риски, делает их величинами, оцениваемыми в деньгах, и в определенной мере может включить

страховые взносы в цену своих товаров или услуг. В-третьих, договор страхования, как правило, является условием для получения кредита.

Предупредительная функция страхования состоит в том, что при заключении договора специалистами страховой компании проводится оценка риска и в случае необходимости предлагается система мер, позволяющих контролировать уровень риска на предприятии.

Возможность концентрации внимания на нестрахуемых рисках обеспечивается тем, что при заключении договора страхования предприниматель избавляет себя от многих беспокойств и может в большей мере обратиться к анализу рисков рыночной конъюнктуры и к вопросам стратегического менеджмента своего предприятия.

На макроэкономическом уровне страхование выполняет следующие функции:

- Обеспечения непрерывности общественного воспроизводства;
- Освобождения государства от дополнительных расходов;
- Стимулирования научно-технического прогресса;
- Защиты интересов пострадавших лиц в системе отношений гражданской ответственности;
- Концентрации инвестиционных ресурсов и стимулирования экономического роста;

Функция обеспечения непрерывности общественного воспроизводства состоит в том, что страхование создает финансовые условия для быстрого восстановления и возобновления деятельности предприятий, пострадавших в результате застрахованных событий.

Освобождение государства от дополнительных расходов обеспечивается наличием страховых фондов.

Функция стимулирования научно-технического прогресса выполняется страхованием двояким образом. Во-первых, страховые компании фиксируют внимание производителей на опасных элементах технологий и продуктов, стимулируя их устранение. Во-вторых, страховые компании собственными усилиями и через создание фондов предупредительных мероприятий осуществляют финансирование соответствующих разработок в части повышения степени безопасности.

Функция защиты интересов пострадавших лиц в системе отношений гражданской ответственности обеспечивается через

страхование гражданской ответственности физических и юридических лиц за ущерб, причиненным третьим лицам

Функция концентрации инвестиционных ресурсов и стимулирования экономического роста обеспечивается страхованием благодаря тому, что создаваемые страховые резервы инвестируются в ценные бумаги предприятий и финансовых компаний, в банки и недвижимости. Таким образом, страховые организации финансируют промышленность, жилищное строительство и государство, т.е. способствуют развитию экономики.

По российскому страховому законодательству выделяют две отрасли страхования: личное и имущественное страхование и 23 лицензируемых вида страховой деятельности в рамках этих отраслей.

I. Личное страхование.

1. Страхование жизни на случай смерти, дожития до определенного возраста или срока либо наступления иного события.

2. Пенсионное страхования.

3. Страхование жизни с условием периодических выплат (ренты, аннуитета) и с участием страхователя в инвестиционном доходе страховщика.

4. Страхование от несчастных случаев и болезней.

5. Медицинское страхование.

II. Имущественное страхование.

6. Страхование средств наземного транспорта (за исключением железнодорожного.)

7. Страхование средств железнодорожного транспорта.

8. Страхование средств воздушного транспорта.

9. Страхование средств водного транспорта.

10. Страхование грузов.

11. Сельскохозяйственное страхование (страхование урожая, сельскохозяйственных культур, многолетних насаждений, животных).

12. Страхование имущества юридических лиц, за исключением транспортных средств и сельскохозяйственного страхования.

13. Страхование имущества граждан, за исключением транспортных средств.

14. Страхование гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств.

15. Страхование гражданской ответственности владельцев средств воздушного транспорта.

16. Страхование гражданской ответственности владельцев средств водного транспорта.

17. Страхование гражданской ответственности владельцев средств железнодорожного транспорта.

18. Страхование гражданской ответственности организаций, эксплуатирующих опасные объекты.

19. Страхование гражданской ответственности за причинение вреда вследствие недостатков товаров, работ, услуг.

20. Страхование гражданской ответственности за причинение вреда третьим лицам.

21. Страхование гражданской ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору.

22. Страхование предпринимательских рисков.

23. Страхование финансовых рисков.

Как ни в какой другой отрасли предпринимательской деятельности в страховой деятельности велика роль государственного воздействия. Государство само осуществляет страхование и ведет государственный надзор в области страхования. Государственное воздействие на страховую деятельность осуществляется через представляемую отчетность о деятельности страховых организаций, проверку их деятельности и нормативное регулирование страховой деятельности.

ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА РФ: СОДЕРЖАНИЕ И МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ

Т.Д. Букалова

Томский государственный педагогический университет, г. Томск, Россия

Научный руководитель: В. В. Сизов, к.экон.н., проф.

Денежно-кредитная политика государства – это проводимый правительством страны курс и осуществляемые меры в области денежного обращения и кредита, направленные на обеспечение устойчивого, эффективного функционирования экономики, поддержание в надлежащем состоянии денежной системы [1].

Денежно-кредитную, или как ее еще называют, монетарную политику страны проводит Центральный Банк. Центральный банк Российской Федерации (Банк России) – главный банк первого уровня, главный эмиссионный, денежно-кредитный институт Российской Федерации, разрабатывающий и реализующий совместно с Правительством России единую государственную кредитно-денежную политику и наделённый особыми полномочиями, в частности, правом эмиссии денежных знаков и регулирования деятельности коммерческих банков [2].

Денежно-кредитная политика проводится государством для того, чтобы обеспечивать:

- как можно низкую инфляцию;
- максимальную эффективность функционирования финансовой системы и финансовых рынков;
- достижение оптимального соотношения денежной массы и ВВП;
- стабильность национального валютного курса и конвертируемость национальной валюты;
- совершенствование платежной системы.

Проведение денежно-кредитной политики центральным банком создает объективные предпосылки, а именно стабильность темпов роста инфляции, курса национальной валюты, низкий уровень процентных ставок, что в свою очередь способствует формированию сбережений предприятиями и населением и постепенный их переход в производственные инвестиции.

Монетарная политика является одним из видов стабилизационной политики, направленной на сглаживание экономических колебаний в стране.

В целом целью политики государства является обеспечение таких важных для экономики страны показателей, как стабильного экономического роста, полной занятости ресурсов, стабильности уровня цен, равновесия платежного баланса.

Монетарная политика оказывает влияние на экономическую конъюнктуру, воздействуя на совокупный спрос, т.е. объектом регулирования в данном случае является денежная масса.

Стратегической целью денежно-кредитной политики государства выступает обеспечение стабильности национальных денег на внутреннем, а также на внешнем рынке.

Исходя из стратегической цели, можно выделить следующие стратегические задачи современной денежно-кредитной политики:

- а) поддержание долговременного и устойчивого экономического роста цивилизованными средствами;
- б) достижение и сохранение на должном уровне склонности населения к сбережениям в национальной банковской системе;
- в) сохранение доверия населения к национальной банковской системе;
- г) поддержание на высоком уровне надежности национальной валюты;
- д) обеспечение устойчивого платежного баланса страны накопление должных валютных резервов.

Помимо стратегической цели необходимо выделять промежуточные, тактические ориентиры, обеспечение которых гарантирует достижение в дальнейшем стратегических целей и решение в должном объеме стратегических задач экономического развития. К ним можно отнести:

- а) денежную массу;
- б) ставку процента;
- в) обменный курс.

Оперативные задачи денежно-кредитной политики обычно связываются с текущим состоянием денежно-кредитной сферы, с использованием конкретных денежно-кредитных рычагов воздействия на экономические процессы.

Оперативный анализ степени достижения целей позволяет анализировать итоговую эффективность проводимой денежно-кредитной политики.

Можно выделить 4 звена механизма кредитно-денежной политики ЦБ:

- 1) изменение величины реального предложения денег;
- 2) изменение ставки процента на денежном рынке;
- 3) реакция совокупных расходов (в особенности инвестиционных расходов) на динамику ставки процента;
- 4) изменение объема выпуска в ответ на изменение совокупного спроса (совокупных расходов).

Существуют и другие сложности действия механизма денежно-кредитной политики. Поддержание ЦБ одного из целевых параметров требует изменения другого в случае колебаний на денежном рынке, что не всегда благоприятно сказывается на экономике в целом.

Литература

1. Современный экономический словарь. Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б.: – Инфра-М, 2008.
2. Официальный сайт Банка России: www.cbr.ru

УПРАВЛЕНИЕ ПОРТФЕЛЕМ ЦЕННЫХ БУМАГ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Д. В. Буланова

Томский государственный педагогический университет, г. Томск, Россия

Научный руководитель: В. В. Сизов, к.экон.н., проф.

Портфель ценных бумаг – это совокупность ценных бумаг, принадлежащих юридическому или физическому лицу, то есть инвестору.

Портфель ценных бумаг характеризуется: количеством и общей стоимостью; видами и категориями; ликвидностью и рисками, присущими им; и другими.

Портфель представляет собой определенный набор из корпоративных акций, облигаций с различной степенью обеспечения и риска, а также бумаг с фиксированным доходом, гарантированным государством, т.е. с минимальным риском потерь по основной сумме и текущим поступлениям.

Принципами формирования портфеля инвестиций может быть: Безопасность вложений (стабильность дохода, неуязвимость на рынке инвестиционного капитала); доходность вложений; рост вложений; ликвидность вложений.

В процессе формирования портфеля достигается новое инвестиционное качество с определенными характеристиками. Из этого следует что, портфель ценных бумаг является тем инструментом, с помощью которого инвестору обеспечивается требуемая устойчивость дохода при минимальном риске. Портфель ценных бумаг формируется из ценных бумаг освобожденных от налога, из ценных бумаг государственных структур и из ценных бумаг различных отраслей.

Портфель ценных бумаг, освобожденных от налога. Содержит, в основном, государственные долговые обязательства и предполагает сохранение капитала при высокой степени ликвидности. Отечественный рынок позволяет получить по этим ценным бумагам и самый высокий доход, который, как правило, освобождается от налогов.

Портфель, состоящий из ценных бумаг государственных структур, формируется из государственных и муниципальных ценных бумаг и обязательств. Вложения в данные рыночные инструменты обеспечивают держателю портфеля доход, получаемый от разницы в цене приобретения с дисконтом и выкупной ценой и по ставкам выплаты процентов. Немаловажное значение имеет и то, что и центральные, и местные органы власти предоставляют налоговые льготы.

Портфель, состоящий из ценных бумаг различных отраслей промышленности, формируется на базе ценных бумаг, выпущенных предприятиями различных отраслей промышленности, связанных технологически, или какой-либо одной отрасли .

Выделяют два основных типа портфеля:

1) портфель, направленный на преимущественный прирост курсовой стоимости входящих в него инвестиционных ценностей (портфель роста);

2) портфель, ориентированный на преимущественное получение дохода за счет процентов и дивидендов (портфель дохода).

Портфель роста формируется из акций компаний, курсовая стоимость которых растет. Цель данного типа портфеля – рост капитальной стоимости портфеля вместе с получением дивидендов.

Портфель дохода ориентирован на получение высокого текущего дохода – процентных и дивидендных выплат. Портфель дохода составляется в основном из акций дохода, характеризующихся умеренным ростом курсовой стоимости и высокими дивидендами, облигаций и других ценных бумаг, инвестиционным свойством которых являются высокие текущие выплаты. Цель его создания – получение соответствующего уровня дохода, величина которого соответствовала бы минимальной степени риска, приемлемого для консервативного инвестора.

Риск и доход рассматриваются как две взаимосвязанные категории. В наиболее общем виде под риском понимается вероятность возникновения убытков или недополучение дохода по сравнению с прогнозируемым вариантом.

Существуют два элемента дохода от финансовых активов.

а) Доход от приращения стоимости (от продажи здания после);

б) Доход от получения дивидендов .

Доход, исчисленный в процентах к первоначальной стоимости актива, называется доходностью актива.

Риск, как и доход, можно измерить и оценить. В зависимости от того, какая методика исчисления риска, меняется и его значение.

Формирование портфеля ценных бумаг включает следующие этапы:

– формулировка целей его создания и определение их приоритетности (в частности, что важнее – регулярное получение дивидендов или рост стоимости активов), задание уровней риска, минимальной прибыли, отклонения от ожидаемой прибыли и т. п.;

– выбор финансовой компании (это может быть отечественная или зарубежная фирма; при принятии решения можно использовать ряд критериев: репутация фирмы, ее доступность, виды предлагаемых фирмой портфелей, их доходность, виды используемых инвестиционных инструментов и т. п.);

– выбор банка, который будет вести инвестиционный счет.

Портфель ценных бумаг как инвестированный в ценные бумаги капитал, приносящий доход и имеющий всевозможные риски, присущие рынку, нужные в управлении. В противном случае возрастает вероятность его потери или крупных убытков.

Управление портфелем ценных бумаг осуществляет либо сам его владелец, либо он поручает это профессиональному посреднику фондового рынка.

Современный метод управления портфелем ценных бумаг предполагает, что фиксированная изначально структура портфеля через некоторые интервалы времени может пересматриваться. Изменение состава портфеля происходит главным образом, при смещении инвестиционных целей. Оно производится после взвешивания доходности и риска входящих в портфель бумаг.

Методы управления портфелем ценных бумаг принято делить на активные и пассивные.

Активное управление портфелем – это внесение в него изменений на основе текущего изменения рыночной конъюнктуры, направленное на выполнение целей инвестора, заложенных в данном портфеле. Активное управление приносит лучшие результаты по сравнению с другими стратегиями управления, но оно требует больших операционных затрат, которые может позволить либо крупный инвестор, либо профессиональный посредник, специализирующийся на управлении пакетами ценных бумаг;

Пассивное управление портфелем – это сохранение портфеля в более-менее неизменном виде в течение определенного периода времени независимо от каждодневных изменений рыночной конъюнктуры. Обычно используется для портфелей, хорошо защищенных от рыночного риска и рассчитанных на достаточно длительные сроки.

Способы инвестирования в ценные бумаги делятся на стратегические и тактические.

Стратегическое инвестирование – это инвестирование средств в целые классы рыночных активов. Такой подход еще называется инвестированием «сверху вниз».

Тактическое инвестирование – это инвестирование в отдельные виды ценных бумаг, имеющих на рынке. Данный подход еще называется инвестированием «снизу вверх».

В настоящее время, вложения денежных средств в российские ценные бумаги являются достаточно рискованным способом приращения капитала, в связи с неразвитостью фондового рынка России, который характеризуется:

– неустойчивостью, зависящей в достаточно большой степени не от экономических показателей российских эмитентов, а политической ситуации в стране;

– отсутствием полной законодательной базы, регулирующей рынок ценных бумаг;

– не ликвидностью большинства ценных бумаг российских эмитентов;

– отсутствием на рынке открытой информации о производственных результатах предприятий, чьи акции обращаются на вторичном рынке.

Необходимые условия для создания классического портфеля – это:

– во-первых многолетняя статистическая база по каждому из интересующих эмитентов;

– во вторых, широкая выборка объектов инвестирования, отвечающих типовым требованиям.

КЛАССИФИКАЦИЯ РАСХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПУТИ ЭКОНОМИИ РАСХОДОВ

В. Васюкова

Томский государственный педагогический университет, г. Томск, Россия

Научный руководитель: В. В. Сизов, к.экон.н., проф.

Расходы это затраты определенного периода времени, документально подтвержденные, экономически оправданные, полностью перенесшие свою стоимость на реализованную за этот период продукцию.

Расходы на производство и реализацию продукции, определяющие себестоимость, состоят из стоимости используемых в производстве продукции природных ресурсов, сырья, основных и вспомогательных материалов, топлива, энергии, трудовых ресурсов и прочих расходов.

Расходы на оплату труда – это выплаты заработной платы по существующим формам и системам оплаты труда, выплаты по установленным системам премирования, в том числе вознаграждения по итогам работы за год, выплаты компенсирующего характера (доплаты за работу в ночное время, сверхурочную работу и т. д.), стоимость бесплатного питания, коммунальных услуг, жилья, форменной одежды; плата очередных и дополнительных отпусков и т. п.

К прочим расходам относятся арендные платежи, за затраты на командировки по установленным нормам, оплата услуг по охране имущества, в том числе за пожарную и сторожевую охрану сторонними организациями и собственной службой безопасности, выполняющей функции защиты банковских и хозяйственных операций; расходы на оплату консультационных и аудиторских услуг, расходы на рекламу, подготовку и переподготовку кадров.

Одним из методов планирования предпринимательской деятельности является бизнес-план.

Он является объективной оценкой собственной деятельности фирмы, необходимым инструментом принятия проектно-инвестиционных решений, связанных с взаимодействием фирмы с внешней средой.

Экономисты выделяют семь принципов экономии расходов предприятия:

1. Сокращение затрат на оплату труда;
2. Сокращение затрат на сырье и материалы;
3. Использование менее дорогих компонентов, где это возможно;
4. Содействие поставщикам в снижении их затрат;
5. Осуществление закупок материалов совместно с другим покупателем у одного поставщика;
6. Самостоятельное производство необходимых материалов;
7. Внедрение ресурсосберегающих технологических процессов;

Таким образом, при грамотном планировании расходов и управлении ими можно избежать необоснованных трат и повысить рентабельность своего производства.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

С. Гадоев

Томский государственный педагогический университет, г. Томск, Россия

Научный руководитель: В. В. Сизов, к.экон.н., проф.

В современном мире любому бюджетному учреждению необходимо вести финансовую работу, финансовый учет своей деятельности.

Бюджетный кодекс РФ ст. 6, [1] определит бюджетное учреждение как государственное (муниципальное) учреждение, финансовое обеспечение выполнения функций которого, в том числе по оказанию государственных (муниципальных) услуг физическим

и юридическим лицам в соответствии с государственным (муниципальным) заданием, осуществляется за счет средств соответствующего бюджета на основе бюджетной сметы.

Федеральный закон от 08.05.2010 № 83-ФЗ [2] определяет три типа государственных (муниципальных) учреждений: казенные, бюджетные и автономные учреждения.

Бюджетное учреждение, как и автономное, отвечает по своим обязательствам имуществом, находящимся у него на праве оперативного управления (за исключением недвижимого и особо ценного движимого).

В соответствии с этими понятиями бюджетное учреждение имеет следующие характерные признаки:

Во-первых, цель создания бюджетного учреждения – выполнение государственных услуг, в том числе на основе государственного задания. Государственного (муниципального) задания – это документ, в котором установлены требования составу, качеству и объему, условиям, порядку и результатам оказания государственных (муниципальных) услуг ;

Во-вторых, собственниками имущества бюджетного учреждения могут быть органы государственной власти Российской Федерации, органы местного самоуправления, которые передают это имущество бюджетному учреждению на правах оперативного управления;

В третьих, деятельность бюджетного учреждения финансируется из соответствующего бюджета или государственного внебюджетного фонда. Сегодня бюджетная система Российской Федерации состоит из бюджетов трех уровней:

Федеральный бюджет и бюджеты государственных внебюджетных фондов (федеральный уровень).

Бюджеты субъектов Российской Федерации и бюджеты территориальных внебюджетных фондов (региональный уровень).

Местные бюджеты муниципальных районов, городских и сельских поселений (муниципальный уровень).

В четвертых, Смета доходов и расходов бюджетного учреждения утверждается в установленном порядке главным распорядителем (вышестоящей организацией) и является основной для выделения и расходования бюджетных средств.

Статья 161 БК РФ [4] определяет правовое положение бюджетных учреждений.

Согласно БК РФ осуществление операций с бюджетными средствами эти учреждение осуществляет на основании утвержденной сметы;

Заклучение и оплата государственных (муниципальных) контрактов и иных договоров этими учреждениями производитель в пределах доведенных лимитов бюджетных обязательств.

Бюджетные учреждения могут материальную ответственность по своим обязательствам.

Бюджетное учреждение не вправе размещать денежные средства на депозитах в кредитных организациях, а также совершать сделки с ценными бумагами, если иное не предусмотрено федеральными законами. Запрет на получение банковских кредитов бюджетными учреждениями не определен.

Бюджетные учреждения осуществляют свою деятельность за счет различных источников финансирования. Основным источником погашения их затрат являются выделяемые им бюджетные ассигнования. Расходы бюджета, являясь важной составной частью государственных расходов в целом, выражают экономические отношения, возникающие в связи с использованием средств общегосударственного денежного фонда. Вместе с тем, с увеличением количества источников финансирования затрат бюджетного учреждения все более остро встанут проблемы распределения его расходов между источниками как в целях бухгалтерского учета, так и для налогообложения прибыли учреждения, полученной от осуществления им предпринимательской деятельности.

Бюджетное учреждение, финансируемое на основе сметы доходов и расходов, в случае задержки финансирования из бюджета более чем на два месяца или при финансировании не более 75 процентов объема бюджетных ассигнований, установленного уведомлением о бюджетных ассигнованиях за квартал, вправе самостоятельно определять направление кассового расхода со своих счетов в органах Федерального казначейства, в пределах доведенных вышестоящим распорядителем бюджетных средств лимитов бюджетных обязательств и объемов финансирования.

Бюджетные учреждения являются плательщиками налогов, устанавливаемых государством согласно, Налогового Кодекса РФ. Данный документ определяет обязательные налоги федерального, регионального и местного уровня. Согласно этой статье, налогоплательщики – бюджетные учреждения, которые финансируются за счет средств бюджетов бюджетной системы Российской Федерации. Требования, предъявляемые к ведению налогового учета в бюджетных учреждениях, иногда отличаются от требований, по которым строится бухгалтерский учет.

Налоги, уплачиваемые бюджетными учреждениями, группируются следующим образом:

– Федеральные налоги – НДС, акцизы, НДФЛ, страховые взносы на начисленный фонд оплаты труда, налог на прибыль и др.;

– Региональные налоги – транспортный налог, налог на имущество и др.;

– Местные (муниципальные) налоги – земельный налог и др.;

Объектом обложения по НДФЛ являются физические лица, работающие в бюджетном учреждении на условиях трудового договора или договора гражданско – правового характера, независимо от источника финансирования их оплаты труда.

Объектом налогообложения по налогу на прибыль бюджетных учреждений, как и других организаций, является прибыль, определяемая как полученный доход, уменьшенный на величину произведенных расходов, под которыми понимаются обоснованные и документально подтвержденные затраты.

НК РФ в редакции Закона № 83-ФЗ ст.286 в последнем случае бюджетные учреждения будут уплачивать налог на прибыль организаций в общеустановленном порядке, в том числе производить только квартальные авансовые платежи по налогу на прибыль

Принятый 8 мая 2010 г. Федеральный закон № 83 – ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» является важным этапом в развитии механизма государственного задания и внедрения и внедрения новых инструментов финансирования государственных учреждений.

БАНКОВСКАЯ РЕФОРМА 1987–1990 ГГ. СОЗДАНИЕ ДВУХУРОВНЕВОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

А. С. Денк

Томский государственный педагогический университет, г. Томск, Россия

Научный руководитель: В. В. Неволина, к.экон.н., доц.

В 1985 г. руководство СССР открыто признало, что советская финансовая система находится в состоянии кризиса и что необходима перестройка. С этого момента начались поиски проведения экономических реформ.

В целях усиления роли банков в повышении эффективности производства путем укрепления связи кредитного механизма с конечным результатом отраслей народного хозяйства в 1987г. Было принято решение реорганизовать систему спецбанков с учетом особенностей сферы деятельности народохозяйственных комплексов.

В результате сформировалась система новых банков, включающая:

Промстройбанк – осуществление кредитно-расчетного обслуживания основной эксплуатационной деятельности, финансирование и кредитование промышленности, строительной индустрии, транспорта, связи и системы материально-технического снабжения.

Агропромбанк – Выполнение банковских операций организаций, входящих в агропромышленный комплекс.

Жилсоцбанк – операции по кредитно-расчетному обслуживанию жкх, государственной и кооперативной торговли, бытового обслуживания, легкой и местной промышленности.

Сбербанк – был создан на базе сберегательных касс, был призван аккумулировать сбережения населения и организовывать для него безналичные расчеты, так же принял на кредитно-расчетное обслуживание небольшие предприятия. Сбербанку было поручено обслуживание внутреннего и государственного долга. Система сбербанка охватывала более 70 000 сберегательных касс.

Внешэкономбанк: Обеспечение, организацию и проведение расчетов по экспортно-импортным и неторговым операциям, так же осуществлял контроль за исполнением сводного валютного плана, рациональным использованием валютных ресурсов страны.

Количество филиалов специализированных банков достигло 5.5 тысяч (без учета филиалов Сбербанка).

В связи с передачей кредитования и расчетно-кассового обслуживания народного хозяйства изменились и функции Госбанка СССР. Ему было предложено сконцентрировать свое внимание на:

- Повышению устойчивости и покупательной способности рубля, организации оборота наличных денег.

- Координация функций специализированных банков и контроль по всем основным направлениям их деятельности.

- Выполнение совместно с Внешэкономбанком операций по использованию иностранной валюты в стране.

Однако реорганизация банковской системы была проведена поспешно, без разработки определенной концепции и необходимой организационной подготовки. В процессе начатой в 1987 году реформы банковской системы ставилась задача перевести на самоокупаемость конторы и отделения государственных спецбанков, расширить их права при сохранении централизованной системы управления банками. Однако это оказалось невозможным, прежде всего из-за отсутствия четкого разграничения

ресурсов, которыми они могли бы распоряжаться, так же не было для этого и организационных предпосылок. Деятельность системы спецбанков пришла в противоречие с нарождающимися рыночными отношениями. Этому в значительной степени способствовала меняющаяся ситуация в экономике, ибо Правительство провозгласило право предприятий самостоятельно решать все хозяйственные вопросы. Была вновь, как и в период НЭПа разрешена предпринимательская деятельность.

Перестройка экономики сопровождалась ликвидацией системы централизованного материально-технического снабжения, возродилась обширная сеть посреднических и торговых организаций. Экономика страны нуждалась в эффективном и оперативном кредитно-расчетном обслуживании, централизованная система государственных спецбанков эту задачу решить не смогла из-за консервативности и инертности.

На уровне банковских отделений не удалось провести специализацию, ибо во многих районах каждый банк не мог открыть свой филиал ввиду незначительного количества относящихся к его профилю кредитно-расчетных операций. В результате низовые звенья одного спецбанка попали в зависимость от других спецбанков, что осложнило их работу, они оказались вынуждены подчиняться указаниям из нескольких центров, выполнять множество поручений, отчитываться перед каждым из центров. При этом штаты низовых звеньев в ряде случаев сократились, а штаты вышестоящих, наоборот, увеличились.

Произошло и качественное ухудшение финансово-кредитного механизма. Увеличение числа участников привело к путанице и задержкам в межбанковских расчетах. Новая система унаследовала старый механизм управления совокупным денежным оборотом, а он при функционировании нескольких самостоятельных банков оказался несостоятельным.

Союзное правительство теряло возможность управления народным хозяйством. Объясняется такая ситуация тем, что провозгласив коренную экономическую реформу и сделав решительные шаги в ее осуществлении, оно стремилось сохранить основные принципы социалистической экономики.

31 марта 1989 года правительство СССР осуществило новую попытку сохранить систему централизованных банков, усовершенствовав ее, для чего было принято постановление: «О переводе государственных специализированных банков СССР на полный хозяйственный расчет и самофинансирование». Филиалы

гос. Банков переводились на самокупаемость, основным показателем их деятельности должна была стать прибыль. Однако учреждения банков не получили собственного капитала, сохранилась по существу централизованная система управления ресурсами контор и отделений.

Сохранение централизованной банковской системы противоречило интересам союзных республик, независимость которых к этому периоду уже была декларирована.

В июле 1990 года было принято постановление «О государственном банке РСФСР и банках на территории республики» все банки, за исключением союзных правлений Госбанка и спецбанков объявлялись ее собственностью. Республиканские правления Промстройбанка, Жилсоцбанка и Агропромбанка упразднялись, а их учреждения превращались в самостоятельные коммерческие банки. Начался массовый переход клиентуры из учреждений государственных специализированных банков в коммерческие.

Таким образом, уже к концу 1990 года была произведена административная ломка существовавшей общесоюзной централизованной банковской системы. Этот процесс происходил при отсутствии соответствующей правовой базы. Только 2-го декабря 1990 г. был принят закон «О банках и банковской деятельности», на этот момент в стране уже функционировали более 300 коммерческих банков. В России была ликвидирована государственная монополия в банковском деле. Система коммерческих банков начала развиваться, к концу 1993 года на территории России функционировали более 2 000 банков и тысячи их филиалов.

Таким образом годом формирования двухуровневой банковской системы, существующей и по сей день, можно считать 1990. Рождение этой системы проходило на фоне сложной политической и экономической ситуации в стране, по-этому формирование происходило болезненно, но в конечном итоге дало положительные результаты.

ПИФЫ ХУДОЖЕСТВЕННЫХ ЦЕННОСТЕЙ: ВЗАИМОСВЯЗЬ ИННОВАЦИЙ, ИСКУССТВА И ФИНАНСОВ

Е. С. Деткова

НИ Томский государственный университет, г. Томск, Россия

Научный руководитель: О. С. Беломытцева, к.экон.н., доц.

В настоящее время в быстро и часто меняющейся рыночной среде в условиях высокой конкуренции на финансовых рынках получают развитие альтернативные инвестиции. Одним из видов таких инвестиций являются инвестиции в художественные ценности – в форме коллекционирования, прямых инвестиций либо создания совместных фондов или паевых инвестиционных фондов. ПИФ художественных ценностей – это инновационный финансовый продукт, который позволяет инвесторам диверсифицировать риски и является результатом совместной деятельности управляющих компаний, страховых компаний, специализированных депозитариев, регистраторов, юристов, деятелей искусства, культурологов, философов, оценщиков.

В мире такие фонды существуют относительно недавно – с 1974 года, когда было принято решение инвестировать часть капитала британской компании The British Rail Pension Fund в течение шести лет в более чем 2500 произведений искусства, что принесло доход в среднем 11,3% в год с 1974 по 1999 [6]. На сегодняшний день существует несколько успешных фондов, самым известным из которых является The Fine Art Fund, основанный Филиппом Хоффманом, бывшим топ-менеджером аукционного дома Christies's. Результаты деятельности этого фонда публично не разглашаются, но по всей вероятности, дела фонда идут хорошо, так как Группа The Fine Art Fund, привлекая инвесторов из 23 стран мира владеет активами на сумму более 200 миллионов долларов [1].

В России законодательная возможность создания ПИФов художественных ценностей появилась 1 января 2010 г. в соответствии с Приказом Федеральной службы по финансовым рынкам России от 6 августа 2009 г. № 09-30/пз-н, а первый такой ПИФ был создан в 2010 году управляющей компанией Атланта. Определение паевого инвестиционного фонда дается в Федеральном законе от 29.11.2001 №156-ФЗ «Об инвестиционных фондах».

В состав ПИФа художественных ценностей могут входить только два вида имущества:

- 1) денежные средства, в том числе иностранная валюта, на счетах и во вкладах в кредитных организациях;
- 2) художественные ценности.

Минимальная доля стоимости художественных в общей стоимости активов фонда должна быть не менее 40%.

«Положение о составе и структуре активов...», утвержденное приказом ФСФР РФ, конкретизирует виды художественных ценностей:

- 1) картины и рисунки целиком ручной работы на любой основе и из любых материалов;
- 2) оригинальные скульптурные произведения из любых материалов, в том числе рельефы;
- 3) оригинальные художественные композиции и монтажи из любых материалов;
- 4) художественно оформленные предметы культового назначения, в частности иконы;
- 5) почтовые марки, иные филателистические материалы, отдельно или в коллекциях;
- 6) гравюры, эстампы, литографии и их оригинальные печатные формы;
- 7) произведения декоративно-прикладного искусства, в том числе художественные изделия из стекла, керамики, дерева, металла, кости, ткани и других материалов;
- 8) фото-, фоно-, кино-, видеоархивы;
- 9) старинные книги, издания, представляющие особый интерес (исторический, художественный, научный и литературный), в том числе редкие рукописи и документальные памятники;
- 10) уникальные музыкальные инструменты;
- 11) старинные монеты.

Доходы пайщиков формируются за счет роста стоимости этих объектов, а также их экспонирования.

Ценности должны пройти экспертизу, быть застрахованы и на момент покупки фондом находиться в России. При этом обязательства страховщика по страховым выплатам должны быть перестрахованы иностранной страховой организацией, имеющей установленный международный рейтинг долгосрочной кредитоспособности. Все объекты хранятся в хранилище специализированного депозитария, который несет ответственность за сохранность активов.

Денежные средства фонда могут быть размещены на счетах или во вкладах в кредитных организациях, но предельная сумма вкладов, находящихся в одной кредитной организации не может превышать 25 процентов общей стоимости активов фонда. Таким образом, устанавливается требование о диверсификации рисков, обязывающее управляющие компании размещать средства фондов в нескольких банках.

Минимальная стоимость пая – 500 тысяч рублей, что значительно ниже, чем в зарубежных фондах (например, в The Fine Art Fund минимальная стоимость – 250 тысяч долларов).

Помимо описанных в нормативно-правовых актах ПИФов художественных ценностей в России существует несколько некоммерческих организаций – арт-фондов. Хотя их название созвучно с зарубежным аналогом ПИФов художественных ценностей, фактически они не тождественны, т.к. преследуют разные цели и имеют различные формы организации. Подобием же «российских» арт-фондов за рубежом являются частные инвестиционные партнерства, не предназначенные для внешних инвесторов – Private Investment Partnerships.

Интерес к инвестициям в искусство в мире возрастает. Так, показатель знаменитого индекса Mei-Moses, рассчитывающего доходность по аукционным ценам на предметы искусства мировых и региональных рынков, за последние десять лет в шесть раз превзошел показатель S&P 500. Средняя годовая доходность арт-инвестора за этот период составила 7,8%, в то время как ценные бумаги принесли своим вкладчикам всего лишь 2,7%. Что касается фондов художественных ценностей, по результатам доклада DELOITTE и ArtTactic под их управлением в 2011–2012 гг. находились более 960 млн. долл., в то время как в 2010 они оперировали активами на сумму около 760 миллионов долларов. Также 39% банков, принявших участие в исследовании, планируют создание арт-фондов в ближайшие 2–3 года [3].

Однако деятельность по управлению художественными активами сопряжена с рядом рисков, и одним из главных является сложность оценки предметов искусства, причем как оценки их внутренней художественной ценности, так и внешней – рыночной.

В теории вопросом художественной ценности занимается эстетика. Под художественной ценностью понимается эмоциональное, чувственно-психологическое, идейное содержание произведения как система образов, совокупность заключенных в нем значений и порождаемых им смыслов [4]. Произведение искусства создается как потенциальная художественная ценность, однако общественной ценностью оно становится при его освоении. Так как освоение совершается субъектами, имеющими различные ценностные ориентации, оценка произведения также чаще всего оказывается различной, т.к. зависит от вкусов, мнений, устройства внутреннего мира той или иной части публики. Поэтому считается, что дать адекватную оценку произведению искусства может только человек, обладающий общей культурой, соответствующей художественной образованностью, хорошим эстетическим вкусом. При этом важны также представления об определенных достоинствах,

ценных во все времена, то есть имеющих непреходящее значение. В соответствии с данной идеей все участники деятельности, связанной с фондами художественных ценностей, могут иметь различное мнение относительно произведений искусства, составляющих активы данных фондов, причем даже при наличии должной образованности, вкуса и пр. Кроме того, влияние могут оказывать также модные тенденции на арт-рынке.

В настоящее время оценкой культурных ценностей занимаются музейные работники, антиквары, эксперты таможенных служб, эксперты аукционных домов, галерей и выставок, эксперты-оценщики. Все они по-разному понимают рыночную стоимость объектов оценки, процесс оценки и само понятие «культурные ценности», единой методологии оценки культурных ценностей не разработано. Существует мнение, что на рынке культурных ценностей действуют свои специфические законы, отличные от общих экономических законов материального мира. В условиях отсутствия единой методики необходимо хотя бы наличие принципов, на основе которых должна производиться оценка художественных ценностей. Санкт-Петербургские оценщики Н.Ю. Пузыня, А.Н. Локтионов и А.В. Михлин выделяют следующие [5]:

- Принцип спроса и предложения. Предполагает, что цена объекта изменяется в результате взаимодействия сил спроса и предложения. Однако рынок культурных ценностей, особенно живописи, часто не подчиняется закону спроса и предложения, поскольку предложение таких активов ограничено, что влияет на стоимость.

- Принцип внешних факторов, т.е. учет влияния на стоимость колебаний экономической конъюнктуры.

- Принцип ограниченной конкуренции (для инвесторов при оценке культурных ценностей, например, картин, конкуренция осуществляется как между авторами, так и между жанрами (школами, направлениями). Имеет место неконкурентность для уникальных объектов);

- Принцип ожидания: стоимость создается ожиданием выгод, которые должны быть получены в будущем от обладания культурными ценностями.

- Принцип замещения: максимальная стоимость определяется наименьшей ценой или стоимостью, по которой может быть приобретен другой объект культурных ценностей эквивалентного качества и полезности; данный принцип может не выполняться при оценке уникальных произведений искусства.

- И другие.

Отдельно рассматривается принцип вклада, который предполагает, что реставрационные работы влияют на стоимость. Вклад может быть положительным (увеличение стоимости превышает затраты на реставрацию), отрицательным (увеличение стоимости меньше затрат на реставрацию – невыгодно), нейтральным (увеличение стоимости равно затратам на реставрацию). Стоимость любого объекта культурных ценностей, не требующего реставрации, всегда выше, чем стоимость аналогичного отреставрированного объекта.

Наиболее общими ценообразующими факторами, по мнению вышеуказанных авторов, являются техника исполнения, качество работы и сохранность, размер, провенанс (история владения, наличие подписи, датировки), возраст произведения.

Однако простой оценщик, номинально обладая правом оценивать культурные ценности без привлечения экспертов, не может знать всех тонкостей оценки живописи, скульптуры, филателии, нумизматики, старинных музыкальных инструментов, музейных предметов. Должны быть объединены усилия оценщиков, искусствоведов, экспертов, работников музеев, арт-дилеров, коллекционеров по вопросам экспертизы и оценки. Только совместными усилиями могут быть сформированы рекомендации по оценке рыночной и иных видов стоимости художественных ценностей, и только в этом случае может быть начат путь к более прозрачному арт-рынку.

Кроме всего обозначенного выше возросшая популярность фондов художественных ценностей требует совершенствования законодательных основ, правил страхования художественных активов, создания необходимых условий для их хранения, и, что самое главное, адаптации управляющих компаний фондов, расширения области знаний действующих сотрудников и принятия новых – специалистов в области такого необычного актива, как искусство.

На основании рассмотренного в данной статье можно сделать вывод, что фонды художественных ценностей – инновация, рассмотрение, изучение которой требует мультидисциплинарного подхода, одинаково активного участия всех сторон в своем развитии, решения комплекса вопросов, относящихся не только к финансовой сфере, но и в значительной мере к искусству и философии.

Литература

1. Welcome to The Fine Art Fund Group [Электронный ресурс] / The Fine Art Fund Group. – Электрон. дан. – Лондон, 2013. – URL: <http://www.thefineartfund.com/> (дата обращения: 25.09.2013)

2. Актуальность инвестиций в искусство по результатам доклада DELOITTE и ArtTactic [Электронный ресурс] / Компания «Арт Консул». Электрон. дан. М, 2011–2012. – URL: <http://artconsul.ru/art/node/53> (дата обращения: 01.10.2013)
3. Ценность художественная [Электронный ресурс] / Краткий словарь по эстетике. – Электрон. дан. – URL: <http://esthetiks.ru/> (дата обращения: 28.09.2013)
4. Пузыня Н.Ю., Локтионов А.Н., Михлин А.В. Вопросы оценки культурных ценностей [Электронный ресурс] // Городской центр оценки. – Электрон. дан. – СПб, 2013. – URL: <http://gzo-spb.ru/> (дата обращения: 3.10.2013)

ВИДЫ И ФОРМЫ ДЕНЕГ

Р. Т. Джабраилова

Томский государственный педагогический университет, г. Томск, Россия

Научный руководитель: В. В. Сизов, к.экон.н., проф.

Деньги представляют собой развивающуюся категорию и со времен своего возникновения претерпели значительные изменения, проявившиеся в переходе от применения одних видов денег к другим, а также в изменении условий их функционирования и в повышении их роли.

В отдельных сферах денежного оборота и в различные периоды при определенных условиях применяются различные виды денег:

- 1) полноценные:
 - товарные деньги;
 - металлические деньги;
 - банкнота;
- 2) неполноценные:
 - бумажные деньги;
 - кредитные деньги;
 - вексель;
 - чек;
 - электронные деньги.

Полноценные деньги – деньги, у которых номинальная стоимость (стоимость обозначенная на них) равна реальной стоимости этих денег, то есть стоимости затрат на их производство.

Товарные деньги – это вид денег, представляющий собой реальные товары, выступающие в качестве рационального эквивалента, покупательная способность которых основывается на их товарной стоимости. Они могут использоваться не только в качестве денег: например, золотую монету можно переплавить в ювелирное украшение. Именно такими деньгами являются все виды товаров, которые выступали эквивалентами на начальных этапах

развития товарного обращения (скот, зерно, меха, жемчужины, ракушки и т. п.).

Металлические деньги или монеты (медные, серебряные, золотые) делали разной формы: сначала были штучные, затем весовые. Позднее монета стала иметь установленные государством отличительные признаки: внешний вид монеты, ее вес. Наиболее удобной в обращении оказалась круглая форма монеты, ее лицевая сторона называлась – аверс, оборотная – реверс, обрез – гурт.

Огромную популярность получили монеты из золота. Полностью, к золотому обращению страны перешли в середине 19 века. Лидером среди стран была Великобритания. Как известно, Великобритания занимала первое место по добыче золота. Но золотое обращение просуществовало в мире недолго. После первой мировой войны, началась демонетизация золота процесс постепенной утраты золотом функций денег. Золото было конкурентом доллару, поэтому США пыталось отменить золото, как основу мировой валютной системы. После второй мировой войны США установило разменный курс для иностранных центральных банков, по которому доллар менялся на золото. Это укрепило мировые позиции доллара. В 70-х годах на Ямайской конференции было принято решение об исключении золота из оборота.

Банкнота – деньги, выпускаемые центральным банком. Они начали выпускаться в 17 веке. В отличие от векселя банкнота означает бессрочное долговое обязательство, обеспечивается гарантией центрального банка, который во многих странах является государственным. Центральные банки стран выпускают банкноты определенного вида и размера. Банкноты являются национальными деньгами на территории, данной страны. Для изготовления банкнот используется специальная бумага, также принимаются меры по защите банкнот от подделок.

Банкнота поступает в обращение в тот момент, когда банки предоставляют кредиты государству и при обмене иностранной валюты на банкноты, данной страны. Банкноты нельзя обменивать на золото.

Неполноценные – это бумажные и кредитные деньги, покупательная способность которых превышает внутреннюю стоимость.

Бумажные деньги – это денежные знаки, выпускаемые для покрытия бюджетного дефицита и не предназначенные для размена на металл, но наделенные государством принудительным курсом. Первые бумажные деньги появились в Китае еще в 800-е годы нашей эры. Металлические монеты было очень тяжело возить на

дальние расстояния, поэтому правительство задумалось о создании бумажных денег. В России они появились в 1769 г. Сущность бумажных денег заключается в том, что они выпускаются государством, не размениваются на золото, и наделены определенным курсом.

Кредитные деньги – это форма денег, порожденная развитием кредитных отношений, основа современного платежно-расчетного механизма. Они возникают в тот период, когда капитал становится неотъемлемой частью самого производства.

Постепенно с развитием капиталистических товарно-денежных отношений сущность кредитных денег меняется. Кредитные деньги развивались постепенно: вексель, акцептованный вексель, банкнота, чек, электронные деньги, кредитные карточки.

Вексель – письменное безусловное обязательство должника выплатить некоторую сумму через определенный срок в установленном месте. Существует простой вексель, выданный должником, и переводный, выписанный кредитором и посланный должнику для подписи с возвратом кредитору. В России в разных сферах действуют коммерческий, банковский, казначейский векселя и др. его виды.

Чек – документ определенной формы, который содержит приказ, исходящий от законного владельца счета, о выплате предъявителю этого чека, указанной в нем суммы. Обращение таких чеков называется чековым. В чековом обращении принимают участие следующие лица: владелец счета, лицо, берущее у владельца счета кредит, то есть его кредитор, и плательщик по этому чеку, чаще всего банк, либо другое кредитное учреждение.

В 1992 году в России принято Положение о чеках. Оно определило правила чекового обращения. Был создан специальный Чековый синдикат, объединяющий самые крупные коммерческие банки. Порядок получения чека состоит в следующем: клиент заключает договор с определенным банком, входящим в синдикат, выплачивает банку сумму, на которую открывается счет, и получает чековую книжку.

В понятии электронные деньги главное слово – деньги. В связи с расширением чекового обращения во второй половине 20 века, стали требоваться новые формы платежей. Благодаря научно-техническому прогрессу и развитию вычислительной техники, стало возможным создание автоматизированных электронных установок для обработки чеков. Эти электронные устройства и возможность передачи сигналов на расстоянии без участия бумажных бланков способствовали появлению электронных денег.

Это означает, что данное нововведение, в первую очередь, касается экономики и финансов. Во-вторых, имеет юридический характер. Вы не можете взять эти деньги в свои руки, тем не менее, они реально выполняют функцию денег. Имеют стоимость, используются как платежные средства, средства обращения, и (в очень редких случаях) средства накопления. Они (в ряде стран) отвечают всем требованиям, установленным для мировых финансов. Именно поэтому, электронные деньги используются в качестве международного средства оплаты.

Таким образом, деньги прошли длительный и сложный путь развития от обычных товаров широкого потребления к современным электронным деньгам. Каждое изменение форм денег определялось высшим уровнем развития существенных отношений и существенным осложнением требований рынка к денежному эквиваленту. Переломным моментом в развитии форм денег стала демонетизация золота, в результате которой закончилась эпоха полноценных денег и началась эпоха неполноценных денег. На сегодняшний день, именно неполноценные деньги успешно выполняют большинство денежных функций.

Литература

1. Алпатов Г.Е., Базулин Ю.В. и др. (Под ред. Иванова В.В., Соколова Б.И.). Деньги. Кредит. Банки. 2003. Стр. 48
2. Деньги // Российский энциклопедический словарь.
3. Г. Л. Авагян, Т. М. Ханина, Т. П. Носова. Деньги, кредит, банки. Магистр. 2011. Стр. 58–60.
4. Деньги. Кредит. Банки. Учебник под ред. Е.Ф.Жукова. М.: ЮНИТИ, 2002. Стр. 124.
5. В. Н. Шанаев. Денежная и кредитная системы России. Москва «Наука» 1998. Стр. 4–5.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Э.Ц. Джисоев

*Национальный исследовательский Томский государственный университет,
г. Томск, Россия*

Научный руководитель: А. С. Громова, ст. преподаватель

Состояние экономической безопасности оценивается объективной системой параметров, критериев и индикаторов, определяющих пороговые значения функционирования экономической

системы. За пределами этих значений система теряет способность к динамичному саморазвитию, конкурентоспособности на внутренних и внешних рынках, становится объектом экспансии транснациональных корпораций, страдает от внутреннего и внешнего грабежа национального богатства страны, коррупции.

Для разработки государственной политики (например, антикризисных мер) требуется, кроме качественного описания экономики, также количественное определение границ безопасного развития. Критерий экономической безопасности позволяет оценить состояние экономики.

В системе показателей экономической безопасности выделяют:

- уровень и качество жизни;
- темпы инфляции;
- норму безработицы;
- экономический рост;
- дефицит бюджета;
- размер государственного долга;
- состояние золотовалютных резервов;
- деятельность теневой экономики;
- состояние экологии.

Ослабление экономической безопасности в стране допустимо лишь до какого-то предела. Важное значение имеют не столько сами показатели, сколько их пороговое значение. Общепринято считать, что *пороговые значения* – это предельные значения, несоблюдение которых препятствует нормальному развитию элементов воспроизводства, приводит к формированию негативных, разрушительных тенденций в области экономической безопасности. [1, с. 28]

Объективно любая экономическая система не застрахована от таких негативных явлений, как внешние и внутренние угрозы, которые связаны между собой. Слаборазвитый, неконкурентоспособный внутренний рынок ведет к росту импорта и как следствие – к внешней задолженности. К числу *внешних угроз* относятся:

- высокая внешняя задолженность;
- сырьевая ориентация экспорта;
- невысокие объемы внешнеторгового оборота России, особенно в области продукции обрабатывающей промышленности.

Среди *внутренних угроз* наибольшую опасность представляют тенденции, складывающиеся в социальной и научно-технических сферах, особенно *платежеспособный спрос* населения. Возобновление экономического роста требует восстановления платежеспособного спроса как в потребительском секторе, так и

в инвестиционном. Здесь возникает своеобразная «платежеспособная ловушка». Низкий платежеспособный спрос приводит к исчезновению многих видов производства. Чрезмерный платежеспособный спрос ведет к росту иен, создаст нагрузку на эмиссию денег и тем самым способствует росту инфляции.

Известно, что 1 млрд эмиссионных рублей приводит к росту инфляции на 1%. Поэтому необходимо с помощью государственного регулирования создать оптимальную структуру платежеспособного спроса населения. Государственное регулирование этой проблемы должно прежде всего учитывать глубокие различия в платежеспособности тех или иных социальных групп, чтобы было достаточно товаров как по высоким, так и по относительно средним и низким ценам. [1, с. 29]

Сокращение бюджетного дефицита – один из инструментов, используемых для подавления инфляции, однако без структурной и эффективной промышленной политики нельзя быть уверенным (особенно в долгосрочной перспективе), что сокращение бюджетного дефицита приведет к положительным результатам. Если спрос превышает предложение, а денежная масса увеличивается более высокими темпами, чем это требуется для воспроизводства капитала и товарной массы, возникают предпосылки для роста цен и экономика становится дефицитной.

Искусственное сдерживание роста массы денег с помощью рычагов центрального банка для прекращения роста цен ведет к кризису неплатежей.

Более сложным и многофакторным способом борьбы с подавлением инфляции является *стабилизация издержек производства и цен*. После известной либерализации цен становится видно, что стабилизация цен невозможна без стабилизации издержек производства и обращения, а также без повышения производительности труда. Необходимо показать и разработать механизмы, устраняющие недостатки в тех или иных частях сложившейся российской модели воспроизводства. Задачей государственного регулирования становится устранение причин, ведущих к росту цен.

Для нормального функционирования российской экономической системы нужна *стратегия* экономической безопасности, как на краткосрочный, так и на долгосрочный период. Некоторые экономисты утверждают, что в настоящее время главное – выживание экономики, затем ее стабилизация и только в перспективе – развитие. В основе этой стратегии лежит представление о «могучей руке рынка». Такое понимание имеет право на существование,

и с позиции экономики оно теоретически обоснованно. Однако каковы издержки государства и населения при проведении такой экономической политики? [3]

По выражению американского экономиста, лауреата Нобелевской премии В. Леонтьева, рынок и предпринимательство – это «паруса экономики», и без рулевого управления, методом проб и ошибок, рынок будет очень долго искать направление и траекторию развития. Государственная стратегия экономической безопасности прежде всего должна учитывать национальные интересы. Целью экономической стратегии России является экономический рост. Ориентиры роста вырабатываются в рамках структурной политики как составной части макроэкономического регулирования.

Государственное регулирование рыночной модели экономики с позиции интересов безопасности не должно нарушать механизмов саморегуляции и при этом создавать условия для эффективной работы этих механизмов. Государственная стратегия экономической безопасности может быть успешно реализована при соблюдении определенных условий:

- при постановке задач по государственному управлению следует провести четкое разграничение между федеральными и исполнительными органами власти субъектов Федерации, а также органами местного самоуправления;

- информационное обеспечение должно четко отражать реальное положение в экономике;

- экономическая безопасность должна быть реализована в процессе разработки проектов прогноза социально-экономического развития и государственного бюджета;

- цели экономической безопасности необходимо конкретизировать.

Для того чтобы составить перечень предприятий, продукция которых необходима для обеспечения государственных нужд, определяется ряд конкретных предприятий, которым необходима государственная поддержка, а также выделяются хозяйственные субъекты, в которых контрольный пакет акций или «золотая акция» закрепляется за государством в целях влияния на решения, принимаемые данными субъектами. [2]

Для проведения в жизнь государственной стратегии экономической безопасности необходима разработка механизма ее реализации. Механизм обеспечения экономической безопасности страны – это система организационно-экономических и правовых мер

но предотвращению экономических угроз. Он включает в себя следующие элементы:

- мониторинг экономики и общества;
- выработку пороговых, предельно допустимых значений социально-экономических показателей;
- деятельность государства по выявлению внутренних и внешних угроз безопасности экономики;
- создание материальных запасов производственного и непроизводственного назначения, которые могут быть использованы в экстремальных случаях.

За годы, прошедшие с начала рыночных реформ, экономическое внутри- и внешнеполитическое положение России изменилось настолько, что принятая модель реформирования нуждается в тестировании в большей мере по критериям экономической безопасности, нежели для экономической обоснованности с позиций тех или иных теорий. Поэтому необходима разработка концепций, программ, практической политики, правовой и институциональной инфраструктуры. В известной степени собственно экономическая политика страны, разработка курса реформ должны проходить обязательную диагностику с позиций экономической безопасности страны. [4]

Экономика России в ходе реформирования пережила несколько кризисов: инфляционных, структурно-управленческих, финансовых неплатежей и т. д. Поэтому экономистами на теоретическом уровне и на практике решается проблема взаимосвязи такого рода кризисов и экономической безопасности. Характер кризиса, его масштабы и глубина определяют выбор механизма обеспечения экономической безопасности для ликвидации последствий кризиса.

Экономическая безопасность включает комплекс экономических, политических, правовых, геополитических и геостратегических условий, обеспечивающих защиту жизненно важных интересов страны в отношении ее ресурсного потенциала, возможностей сбалансированного и динамичного роста, социально-экологической безопасности.

Понятие «экономическая безопасность» применимо к разным субъектам: отдельным гражданам, частному предпринимательству, государственным предприятиям, национальной экономике и государству в целом. [5]

Обеспечение экономической безопасности страны требует создания соответствующей инфраструктуры, пронизывающей

все сферы деятельности исполнительной и законодательной ветвей власти. Так, в рамках исполнительной власти она создается по сферам распределения ответственности за национальную и экономическую безопасность в целом (Совет безопасности и координируемые им структуры и спецслужбы) и по функциональным направлениям экономической безопасности (Правительство РФ и входящие в него структуры с выделением соответствующих направлений). Иерархия власти и властных структур определяет и производную инфраструктуру системы экономической безопасности России.

Экономическая безопасность распространяется на все сферы и отрасли экономической деятельности, на все внутренние и внешние рынки.

Важно, что проводимая институтами власти политика экономической безопасности должна быть направлена на поддержание всего комплекса показателей и пороговые значения одного показателя не должны достигаться в ущерб другим. Например, можно значительно увеличить прирост ВВП за счет экспорта нефти. Отсутствие роста добычи нефти может сказаться на внутренне ориентированном рынке, что неизбежно приведет к росту себестоимости товаров и услуг и как следствие – к росту цен. Государству необходимо в каждом конкретном случае соотносить экономическую эффективность и безопасность, но то, что выгодно в краткосрочном периоде, в стратегическом аспекте может оказаться совсем не выгодным.

Литература

1. Сенчагов В. Экономическая безопасность России (тенденции, методология, организация) / В. Сенчагов – М., 2010. – 295 с.
2. Афонцев С. Национальная экономическая безопасность: на пути к теоретическому консенсусу // Мировая экономика и международные отношения. – 2010. – № 10.
3. Бауэр В.П. Экономическая безопасность и международные резервы Банка России / В.П.Бауэр, Е.М.Литвинова // ЭКО. – 2010. – № 9.
4. Козлова А. Экономическая безопасность как явление и понятие // Власть. – 2010. – № 1.
5. Кузнецова Е.И. Экономическая безопасность как ценностный ориентир региональной экономической стратегии // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2009. – № 7.

КОРРУПЦИЯ КАК ФАКТОР ОСЛАБЛЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

Е. Н. Дырина

Томский политехнический университет, г. Томск, Россия

Научный руководитель: Н. А. Гаврикова, ст. преподаватель

Центральное место в системе государственных финансов занимает государственный бюджет. Бюджетная система представляет собой довольно сложный механизм, отражающий особенности страны, ее социально-экономического строя, государственно-государственного устройства.

Государственный бюджет – это основной финансовый план страны, имеющий силу закона. Бюджет является способом перераспределения денежных доходов населения, предприятий и других юридических лиц в интересах финансирования государственных и других общественных расходов.

Доходы государственного бюджета:

- Налоги на доходы юридических и физических лиц
- Поступления от реального сектора (налог на прибыль)
- Поступление косвенных налогов и акцизов
- Пошлины и неналоговые сборы
- Региональные и местные налоги

Расходы государственного бюджета:

- Промышленность
- Социальная политика
- Сельское хозяйство
- Государственное управление
- Международная деятельность
- Оборона
- Правоохранительная деятельность
- Наука
- Здравоохранение

В случае если доходы и расходы в бюджете не равно, то возникает дефицит или профицит бюджета. В данной статье интересен термин «бюджетный дефицит» или сумма, на которую расходы государства превышают его доходы. [1] Причинами образования бюджетного дефицита могут являться:

- рост государственных расходов;
- сокращение доходов государственного бюджета в период экономического кризиса;
- чрезвычайные обстоятельства, такие как стихийные бедствия, войны;

- неэффективность финансовой системы государства;
- политический популизм;
- коррупция в государственном секторе;
- неэффективность налоговой политики.

Потери бюджетов в Российской Федерации происходят по многим причинам, но основной причиной, по мнению автора, является коррупция, которая порождает бюджетные потери – средства бюджета (доходной и расходной частей) которые были использованы незаконным образом, или могли быть использованы на не правовой основе, а также средства, не дополученные в доходную часть на не правовой основе.

Согласно российскому законодательству, коррупция – это злоупотребление служебным положением, дача взятки, получение взятки, злоупотребление полномочиями, коммерческий подкуп, либо иное незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды в виде денег, ценностей, иного имущества или услуг имущественного характера, иных имущественных прав для себя или для третьих лиц либо незаконное предоставление лицами. [2]

Таким образом, необходимо уделить внимание решению проблем в области бюджетной политики и расширить функции бюджета с помощью фискальной политики до стимулирующей и перераспределительной.

Именно об этом свидетельствует реальное сокращение расходов федерального бюджета с учетом официально заложенной инфляции (за 2013–2015 гг. сокращение расходов по линии ЖКХ планируется на 43,8 %; на здравоохранение – на 43,2 %; на образование – на 21,7%; на национальную экономику – на 17,9 %; на спорт – на 52 %). [3]

Таблица 1

Структура расходов федерального бюджета на 2013–2015 гг., % к ВВП

Статьи расходов	2013	2014	2015	Изменение за 2011–2015 гг., %
ВВП, млрд. руб.	66515	73993	82937	-
Расходы, всего	17,46	15,81	14,62	-27,00
Общегосударственные вопросы	1,24	1,07	0,99	-31,58
Национальная оборона	1,51	1,39	1,29	-53,68
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	2,39	2,24	2,01	-12,83
Национальная экономика	2,54	2,25	2,00	-39,01
ЖКХ	0,21	0,18	0,12	-76,16

Охрана окружающей среды	0,04	0,04	0,03	-1,13
Образование	0,91	0,74	0,69	-31,89
Культура	0,14	0,12	0,11	-26,02
Здравоохранение	0,74	0,60	0,44	-52,43
Социальная политика	5,96	5,56	5,50	-4,08
Физическая культура и спорт	0,08	0,04	0,04	-51,07
СМИ	0,11	0,09	0,06	-45,37
Обслуживание государственного и муниципального долга	0,64	0,65	0,62	28,70
Межбюджетные трансферты	0,95	0,85	0,73	-39,05

Данные, представленные в таблице, свидетельствуют о том, что в ближайшие 3 года под непрекращающиеся разговоры о модернизации и инновациях доля расходов на экономику сократится с 2,54 до 2 % ВВП, на образование – с 0,91 до 0,69 %, на здравоохранение – с 0,74 до 0,44 %, на ЖКХ – с 0,21 до 0,12 %, а на социальную политику – с 5,96- до 5,5 % ВВП. [4]

«Бюджетное правило» предполагает, что все дополнительные доходы федерального бюджета от превышения средней цены на нефть за 5 предыдущих лет не будут тратиться на финансирование экономики и повышение уровня жизни нищих пенсионеров, врачей и учителей, а будут направляться в Резервный фонд. После того как размер фонда достигнет 7% ВВП, половина нефтяных сверхдоходов будет направляться в Фонд национального благосостояния.

На сегодняшний день существует возможность радикально, в 2–2,5 раза, увеличить бюджетное финансирование стратегически значимых направлений государственной социально-экономической политики, связанных с развитием научно-технического, производственного и инфраструктурного потенциалов экономики.

По оценкам Счетной палаты РФ, только в 2011 г. объем задолженности субъектов экономики по уплате налогов в федеральный бюджет превысили 1,1 трлн. руб., или 10,4 % доходной части бюджета. [5]

Спекулятивное прокручивание временно свободных бюджетных средств бюджетополучателями в финансовой системе фактически «уводит» из казны несколько сотен миллиардов рублей. Речь идет об инструменте получения прибылей за счет нецелевого использования бюджетных средств, который заключается в размещении временно свободных средств бюджетополучателей на депозитах. По данным аудиторской проверки Счетной палаты РФ, только в 2011 г. объем временно свободных средств бюджетополучателей

вырос в 4 раза и достиг отметки в 2 трлн., из которых 160 млрд., так и не были возвращены в бюджет в определенные законодательством сроки. Ежегодные потери федерального бюджета от нецелевого использования бюджетных средств и упущенных доходов достигают 200–250 млрд. руб.

Необходимо навести порядок в силовых структурах и прекратить хищения и злоупотребления, связанные с государственным оборонным заказом.

Счетная палата РФ отчитывается об откровенно провальных результатах управления золотовалютными резервами – ежегодные чистые потери России от обесценения валютных резервов варьируются в диапазоне 200–400 млрд. руб. Необходимо обязать Банк России отдавать в бюджет России 100 % (вместо 75% на настоящий момент) всей получаемой им прибыли, с тем чтобы лишить его стимулов зарабатывать на спекулятивных играх и завышении процентных ставок.

Для наполнения бюджета страны необходимо:

1. в кратчайшие сроки радикально повысить собираемость налогов. За счет повышения собираемости налогов хотя бы до уровня стран Восточной Европы российский бюджет получит приблизительно 1,2–1,5 трлн. руб. Это превышает суммарные расходы правительства на науку, образование, медицину, спорт, культуру, охрану окружающей среды и находящееся в аварийном состоянии ЖКХ;

2. повысить налогообложение сырьевых компаний, не связанных с добычей нефти. Российские металлурги, производители цветных и драгоценных металлов, производители минеральных удобрений, лесные компании наряду с нефтегазовыми гигантами изымают природно-сырьевую ренту и извлекают сверхприбыли;

3. ввести дифференцированную шкалу налогообложения доходов физических лиц, освободив граждан с доходами менее 15 тыс. руб., от уплаты НДФЛ и повысить верхнюю планку для населения с доходами свыше 1 млн. руб., до 35–45%. Нужно провести дифференциацию ставки социальных платежей, которая для 70 % бедного населения с доходами менее 20 тыс. руб. в месяц превышает 30%, а для 10% наиболее богатых реальная ставка не достигает и до 10%. Это позволит получить дополнительно около 1,5–2 трлн. руб., что позволит целиком и полностью закрыть дефицит Пенсионного фонда РФ на ближайшие несколько лет, снизить «градус» социального протеста и вывести из нищеты 85 млн. российских граждан.

Отдельно стоит остановиться на российском «национальном достоянии». Необходимо отметить необходимость существенно повышения налогообложения Газпрома, который фактически превратился во внутренний карман и «черную кассу» российских чиновников и своих руководителей. В расчете на единицу нефтяного эквивалента платежа Газпрома в бюджет по экспортной пошлине в 2,1 раза ниже, чем у нефтяных компаний, а по НДС – в 2,3 раза.

Такие радикальные действия позволят изыскать дополнительно свыше 550 млрд. руб., что позволит удвоить расходы на науку и образование.

Введение монополии государства на производство, импорт, экспорт и оборот этилового спирта и спиртосодержащей продукции позволит получить дополнительно около 550–700 млрд. руб. в федеральный бюджет. При объеме этого рынка в 1,2 трлн. руб. можно также дополнительно получить приблизительно триллиона рублей за счет ограничения теневого сегмента рынка, а также повышения и ужесточения контроля за сбором акцизов и экспортно-импортными пошлинами.

Для реализации этих инициатив, прежде всего, необходима поддержка со стороны законодательной и исполнительной власти.

Литература

1. Бюджет государства и его сущность и функции // Grandars.ru: энциклопедия экономиста. 2014. URL: <http://www.grandars.ru/student/finansy/gosudarstvennyy-byudzhel.html> (дата обращения: 20.03.14).
2. Федеральный закон Российской Федерации от 25.12.2008 г. №273-ФЗ «О противодействии коррупции» // RG.ru: российская газета. 2008. URL: <http://www.rg.ru/2008/12/30/korrupcia-fz-dok.html> (дата обращения: 20.03.14).
3. Минфин опубликовал проект федерального бюджета на 2013–2015 гг. // Коммерсант.ru: издательский дом. 2012. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2025303?isSearch=True> (дата обращения: 20.03.14).
4. В правительстве раскол – МЭР предупреждает об экономической катастрофе // Накануне.ru. 2012. URL: <http://www.nakanune.ru/articles/17000> (дата обращения: 20.03.14).
5. Жуковский В. С. Где потерялись триллионы российского бюджета // Накануне.ru. 2012. URL: <http://www.nakanune.ru/articles/16986> (дата обращения: 20.03.14).
6. Гончаренко Г. С. Понятие, сущность и виды коррупции современной России // Юридическая библиотека. 2010. URL: http://www.juristlib.ru/book_8500.html (дата обращения: 20.03.14).

ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ В РАМКАХ ВТО

Т. В. Зайцева

*Национальный исследовательский Томский государственный университет,
г. Томск, Россия*

Научный руководитель: Н. В. Андреева, канд. эк. наук

Продовольственная безопасность Российской Федерации – состояние экономики страны, при котором обеспечивается продовольственная независимость Российской Федерации, гарантируется физическая и экономическая доступность для каждого гражданина страны пищевых продуктов, соответствующих требованиям законодательства Российской Федерации о техническом регулировании, в объемах не меньше рациональных норм потребления пищевых продуктов, необходимых для активного и здорового образа жизни. [1]

В январе 2010 года была утверждена Доктрина продовольственной безопасности РФ (далее Доктрина), согласно которой стране предстоит к 2020 году кардинально снизить долю импорта основных видов продовольствия, заместив его продукцией отечественного сельского хозяйства. [1]

Критерии Доктрины, которые рассчитываются как удельный вес отечественной сельскохозяйственной продукции в общем объеме товарного потребления внутреннего рынка, должны составлять:

- по зерну – не менее 95%;
- по сахару – не менее 80%;
- по растительному маслу – не менее 80 %;
- по мясу и мясопродуктам (в пересчете на мясо) – не менее 85%;
- по молоку и молокопродуктам (в пересчете на молоко) – не менее 90%;
- по рыбе и рыбопродуктам – не менее 80%;
- по картофелю – не менее 95%;
- по соли пищевой – не менее 85%. [1]

Присоединение к ВТО – это вступление России в мировую практику правового и административного регулирования международных экономических отношений. Образно говоря, этот шаг означает присоединение России к действующим правилам движения товаров и услуг на мировом рынке. Без этого шага успешная реализация прогрессивных экономических реформ в стране вряд ли может быть возможной, а внешняя торговля окажется в исключительно трудных условиях для развития.

Вступление России в ВТО не может не сказаться на обеспечении продовольственной безопасности как составной части национальной безопасности Российской Федерации.

Россия при вступлении во Всемирную торговую организацию взяла на себя следующие обязательства по продовольственным товарам: снижение средних ставок импортных таможенных пошлин на сельхозпродукцию – они уменьшаются до 10,8% (с 13,2%), на зерно средняя ставка импортной пошлины составит – 10% (до вступления в ВТО – 15,1%),.[3]

С момента вступления в ВТО алкогольная, фармацевтическая и криптографическая продукция будет ввозиться без лицензии.

При выполнении указанных выше условий вступления в ВТО Россия вынуждена будет не производить, а импортировать продовольствие, что нарушит требования Стратегии национальной безопасности Российской Федерации, Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации и Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, и это будет угроза продовольственной безопасности. [1, 2]

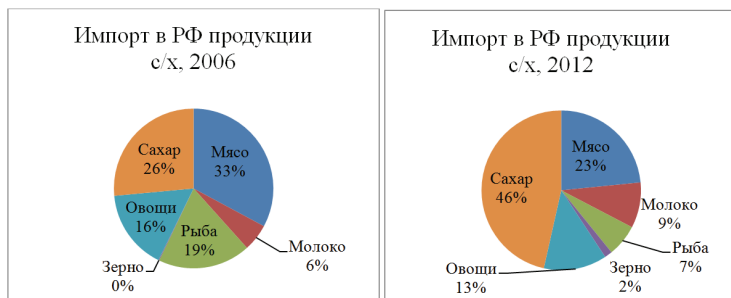


Рис. 1. Импорт в Россию продукции сельского хозяйства, (2006, 2012) [4]

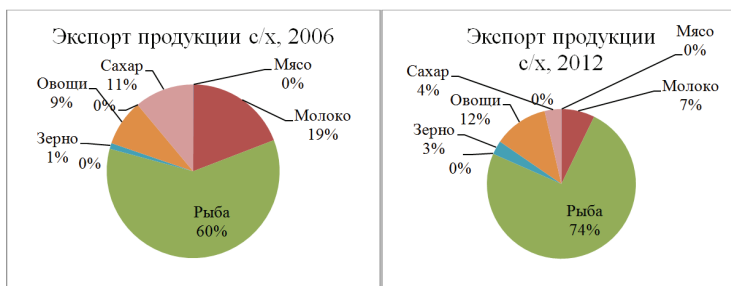


Рис. 2. Экспорт продукции сельского хозяйства, (2006, 2012) [4]

За последние 6 лет импорт в Россию продукции сельского хозяйства увеличился в 2 раза. Однако, импорт мяса, рыбы и овощей сократился, а вот импорт молока, зерна и сахара увеличился. Что касается экспорта, то он увеличился в 1,5 раза. А также увеличилась доля рыбы, зерна и овощей в экспорте страны, а вот экспорт сахара сократился. Экспорт мяса остался неизменным.

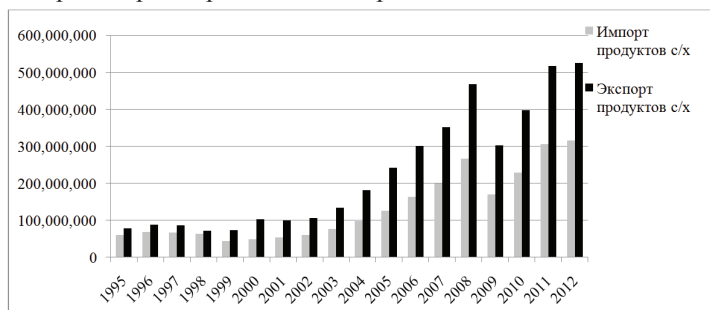


Рис. 3. Экспорт и импорт продуктов сельского хозяйства (1995–2012) [4]

За последние 17 лет экспорт и импорт продуктов сельского хозяйства вырос в 5,5 раз. Это связано с переходом к рыночной экономике и активной интеграцией Российской Федерации в мировое хозяйство. Также это связано с расширением производства и номенклатурных позиций. Однако, как видно на диаграмме, экспорт превосходит импорт. Наблюдается общая тенденция роста, но декабрь 2008 года испортил всю картину. И в 2009 и 2010 году наблюдается спад в экспортных и импортных поставках продукции сельского хозяйства. На 2012 год продукция сельского хозяйства догнала и обогнала показатели 2010 года и сейчас наблюдается положительный темп роста.

С момента вступления России в ВТО прошло примерно полтора года. И уже можно подводить определенные итоги и делать неголословные выводы. На прилавках стало больше молочной и мясной продукции. Суммарный объем импорта свинины в сентябре-октябре 2012 года составил 142 тысячи тонн, что на 36 % больше, чем за аналогичный период прошлого года, и на 19 % – чем в 2010 году. По итогам января-октября 2012 года импорт свинины составил 578,22 тысячи тонн, что на 5 процентов больше аналогичного показателя прошлого года. Для сравнения: суммарный показатель января-августа, до вступления России в ВТО, был на 2 процента ниже, чем годом ранее. Увеличившийся поток импортной продукции не всегда имеет хорошее качество.

В результате мы наблюдаем целую серию запретов на ввоз продукции из разных стран. В данной ситуации страдают не только потребители, но и производители продукции, а это уже ставит под угрозу продовольственную безопасность страны. [5]

Теперь, чтобы российская продукция могла конкурировать с импортной, государство ежегодно должно тратить (по прогнозам Министерства сельского хозяйства РФ) на поддержку сельского хозяйства еще больше – от 96 до 111 млрд. руб. ежегодно, и так вплоть до 2020 года – или смириться с тем, что страну заполнит импортное продовольствие.

Российские партнеры по ВТО защищают свой продовольственный рынок высокими пошлинами, а Россия будет их снижать. Это означает, что сравнительно чистые российские продукты будут вытеснены ввозимыми дешевыми генетически модифицированными аналогами.

Кроме того, в качестве отрицательных эффектов от вступления России в ВТО ряд экспертов по аграрным вопросам указывают следующие:

- предоставление энергоносителей отечественным производителям по мировым ценам приведет к росту себестоимости отечественной продукции;

- принятие менее жестких санитарных требований, действующих в ВТО по сравнению с действующими российскими, создает риск роста импорта вредных для здоровья пищевых продуктов;

- исключение возможности установления льготного железнодорожного тарифа для продукции российских товаропроизводителей. [5]

Членство в ВТО принесет России увеличение количества безработных, закрытие многих предприятий и моногородов, отток квалифицированных кадров и капитала.

Произойдет развал целых отраслей промышленности, рост тарифов на услуги ЖКХ, энергоносители, деградация социальной сферы, ухудшение демографической ситуации, поглощение многих отечественных финансовых институтов, продовольственный рынок будет завален продуктами ГМО, и будет ограничено правотворчество.

Соответственно, членство в ВТО будет нарушать наши конституционные права, которые гласят: Российская Федерация – социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека. [6]

Продовольственная безопасность – это один из главных компонентов экономической безопасности. Если правительство не будет должным образом исполнять Доктрину продовольственной безопасности, то велика угроза безопасности страны в целом. Также необходимо активно поддерживать АПК. Иначе западная продукция станет проникать на национальный рынок, что сделает неконкурентоспособным отечественное продовольствие. Неизбежно будет нарушен потребительский баланс в пользу импортных овощей, мяса, молочных продуктов. А это уже прямой вызов идеям обеспечения продовольственной безопасности страны.

Литература

1. Указ Президента РФ от 30.01.2010 N 120»Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс : справ.правовая система. – Сетевая версия. – Электрон. дан. – М., 2011. – Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос.ун-та.Отчет Рабочей группы по вступлению России в ВТО [Электронный ресурс] // Гарант: справ. правовая система. – Сетевая версия. – Электрон.дан. – М., 2011. – Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос.ун-та.
2. Указ Президента РФ от 12.05.2009 N 537 « О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс : справ.правовая система. – Сетевая версия. – Электрон.дан. – М., 2011. – Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос.ун-та.Отчет Рабочей группы по вступлению России в ВТО [Электронный ресурс] // Гарант: справ. правовая система. – Сетевая версия. – Электрон.дан. – М., 2011. – Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос.ун-та.
3. Белхароев Х.У. Членство в ВТО: угроза обеспечения продовольственной безопасности России // Таможенное дело. –2012. – №4
4. Agriculture [Электронный ресурс] // WorldTradeOrganization: официальный сайт. – Электрон.дан. – WorldTradeorganization, 2013. – URL: <http://www.wto.org> (дата обращения: 26.11.2013)
5. Handbook of statistics 2013 [Электронный ресурс] /Электрон.дан.// ЮНКТАД (UNCTAD). Switzerland. 2013. URL: <http://unctad.org/en/Pages/Statistics.aspx> (дата обращения: 27.11.2013)
6. Денисов С.А. Вступление России в ВТО и продовольственная безопасность страны // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2013. – №2. – С. 7–11.
7. Песина Е.А. Роль государства в обеспечении экономической безопасности на фоне вступления Российской Федерации во Всемирную торговую организацию // Право ВТО.– 2012. – №4.
8. Щетинина И.В. Продовольственная безопасность и последствия вступления России в ВТО // Никоновские чтения. – 2011. – № 16. – С. 140–143.
9. Якунина М.В., Федорова О.В., Щепакин К.М. ВТО и продовольственная безопасность России // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2013. – № 2.

РАЗРАБОТКА ИННОВАЦИОННЫХ ВИДОВ ТУРИЗМА, ИСХОДЯ ИЗ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ТОМСКОЙ ДЕСТИНАЦИИ

О. А. Иванова

Томский государственный педагогический университет, г. Томск, Россия

Научный руководитель: О. В. Санфирова, доцент

В последнее время туризм получил значительное развитие и стал массовым социально-экономическим явлением международного масштаба.

В условиях рыночной экономики туристские организации все более осознают необходимость разработки новых товаров и услуг. Внедрение продуктовых, ресурсных, технико-технологических, организационных и маркетинговых инноваций в практику отечественных предприятий индустрии туризма не только позволит привлечь дополнительный туристический поток и повысить их конкурентоспособность, [1] но и обеспечить повышение качества обслуживания гостей, более полное удовлетворение их потребностей с учетом специфических запросов отдельных групп потребителей.

По многим показателям прослеживается положительная динамика в туристской отрасли Томской области. За последние пять лет количество субъектов туристской деятельности увеличилось более чем в 2 раза. По данным мониторинга Департамента потребительского рынка Администрации Томской области туристская индустрия Томской области представлена более чем 180 субъектами туристской деятельности и более чем 80 коллективными средствами размещения [2].

Томская область – богатейшая природная кладовая, в которой собраны разнообразные минеральные, растительные ресурсы, обладает охотничьими угодьями. Природа Томской области создает условия гармонично развивать рынок туристских услуг, удовлетворять эстетические чувства людей и обеспечивать им полноценный отдых. Сегодня город Томск является центром делового, образовательного и культурно-познавательного туризма. Парабельский район – дестинацией этно-культурного и экологического туризма. Асиновский район – территорией развития сельского туризма [3].

Приоритетными видами туризма на территории Томской дестинации являются: деловой туризм (конгрессный, научный, выставочно-ярмарочный); образовательный; паломнический;

этнографический; экологический; активные и экстремальные виды отдыха; круизный (речные круизы); сельский (агротуризм); событийный.

В данной работе представлен инновационный тур в Парабельский район «Природная кладовая земли Парабельской», который включает в себя такие перспективные инновационные виды туризма как, этнический, лечебно-оздоровительный, экологический, гастрономический, событийный, сельский. Тур является актуальным, так как сочетает в себе разные виды туризма в комплексе, достаточно насыщен культурно-развлекательной программой. Подобных туров в Парабельский район на сегодняшний день нет.

Парабельский район обладает природно-рекреационными и историко-культурными особенностями, в частности: богатство и разнообразие растительного и животного мира; истории села Парабель больше четырехсот лет; в Парабельском районе проживают коренные малочисленные народы Севера – селькупы; музеи – объекты туристского показа; регулярность проведения крупных традиционных и культурных мероприятий; лечебный горячий источник; гастрономия, приготовление местных блюд из рыбы и мяса; развитие народного творчества.

Маршрут инновационного тура «Природная кладовая земли Парабельской» представляет собой автобусно-водное путешествие по: г. Томск – с. Парабель – с. Нарым – д. Тюхтерево – Чистый Яр – с. Парабель-д. Мумышево – с. Парабель – Оськино озеро – г. Томск. Тур рассчитан на 3 дня. Общая протяженность составляет 966 километров. Маршрут является бескатегорийным и является привлекательным для всех групп населения. Основное передвижение туристов между пунктами и экскурсионными объектами – автобусом и теплоходом.

Описание маршрута «Природная кладовая земли Парабельской»

Первый день начинается с прибытия в с. Парабель. Размещение в гостинице «Левкада». Экскурсия по с. Парабель.

Село Парабель является районным центром Парабельского района. Расположено на севере Томской области. Это старинное сибирское село, 406-летней интереснейшей истории. Парабель – это место проживания коренных малочисленных народов Севера – южных селькупов. Здесь есть находки, датированные пятым веком до нашей эры и отнесенные к Кулайской археологической культуре. Парабель – это место массовой высадки спецпереселенцев в 30-годы прошлого столетия.

Посещение историко-краеведческого музея. Основан он в 1987 году. В музее два раздела – природа края и его история. Большой интерес вызывает у посетителей музея комплекс, представляющий животных, обитавших на этой земле.

В 2000 юбилейном для Парабели году музей открыл двери русской сибирской избы [4]. Здесь с приходом посетителей оживает жизнь: кипит в самоваре чай, подаются на стол особенные сибирские пироги и угощение, ведутся разговоры, поются русские душевные песни. Гостям предложат переодеться в традиционные русские костюмы и окунуться в атмосферу старинного русского быта. А так же попробовать традиционные блюда русской кухни. В подарок каждому дадут «казулю» (пряник в виде животного). Можно поучаствовать в старинных играх: «Золото хорону», «Дрема», «Тетера» и танцах.

Парабель – это малая родина народных артистов России братьев Геннадия и Александра Заволокиных. Вечером вы можете послушать парабельские гармонии, русские песни и задиристые частушки в исполнении творческого коллектива «Вечерка».

Второй день: переезд в с.Нарым. Нарым – это первый острог Томской земли, основанный 410 лет назад. Нарым это точка на карте России, известная миру как место традиционной ссылки: царской, политической, сталинской. Здесь находится единственный в стране Нарымский музей политической ссылки, который включает в себя: музей с обновленной тематической экспозицией «Нарымский край и Нарымская ссылка в XVII–XX вв.»; деревянный дом Алексеевых, в котором в 1912 году жил И.В. Сталин, [5] памятник истории федерального значения; деревянное здание, где в каталажной камере содержались ссыльные большевики.

Переезд в д.Тюхтерево. Деревня Тюхтерево (Юрты Тюхтеревы) – этнографический музей «Селькупская деревня – Чвороль-Эд». На площади 900 кв.м. расположены жилые и хозяйственные постройки селькупов: древнее селькупское жилище-полуземлянка – карамо, устроена уличная глинобитная печь шогор, шалаш, разложено кострище, на вешалах сушатся сети. Можно попробовать традиционные селькупские блюда. Знакомство с флорой и фауной озер Светлое и Черное. По желанию возможен сбор дикоросов.

Переезд в Чистый Яр на теплоходе. Горячий источник находится на левом берегу Оби. Скважина глубиной 2603 метра. По показаниям заключения Томского НИИ курортологии и физиотерапии высокотермальная кремнистая вода может быть использована

в виде ванн и душа при лечении достаточно большого спектра заболеваний: органов движения, сосудистых заболеваний периферической нервной системы, заболеваний центральной нервной системы, гинекологических, урологических и кожных заболеваний [4].

Третий день: переезд в д. Мумышево на теплоходе. Мумышево – это исконно селькупское поселение. В настоящее время в д. Мумышево базируется ОО НПХ «Фактория», занимающейся добычей рыбы, заготовкой и переработкой дикоросов. Знакомство с работой ОО НПХ «Фактория».

Туристам и гостям юрт предлагается: знакомство с бытом и жизнью малочисленных коренных народов Севера – селькупов, встречи со старожилами – остяками в естественных условиях; обучение традиционным селькупским видам промысла, ремесел, навыков: езда на обласке (каное); стрельба из оружия; охота на водоплавающую птицу в весеннее – осенний период; рыбалка на удочку, спиннинг, сетями, неводом; приготовление селькупских блюд из рыбы и мяса.

Переезд на Оськино озеро. Одно из самых живописных мест окрестностей Парабели, озеро имеет вытянутую на 2 км форму с заливными лугами вокруг. Праздник «Легенды севера» включает в себя следующее: выставка мастеров декоративно-прикладного искусства и ремесел малочисленных народов севера; встреча гостей, согласно селькупским обычаям с обрядом омовения и жертвоприношения; ритуал «оживление бубна»; представление легенд коренных малочисленных народов севера гостями праздника; театрализованная легенда нарымских селькупов; общий финал – обряд торжества и единения с участием всех присутствующих селькупов и гостей; угощение гостей праздника национальной ухой, приготовленной здесь же. Национальные состязания: гонки на обласках; стрельба по мишени; разведение костров на скорость; национальная эстафета (разделка рыбы, ошипывание дичи и т. д.). Вручение оберегов гостям праздника. Прощальный ритуал вокруг культового дерева. Отправка в г.Томск.

Томская дестинация богата туристско-рекреационными ресурсами, которые не используются в полной мере из-за необходимости вложения больших финансовых затрат в рекламу и инфраструктуру. В рамках разработки инновационных туристских маршрутов в Томской дестинации, на сегодняшний день являются перспективными следующие виды туризма, а именно этнографический, экологический, сельский, лечебно-оздоровительный,

гастрономический, приключенческий, событийный и фототуризм. Данные виды представлены в комплексном инновационном туре «Природная кладовая земли Парабельской» в Парабельский район. Инновационный маршрут требует финансовых вложений на организацию и рекламу, но в дальнейшем должен окупиться за счет туристского потока. Данные тура могут быть привлекательными для тех, кто собирается посетить Парабельский район в качестве туриста, работать в этом направлении в качестве туроператора или турагента.

Литература

1. Новиков В.С. Инновации в туризме. – М.:ИЦ «Академия», 2007.-208с.
2. Концепция развития туризма в Томской области. [Электронный ресурс].- Режим доступа: http://www.strategia.tomsk.ru/otraslevye_strategii.html
3. Сайт «Департамента по культуре и туризму Томской области». [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://depculture.tomsk.gov.ru/export/sites/ru.gov.tomsk.depculture/ru/news/2012foto/P467a.pdf>
4. Муниципальная целевая программа «Развитие туристской деятельности в Парабельском районе». [Электронный ресурс].- Режим доступа: http://www.parabel.tomsk.ru/programma_turizm.html
5. Сайт администрации Парабельского района. [Электронный ресурс].- Режим доступа: http://www.parabel.tomsk.ru/tur_marshrut.html

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ В ЭКОНОМИКЕ ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ

Т.Д. Ивонина

Томский государственный педагогический университет, г. Томск, Россия

Научный руководитель: С. В. Чупина, к.экон.н., доц.

Прогнозирование социально-экономического развития региона– предвидение будущего состояния экономики и социальной сферы, составная часть государственного регулирования экономики, призванная определять направления развития регионального комплекса и его структурных составляющих.

Прогноз структуры экономики Томской области к 2020 году, включает структуру базовых и поддерживающих отраслей, прогнозирование структуры занятости населения и уровень доходов занятого населения, а также бюджетную сферу, рост уровня производительности труда в анализируемом секторе, оценку текущего уровня конкурентоспособности Томской области, прогноз отдельных показателей развития Томской области.

Томская область – один из наиболее конкурентоспособных регионов России, максимально эффективно использующий имеющиеся конкурентные преимущества. Реализация проекта по созданию Центра образования, исследований и разработок эффективное освоение природных ресурсов и создание центра компетенции по их добыче и переработке позволят обеспечить сбалансированное территориальное развитие и выход региона на международные рынки высокотехнологичной продукции и интеллектуальных услуг.

Долгосрочный прогноз региона характеризует Томскую область как:

1. Сбалансированную и конкурентоспособную экономику
2. Лучшее место для жизни работы и отдыха

Реализация долгосрочного прогноза томской области возможна лишь в случае реализации среднесрочного прогноза. Среднесрочный прогноз экономики региона включает в себя:

1. Повышение уровня производительности труда, что является необходимыми условиями повышения конкурентоспособности и инновационной активности организаций Томской области, их выхода на мировые рынки.
2. Предоставление благоприятных условий для жизни, работы, отдыха и воспитания детей
3. Рациональное использование природного капитала.
4. Развитие инфраструктуры.
5. Эффективную власть.

Прогнозирование в отдельных секторах экономики:

Развитие нефтегазовой промышленности для экономического развития Томской области до 2025 года обусловлено: прогнозируемым ростом выручки продукции в 3 раза до 450 млрд. рублей; прогнозируемым ростом выработки на одного занятого в 3,8 раза до 23,7 млн.рублей на человека;

прогнозируемым приростом численности занятых на 2 тыс. человек до 13 тыс. человек.

Развитие фармацевтической и биотехнологической промышленности для экономического развития Томской области до 2025 года обусловлено:

прогнозируемым ростом выручки продукции в 6,1 раза до 26,2 млрд. рублей;

прогнозируемым ростом выработки на одного занятого в 2,9 раза до 2,6 млн.рублей на человека;

прогнозируемым приростом численности занятых на 1 тыс. человек до 3 тыс. человек;

Развитие нефтехимической промышленности для экономического развития Томской области до 2025 года обусловлено:

прогнозируемым ростом выручки продукции в 4,7 раза до 55,2 млрд. рублей;

прогнозируемым ростом выработки на одного занятого в 3,8 раза до 2,3 млн.рублей на человека;

прогнозируемым сохранением численности занятых на уровне 7 тыс. человек.

Развитие агропромышленного комплекса для экономического развития Томской области до 2025 года обусловлено:

прогнозируемым ростом выручки продукции в 3,6 раза до 124,7 млрд. рублей;

прогнозируемым ростом выработки на одного занятого в 3,6 раза до 1,9 млн.рублей на человека;

прогнозируемым сохранением численности занятых на уровне 40 тыс. человек;

повышением уровня обеспеченности региона основными продуктами питания;

обеспечением самозанятости и повышением доходов населения в сельской местности региона.

Развитие машиностроения для экономического развития Томской области до 2025 года обусловлено:

прогнозируемым ростом выручки продукции в 4,2 раз до 84 млрд. рублей;

прогнозируемым ростом выработки на одного занятого в 3,4 раза до 1,6 млн.рублей на человека;

прогнозируемым приростом численности занятых на 2 тыс. человек до 21 тыс. человек;

наличием современных машиностроительных производств.

Развитие производства ядерных материалов для экономического развития Томской области до 2025 года обусловлено:

прогнозируемым ростом выручки продукции в 2,8 раз до 28 млрд. рублей;

прогнозируемым ростом выработки на одного занятого в 4,3 раза до 1,6 млн. рублей на человека.

Развитие строительного комплекса для экономического развития Томской области до 2025 года обусловлено:

прогнозируемым ростом объема строительных работ и услуг до 118,3 млрд.рублей;

прогнозируемым ростом выработки на одного занятого в 3,1 раз до 1,3 млн.рублей на человека;

прогнозируемым приростом численности занятых на 6 тыс. человек до 42 тыс. человек;

прогнозируемым вводом в действие жилья до 1317,2 тыс. кв. м.

Развития научно-образовательного комплекса для социально-экономического развития Томской области до 2025 г. обусловлено:

прогнозируемым ростом доли внутренних затрат на исследования и разработки в валовом региональном продукте Томской области с 2,1% до 7% (к 2020 году);

прогнозируемым ростом выработки на одного занятого в 3,9 раза до 1,2 млн.рублей на человека;

прогнозируемым приростом численности занятых на 1,7 тыс. человек до 59 тыс. человек;

стабильным ростом объемов финансирования научно-образовательной деятельности и высокой долей внебюджетного финансирования научной деятельности (53%);

созданием ежегодно около 30 инновационных организаций и 1,5 тыс. рабочих мест.

Развитие лесопромышленного комплекса для экономического развития Томской области до 2025 года обусловлено:

прогнозируемым ростом выручки продукции в 8,5 раз до 30 млрд. рублей, что позволит обеспечить 15% производства плиты ДСП и 30% производства МДФ в целом по России;

прогнозируемым ростом выработки на одного занятого в 3,6 раза до 1,0 млн.рублей на человека;

прогнозируемым приростом численности занятых на 3 тыс. человек до 24 тыс. человек;

обеспечением развития отдаленных, лесных районов Томской области.

Результаты прогнозных расчетов региона используются государственными органами для обоснования целей и задач социально-экономического развития, выработки и обоснования социально-экономической политики правительства, способов рационализации использования ограниченных производственных ресурсов.

СПЕЦИАЛЬНЫЕ НАЛОГОВЫЕ РЕЖИМЫ ДЛЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

А. А. Коренькова

Томский государственный педагогический университет, г. Томск, Россия

Научный руководитель: В. Г. Аникина, к.экон.н., доц.

Налоговая система России постоянно находится в состоянии модификации: меняются объекты налогообложения, ставки налогов, условия их взимания, налоговая база, порядок исчисления и уплаты налогов [2].

Налоговая политика призвана стимулировать развитие малого бизнеса, с целью увеличения деловой активности предпринимателей и уплаты налогов.

В настоящее время Российской Федерации действует несколько специальных режимов налогообложения, относящихся к субъектам малого предпринимательства:

- упрощенная система налогообложения (УСН)
- единый налог на вмененный доход (ЕНВД)
- патентная система налогообложения (ПСН)

С 2013 г. изменился порядок применения специальных налоговых режимов в связи с принятием Федерального закона от 25.06.2012 № 94-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации».

Поправки, внесенные Федеральным законом от 25.06.2012 № 94-ФЗ в Налоговый кодекс РФ, направлены на совершенствование специальных налоговых режимов (УСН, ЕНВД, ПСН) и стимулирование развития малого бизнеса.

Упрощенная система налогообложения.

Применение УСН в большей степени подразумевает под собой не столько упрощение порядка налогообложения, сколько упрощение отчетности. Эта категория организаций и ИП освобождена от необходимости ведения счетов бухгалтерского учета, заполнения ведомостей, составления бухгалтерского баланса. [2]

Перейти на упрощенную систему налогообложения (УСН) и выбрать объект налогообложения субъекты малого предпринимательства могут добровольно. Налогоплательщиками признаются организации и индивидуальные предприниматели (п1. ст.346.12 НК РФ).

Объектом налогообложения и налоговой базой в УСН является один из двух показателей:

- доходы
- доходы, уменьшенные на величину расходов

Право выбора объекта налогообложения законодательство оставляет за налогоплательщиком. Объект налогообложения в течение года налогоплательщик не вправе менять, он может его сменить только со следующего года, предварительно уведомив об этом налоговый орган.

Расчет налога производится по следующей формуле:

Сумма налога = Ставка налога * Налоговая база

Для упрощённой системы налогообложения налоговые ставки зависят от выбранного предпринимателем или организацией объекта налогообложения.

При объекте налогообложения «доходы» ставка составляет 6%. Налог уплачивается с суммы доходов. Какое-либо снижение этой ставки не предусматривается. При расчёте платежа за 1 квартал берутся доходы за квартал, за полугодие – доходы за полугодие и т. д.

Если объектом налогообложения являются «доходы минус расходы», ставка составляет 15%. В этом случае для расчёта налога берётся доход, уменьшенный на величину расхода. При этом региональными законами могут устанавливаться дифференцированные ставки налога по УСН в пределах от 5 до 15 процентов. Пониженная ставка может распространяться на всех налогоплательщиков, либо устанавливаться для определённых категорий.

При применении упрощённой системы налогообложения налоговая база зависит от выбранного объекта налогообложения: доходы или доходы, уменьшенные на величину расходов:

Налоговой базой при УСН с объектом «доходы» является денежное выражение всех доходов предпринимателя. С этой суммы рассчитывается налог по ставке 6%.

На УСН с объектом «доходы минус расходы» базой является разница доходов и расходов. Чем больше расходов, тем меньше будет размер базы и, соответственно, суммы налога. Однако уменьшение налоговой базы по УСН с объектом «доходы минус расходы» возможно не на все расходы, а лишь на те, что перечислены ст. 346.16 НК РФ.

Основными ограничениями, не позволяющими перейти на УСН, являются:

- доходы по итогам девяти месяцев того года, в котором организация подает уведомление о переходе на упрощенную систему налогообложения не превысили 45 млн. рублей

- размер дохода за календарный год в период применения УСНО не должен превышать 20 млн. руб.;

- средняя численность работников не более 100 человек;

- стоимость имущества не более 100 млн. руб.

Преимущества данной системы:

- Переход является добровольным

- Нет необходимости в ведении бухгалтерского учета
- Освобождение от уплаты огромного количества налогов (для организаций – налог на прибыль организаций, налога на имущество организаций, налога на добавленную стоимость; для ИП-НДФЛ, НДС, налог на имущество физ. лиц)

Недостатки:

- Строгие ограничения (например, численность работников не более 100 человек)
- При расчетах наличными необходим кассовый аппарат
- Ограниченный перечень расходов (при применении объекта «Доходы минус расходы»)
- Участники договора простого товарищества или договора доверительного управления имуществом должны обязательно применять объект налогообложения «доходы, уменьшенные на величину расходов»

С 2013 г. ЕНВД не является обязательным. Налогоплательщики могут добровольно перейти на данный спецрежим при соблюдении установленных ограничений.

Налогоплательщиками являются организации и индивидуальные предприниматели (п1. ст.346.28 НК РФ)

Объектом налогообложения при применении ЕНВД является не фактически полученный доход от предпринимательской деятельности, а вмененный доход налогоплательщика (статья 346.29 Налогового кодекса).

Вмененный доход – это потенциально возможный доход, налогоплательщика, который рассчитывается с учетом совокупности условий, непосредственно влияющих на его получение (статья 346.27 Налогового кодекса). Рассчитывается он как произведение базовой доходности по определенному виду предпринимательской деятельности, исчисленной за налоговый период, и величины физического показателя, характеризующего данный вид деятельности. (статья 346.29 НК)

Базовая доходность – это условный доход в рублях за месяц на единицу физического показателя. Размер базовой доходности установлен Налоговым кодексом (ст. 346.29) для каждого вида предпринимательской деятельности, к которой применяется ЕНВД.

Физический показатель для каждого вида деятельности используется «свой» (пункт 3 статьи 346.29 Налогового кодекса). Это может быть, например, количество работников (при оказании бытовых услуг), общая площадь стоянки (при оказании услуг по хранению автотранспортных средств), площадь торгового зала

(при розничной торговле), количество посадочных мест (при оказании услуг по перевозке пассажиров) и т. п.

Размер физического показателя определяется его фактическим значением, имеющим документальное подтверждение (например, фактическая площадь торгового зала или фактическое количество работников и т. п.).

Поскольку ЕНВД исчисляется и уплачивается ежеквартально, а в течение квартала возможно изменение физических показателей (например, увеличение численности или сокращение площади), то при расчете ЕНВД используется физический показатель за каждый месяц квартала отдельно.

Расчет налога производится по следующей формуле:

$$\text{ЕНВД} = (\text{Налоговая база} * \text{Ставка налога}) - \text{Страховые взносы}$$

Налоговая база – это величина вмененного дохода. Она рассчитывается следующим образом:

$$\text{Налоговая база} = \text{Вмененный доход} = \text{Базовая доходность} * \text{Физический показатель}$$

Ставка налога = 15% от величины вмененного дохода.

Налогоплательщики ЕНВД имеют право уменьшить сумму налога, исчисленную за налоговый период, на суммы платежей (взносов) и пособий, которые были уплачены в пользу работников, занятых в тех сферах деятельности налогоплательщика, по которым уплачивается единый налог. При этом сумма такого уменьшения не может быть больше, чем 50 % исчисленного налога. Однако, ИП, которые не имеют наемных работников – то есть они не производят выплаты и иные вознаграждения физическим лицам – могут уменьшить сумму единого налога на вмененный доход на сумму страховых взносов в ПФР и ФФОМС без применения 50 % ограничения.

ЕНВД применяется в отношении отдельных видов предпринимательской деятельности (п.2 ст.346.26 НК РФ):

- розничная торговля;
- общественное питание;
- бытовые, ветеринарные услуги;
- услуги по ремонту, техническому обслуживанию и мойке автотранспортных средств;
- распространение и (или) размещение рекламы;
- услуги по передаче во временное пользование торговых мест, земельных участков;
- услуги по временному размещению и проживанию;
- услуги по перевозке пассажиров и грузов автотранспортом;
- услуги стоянок.

К преимуществам данной системы можно отнести:

- Переход является добровольным
- При расчетах наличными не нужен кассовый аппарат.
- Можно уменьшить налог на сумму взносов в ПФР и ФСС.
- Упрощенное ведение бухгалтерского учета.

Недостатки:

- Ограничены виды деятельности
- ЕНВД нужно платить независимо от того, велась ли деятельность.
- Строгие ограничения (численность работников – до 100 человек).

Переход на патентную систему налогообложения осуществляется в добровольном порядке. (ст. 346.44 НК)

Налогоплательщиками признаются индивидуальные предприниматели (п.1 ст. 346.44).

ПСН имеют право применять ИП, средняя численность наемных работников которых, не превышает за налоговый период, по всем видам предпринимательской деятельности, осуществляемым индивидуальным предпринимателем, 15 человек (ст. 346.43. НК РФ)

Патентная система налогообложения не применяется в отношении видов предпринимательской деятельности, осуществляемых в рамках договора простого товарищества (договора о совместной деятельности) или договора доверительного управления имуществом (п.6 ст.346.43 НК РФ).

Применение патентной системы налогообложения предусматривает освобождение от обязанности по уплате (п. 10, п.11 ст.346.43 НК РФ):

- Налог на доходы физических лиц
- Налог на имущество физических лиц
- НДС

Объектом налогообложения признается потенциально возможный к получению годовой доход индивидуального предпринимателя по соответствующему виду предпринимательской деятельности (п.1 ст. 346.47 НК РФ)

Порядок исчисления налога:

Размер налога = Налоговая база* 6%

Налоговая база – денежное выражение потенциально возможного к получению индивидуальным предпринимателем годового дохода по виду предпринимательской деятельности, в отношении которого применяется патентная система налогообложения, устанавливаемого на календарный год законом субъекта Российской Федерации.

Преимущества данной системы:

- Добровольный переход
 - Возможность выбора срока действия налогового режима (от 1 до 12 мес.)
 - Уплата единого налога за выданный предпринимателю патент (при этом сумма налога не находится в зависимости от доходов предпринимателя).
 - Освобождение от уплаты НДФЛ, НДС, налога на имущество физических лиц
 - Отсутствие необходимости в строгом ведении бух.учета
 - Отсутствие необходимости в сдаче налоговой декларации
- Недостатки:
- «Авансовая» система оплаты. Уплата патента не зависит от реального размера прибыли ИП и может оказаться даже выше нее.
 - Используя ПСН, предприниматель не обладает правом на вычет сумм страховых взносов, уплаченных им, как при использовании УСН и ЕНВД.
 - Для нескольких видов деятельности требуется получение нескольких патентов.
 - Строгие лимиты при использовании патента (ИП должен обладать совокупным доходом не более 60 миллионов рублей в год, а численность наемных работников не должна превышать 15 человек).
 - ПСН доступна для применения только индивидуальными предпринимателями и не может быть использована организациями.

Так, в г. Томске число субъектов малого бизнеса (ИП) с каждым годом растет, что является положительной тенденцией, учитывая роль малого бизнеса в экономике (табл. 1).

Таблица 1

Динамика количества субъектов малого бизнеса (ИП)

	2011	2012	2013
Количество субъектов МП (ИП), тыс.	16454	17423	18435

Далее рассмотрим распределение численности субъектов МП по видам экономической деятельности на территории г. Томска (табл. 2).

Таблица 2

Распределение численности субъектов МП по видам экономической деятельности

Наименование вида деятельности	Численность субъектов МП, %
оптовая и розничная торговля	43%
операции с недвижимостью, аренда	21%
промышленное производство	9%

транспорт и связь	9%
предоставление прочих коммунальных услуг, социальных и персональных услуг	4%
гостиницы и рестораны	2%

Анализ данных позволяет сделать вывод о том, что наиболее развитой в Томской области является деятельность по осуществлению оптовой и розничной торговли (43%). Отрицательным моментом является слабое развитие гостиничного и ресторанного бизнеса, на их долю приходится всего 2%.

Далее рассмотрим динамику числа ИП, применяющих УСН и ЕНВД в г. Томске (табл. 3)

Таблица 3

Динамика количества налогоплательщиков – ИП по УСН и ЕНВД

Показатель	2011	2012	2013
Общее количество налогоплательщиков УСН, тыс.	7498	7591	7837
Уд.вес, %	45,%	43,5%	42,5%
Общее количество налогоплательщиков ЕНВД, тыс.	8956	9832	10598
Уд.вес, %	54,4%	56,4%	57,4%

Из таблицы видно, что с каждым годом число предпринимателей, применяющих УСН и ЕНВД растет. Однако, число применяющих ЕНВД превышает число применяющих УСН. Это связано с явными преимуществами одной системы над другой.

Таким образом, если субъект малого предпринимательства имеет право выбора на применения того или иного налогового режима, то важной задачей для него является правильно определить, в каком случае объем налоговых платежей будет не только меньше, но и способствовать наиболее продуктивному и эффективному развитию соответствующего бизнеса, увеличению хозяйственных связей и сокращению дополнительных затрат. Выбор системы налогообложения также должен быть увязан с наличием льгот, перспективами развития организации, видом деятельности, количеством хозяйственных операций и рядом других факторов хозяйствования.

Литература

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации – часть 2. – М.: Издательство Омега-Л, 2014. – 624 с.
2. Морозко Н.И. Адаптивные инструменты налогового планирования в управлении малыми организациями//Налоги и налогообложение № 1. – 2012. – С. 45–49
3. Федеральная Налоговая Служба [Электронный ресурс] / ГНИВЦ ФНС России – М, 2014. – Режим доступа: <http://www.nalog.ru>, свободный.

ОСНОВНЫЕ КОНЦЕПЦИИ ЭВОЛЮЦИИ ДЕНЕГ И ИХ РАЗВИТИЕ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Д. Курдакова

Томский государственный педагогический университет, г. Томск, Россия

Научный руководитель: В. В. Сизов, к.экон.н., проф.

В последнее десятилетие наука о деньгах превратилась в одну из самых популярных учебных дисциплин всего экономического цикла.

Именно в наше время пришло понимание того факта, что сфера денежно-кредитных отношений и соответствующих им учреждений является ключевой для развития всей экономики.

Современный мир без денег представить просто невозможно. С ними неразрывно связаны все успехи мировой цивилизации. Они на практике создали общество таким, таким мы его видим, с его достоинствами и противоречиями.

Филогенетический анализ происхождения денег включает в себя следующие моменты:

- Выделение специфических этапов эволюции хозяйственной системы;
- Определение движущих сил процесса эволюции денег;
- Выявление конкурентных товаров, которые исторически функционировали в качестве денег в разных странах и у разных народов мира;
- Раскрытие таких свойств денежных товаров, которые позволили им, выдвинутся в ходе естественного отбора, стать общепризнанным посредником совершения сделок;
- Характеристика конкретно-исторических вопросов государственной регламентации денежного обращения.

В целях филогенетического исследования происхождения денег выделяются *два этапа* в развитии хозяйственной системы общества: *бартерная экономика* и *денежная экономика*.

Бартерная экономика характеризуется тем, что в ней осуществляется прямой товарообмен, одна полезная вещь непосредственно обменивается на одну полезную вещь.

В настоящее время теория онтогенеза разработана лишь применительно к золоту.

Этапы онтогенетического анализа денег. В ходе логических объяснений выделяются четыре этапа эволюции товарно-денежных отношений при переходе к денежному обращению.

1 Этап. Отношение купли-продажи одного товара на другой товар предстаёт первой и самой элементарной формой выражения стоимости.

2 Этап. Развитие рынка означает умножение товаров, поступающих на него. Обмен товаров становится частым явлением.

3 Этап. На региональных рынках стихийно выделяются главные предметы обмена, наиболее ходовые товары, которые обладают достаточной ликвидностью, т. е. могут быть обмены на иной товар в любой момент времени.

4 Этап. На одном этапе всеобщая форма стоимости «дозревает» до *денежной формы*, появление цены, т. е. денежного выражения стоимости.

Наиболее характерной чертой денег является их абсолютная ликвидность, т.е. способность практически мгновенно и без потерь обмениваться на все иные виды активов. Это и определяет главную функцию денег.

Главная функция денег – создание оптимальных условий обмена, сведение к минимуму времени и транзакционных издержек как следствие абсолютной ликвидности денег.

Главная функция конкретизируется в основных функциях денег. На протяжении длительной истории на разных этапах деньги исполняли пять функций: средства обращения, меры стоимости, средства накопления, средства платежа и мировых денег.

Потребность в деньгах столь велика, что их изобретают практически в каждом обществе, за исключением наиболее примитивных.

В связи с этим можно представить следующую эволюцию различных видов денег:

1) товарные деньги (номинальная стоимость соответствовала их реальной стоимости).

2) металлические деньги (слитки и монеты)

3) Эмиссионные деньги (натальные (документальные); жиральные (бездокументные)).

Итак, необходимо отметить, прежде всего, что деньги во-первых, облегчают процесс обмена. Во-вторых, их использование обеспечивает экономии общественного богатства, которое общество вынужденно было бы растрчивать в рамках натурального обмена. В-третьих, отход от использования золота в качестве денег позволяет экономить колоссальные трудовые и материальные ресурсы. В-четвертых, золото в качестве денег стало определенным тормозом для дальнейшего развития общественного развития общественного производства и мировой торговли.

Итак, возникновение денег – это закономерный результат развития товарного обращения. Их потребительная стоимость (полезность) заключается в способности обмениваться на любой другой товар, т.е. имеет непосредственно общественный характер. Условием успешного выполнения деньгами их функций является устойчивая покупательная способность денег (способность денежной единицы быть обмененной на определенное количество товаров и услуг, которое можно купить за денежную единицу страны).

НОБЕЛЕВСКАЯ ПРЕМИЯ ПО ЭКОНОМИКЕ ЗА 2011 ГОД

Я. Лебедев

Томский государственный педагогический университет, г. Томск, Россия

Научный руководитель: Е. А. Фролова, к.экон.н., доц.

Лауреатами Нобелевской премии за 2011 год стали: Томас Сарджент и Кристофер Симс, за эмпирические исследования причинно-следственных связей в макроэкономике. До них премии за работы в области макроэкономики получали Роберт Лукас в 1995 г., Финн Кюдланд и Эдвард Прескотт в 2004 г. и Эдмунд Фелпс в 2006 г. Отличие их работ является, то, что Т. Сарджент и К. Симс они исследовали не только теоретически, но и практически. Эмпирическое исследование причинно-следственных связей в макроэкономике охватывает не только экономику, но и математику. Такая наука называется эконометрика. Наверняка вам интересно, что они выполнили эту работу вместе, но хотелось бы сказать, что они ни когда вместе не работали. И из-за этого подходы к исследованию этой причины у них разные, но есть что-то общее.

Причина и следствие.

При анализе экономической статистики часто затруднительно что-то сказать о причинно-следственной связи между переменными. Мы можем видеть только корреляции. Если две переменные как-то связаны между собой, то для этой связи можно предположить как минимум три объяснения: первая переменная зависит от второй; вторая зависит от первой; обе переменные одновременно зависят от какой-то третьей. С чисто статистической точки зрения нам может быть все равно, какое из объяснений верно, но если мы хотим использовать эту закономерность для сценарного прогнозирования или макроэкономической политики, то необходимо понять ее природу.

Подход Т. Сарджента таков:

Он включает в свое решение формулу кривой IS и LM, а также формулу Центрального Банка, и дает определение каждой неизвестной переменной. Он в ходе решения учитывает максимальные риски государства. В конце у него не получается полный метод, но у него получается анализ, который помогает исследовать причинно-следственных связей в макроэкономике.

Подход К. Симса:

Он включает в свое решение формулу кривой IS и LM, а также формулу Центрального Банка, и дает определение каждой неизвестной переменной. Он в ходе решения учитывает минимальные риски государства. В конце у него не получается полный метод, но у него получается анализ, который помогает исследовать причинно-следственных связей в макроэкономике. И К. Симса получилось лучше, потому что под словом «риск государство» – инновацию.

В первую очередь работы Сарджента и Симса помогли лучше изучить влияние денежной политики на экономику. В настоящее время среди макроэкономистов преобладает мнение, что денежная политика оказывает временное воздействие на реальный выпуск, хотя полного консенсуса о природе этого эффекта пока нет. Соответственно кривая Филлипа представляет собой последствия номинальных шоков, причем не обязательно именно шоков денежной политики, а любых шоков совокупного спроса. Такое понимание и оценка размера соответствующего эффекта имеют огромное значение для всех центральных банков в мире, осуществляющих денежную политику.

Нобелевская премия по экономике за 2012 год.

Лауреатами Нобелевской премии по экономике за 2012 год стали: Ллойд Шепли и Элвин Рот, за теорию двусторонних рынков.

Модель Гейла-Шепли.

В 1962 г. американские ученые Дэвид Гейл и Л. Шепли предложили математическую модель двусторонних рынков, сформулировали задачу об устойчивости и решили ее.

Гейл и Шепли показали, что стабильные размещения существуют, но, что не менее важно, доказали это конструктивно. Они предложили алгоритм, позволяющий найти стабильное размещение. Этот алгоритм прост и практичен, он используется на некоторых централизованных рынках труда, например для распределения школьников по школам в городах Америки и Великобритании, и во многих других местах.

Именно практическое применение алгоритма Гейла-Шепли принесло ему большую славу. Особенно это касается современных рынков труда, где существует много проблем, в том числе рынков, на которые в массовом порядке выходят желающие найти работу.

Нобелевская премия 2012 г. по экономике – идеальная иллюстрация взаимопроникновения чистой академической науки и самой что ни на есть реальной практики. Экономисты-теоретики Гейл и Шепли 50 лет назад, элегантно решив математическую задачу, разработали алгоритм, один из вариантов которого, как выяснилось позже, уже давно применялся на практике. Поскольку применение механизма сталкивалось с некоторыми сложностями, новое поколение исследователей – прежде всего второй из нобелевских лауреатов-2012, Рот – разработало целую серию модификаций исходного алгоритма. Это, в свою очередь, позволило расширить сферу применения механизмов, основанных на теории Гейла – Шепли, теперь с их помощью ежегодно распределяются по школам сотни тысяч детей в десятках городов и подбираются донорские органы для сотен людей.

Нобелевская премия по экономике за 2013 год.

Лауреатами Нобелевской премии за 2013 год стали: Юджин Фама, Ларс-Петер Хансен и Роберт Шиллер за вклад в исследование финансовых рынков. Их работы, определяли развитие мировой финансовой науки, став одновременно фундаментом для прикладных расчетов, которые используются в финансовой практике.

Центральным элементом финансовой экономики является «гипотеза об эффективности рынков», впервые точно сформулированная в работах Фамы. Если эта гипотеза верна, то невозможно, играя на финансовом рынке, получить безрисковую прибыль. Другими словами, невозможно сформировать такой портфель активов, который приносил бы прибыль в каждом из возможных состояний мира в будущем. Заслуга Фамы, Шиллера и Хансена состоит в том, что они сумели разделить эти задачи. Фама и Шиллер придали интуитивным соображениям об эффективности финансовых рынков такую форму, чтобы их можно было тестировать с помощью данных о ценообразовании на активы. Основной вклад Хансена состоит в разработке статистических методов тестирования другой модели, объясняющей этот факт и не прибегающей к понятию нерациональности. Более того, разработанные Хансеном инструменты анализа нашли применение далеко за пределами теории финансов.

Причины, почему именно они получили Нобелевскую премию состоит, в том, что они смогли рассчитать сколько может дать доход финансовые активы, используя исторические факты.

Благодаря их работ возникли новые разделы научных исследований, а разработанные ими методы применяются не только в академических работах, но и почти повсеместно практиками. Результаты исследований эффективности финансовых рынков оказали значительное влияние на индустрию инвестиционных фондов. Все чаще возникают пассивные фонды, следующие за рыночными индексами и не пытающиеся обогнать рынок, выбирая определенные акции. Благодаря работам в области поведенческих финансов мы лучше понимаем причины формирования «пузырей» на финансовых рынках.

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К СИСТЕМЕ ОЦЕНИВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ

А. Б. Лепешкина

Томский государственный педагогический университет, г. Томск, Россия

Научный руководитель: В. Г. Аникина, к.экон.н., доц.

В статье представлены пути технологии оценивания, структура фонда оценочных средств, требования к оценочным средствам для проверки сформированности компетенций, виды аттестаций и оценка компетенций.

В связи с модернизацией высшего профессионального образования в контексте Болонского процесса, возникла необходимость реализации в системах образования компетентностного подхода и соответствующих изменений в оценке качества подготовки выпускаемых вузами специалистов, магистров и бакалавров [1, с. 214].

Успешность учебной деятельности и развитие личности обеспечивается педагогом не только через предмет, технологии и методы обучения, но и, во многом посредством оценки. При этом оценка, как справедливо отмечает Б.Г. Ананьев, может оказывать ориентирующее воздействие на умственную деятельность студента и «стимулирующее воздействие на эффективно волевую сферу посредством переживания успеха или неуспеха, формирование притязаний и намерений, поступков и отношений», то есть оценка воздействует на личность в целом, ускоряя, или замедляя темп умственной деятельности, вызывая изменения в приемах работы, в восприятии человека человеком и прочее. Оценка, естественно,

влияет на самооценку учащегося, на взаимоотношение со сверстниками, с педагогом, на его эмоциональное состояние [3, с. 84].

Преподавателям при разработке технологий, методики оцениванию следует принимать во внимание выделенные Б.Г. Ананьевым тип оценки и анализ их влияния на личность студента.

Отсутствие оценки – самый худший вид оценки, оказывающий не ориентирующее, а дезориентирующее, не положительно стилирующее, а депрессирующее воздействие, заставляющее человека строить самооценку не на основе объективной оценки, а ориентируясь на интонации, жесты, мимику преподавателя.

На смену педагогики «пресечения» должна прийти педагогика «поощрения», что с помощью поощрительной формы оценивания происходит осмысление ценности, самооценки личности студента, развитие самопознания – самопонимания самого себя, открытия себя, формирование самооценки. Все это, оказывает большое влияние на формирование у студента, направленности на самовоспитание и самосовершенствование. При этом для студентов очень важно осознание того, что «...цели не только воспитания, но любой другой деятельности являются одновременно ценностями в данной области деятельности, к которым стремятся, принятия и достижения которых добиваются».

Основная цель технологии оценивания – применение таких форм оценочного воздействия на студента, которые способствовали бы развитию его личности и формированию ценностей. Как обеспечить достижение этой цели – сложная многомерная задача, в которой большое значение имеют индивидуально-психологические особенности студентов и другие составляющие. Поэтому отметим возможные пути решения этой сложной проблемы [2, с. 111].

1. В условиях любых образовательных систем и тем более при гуманизации образования оценивание следует производить с позиций педагогики «поощрения», практически исключив педагогику «пересечения».

2. Из практики оценивания желательно исключить «отсутствие оценки», оказывающей дезориентирующее и депрессирующее воздействие на учащегося, студента, а также опосредованную и неопределенную, если последняя не ведет за собой конструктивную оценку.

3. При оценивании учитывать такие, в первую очередь, индивидуальные особенности студентов, как темперамент, акцентуации характера, самооценка. При этом, по возможности, исключить замечания в адрес обладателей высокого уровня эмоциональной

неустойчивости (нейротизма), чаще применять к ним ободрение и одобрение.

4. Замечания негативного характера, порицания высказывать обучающемуся наедине, а не в присутствии группы.

5. В любом виде оценивания иметь чувство меры, особенно при одобрении, чтобы оно не привело к отрицательному воздействию и формированию завышенной самооценки.

6. Помогать студенту, имеющему заниженную самооценку, формировать адекватную самооценку за счет подчеркивания его достоинств и потенциальных возможностей.

При оценивании знаний студентов подчеркивать значение системы знаний в развитии их интеллекта, личности, индивидуальности в целом, в становлении профессиональной зрелости выпускника вуза.

Комплексная система контроля качества подготовки специалистов в вузе разработана З.Д. Жуковской, исследованию влияния взаимоконтроля и самоконтроля знаний на формирование педагогической направленности посвящена работа Т.Н. Тюриной. Рекомендации этих авторов являются теоретической основой технологий контроля, взаимоконтроля и самоконтроля знаний студентов, уровня их профессиональной подготовки в соответствии с квалификационной характеристикой или образовательным стандартом. Но, новый подход к качеству подготовки специалистов в вузе, согласно которому оно определяется уровнем развития общего и технического интеллекта и сформированностью психологической готовности к профессиональной деятельности требует разработки новых технологий контроля качества подготовки специалистов в вузе. Эти технологии должны предусматривать поэтапный контроль всех составляющих качества специалиста, начиная с момента поступления студента в вуз и до его выпуска за счет применения методик, позволяющих оценить уровень сформированности той или иной составляющей качества и, ориентируясь на критерии качества, обеспечивать соответствующую коррекцию. Диагностика уровня развития общего интеллекта студентов [4, с. 19].

Для аттестации обучающихся на соответствие их персональных достижений поэтапным требованиям соответствующей ОПОП (текущая и промежуточная аттестация) создаются фонды оценочных средств, включающие типовые задания, контрольные работы, тесты, позволяющие оценить знания, умения и уровень приобретенных компетенций. Фонды оценочных средств разрабатываются и утверждаются в вузе.

Оценочные средства (ОС) – это фонд контрольных заданий, а также описаний форм и процедур, предназначенных для определения качества освоения обучающимися учебного материала [4, с. 87].

Структура фонда оценочных средств [3, с. 209]:

1. Программа и план-график проведения контрольно-оценочных мероприятий на весь срок обучения.

2. Паспорта компетенций и программы оценивания компетенций в соответствии с условиями обучения и профилем направления.

3. Совокупность контрольно-оценочных материалов (опросников, тестов и др.), предназначенных для оценивания уровня сформированности компетенций на определенных этапах обучения (на входе у студентов первого курса, приступающих к освоению ОПОП; после первого курса; на ключевых этапах обучения на старших курсах).

4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания компетенций на всех этапах проверки.

6. Технологии и методы обработки результатов оценивания компетенций.

7. Рекомендации по интерпретации результатов и методические материалы, определяющие процедуру обсуждения результатов со студентами; банк статистической информации и программы мониторинга достижений.

8. Методические материалы, определяющие требования, процедуру защиты и критерии оценки выпускной квалификационной работы на основе требований ФГОС ВПО.

9. Рекомендации по обновлению фонда оценочных средств (периодичность, степень обновления, изменение процедур, методов, технологий, показателей, критериев и др.).

Перед вузом стоит задача – использовать компетентностно-ориентированные образовательные технологии и научиться формировать оценочные средства, которые позволяют [2, с. 141]:

1) формировать у обучающихся требуемые образовательной программой универсальные (общекультурные) и профессиональные компетенции;

2) проводить объективную комплексную оценку сформированных компетенций.

Приступая к разработке комплекса оценочных средств в условиях введения ФГОС третьего поколения, необходимо осознать два принципиальных момента:

1. Оценочные средства, сопровождающие реализацию каждой ОПОП, должны быть разработаны для проверки качества формирования компетенций;

2. Оценочные средства как неотъемлемая часть образовательных технологий (прежде всего инновационных) должны стать действенным средством не только оценки, но и (главным образом) процесса обучения.

Оценка компетенций – это совокупность показателей оценки и выбранные формы и методы контроля в совокупности должны позволять диагностировать сформированность соответствующих общих (общекультурных) и профессиональных компетенций.

Задачи текущего и рубежного контроля, промежуточной аттестации по УД – оценивание элементов компетенций (знаний и умений) – дисциплинарный уровень.

Задачи междисциплинарной промежуточной аттестации и итоговой государственной аттестации – оценивание сформированности компетенций на основе требований ФГОС – наддисциплинарный уровень.

Требования к оценочным средствам для проверки сформированности компетенций: интегративность (междисциплинарный характер, связь теории и практики); проблемно-деятельностный характер; ориентация на применение умений и знаний в нетиповых ситуациях (нетождественность предлагаемых заданий стандартизированным учебным задачам); актуализация в заданиях содержания профессиональной деятельности; экспертиза в профессиональном сообществе; связь критериев с планируемыми результатами.

Конкретные формы и процедуры текущего и промежуточного контроля знаний по каждой дисциплине разрабатываются кафедрами вузов самостоятельно и доводятся до сведения обучающихся в течение первого месяца обучения.

Оценка качества освоения основных образовательных программ должна включать текущий контроль успеваемости, промежуточную аттестацию обучающихся и итоговую государственную аттестацию выпускников.

Преподаватель должен четко представлять себе: что означает данная компетенция для его студентов; каким образом используемые им методы преподавания способствуют овладению студентами этой компетенцией; какие учебные задания выполняют его студенты в целях развития этой компетенции; каким образом он оценивает, овладели ли или в какой степени не овладели его

студенты этой компетенцией; каким образом узнают его студенты, овладели ли или в какой степени они не овладели этой компетенцией, а если нет – то почему они ей не овладели.

Виды аттестации и оценка компетенций:

1. Полная оценка компетенций выпускника осуществляется на итоговой государственной аттестации.

2. В процессе же текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации, как правило, проводится оценивание более локальных результатов обучения – компонентов компетенций (знаний, умений, навыков по дисциплинам или модулям ОПОП).

Виды аттестаций представлены в таблице 1.

Таблица 1

Виды аттестаций

Виды аттестаций		
Аттестация по дисциплине	Междисциплинарная аттестация	«Квалификационная» аттестация
Объекты оценивания		
Профессионально значимая научная информация; способы теоретической деятельности	Общекультурные, профессиональные компетенции	Общекультурные, профессиональные компетенции, готовность к профессиональной деятельности
Направленность заданий		
на воспроизведение, понимание, работу с информацией, решение типовых и нетиповых задач	на перенос, применение информации, актуализацию умений и знаний в новой ситуации, выполнение универсальных способов деятельности	на выполнение видов профессиональной деятельности, сформированность общекультурных и профессиональных компетенций, реальные или имитационные ситуации

Литература

1. Петрова Л.И. Методическое обеспечение Болонского процесса в вузе (педагогический аспект) / Л.И. Петрова, Л.Н. Кутергика. – Ростов н/Д: Феникс, 2010. – 649 с.
2. Сорокопуд Ю.В. Педагогика высшей школы / Ю.В. Сорокопуд. – Ростов н/Д: Феникс, 2011. – 541 с. – (Высшее образование)
3. Инновационные образовательные технологии в высшей школе: теория и практика: Монография / под ред. Т.Ф. Кряклиной. – Барнаул: Из-во ААЭП, 2010. – 180 с.
4. Звонников В.И. Оценка качества результатов обучения при аттестации (компетентностный подход): учеб. пособие / В.И. Звонников, М.Б. Челышкова. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – М.: Логос, 2012. – 280 с.

ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА

А. С. Мухаметкалиев

Томский государственный педагогический университет, г. Томск, Россия

Научный руководитель: В. В. Сизов, к.экон.н., проф.

Финансы – это особая форма экономических отношений по поводу образования и распределения денежных доходов, накоплений предприятий, участвующих в производстве и реализации продукции (работ и услуг), централизованных и децентрализованных фондов денежных средств.

Финансовая политика представляет собой совокупность государственных бюджетно-налоговых и иных финансовых механизмов, направленных на мобилизацию финансовых ресурсов, их распределение и использование для выполнения государством своих функций.

Целью финансовой политики является полная мобилизация финансовых ресурсов, необходимых для удовлетворения потребностей развития общества, создание благоприятных условий для активизации предпринимательской деятельности, рациональность изытия доходов предприятий в пользу государства.

Цели финансового управления на уровне государства делятся на бюджетные (формирование и использование бюджетов всех уровней, бюджетных фондов) и внебюджетные (развитие социальной сферы и инфраструктуры экономики).

Финансовые ресурсы государства формируются из трех источников:

1) Средства государства бюджетной системы; 2) Средства внебюджетной фондов; 3) Ресурсы предприятий

Реализацию финансовой политики обеспечивает совокупность мероприятий государства, направленных на мобилизацию финансовых ресурсов, их распределение и перераспределение для выполнения государством его функций и программ – долгосрочных, среднесрочных и краткосрочных.

Краткосрочная финансовая политика государства проводится прежде всего Министерством финансов РФ в направлении:

– проведения ранее принятых стратегических установок в текущем бюджетном планировании и исполнении бюджета;

– оценке и управлению текущими параметрами и оборотами в бюджетной системе и других централизованных фондах финансовых ресурсов;

– изысканию дополнительных финансовых ресурсов и выполнению возможностей обращения неиспользованных лимитов финансирования на финансирование плановых и сверхплановых расходов;

– привлечения нетрадиционных источников финансирования в рамках бюджетного периода;

– уточнения взаимоотношений федерального бюджета, пополнения его доходов на условиях инвестиционного оформления привлечения ресурсов, обслуживанию других разновидностей государственного внутреннего долга;

– реструктурирования внешней задолженности государства по текущим платежам кредиторам;

– поддержания курса рубля к основным мировым валютам.

Государственная краткосрочная финансовая политика имеет своей главной целью достижение поддержки, повышение ликвидности квартальных и годового бюджетного и кредитного балансов, или снижение степени не ликвидности таких балансов.

Долгосрочная финансовая политика государства носит долгосрочный и часто скрытый характер и охватывает фундаментальные проблемы функционирования и управления не только государственными финансами, но финансами предприятий негосударственного хозяйства.

Выделяют три основных вида финансовой политики: классическая, регулирующая, планово-директивная.

Классическая финансовая политика основана на трудах классиков политэкономии А. Смита и Д. Рикардо. Основное ее направление – невмешательство государства в экономику

Регулирующая финансовая политика основывалась на экономической теории Дж. Кейнса, обосновывающей необходимость вмешательства и регулирования государством циклического развития экономики.

Основана она на государственной собственности на средства производства

Финансовую политику государства составляют: бюджетная политика, налоговая политика, денежно-кредитная политика, таможенная политика, долговая политика, инвестиционная политика.

Важнейшая часть финансовой политики – налоговая политика. Налоги должны обеспечивать поступление в бюджет такого объема ресурсов, который является достаточным для выполнения принятых на себя государством обязанностей.

Реализация целей экономической политики предполагает использование определенных инструментов, совокупность которых образует механизм государственного регулирования. Ведущими элементами данного механизма (как это исторически сложилось) выступают финансовая (фискальная) и денежно-кредитная политика. В качестве общих принципов использования экономических инструментов можно отметить следующие аспекты:

Эффект регулирования предполагает минимальное нарушение рыночных основ экономики.

Регулирующие меры должны осуществляться в условиях оптимального сочетания применяемых мер (следует исходить из того, что противоречия могут заключаться не только между различными целями экономической политики, но и между используемыми средствами).

Стремление к достижению максимального эффекта в процессе использования регулирующего механизма предполагает четкое знание его структуры. Как известно, принято выделять в системе государственного регулирования две формы: экономическую и административную (т.е. институционально-правовую).

К экономическим инструментам относят те действия государства, которые имеют не столько предписывающий, сколько воздействующий характер. Речь идет о методах влияния, например, на аспекты рыночного процесса (совокупный спрос, совокупное предложение, степень централизации капитала, социальные, структурные и региональные элементы экономики).

В настоящее время основным инструментом денежно-кредитной политики становятся операции на открытом рынке ценных бумаг – купля-продажа ЦБ РФ казначейских векселей, государственных облигаций, прочих государственных ценных бумаг, облигаций ЦБ РФ, а также краткосрочные операции с указанными ценными бумагами с совершением позднее обратной сделки. Путем покупки или продажи казначейских обязательств ЦБ РФ может осуществлять либо вливание резервов в кредитную систему страны, либо изымать их оттуда. Операции на открытом рынке позволяют ЦБ

Ведущую роль в функционировании финансовой системы играет Министерство финансов Российской Федерации и его органы на местах. Минфин РФ является федеральным органом исполнительной власти, обеспечивающим проведение единой финансовой, политики в стране и координирующим деятельность в этой сфере иных органов исполнительной власти.

Основные задачи Минфина:

- Обеспечение методологического руководства бухгалтерским учетом, отчетностью и аудитом
- Концентрация финансовых ресурсов на приоритетных направлениях развития
- Совершенствование бюджетной системы
- Разработка программ государственных заимствований и управление государственным долгом
- Совершенствование бюджетной системы

ИНФОРМАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ В ОБЛАСТИ НАНОТЕХНОЛОГИЙ

А. С. Оразнепесова, С. В. Чупина

Томский государственный педагогический университет, г. Томск, Россия

В современное время под информационными технологиями понимают компьютерные технологии, которые связаны с использованием компьютеров и программного обеспечения для хранения, преобразования, защиты, обработки, передачи и получения информации.

В настоящее время большое внимание уделяется нанотехнологиям. Этим вопросом занимаются такие известные фирмы как Intel, MEMS IndustryGroup, SandiaNationalLabs. Одним из значимых достижений в области нанотехнологий является создание ядра операционной системы. Ядро – центральная часть операционной системы (ОС), обеспечивающая приложениям доступ к ресурсам компьютера, таким как процессорное время, память и внешнее аппаратное обеспечение. Также ядро предоставляет сервисы файловой системы и сетевых протоколов. На данное время уже выпущены операционные системы на основе 2, 4, 6 и 8 ядер [1].

Сейчас одной из самых обсуждаемых тем является использование нанороботов в наномедицине. Считается, что нанороботы будут способны самостоятельно передвигаться по кровеносной, лимфатической и нервной системам, не нанося вреда организму, изменять характеристики тканей и клеток, уничтожить микроорганизмы, вирусы и раковые клетки [6].

Учитывая все факторы, канадские ученые разработали нановакцину против собственных иммунных клеток человека для лечения аутоиммунных заболеваний. Примером лечения аутоиммунных заболеваний можно рассмотреть случай Жанны Фриске.

Как известно знаменитой певице Жанне Фриске диагностировали рак головного мозга последней стадии. Певицу спасает новейший нанопрепарат – экспериментальная вакцина, которая была специально разработана для лечения глиобластомы (опухоль мозга). В результате певица уже может самостоятельно вставать и передвигаться. Из-за опухоли мозга певица лишилась зрения, но очки ей не помогут, потому что опухоль давит на мозг, но как только опухоль уменьшится после медикаментозного лечения, зрение восстановится. Очевидно, что с помощью нанотехнологий ученые смогли разработать препарат, который способен подавить рост раковых клеток головного мозга на достаточно длительный период времени. Это дает большие надежды всему человечеству на получение препарата, способного исцелить от онкологического заболевания.

Рассматривая нанотехнологии, нельзя оставить без внимания разработку американских ученых военного агентства DARPA, которая представила проект «умная пыль». Суть этой концепции заключается в том, чтобы разбрасывать с самолетов над зоной боевых действий тысячи крошечных сенсоров – радиопередатчиков, которые незаметно для противника станут отслеживать все его перемещения и действия [3].

Наблюдая за темпами развития нанотехнологий, можно с уверенностью сказать, что пройдет лет двадцать или тридцать прежде чем мы заживем в мире, преобразованном нанотехнологиями, потому что нанотехнологии будут неразрывно связаны с нашей жизнью. Для развития нанотехнологий необходимо современное научное оборудование, но самая скромная лаборатория нанотехнологий стоит не менее 10 млн. долларов [7]. Финансирование данной отрасли является одним из наиважнейших факторов развития. Нанотехнологии являются высокотехнологической отраслью науки, а развитие таких областей невозможно без серьёзных капиталовложений.

В 2000 г. в США принята долгосрочная президентская комплексная программа финансирования нанотехнологий (в 2001 г. – 460 млн. долларов, в 2004 г. – 1 млрд., 2005–2007 г – 1,2 млрд. долларов в год.). В 2001–2002 гг. подобные программы приняты в Евросоюзе, Японии, Китае, Южной Корее и др. В России финансирование нанотехнологий в 2001–2004 г. не превышало 20 млн. долларов в год по всем научным программам. Но в 2005–2006 г. с утверждением новой редакции ФЦНТП «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития науки и техники

на 2002–2006 годы» финансирование возросло на 70 млн. долларов в год, в рамках приоритетного направления «Индустрия наносистем и материалы» [2].

С 2007 г. в России действует Федеральная целевая программа (ФЦП) «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007–2012 годы» с бюджетным финансированием в размере 134 млрд. рублей (5 млрд. долларов), из которых на долю нанотехнологий приходится менее 50%.

В настоящее время идет создание Российской корпорации нанотехнологий, на финансирование которой в ближайшее 4 года планируется направить 180 млрд. рублей (из них 130 млрд. руб. из федерального бюджета, в 2007 г. – 30 млрд. руб.) [5].

В России, по данным Росстата, в 2009 году потребителям была представлена продукция связанная с нанотехнологиями на 9,2 млрд. руб., а в 2010 году 15,2 млрд. руб. [8].

По данным Росстата, в 2011 году выпуск продукции наноиндустрии в России осуществляло 268 предприятий и организаций различных видов деятельности в том числе 34 проектные компании ОАО «Роснано». Ими было поставлено продукции наноиндустрии на сумму свыше 25 млрд. рублей (без учёта продукции нефтепереработки), в том числе в результате реализации проектов с участием ОАО «Роснано» на сумму 11 млрд. рублей [8].

В заключение можно сказать, что с наступлением нового тысячелетия началась эпоха бурного развития нанотехнологий. Широкое применение современной компьютерной техники, с одной стороны, будет стимулировать исследования в области нанотехнологий, с другой стороны, облегчит конструирование наномашин. Таким образом, нанотехнологии будут быстро развиваться в течение последующих десятилетий.

Нанотехнологии кардинально изменят жизнь человека во всех сферах его деятельности. На их основе могут быть созданы товары и продукты, применение которых позволит революционизировать целые отрасли экономики. Джош Волфе\Josh Wolfe, редактор аналитического отчета Forbes/Wolfe Nanotech Report, пишет: «Мир будет просто построен заново. Нанотехнологии потрясут все на планете» [7].

Литература

1. Drexler K. Eric; “Engines of Creation. The Coming Era of Nanotechnology” \ «Двигателесозидания»; Anchor Books; 1986;

2. P. Mckeown. Nanotechnology: Step into the Future \ Нанотехнологии: Шаг в Будущее. – М.: «Вильямс», 1999. – С. 27;
3. Марк Ратнер, Даниэль Ратнер. Нанотехнология: простое объяснение очередной гениальной идеи \ Nanotechnology: A Gentle Introduction to the Next Big Idea. – М.: «Вильямс», 2006. – С. 240;
4. Материалы новостного сайта Науки и разработки – R&D.CNews (<http://rnd.cnews.ru/>)
5. Материалы с сайта о нанотехнологиях #1 в России Nanonewsnet (<http://www.nanonewsnet.ru>)
6. Публикации нанотехнологического общества «Нанометр» (<http://www.nanometer.ru>)
7. Соловьёв М.; «Нанотехнология – ключ к бессмертию и свободе»; Компьютерра; 13.10.97; N41(218);
8. Материалы с сайта о нанотехнологиях (<http://www.newsruss.ru>)

ДЕФИЦИТ БЮДЖЕТА: СУЩНОСТЬ, ПРИЧИНЫ ОБРАЗОВАНИЯ И ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ

М. В. Помберг

Томский государственный педагогический университет, г. Томск, Россия

Научный руководитель: В. В. Сизов, к.экон.н., проф.

Дефицит государственного бюджета страны самым простым образом можно определить как превышение расходов бюджета над его доходами. Так же дефицит бюджета определяет и Бюджетный Кодекс Российской Федерации. Дефицит закладывается в законе о бюджете на финансовый год в качестве предельной величины, но может оказаться выше или ниже в процессе исполнения бюджета.

Дефицит государственного бюджета (лат. deficit – недостает), превышение расходов государственного бюджета над его доходами, которое указывает на неправильное ведение государством экономической политики [1].

Оказываемое на экономику страны влияние дефицита государственного бюджета напрямую зависит от природы формирования самого дефицита. Причиной дефицита государственного бюджета могут стать:

- необходимость осуществления крупных государственных вложений в развитие экономики;
- чрезвычайные обстоятельства (войны, крупные стихийные бедствия и т. п.), когда обычных резервов становится недостаточно и приходится прибегать к источникам особого рода.

– кризисные явления в экономике, ее развал, неэффективность финансово-кредитных связей, неспособность правительства держать под контролем финансовую ситуацию в стране.

– рост социальных программ, не обеспеченных финансовыми ресурсами. Например, многие специалисты в области финансов выступают за необходимость завершения программы Государственных сертификатов на материнский (семейный) капитал в 2016 г, т.к. на финансирование этой программы катастрофически не хватает средств в бюджете страны;

– коррупция в государственном секторе;

– неэффективность налоговой политики, вызывающая увеличение теневого сектора экономики.

Бюджетный дефицит – это финансовое явление, не обязательно относящееся к разряду чрезвычайных, исключительных событий. Его не следует излишне драматизировать, ибо в долг жили и продолжают жить многие экономически развитые государства.

Последствиями бюджетного дефицита являются:

1) Инфляция.

2) Появление и рост государственного долга.

3) Снижение деловой активности.

4) Ухудшение жизненного уровня населения.

В целях облегчения последствий бюджетного дефицита для экономики страны может быть предпринят ряд мер по управлению бюджетным дефицитом. К подобным мерам относят:

1. Эмиссионное покрытие бюджетного дефицита. Бюджетный дефицит может быть уменьшен или даже полностью покрыт за счёт выпуска дополнительных денег. Такая мера провоцирует инфляцию, которая обесценивает внутренний долг и фактически удешевляет его обслуживание. Существует опасность того, что высокая инфляция перерастет в гиперинфляцию, а это значит, что обесценятся сбережений населения, а в стране в целом будет наблюдаться экономический спад.

2. Налоговое покрытие бюджетного дефицита. Введение дополнительных налогов и увеличение ставок существующих налогов в краткосрочной перспективе позволяет наполнить бюджет. Но повышение налогов, как всем уже достаточно известно, приводит к активизации теневой экономики и сокращению объемов производства национального продукта.

3. Секвестирование бюджета. Пропорциональное снижение всех расходных статей бюджета на определённую долю. Применяется с момента ввода и до конца бюджетного года. В рамках

секвестирования возможно наличие ряда защищённых расходных статей, перечень которых определяется высшими органами власти. Ряд статей (таких, например, как обслуживание внешнего долга) секвестировать невозможно.

Способы финансирования дефицита государственного бюджета:

– Эмиссионный способ – Государство в лице ЦБ увеличивает денежную массу, т.е. выпускает в обращение дополнительные деньги, которые покрывают превышение расходов над доходами.

– Внутренний долг – Государство выпускает ценные бумаги – государственные облигации и казначейские векселя, продает их населению и полученными средствами финансирует превышения государственных расходов над доходами.

– Внешний долг – Дефицит бюджета финансируется за счет займов у других стран или международных финансовых организаций – Международного валютного фонда – МВФ, Мирового банка и т. д.[2].

Все три метода финансирования дефицита государственного бюджета страны имеют как свои достоинства, так и недостатки и руководство страны должно оценивать все эти факторы в борьбе с дефицитом бюджета, при выборе конечной бюджетной политики.

Литература

1. Энциклопедический словарь. М.: Дрофа, 2009.
2. Бакалавр экономики: Хрестоматия в 3-х томах. Т.2./ Под общ. ред. В.И. Видяпина. М.: Триада, 1999.

ЭВОЛЮЦИЯ И ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ДЕНЕГ

С. Рузиева

Томский государственный педагогический университет, г. Томск, Россия

Научный руководитель: В. В. Сизов, к.экон.н., проф.

Деньги – это элемент который играет важную роль в жизни общества, потому что производит кругооборот общественного продукта, способствуют созданию стоимости и, играют активную роль в процессе воспроизводства, воздействуют на цены, процент и другие важнейшие стоимостные индикаторы экономики. С помощью денег происходит перераспределение национального дохода и валового внутреннего продукта между различными секторами экономики, а также социальными группами и слоями населения. Важность денег для общества пробуждает интерес не только

к выяснению их происхождения, но и стимулирует разработку различных теорий денег. Происхождение денег связано с тем когда у первобытных племен появились излишки каких-то продуктов, которые можно было обменивать на другие нужные продукты.

Деньги определяются самим обществом; все, что общество признает в качестве обращения, – это и есть деньги. Действительно, деньги – это товар, выступающий в роли всеобщего эквивалента, отражающего стоимость всех прочих товаров. Вся структура современной экономики предопределена существом денег.

Деньги бывают 3 видов: Натуральные, Бумажные, Безналичные

Эволюция денег Электронные деньги .Активная эволюция денежных форм наблюдается на протяжении последних сорока лет. Первый этап электронизации позволил рационализировать систему управления платежами, снизить кредитные и расчетные риски на уровне оптовых платежей, стимулировать появление новых финансовых продуктов, разнообразить средства доступа к ним.

Деньги выполняют 4 основные функции:

- Мера стоимости;
- Средство обращения;
- Средство накопления;
- Средство платежа.

Теория денег – это экономическая теория, изучающая воздействие денег на экономическую систему.

Металлическая теория денег

Это теория возникла в XVI–XVII вв., в эпоху первоначального накопления капитала, и основывалась на воззрениях меркантилистов, которые отождествляли богатство с деньгами, а деньги – с драгоценными металлами.

Номиналистическая теория денег

зародилась при рабовладельческом строе и получила систематическое развитие в XVII–XVIII вв. Первым представителем этой теории был англичанин Дж. Стюарт.

Количественная теория денег

Теория о количественных денег возникла в XVI в., когда в Европе значительно увеличилось количество драгоценных металлов за счет золота и серебра, вывезенного из Америки.

Монетаризм Термин «монетаризм» был введен в 1968г. американским экономистом Карлом Бруннером, чтобы обозначить подход, выделяющий денежную массу в качестве ключевого фактора, определяющего экономическую конъюнктуру.

Кейнсианская теория денег

Специфически рассматриваются Дж Кейнсом теории денег. Он склонялся к значительному вмешательству государства в денежное обращение.

Роль денег в экономике

Результаты применения и воздействие денег на различные стороны деятельности и развития общества характеризуют их роль. Разностороннее использование денег и их влияние на развитие страны основывается во многом на том, что продукция производится предприятиями не для собственных нужд, а для других потребителей, которым она продается за деньги. Иными словами, производимая продукция принимает форму товара; между участниками процессов производства и реализации товаров складываются товарно-денежные отношения.

На сегодняшний день общество пришло к такому уровню развития, при котором нет идеи, более сильной и важной, чем идея иметь деньги, причём, чем больше, тем лучше. Деньги это неотъемлемая и существенная часть финансовой системы каждой страны.

НАЛОГИ НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ, СУЩНОСТЬ, СТАВКИ И НАЛОГОВЫЕ ВЫЧЕТЫ

Т. С. Сазонова

Томский государственный педагогический университет, г. Томск, Россия

Научный руководитель: В. В. Сизов, к.экон.н., проф.

На сегодняшний день экономическая политика нашей страны, а также ее подробная оценка представляют одну из главных тем, которые исследуются и изучаются, как зарубежными, так и отечественными учеными в области экономики.

Можно сказать, что в последние годы налоговая система нашей страны снова проходит этап реформирования.

Обратимся к понятию налога, под налогом принято понимать обязательный, а также индивидуально безвозмездный платеж, который взимается с физических лиц, предприятий в форме отчуждения ими принадлежащих им на праве хозяйственного ведения или же собственности, а также оперативного управления определенных денежных средств для финансового обеспечения работы государства, а также различных муниципальных образований.

Все функции налогов являются взаимосвязанными. Непрерывный рост налоговых поступлений в госбюджет, то есть реализация

именно фискальной функции, создает определенные материальные возможности для осуществления именно экономической роли государства, а это экономическая функция налогов. Однако достигнутое в результате определенного экономического регулирования некоторое ускорение развития, а также роста дохода производства, может позволить государству получать намного больше средств.

Налоговые органы Российской Федерации являются единой системой для контроля за постоянным соблюдением налогового законодательства страны, а также правильно исчисления и полнотой, а также своевременностью внесения в определенный бюджет налогов и прочих обязательных платежей.

Также именно налоговые органы следят за правильностью исчисления и полнотой, а также своевременностью внесения в определенные бюджеты различных платежей при пользовании недрами, которые установлены законодательством страны, а также контроля за четким соблюдением валютного законодательства России, которое осуществляется в пределах ведения налоговых органов Российской Федерации.

Налог на доходы физических лиц (НДФЛ) является основным видом прямых налогов. Он исчисляется в процентах именно от совокупного дохода физических лиц за вычетом различных документально подтвержденных расходов. Налог исчисляется в полном соответствии с существующим законодательством.

Налог на доходы физических лиц (НДФЛ), он же подоходный налог – это налог, который физические лица платят со своих доходов. Плательщиками налога могут быть как граждане России, так и иностранные граждане. Существует пять различных ставок налога от 9% до 35%.

Налоговая декларация, как правило, подается раньше – не позднее 30 апреля года, следующего за годом, в котором был получен доход. И в декларации должна быть видна сумма налога к оплате. Но из декларации не видно, оплачен ли налог. Платится налог, например, через банк, так же как и любой другой платеж государству. Среди электронных услуг на официальном веб-сайте налоговой службы есть возможность сформировать документы для оплаты налога.

По НДФЛ существует ряд налоговых вычетов, которые уменьшают налог. Такими вычетами могут воспользоваться только налоговые резиденты. Существует пять видов налоговых вычетов – стандартные, социальные, имущественные и профессиональные.

1. Стандартные вычеты

Данные налоговые вычеты могут предоставляться некоторым отдельным категориям физических лиц. Они имеют четко фиксированный размер для каждой категории так называемых «льготников», а именно 3000 рублей и 500 рублей.

2. Социальные вычеты

2.1. Определенные суммы доходов, которые перечисляются налогоплательщиком в виде некоторых пожертвований, например, благотворительным и социально ориентированным и прочим некоммерческим организациям, однако не более 25% дохода, который был получен за налоговый период;

2.2. Различные расходы на очное обучение в учреждениях, которые имеют государственную лицензию – в размере фактически произведенных расходов, однако не более 120000 рублей в год.

2.3. Оплата различных медицинских услуг, а также медикаментов по перечням, которые утверждены Постановлением Правительства России от 19.03.2001 N 201, с учетом различных сумм добровольно уплаченных страховых взносов – размере фактически понесенных расходов, однако не более 120000 рублей в год.

2.4. По различным дорогостоящим видам лечения именно в соответствии с перечнем, который утвержден Правительством России.

2.5. Сумма уплаченных в налоговом периоде пенсионных взносов по договорам негосударственного пенсионного обеспечения, а также страховых взносов по договорам добровольного пенсионного страхования в размере фактических расходов, однако не более 120000 рублей в год.

3. Имущественные вычеты

– сумма дохода от продажи жилых домов, квартир, комнат, дач, садовых домиков или земельных участков и долей в указанном имуществе, находившихся в собственности налогоплательщика менее 3 лет, стоимостью не выше 1000000 рублей (в целом);

– сумма от продажи иного имущества, находившегося в собственности менее 3 лет, стоимостью не выше 250000 рублей (в целом); и прочее.

4. Профессиональные вычеты

Документально подтвержденные расходы, непосредственно связанные с деятельностью:

– индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающихся частной практикой;

– налогоплательщиков по гражданско-правовым договорам на выполнение работ (оказание услуг);

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СВЕТОТЕХНИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ

О. В. Самойленко

Томский государственный педагогический университет, г. Томск, Россия

Научный руководитель: И. А. Ромахина, к.экон.н., доц.

Велика роль светотехнической отрасли в жизни страны и каждого человека, поскольку искусственное освещение необходимо везде: в промышленности и сельском хозяйстве, административных, культурных, учебных, культовых организациях, учреждениях здравоохранения, на транспорте, в быту и т. д. Искусственное освещение помогает продлить активную и полезную трудовую деятельность человека, увеличить производительность, создать комфортную и уютную среду при отдыхе, обеспечивает безопасность людей.

Естественным источником получения света на Земле является, как известно, солнце. Светотехническая отрасль прошла путь развития от факела как первого искусственного источника света, керосиновых и газовых фонарей, первой электрической лампочки до светодиодов.

Развитие светотехники связано с развитием физической и геометрической оптики, физиологии, учения об электричестве и магнетизме и т. д. Большое значение для формирования светотехники имели работы И. Ньютона, Т. Юнга, М. В. Ломоносова, Г. Гельмгольца, М. А. Шателена и др. учёных – физиков, физиологов и электротехников.

Нормативы искусственного и естественного освещения – очень важный акт, позволяющий, с одной стороны, разрабатывать условия освещения, требующиеся для жизнедеятельности человека, а с другой стороны – рационально расходовать электроэнергию.

До распада СССР в стране функционировало 35 заводов по выпуску световых приборов, 20 электроламповых заводов и 6 заводов по выпуску пускорегулирующей аппаратуры. Вдобавок около 250 неспециализированных предприятий производили электроустановочные изделия и бытовые светильники. Светотехника характеризовалась большими объемами производства светотехнических изделий, хотя низкая по сравнению с европейскими странами стоимость электроэнергии создавала благоприятную среду для увеличения производства и потребления неэффективных решений на основе ламп накаливания, галогенных и люминесцентных ламп с низкими коэффициентами использования светового потока, все

это без использования энергосберегающих систем управления светом. В стране существовало централизованное планирование производства. Каждый вид светотехнических приборов для всей большой страны выпускал фактически один крупный завод. В связи с отсутствием конкуренции основным технический уровень изделий светотехники был низким, а в связи с неконкурентоспособностью их экспорт почти отсутствовал. Были высокие показатели энергоёмкости ВВП и низкие показатели энергоэффективности.

После распада страны около 60 % производственных мощностей оказались за рубежом России. Были нарушены все традиционные связи. Проведенное реформирование экономики не привело к созданию новой устойчивой схемы связей, применительно к рыночным условиям. Конечно, если бы было сохранено разумное государственное регулирование, вхождение в рынок было бы менее болезненным.

Открытие границ, выравнивание цен привело к стремительной экспансии зарубежных светотехнических фирм, изделия которых характеризуются часто более высоким качеством, красивой упаковкой и сопровождаются рекламой. При этом спрос на отечественные товары падает, количество импорта увеличивается многократно.

Одновременно с крупными и технически передовыми западными фирмами, такими как GE, Philips, Siemens, Osram, Wega и т. д., на российский рынок пришли и мелкие, неквалифицированные, из Малайзии, Тайваня, ОАЭ, Турции и других стран, реализующих часто несертифицированную и низкокачественную, хотя и более дешёвую продукцию. На рынке большую роль продолжает играть недекларируемый импорт. Заинтересованность импорта в российском рынке прежде всего определяется его большими масштабами.

Отсутствуют либо роль на рынке незначительна таких важных инструментов формирования рынка, как комитет по стандартам, светотехнические ассоциации, научно-исследовательские центры, конференции, профессиональные сообщества светотехников. Ведущие светотехнические институты, сделавшие много для отрасли в советское время, почти не получают финансирования. Отсутствие финансирования влечёт распад отечественной школы светотехники.

Каковы перспективы светотехнической отрасли России?

Прежде всего на развитие светотехнической отрасли влияют изменения требований к светотехнике: к дизайну и энергоэффек-

тивности продукции. Принятые законодательные акты с 2008 года, такие как Указ Президента «О некоторых мерах по повышению энергетической и экологической эффективности российской экономики», федеральный закон «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» стимулируют спрос на энергосберегающее осветительное оборудование, ограничивают производство и использование ламп накаливания. Постоянный рост тарифов на электроэнергию также подводит к мысли необходимости энергоэффективности.

К препятствию к более широкому использованию энергоэффективных компактных люминесцентных ламп относят большое количество ламп плохого качества, которые работают даже не 5 лет, а в лучшем случае месяцы; их индекс цветопередачи ниже, чем у ламп накаливания; наличие ртути в лампах и проблема их утилизации по этой причине. Стоимость переработки лампы на заводе около 15 рублей, не включая затраты на ее доставку.

Появившиеся на рынке светодиоды, характеризуются низким энергопотреблением, длинным сроком работы, экологичностью и низкой стоимостью обслуживания, имеют преимущества перед люминесцентными источниками света и лампами накаливания, но пока намного дороже конкурирующих технологий. К тому же в России пока лишь один производитель с двумя установками по эпитаксии для последующего производства светодиодов, а например в Китае у 3 фирм есть эпитаксиальное оборудование, а в 1-й фирме находится целых 8 эпитаксиальных установок. Также разработки по улучшению световой отдачи в светодиодном освещении для массового производства еще только набирают силу и необходима разработка норм светодиодного освещения. Доля энергоэффективных ламп на российском рынке составила по результатам 2009 года в натуральном выражении около 26%, что существенно ниже показателей наиболее эффективных стран (например, в Японии – около 80 %). Доля отечественных производителей на внутреннем рынке энергоэффективного освещения – менее 10 %. Введение ограничения по оборотам ламп накаливания меняет структуру российского рынка, так как лампы накаливания занимают большую его часть – 72%.

Спросом будет пользоваться техника с регулированием светового потока ламп, с датчики естественной освещенности и движения, электронными пускорегулирующими устройствами.

Формированию нормального рынка и развитию конкурентоспособности отечественной продукции будут способствовать меры государственного регулирования в сфере таможенной политики, регулирующие импорт определенных позиций светотехники, в которых заинтересован российский рынок. Участие государства также необходимо в проектах светотехники, поскольку разработка энергоэкономичных и эффективных качественных изделий светотехники и перестройка действующего производства на массовое производство очень долгий процесс, включающий исследования в физиологии человека, в физике, оптике, и требующий больших капиталовложений непосредственно небольшим компаниям.

Для развития имеющегося собственного производства важно установление партнерских отношений с лучшими западными и восточными фирмами для перенимания опыта.

Предпосылками к росту в светотехнической отрасли являются такой макроэкономический показатель, как рост ВВП. Соответственно при росте ВВП положительную динамику можно наблюдать в промышленном производстве, строительстве, от которых светотехническая отрасль зависит напрямую. Также на рост влияют цены на материалы, используемые в производстве светотехники: медь, сталь, алюминий, рост доходов населения.

Как видно, перспективы развития у светотехнической отрасли России есть, но необходимы большие капитальные вложения в модернизацию светотехнической отрасли и исследования, направленные на получение данных об условиях увеличения световой отдачи осветительных ламп, уменьшения спада светового потока в процессе горения и снижения стоимости ламп и т. д., а также необходимо государственное регулирование в сфере таможенной политики для управления импортом и контроля за качеством импортируемой в Россию продукции зарубежной светотехники. Будущее на сегодняшний момент за светодиодами, у которых высокая светоотдача, небольшое энергопотребление, низкие затраты на упаковку и транспортировку, малые габариты, отсутствие пульсации светового потока, устойчивость к температуре, вибрации, ударам, электробезопасность и взрывобезопасность, высокая степень управляемости. Можно отметить, что в настоящее время в России реализуются такие проекты, направленные на развитие энергоэффективности светотехнической отрасли, как «Новый свет», «Преобразование рынка для продвижения энергоэффективного освещения», «Трансформация рынка для продвижения энергоэффективного освещения».

Литература

1. А. Шаракшанэ «Нюансы полупроводникового освещения». Полупроводниковая светотехника. ООО «FineStreet», 2010 № 2, 56 с.
2. Ю.Б. Айзенберг, А.А.Прытков «Очерк развития российского светотехнического рынка на современном этапе» // Светотехника. 1999 № 6, 8 с.
3. Асейкин М. Отечественный рынок импортных источников света. [Http://www.lightrussia.ru/](http://www.lightrussia.ru/)
4. Коваленко Д.А., Красильникова Е.Л. Анализ рынка светодиодной светотехники. [Http://www.altpw.ru](http://www.altpw.ru)
5. Попов А. Влияние светотехнической продукции КНР на российский рынок. «Рынок Электротехники», 2008 № 4.

ТЕМАТИЧЕСКАЯ СМЕНА «БИЗНЕС-LAND» КАК СПОСОБ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ У ШКОЛЬНИКОВ СТАРШИХ КЛАССОВ

Д. Б. Ушакова, В. Г. Аникина

Томский государственный педагогический университет, г. Томск, Россия

В настоящее время система школьного экономического образования, имеющая положительную динамику своего развития с начала 90-х годов XX века, приобрела отрицательный вектор развития. Наблюдается устойчивая тенденция к сокращению числа непрофильных школ, где осуществляется преподавание экономики как отдельного предмета на базовом уровне [1].

Предмет «Экономика» не является обязательным, поэтому в школах, где классов социально-экономического профиля нет, он в основном изучается в различных формах интеграции, на основе межпредметных связей, как элективный курс или факультативно, а также в системе дополнительного образования. А ведь предмет «Экономика» позволяет в полной мере решать задачи деятельностно-компетентностного обучения школьников, научно-практического образования, воспитания, профессиональной ориентации и самоопределения обучающихся. Сегодня мало просто знать факты и правила. В современном мире нужно еще уметь их использовать. Именно на эти задачи ориентированы проекты Федеральных государственных образовательных стандартов, в которых говорится о том, что у школьников должно сформироваться экономическое мышление, выражающееся в умении разрабатывать и реализовывать проекты экономической и междисциплинарной направленности [2].

Оценка качества образования в российских школах показывает, что школьники не умеют применять полученные знания и навыки

ки в решении жизненных проблем. По данным 2012 года Россия в международном мониторинге качества образования PISA занимает 40 место. PISA – уникальный мониторинг оценки качества образования в школе, фиксирующий не только результаты усвоения учебного материала, но и умение использовать полученные навыки и знания в решении жизненных проблем [1].

К сожалению, современная ситуация характеризуется проблемой теоретичности образования, из-за которой молодые специалисты не способны эффективно выполнять свои должностные обязанности, поскольку у них отсутствуют практические навыки применения полученных знаний.

Применение практико-ориентированного подхода должно начинаться в школе и целенаправленно переходить в систему высшего профессионального образования, причем, являться основным методом обучения данной ступени системы образования.

В данной статье особое внимание уделено школьному практико-ориентированному дополнительному образованию, направленному на формирование экономического мышления и предпринимательских компетенций у школьников старших классов.

Центром студенческого предпринимательства Томского государственного педагогического университета реализуется образовательные, профориентационные смены «Бизнес-Land».

Основная цель смены – способствовать формированию инновационной проектной культуры, базовых предпринимательских компетенций у школьников старших классов, а также помочь старшеклассникам в самоопределении и профессиональной ориентации.

Образовательные, тематические смены проходят в период школьных каникул, чтобы не отвлекать участников от учебного процесса. Кроме того в период каникул школьники чувствуют большую расслабленность, что позволяет глубже погрузить их в тематику смены в целом и образовательной программы в частности.

Хочется отметить, что идея бизнес смен не случайна, поскольку в Томской области существует потребность в проведении профориентационных смен выездных лагерей. Во время летних каникул на территории области работают 30 детских здравниц, обеспечивающих организованный отдых 17043 школьникам [4]. Из общего количества отдыхающих всего лишь 25,3% детей приняли участие в профильных образовательных сменах, это на 18% больше к уровню 2011 года [5]. Все эти факты подтверждают необходимость проведения профильных смен, спрос на которые сформирован родителями, заботящимися о будущем своего ребенка.

Во время тематических смен «Бизнес-Land» происходит погружение школьников в атмосферу бизнеса, у них формируются предпрофессиональные знания, умения и навыки, а также личностные качества, необходимые для предпринимательской и профессиональной деятельности.

Каждый день смены содержит мощный образовательный блок, включающий комплекс тренингов от ведущих томских бизнесменов, общественных деятелей и преподавателей, а также тематические игры для закрепления полученных знаний.

В программе смены также предусмотрен развлекательный блок, направленный на раскрытие творческого потенциала школьников и на расслабление после целого дня интенсивного обучения.

План дня в лагере выглядит так:

1. Образовательные тренинги;
2. Тематические креативные игры;
3. Встреча с гостем;
4. Культурное мероприятие;
5. Вечерние факультативы по интересам.

Как известно, в педагогике различают несколько моделей обучения:

- пассивная – обучаемый выступает в роли «объекта» обучения (слушает и смотрит);
- активная – обучаемый выступает «субъектом» обучения (самостоятельная работа, творческие задания);
- интерактивная – взаимодействие. Процесс обучения осуществляется в условиях постоянного, активного взаимодействия всех участников.

Во время обучения на смене «Бизнес-Land» сочетаются три эти модели обучения. В рамках образовательной программы проходят как тренинги, лекции-беседы, встречи с предпринимателями, так и тематические креативные игры, квэсты, и другие игровые формы взаимодействия.

При пассивной модели обучения школьники слушают и смотрят, конспектируют и фиксируют важный материал. Так проходят лекционные части в рамках утренних тренингов. Такая форма классического обучения необходима, поскольку школьники привыкли к ней и более ответственно подходят восприятию информации. Кроме лекционной части в тренингах присутствуют активная и интерактивная формы обучения. Они позволяют закрепить новый материал и проверить степень его усвоенности.

Далее в работе в основном используется интерактивная работа. Интерактивный процесс характеризуется высшей интенсивностью коммуникации, целенаправленной рефлексией учениками своей деятельности. Поэтому после каждого интерактивного блока проходят рефлексии, на которых ребята анализируют свою работу и блок в целом. Участники рассказывают группе и тренеру о том, что им удалось сделать, что они узнали и на что по-новому взглянули. Основное направление рефлексии задается ведущим (тренером), для того, чтобы непринужденно перевести группу в нужное русло.

Проанализировав точки зрения педагогов по поводу рефлексии как инструмента диагностики, достижения и переопределения целей образования, хочется выделить мнение Е.В. Шерстовой, которая пишет: «Желание рассуждать о том, что удалось, что этому способствовало, у ребенка возникает не по просьбе учителя, а в результате той работы, которую ему было интересно выполнять, которую хотелось делать». Именно этой позиции придерживается организаторский состав тематических смен «Бизнес-Land», поэтому в программе используются максимально проработанные игры, касающиеся актуальных тем для школьников.

В образовательном процессе в рамках смен «Бизнес-Land» в основном используется интерактивная модель обучения, которая предусматривает моделирование жизненных ситуаций, использование ролевых игр, совместное решение проблем. Из объекта воздействия ученик становится субъектом взаимодействия, он сам активно участвует в процессе обучения, следуя своему индивидуальному маршруту.

Таким образом, интерактивное обучение позволяет успешно формировать:

- способность адаптироваться в группе;
- умение устанавливать личные контакты, обмениваться информацией;
- способность выдвигать и формулировать идеи, проекты;
- способность определять проблему и подбирать адекватные методы, формы и приемы ее решения;
- задавать вопросы к фактам и отыскивать причины явлений;
- владеть навыками работы с различными источниками информации;
- готовность принимать нестандартные решения;
- способность ясно и убедительно излагать свои мысли;
- умение эффективно управлять своей деятельностью и временем.

Программа смены продумана таким образом, чтобы школьники прошли путь от этапа генерации идеи проекта до плана ее реализации. Работа над проектами ведется по направлениям: экология, инновации, общество и бизнес.

В процессе обучения школьники получают ценные знания в области экономики, менеджмента, проектирования, личностного развития.

В результате обучения у школьников был повышен уровень знаний в области экономики и социального проектирования на 45%. Этот показатель был выявлен при проведении пре- и пост-тестирования.

После прохождения обучения в лагере участники реализуют свои проекты в соответствии с разработанными планами под руководством тьютора из числа сотрудников Центра студенческого предпринимательства ТГПУ. На протяжении всего учебного года тьюторы курируют проектную деятельность школьников, консультируя по возникающим организационным вопросам.

Результаты своей деятельности школьники представляют на областном кубке «Т&Pro». В состав жюри конкурса входят предприниматели, бизнесмены и общественные деятели, которые оценивают проект с разных позиций, а также дают рекомендации по улучшению работы.

Это является еще одним способом оценки эффективности программы смены.

Всего за 2 года работы смены обучение прошли около 220 школьников из Томска и Томской области. В результате было реализовано около 30 проектов социального, экологического и коммерческого направлений. Почти все ребята отзываются о тематических сменах, как о сильном мотиваторе и толчке, который настраивает на дальнейшую проектную деятельность, или же заставляет стремиться к покорению новых высот.

Все это говорит о внутреннем интересе школьников, который приводит к самообразованию, самовоспитанию и самоорганизации. Все эти качества влияют на формирование экономического мышления, способствующего воспитанию творческой молодежи, обладающей высоким уровнем профессиональной компетентности и мобильности, способной реализовывать проекты в условиях высокой конкуренции. Создание резерва такой молодежи является залогом успешного социально-экономического развития страны.

Литература

1. Полицинская Е.В. Цели и проблемы экономического образования в школе / Успехи современного естествознания, № 2. – 2010. 73–74 с.
2. Дубровина О. С. Использование проектных технологий в формировании общих и профессиональных компетенций обучающихся. Проблемы и перспективы развития образования (II): материалы междунар. заоч. науч. конф. (г. Пермь, май 2012 г.). – Пермь: Меркурий, 2012. – 126 с.
3. Бадмаева А. В. Формирование экономического мышления у подростков / Педагогическое мастерство: материалы междунар. науч. конф. – М.: Буки-Веди, 2012. 1–3 с.
4. Аналитическая записка об итогах организации летнего отдыха и оздоровления детей в 2013 году/ Федерация профсоюзных организаций Томской области. – 2013г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://foto.tomsk.ru/index.php?p=otdih_detyam.
5. Государственная программа «Развитие системы отдыха и оздоровления детей Томской области на 2014–2019 годы»/ Администрация Томской области.
6. Иванова И.Г. Ключевые компетенции школьников/ Вестник московского образования. – 2012. – № 23.

РЕФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Л. С. Фильченкова

Томский государственный педагогический университет, г. Томск, Россия

Научный руководитель: В. А. Маланина, к.эконом.н., доц.

В начале XXI века Россия позиционирует себя как одна из лидирующих стран в системе международных отношений. В то же время ее экономика демонстрирует явное отставание от большинства развитых стран с рыночной экономикой: отраслевая структура экспорта показывает, что в экономике доминируют добывающие отрасли (прежде всего ТЭК) и металлургия, а высокотехнологичная продукция составляет 10–12%. Очевидно, что без модернизации экономики, подъема наукоемких отраслей Россия не сможет стать полноценной мировой державой. Поэтому одной из первоочередных задач должно стать формирование современной системы подготовки высококвалифицированных кадров для наукоемких отраслей. Понятно, что без налаженного механизма эффективное управление в этой сфере в рамках ни государственного аппарата, ни частных предприятий невозможно. Существующая на данный момент система образования постепенно теряет свою эффективность. Увеличивается разрыв между различными уровнями системы, происходит отрыв теории от практики, растет количество

выпускников, не работающих по специальности, а позиции российских вузов в международных рейтингах постепенно падают [1, с. 35–37].

Чтобы изменить сложившуюся ситуацию, правительство РФ проводит реформу системы образования, которая сочетает в себе содержательные методические (педагогические) изменения и организационно-экономические преобразования. Мероприятия первого типа – такие, как введение системы профильных классов в средней школе, – делают акцент на самостоятельной работе студентов в высшей школе. Общая идеология вторых сводится к усилению конкуренции между различными участниками образовательного процесса на разных уровнях организации системы образования. Меняющаяся роль образования и его задач в современном обществе – стратегический вопрос, широко обсуждаемый в мире. Лидеры крупнейших держав определяют подходы в сфере образования и задают контуры общенациональных дискуссий. На наших глазах образование превращается в важнейшую социальную ценность и один из главных пунктов борьбы за социальную справедливость, достоинство и права человека.

В конце прошлого века в России произошли огромные изменения, которые не могли не затронуть образование – его принципы, организацию, содержание курсов и учебных предметов. Система отечественного образования сравнительно давно отреагировала на мировые и российские вызовы: была признана необходимость реформ, и в 2001 году принята Концепция модернизации российского образования на период до 2010 года. Хотя обозначенный в Концепции срок («до 2010 года») закончился, ее реализация далека от завершения. Общество ожидало появления нового документа, определяющего развитие на следующее десятилетие. Предполагалось, что этот документ должен, во-первых, развивать основные положения предыдущего, во-вторых, в связи с актуализацией задач модернизации страны и формированием «стратегии 2020» – определить приоритетные задачи реформирования системы образования и наметить пути их решения.

Болонская декларация (1999 г.) и иные документы об образовании, принятые в последние годы в Европе, предусматривают создание единого европейского образовательного пространства, неотъемлемой частью которого является высшее профессиональное образование [2].

Таким образом, происходит кардинальное изменение подходов к оценке профессиональных качеств работников, необходи-

мо перенести акценты с содержания образования на результаты обучения. Результаты обучения предполагается описывать с помощью компетенций, представляющих собой динамичную совокупность знаний, умений, навыков, способностей и личностных качеств, которую студент может продемонстрировать после завершения образовательной программы (или ее части).

В ходе обучения компетенции формируются благодаря изучению различных дисциплин, прохождению практик, участию в коллоквиумах и студенческих научных конференциях, работе в коллективных студенческих научно-исследовательских и творческих проектах, в ходе самостоятельной работы студента, при индивидуальной работе студента с преподавателями и научным руководителем выпускной квалификационной работы, прочих видов образовательной деятельности.

Как правило, компетенции вырабатываются благодаря сочетанию различных форм и технологий обучения – когда услышанное на лекции анализируется на семинарских занятиях, проверяется в процессе текущего контроля успеваемости, отрабатывается на практике и т. п. – и могут быть оценены в полной мере лишь после завершения всех видов учебной работы.

Как правило, образовательные программы, нацеленные на формирование компетенций, имеют модульную структуру и представляют собой не просто перечни теоретических дисциплин и практических курсов, но сопоставимые по объему (трудозатратам студентов на их освоение) группы модулей.

Модуль – совокупность частей учебной дисциплины (курса) или учебных дисциплин (курсов), имеющая определенную логическую завершенность по отношению к установленным целям и результатам воспитания, обучения, то есть отвечающая за выработку той или иной компетенции или группы компетенций.

Содержание модулей и сам их набор могут быть различны в аналогичных (ведущих к получению одной и той же квалификации) образовательных программах вузов. Это зависит от существующих в учебных заведениях традиций обучения, научных школ, региональной и государственной образовательной политики и т. п. Однако если те или иные модули ведут к формированию сопоставимых (тождественных или сходных) компетенций и занимают у студента примерно одинаковый объем трудозатрат, то различие в наполнении модулей перестает быть существенным, как для выпускников, так и для работодателей. А потому разные вузы после проведения взаимной экспертной оценки программ

могут на основе заключенных друг с другом соглашений взаимно перезачитывать своим студентам модули, освоенные в вузе-партнере. Тем самым закладываются основы для академической мобильности студентов и преподавателей, которая представляет собой одно из базовых условий создания единого образовательного пространства в Европе.

Для того чтобы стало возможным соотносить объемы трудозатрат на освоение отдельных модулей или целых учебных программ, реализуемых в образовательных учреждениях разных стран, предложено ввести единую систему условных зачетных (кредитных) единиц, не зависящих от форм обучения (в «кредит» могут входить аудиторные теоретические занятия, практические работы, самостоятельная работа студента, а также мероприятия текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации).

Таким образом, «болонские» образовательные программы характеризуются следующими важнейшими признаками:

а) компетентностным подходом (ориентация на результаты обучения, выраженные в форме компетенций);

б) модульным построением;

в) объемом учебной нагрузки, исчисляемым в зачетных единицах (кредитах).

Российская Федерация присоединилась к Болонскому процессу 19 сентября 2003 г. в Берлине во время саммита европейских министров образования. Полноценное вхождение в Болонский процесс потребовало от нашей страны (как и от ранее присоединившихся стран) реформирования системы обучения в целом и высшего профессионального образования в частности. Реформа предусматривает, прежде всего, разработку образовательных программ, совместимых с европейскими, а для их реализации – соответствующую трансформацию вузовских структур, нормативной базы и, наконец, практики преподавания.

Изложенное наглядно показывает, что последовательное применение современного законодательства об образовании не только не будет способствовать выводу указанной сферы из переживаемого ею тяжелейшего кризиса, но и напротив, способно сделать указанные тенденции необратимыми. Исходя из этого, общество в целом и современное научно-педагогическое сообщество как его часть, находящееся на переднем краю обороны, должно занять крайне активную позицию с целью изменения принятого недавно закона, равно как и правительственной политики в образовательной сфере в целом.

В этой связи чрезвычайно интересны альтернативные разработки нормативного содержания, которые в случае их применения способны позитивно повлиять на образовательную сферу. Следует рассмотреть законопроект «О народном образовании», предложенный к принятию в Государственной Думе фракцией КПРФ осенью 2012 года. Не перечеркивая полностью решений в образовательной сфере, принятых за последние 20 лет, он, тем не менее, оказался во многом созвучен современным реалиям.

Перечислим очевидные плюсы и преимущества указанного документа по сравнению с действующим законодательством:

- в проекте закрепляется существование системы как дошкольного так и докторантского образования, равно как и гарантий их функционирования;

- как за студентами, так и за преподавателями закрепляется широкий набор социальных гарантий и иных мер социальной защиты;

- в законопроекте большое внимание уделяется условиям труда профессорско-преподавательского состава. Так, в соответствии с ним, уровень аудиторной нагрузки не может превышать 18 часов в неделю при реализации общеобразовательных программ и 720 часов в год при реализации профессиональных образовательных программ [3];

- отдельный плюс законопроекта – положение об оплате труда преподавателей. Согласно законопроекту, заработная плата учителей должна превышать среднюю заработную плату работников промышленных отраслей соответствующего субъекта РФ, а заработная плата профессорско-преподавательского состава ВУЗов – не просто превышать, а не менее чем в 2 раза. За обладание ученой степенью кандидата наук законопроектом устанавливается надбавка в размере 8000 рублей, доктора наук – 15000 тысяч рублей.

Как видно из вышеприведенного, принятие настоящего законопроекта и его дальнейшая реализация смогли бы решить многие задачи и дать толчок для выхода из кризиса современной отечественной образовательной системе. Признавая, однако, исключительную полезность законопроекта для нынешнего момента, следует обозначить необходимость в дальнейшем полной смены образовательной матрицы сегодняшнего дня.

Литература

1. Оленев А. А. Специфика позиционирования высшего учебного заведения на региональном рынке образовательных услуг. // Проблемы современной экономики №2 (46), 2013 С. 294–296

2. Законопроект № 11928-6: «О народном образовании».
3. Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (Собрание законодательства Российской Федерации, 2012, N 53, ст. 7598).
4. Белоцерковский А.В. Российское высшее образование: о вызовах и рисках. // Высшее образование в России. №7 2012. С. 3–9.
5. Неустроев Н.Д. Болонский процесс и национальная система образования // Вестник высшей школы. 2012. №10. С. 112–114.

КРЕДИТ: СУЩНОСТЬ, ФОРМЫ И ВИДЫ КРЕДИТА

М. А. Хомякова

Томский государственный педагогический университет, г. Томск, Россия

Научный руководитель: В. В. Сизов, к.экон.н., проф.

Кредит – это сделка, заключаемая между кредитной организацией и заемщиком, по предоставлению денежных средств кредитором заемщику в виде ссуды на определенных условиях.

Кредит – это экономические отношения между кредитором и заемщиком по поводу возвратного движения стоимости в товарной или денежной форме.

Основными принципами кредитования является возвратность, срочность и платность:

1) Возвратность кредита

Возвратность предполагает, что переданные в долг ценности в оговоренной заранее форме (кредитном соглашении), чаще всего денежной, будут возвращены продавцу кредита (кредитору). Нарушение принципа возвратности может нанести непоправимый ущерб кредитору, поэтому в современных условиях в кредитных соглашениях принято оговаривать способы страхования кредитного риска.

2) Срочность кредита

Срочность кредитования – это естественная форма обеспечения возвратности кредита. Она означает, что ссуда должна быть не просто возвращена, а возвращена в строго оговоренный в кредитном соглашении срок. Для этого в кредитном соглашении подробно разрабатывается график погашения кредита и уплаты процентов.

3) Платность кредита

Принцип платности кредита означает, что заемщик денег должен внести определенную единовременную плату за пользование кредитом или платить в течение оговоренного срока.

Существует три функции кредита:

1) распределения на возвратной основе денежных средств (распределительная функция);

Эта функция четко проявляется в процессе предоставления на время средств предприятиям и организациям для удовлетворения их потребностей в денежных ресурсах. Таким образом, хозяйства обеспечиваются оборотным капиталом и ресурсами для инвестиций.

2) создания кредитных средств обращения и замещения наличных денег (эмиссионная функция);

Эта эмиссионная функция проявляется в том, что в процессе кредитования создаются платежные средства, то есть обороту предоставляются деньги как в наличной, так и в безналичной формах. Данная функция кредита обнаруживается и тогда, когда на основе замещения наличных денег происходят безналичные расчеты.

3) осуществления контроля за эффективностью деятельности экономических субъектов (контрольная функция).

Существует три классификации форм кредита.

1. Классификация по ссуженной стоимости

В зависимости от ссуженной стоимости целесообразно различать товарную, денежную и смешанную (товарно-денежную) формы кредита.

1) Товарная форма кредита исторически предшествует его денежной форме. Можно предположить, что кредит существовал до денежной формы стоимости, когда при эквивалентном обмене использовались отдельные товары (меха, скот и пр.).

2) Денежная форма кредита – наиболее типичная, преобладающая в современном хозяйстве, поскольку деньги являются всеобщим эквивалентом при обмене товарных стоимостей, универсальным средством обращения и платежа.

3) Смешанная (товарно-денежная) форма кредита часто используется в экономике развивающихся стран, рассчитывающихся за денежные ссуды периодическими поставками своих товаров (преимущественно в виде сырьевых ресурсов и сельскохозяйственных продуктов).

2. Классификация по видам кредиторов

В зависимости от того, кто в кредитной сделке является кредитором, выделяются следующие формы кредита: банковская, коммерческая, государственная, международная, гражданская (частная, личная).

1) Банковская форма кредита – наиболее распространенная форма. Это означает, что именно банки чаще всего предоставляют свои ссуды субъектам, нуждающимся во временной финансовой помощи.

2) Сущность коммерческой формы кредита состоит в том, что он осуществляет универсальные операции по кредитованию промышленных, торговых и других предприятий, обслуживает отношения между продавцами и покупателями конкретной продукции.

3) Основным признаком государственной формы кредита – непременное участие государства в лице органов исполнительной власти различных уровней. Основной формой кредитных отношений при государственном кредите являются такие отношения, при котором государство выступает заемщиком средств.

4) Международная форма кредита рассматривается как совокупность кредитных отношений, функционирующих на международном уровне, непосредственными участниками которых могут выступать межнациональные финансово-кредитные институты, правительства соответствующих государств и отдельные юридические лица, включая кредитные организации.

5) Гражданская форма кредита основана на участии в кредитной сделке в качестве кредитора отдельных граждан, частных лиц. Такую сделку иногда называют частной (личной) формой кредита.

3. Классификация по целевым потребностям заемщиков

В этой связи выделяются две формы: производительная и потребительская формы кредита.

1) Производительная форма кредита связана с особенностью использования полученных от кредитора средств. Этой форме кредита свойственно использование ссуды на цели производства и обращения.

2) Потребительская форма кредита в отличие от его производительной формы используется населением на цели потребления, он не направлен на создание новой стоимости, преследует цель удовлетворить потребительские нужды заемщика.

Вид кредита – это внутренняя организация проявления содержания кредита.

Виды кредитов:

1. По группам заемщиков: хозяйствующие субъекты, население, государство;

2. По назначению кредита: целевые: платежные, на финансирование производственных, инвестиционных затрат; на потребительские цели; обезличенные – без указания объекта кредитования;

3. По срокам погашения: до востребования (онкольные), срочные (кратко-, средне-, долгосрочные), отсроченные, просроченные;
4. По форме предоставления: в налично-денежной форме, путем зачисления денег на банковский счет, кредитование векселями банка;
5. По видам обеспечения: обеспеченные (залоговые, гарантированные, застрахованные); необеспеченные (бланковые);
6. По виду процентной ставки: с фиксированной ставкой, с плавающей ставкой, со смешанной ставкой;
7. По степени риска: стандартные (выданные по всем правилам), ссуды с повышенным риском, пролонгированные, безнадежные;
8. По способу предоставления: одной суммой; открытие кредитной линии, кредит овердрафт, комбинированные варианты;
9. По числу кредиторов: индивидуальный кредит – предоставляемый одним банком; синдицированный – предоставляемый объединением банков – синдикатом;
10. По порядку погашения: одной суммой; неравномерными долями; через равные промежутки времени равными долями;
11. По источникам погашения: за счет средств заемщика, за счет средств гаранта, за счет новых кредитов.

Кредитная система

Современная национальная кредитная система состоит из трех основных звеньев:

- 1) банковской системы;
- 2) специализированных небанковских кредитно-финансовых учреждений;
- 3) кредитных объединений.

В кредитной системе каждой страны выделяются следующие основные кредитно-финансовые учреждения: Центральный (эмиссионный) банк, коммерческие банки и специализированные финансово-кредитные учреждения.

ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ДИСТАНЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРИ ОБУЧЕНИИ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЮ

М. Ю. Чаводаева

Томский государственный педагогический университет, г. Томск, Россия

Научный руководитель: Е. А. Сазанова, к.пед.н., доц.

Тенденции изменения работы образовательных организаций тесно связаны с техническим прогрессом и изменениями, происходящими в обществе. Так, в образовательный процесс вузов начали проникать дистанционные технологии. Во всем есть и положительные и отрицательные стороны, и в появлении дистанционных технологий также они присутствуют. Рассмотрим какие же новые возможности открывает дистанционная технология в работе педагогов и обучающихся.

Дистанционное обучение – взаимодействие учителя и учащихся между собой на расстоянии, отражающее все присущие учебному процессу компоненты (цели, содержание, методы, организационные формы, средства обучения) и реализуемое специфическими средствами Интернет-технологий или другими средствами, предусматривающими интерактивность.[6, 7]

Дистанционное обучение – это одна из технологий обучения (но не форма). Информационные технологии в дистанционном обучении являются ведущим средством. [6]

Возможности системы управления обучением в информационно образовательных средах рассмотрим на примере системы Moodle, в связи с тем, что в ТПУ обучение с применением дистанционных технологий осуществляется на данной информационно-образовательной системе. В системе можно создавать и хранить электронные учебные материалы и задавать последовательность их изучения. Благодаря тому, что доступ к Moodle осуществляется через Интернет, преподаватели и обучающиеся не привязаны к конкретному месту и времени, могут двигаться по материалу в собственном темпе из любой части земного шара. Электронный формат позволяет использовать в качестве «учебника» не только текст, но и интерактивные ресурсы любого формата от статьи в Википедии до видеоролика на YouTube. Все материалы курса хранятся в системе, их можно организовать с помощью ярлыков, тегов и гипертекстовых ссылок. Moodle ориентирована на совместную работу педагога и учащихся. В системе для этого предусмотрена масса инструментов: вики, глоссарий, блоги, форумы, практикумы. При этом обучение можно осуществлять как асинхронно, когда каждый студент изучает материал в собственном темпе, так и в режиме реального времени, организовывая онлайн лекции и семинары. Система поддерживает обмен файлами любых форматов – как между преподавателем и студентом, так и между самими студентами.

В форуме можно проводить обсуждение по группам, оценивать сообщения, прикреплять к ним файлы любых форматов. В личных

сообщениях и комментариях – обсудить конкретную проблему с преподавателем лично. В чате обсуждение происходит в режиме реального времени.

При помощи рассылок можно достаточно оперативно информировать всех участников курса или отдельные группы о текущих событиях: не нужно писать каждому студенту о новом задании, группа получит уведомления автоматически.

Moodle создает и хранит портфолио каждого учащегося: все сданные им работы, оценки и комментарии преподавателя, сообщения в форуме. Позволяет контролировать «посещаемость» – активность студентов, время их учебной работы в сети.

В итоге, преподаватель тратит свое время более эффективно. Он может собирать статистику по студентам: кто что скачал, какие домашние задания сделал, какие оценки по тестам получил. Таким образом, понять, насколько студенты разобрались в теме, и с учетом этого предложить материал для дальнейшего изучения.

Moodle дает пользователям различные возможности, их можно сгруппировать по ролям: «ученики», «преподаватели», «администратор». Их функции и возможности различны:

- «ученики» имеют возможность обучаться в удобное для них время и месте и в удобном темпе, тратить больше времени изучение заинтересовавших их тем;

- «преподаватели» могут поддерживать курс в актуальном состоянии, менять порядок и способ подачи материала в зависимости от работы группы, поддерживать обратную связь с учениками, в том числе и после окончания учебы;

- «администратор» распределяет нагрузку на преподавателей, анализирует результаты обучения, снижает затраты на управление учебным процессом.

Современное дистанционное обучение строится на использовании следующих основных элементов:

- среды передачи информации (почта, телевидение, радио, информационные коммуникационные сети),

- методов, зависящих от технической среды обмена информацией.

В настоящее время перспективным является интерактивное взаимодействие с учащимися посредством информационных коммуникационных сетей, из которых массово выделяется среда интернет-пользователей. В 2003 году инициативная группа ADL начала разработку стандарта дистанционного интерактивного обучения SCORM, который предполагает широкое применение

интернет-технологий. Введение стандартов способствует как углублению требований к составу дистанционного обучения, так и требований к программному обеспечению. В настоящее время имеются отечественные разработки программного обеспечения, которые достаточно широко применяются как отечественными, так и зарубежными организациями, предоставляющими услуги по дистанционному обучению.

Дистанционное обучение, как правило, требует некоторой учебной инфраструктуры. Это методические центры, разрабатывающие и распространяющие необходимые материалы, студия учебного телевидения, специализированные узлы компьютерной сети и др. [1, с. 6]

Дистанционное обучение, содействующее решению задач подготовки и повышения квалификации специалистов, находящихся вдали от учебных, научных и технических центров, сегодня получает все более широкое распространение.

Конкретные программные и технические средства, относящиеся к перечисленным технологиям, активно разрабатываются (нередко параллельно) и используются в различных учебных заведениях. Определяющим фактором эффективности современных информационных технологий является работа самого педагога над научно-методическим обеспечением своих занятий с обучающимися. Эта подготовка требует решения вполне конкретных вопросов: отбор содержания обучения в соответствии с дидактическими свойствами и возможностями средств информационной технологии; прогнозирование возможного воздействия средств информационной технологии на характер мышления и поведения участников образовательного процесса; выбор способов сочетания и интеграции средств информационной технологии с традиционными средствами обучения; обеспечение соответствующих дидактических условий обучения (формирование учебных групп, организация индивидуальных занятий и самостоятельной работы) [2, с. 22].

Информационные технологии используются для достижения следующих педагогических целей:

1. Развитие личности учащегося, подготовки его к самостоятельной продуктивной деятельности в условиях информационного общества, включающей (помимо передачи информации и заложенных в ней знаний):

– развитие конструктивного, алгоритмического мышления благодаря особенностям общения с компьютером;

- развитие творческого мышления за счет уменьшения доли репродуктивной деятельности;
- развитие коммуникативных способностей на основе выполнения совместных проектов;
- формирование умения принимать оптимальные решения в сложной ситуации (в ходе компьютерных деловых игр и работы с программами-тренажерами);
- развитие навыков исследовательской деятельности (при работе с моделирующими программами и интеллектуальными обучающими системами);
- формирование информационной культуры, умение обрабатывать информацию (при использовании текстовых, графических и табличных редакторов, локальных и сетевых баз данных) [3].

2. Реализация социального заказа, обусловленного информатизацией современного общества:

- подготовка специалистов в области информационных технологий;
- подготовка обучаемых средствами педагогических и информационных технологий к самостоятельной познавательной деятельности.

3. Интенсификация всех уровней учебно-воспитательного процесса:

- повышение эффективности и качества обучения за счет применения информационных технологий;
- выявление и использование стимулов активизации познавательной деятельности (возможно использование большинства перечисленных технологий – в зависимости от типа личности обучаемого);
- углубление межпредметных связей в результате использования современных средств обработки информации при решении задач по самым различным предметам (компьютерное моделирование, локальные и сетевые базы данных) [4, с. 13].

Из выше сказанного можно сделать вывод, что применение дистанционной технологии в изучении учебного материала обучающимися по курсу бизнес-планирование необходимо и расширяет дополнительные возможности в образовательной деятельности как педагога, так и студентов.

Литература

1. Роберт И.В. Современные информационные технологии в образовании. – М., 1994.

2. Ретинская И.В., Шугрина М.В. Отечественные системы для создания компьютерных учебных курсов // Мир ПК. – 1993. – №7.
3. Бабаева Ю.Д., Войскунский А.Е. Психологические последствия информатизации // Психологический журнал. – 1998. – №1.
4. Загвязинский В.И. Теория обучения: Современная интерпретация. – М., 2001.
5. Концепция информатизации сферы образования Российской Федерации // Проблемы информатизации высшей школы. – М., 1998.
6. «Термины и определения дистанционного обучения», Лаборатория дистанционного обучения Российской Академии Образования
7. Теория и практика дистанционного обучения: Учеб. пособие для студ. высш. пед. учебн. заведений / Е. С. Полат, М. Ю. Бухаркина, М. В. Моисеева; Под ред. Е. С. Полат // М.: Издательский центр «Академия», 2004. – 416 с.- стр. 17

МОДЕЛЬ ВЫЕЗДНОГО БИЗНЕС-ЛАГЕРЯ КАК ПРИМЕР КОМФОРТНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СРЕДЫ ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ БАЗОВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ У ШКОЛЬНИКОВ СТАРШЕГО ЗВЕНА

О. Н. Чернецова, В. Г. Аникина

Томский государственный педагогический университет, г. Томск, Россия

Современные тенденции в образовании диктуют высокие требования к учащимся старшего звена. В 10–11 классе школьник должен обладать рядом базовых компетенций, которые позволят успешно продолжить обучение, а затем и профессиональную деятельность. На вопросы «что это за компетенции», «как их формировать» и «в какой образовательной среде» попытаемся ответить в данной работе.

Правильный выбор человеком профессии в любом обществе опирается на гармоничное сочетание трех основных позиций: хочу, могу, надо. Они и определяют тот или иной характер мотивации человека к деятельности. Реальное же трудоустройство в условиях рыночной экономики зависит, прежде всего, от состояния рынка труда – соотношения спроса и предложения на рабочую силу определенного качества.

В нашем обществе **профорентация** как система и социальный процесс не отвечает современным требованиям. Подтверждением тому является разбалансированность рынка труда и системы подготовки профессиональных кадров. Рынок требует одних специалистов, а система профессионального образования, несмотря на сигналы неблагополучия, продолжает готовить других. Более того, по некоторым данным, порядка 90% людей, по окончании образовательного учреждения, трудоустраиваются по

отличной от своего диплома специальности. Что еще раз доказывает неэффективность системы профориентации.

Основная проблема отечественной системы профориентации – это, попросту, ее отсутствие! На сегодняшний день в школе, пожалуй, главном звене этой системы, практически отсутствуют мероприятия, посвященные профориентации школьников. А если и существуют, то исключительно благодаря инициативе отдельно взятых педагогов.

Нужно признать, что школьные учителя, призванные заниматься профориентацией, в большинстве своем не имеют соответствующей подготовки и не владеют навыками такой работы. У многих из них весьма смутные представления о современном производстве, содержании труда работников тех или иных профессий, особенно новых. Не случайно, в ходе исследования, проводимого в Перми, выяснилось, что ни один из 408 первокурсников пермских вузов не ответил, что выбрал специальность по совету учителя. Заметим, что и в советское время этот показатель был не высоким – в пределах 6–10 %. Но нынешний показатель можно оценить как критический, требующий срочных мер управленческого характера. Ведь причина сложившегося положения не столько в неготовности учителей, сколько в ненормальности тех условий, в которых они работают. Общеобразовательные учреждения практически не взаимодействуют с предприятиями и организациями, не имеют деловых контактов с работодателями. [1, стр. 17]

Это факт стал причиной появления ниши для проектов и программ дополнительного образования, способствующих профориентации школьников. Одним из таких проектов является и профориентационный **выездной бизнес-лагерь «Бизнес-Land»**, инициаторами которого выступают резиденты Центра Студенческого Предпринимательства (ЦСП) Томского Государственного Педагогического Университета.

Цель бизнес-лагеря – погружение школьников в атмосферу бизнеса, формирование предпрофессиональных знаний, умений и навыков, а также личностных качеств, необходимых для предпринимательской и профессиональной деятельности через основную проектную деятельность.

Метод проектов предоставляет школьникам возможность самостоятельного приобретения знаний в процессе решения практических задач или проблем. Он способствует воспитанию творческой молодежи, обладающей высоким уровнем профессиональной компетентности и мобильности, способной реализовывать

инновационные проекты в условиях высокой конкуренции. Создание резерва такой молодежи является залогом успешного социально-экономического развития страны.

Целевая аудитория проекта – это школьники 8–11 классов, активные и целеустремленные ребята, которые находятся в поиске своего жизненного пути.

Программа смены рассчитана на семь дней, за этот период от 40 до 60 (3 отряда) школьников проходят обучение. Педагогический состав включает троих организаторов из числа резидентов ЦСП и троих вожатых. На протяжении смены, участников ожидают встречи с экспертами, которые проводят бизнес-тренинги и деловые игры, делятся опытом и своим творчеством.

Особенность в том, что школьники получают реальный опыт проектной деятельности, имеют возможность прислушаться к себе, оценить свои интересы и возможности, пообщаться с компетентными людьми из разных областей деятельности.

Анализ работ С.Г. Вершловского, Г.С. Сухобской, И.В. Слободчикова позволяет отметить современные подходы к раскрытию феномена образования, рассмотрению его в качестве сферы социальной жизни. В этом контексте образование не сводимо к специальной деятельности по освоению ценностей культуры. Образование выходит из тисков отдаленности от реальной жизни, любое место встреч, рабочее место, общественное здание могут стать местом для образования. Традиционная школа проигрывает сегодня борьбу за овладение сознанием и интересами детей. Значительную часть новых единиц знания дети получают не на уроках в школе, а по «неформальным каналам». Значит, форма уроков, имеющая тотальный характер в образовании, отчасти неэффективна. Эта форма должна быть поглощена более динамичной и индивидуализированной организацией обучения. Индивидуальный подход означает не работу с каждым учащимся индивидуально в режиме класса, а раскрытие индивидуальности в свободной самореализации духовного мира школьника **в режиме непрерывно меняющихся групп, различных по размерам, целям и функциям.** [2] Эта особенность также учитывается при разработке смены. Участникам дается право выбора вечерних факультативов и некоторых тренингов.

Несмотря на то, что смена не входит в основную школьную программу, которая подчиняется законам ФГОС, можно отметить, что в процессе обучения у школьников формируются навыки и компетенции вполне соответствующие образовательному стандарту. Обратимся к результатам освоения предмета «Экономика»

(базовый уровень) из ФГОС третьего поколения для старшей школы (10–11 классы), где говорится о том, что у школьника должно сформироваться экономическое мышление, выражающееся в умении принимать рациональные решения в условиях относительной ограниченности доступных, а также навык проектной деятельности, выражающийся в умении разрабатывать и реализовывать проекты экономической и междисциплинарной направленности. [3]

Такого результата удастся добиться благодаря методически выверенной программе, особенность которой в том, что каждый день посвящен изучению определенной области, раскрывающей смысл проектной деятельности в принципе. Так, первый день смены посвящен коммуникации и сплочению групп школьников, второй – философии, самопознанию и самоопределению, здесь ребята выявляют свойственные для себя мотивы поведения. Третий посвящен силе личного примера, у ребят возникает возможность пообщаться с харизматичными и интересными представителями общественности города, которые с удовольствием делятся своим профессиональным опытом в области реализации бизнес и социальных проектов. Здесь же происходит знакомство школьников с понятиями проекта, их классификациями и особенностями. Четвертый день посвящен методике работы с проектами. Ребята узнают, как определить проблему и правильно поставить цель проекта, учатся правильно строить его структуру и определять целевую аудиторию. Пятый день носит публичный характер, ребята овладевают мастерством технической презентации проекта, и азами самопрезентации. Шестой день – отчетный. Участники смены получают кейс-задание от реального бизнеса. Перед ребятами стоит задача решения реальной проблемы действующего предприятия. И седьмой день, носящий больше коммуникационный характер, ребята проводят в дружеской обстановке, готовясь к отъезду. Стоит отметить, что программа включает не только образовательную часть, но и культурную, состоящую из вечерних мероприятий, способствующих сплочению и коммуникации как внутри групп школьников (отрядов), так и межгрупповую.

Эффективность образовательного процесса, который протекает в бизнес-лагере, также повышается за счет сложившейся **образовательной среды**.

Под термином «образовательная среда» понимается совокупность условий, влияющих на формирование и функционирование человека в обществе, на предметную и человеческую обстановку личности, ее способностей, потребностей, интересов, сознания. [4]

Образовательная среда «Бизнес-Land» может быть классифицирована как **творческая образовательная среда**, соответствующая нормальному (идеальному) школьному типу. Эта среда в наибольшей степени обеспечивает возможности развития **свободы и активности** ребенка. Но задача Организаторов заключается не только в создании творческой образовательной среды, но и среды педагогически комфортной. [5]

Отмечается сложность фиксации педагогически комфортной среды в научном познании как феномена, способного указать такие условия, при которых образовательная среда приобретает характер сотрудничества, сотворчества, содействия, культурологического пространства. Главная задача организаторов смен состоит в том, чтобы создать комфортную образовательную среду для школьников.

Можно сказать, что под комфортной средой «скрывается» понятие «психологический климат», что дает возможность охарактеризовать педагогически комфортную среду как эмоционально тонические положительные состояния подростка во внеурочной деятельности. [4]

Выделяются три основные линии развития действий, внутри комфортной среды, рассмотрим их на примере «Бизнес-Land»:

1. Мотивационно-творческий блок – это становление целей, мотивов и развитие их соотношения через ежедневные рефлексии, встречи и беседы с гостями смен.

2. Творческо-деятельный блок – это становление интеллекта, формирование механизмов познания, освоение способов и средств деятельности. Этому блоку уделяется колоссальное внимание со стороны Организаторов, о чем свидетельствует наличие в программе тренинговых занятий, деловых игр и кейсового задания. В процессе обучения происходит моделирование бизнес-ситуаций и форм поведения в них, а также даются конкретные методики для эффективной работы.

3. Личностно-творческий блок – это становление адекватной самооценки и ценностной ориентации, а также взаимодействия с социальной средой. Важным аспектом данной линии для творческой самореализации является ее направленность на развитие статусной позиции подростка, для чего, каждый день смены «Бизнес-Land» заканчивается творческим мероприятием («Мистер и Мисс «Бизнес-Land», «Мастер импровизации»). В процессе подготовки к вечернему мероприятию, внутри отрядов происходит распределение ролей, выявляются неформальные лидеры и группы.

Особенность в том, что, не смотря на этот естественный процесс, вожатым и организаторам удается сохранить дух единства, как внутри отрядов, так и смены в целом. В этом помогают не только харизма и профессиональный опыт педагогического состава, но и корпоративная культура, с ее атрибутами (логотипом смены, ярким баннером, тематическими названиями отрядов и др.).

Таким образом, в созданной педагогически комфортной творческой образовательной среде школьники получают **комплекс возможностей**, таких как (по В.А. Ясвину) [5]:

1. Возможность удовлетворения потребности в значимой деятельности.
2. Возможность в удовлетворении и развитии познавательной потребности в особой области (проектирование).
3. Возможность в удовлетворении потребности в сохранении и повышении самооценки.
4. Возможность удовлетворения и развития потребности в самостоятельном упорядочении индивидуальной картины мира.

И при условии, что школьник использует весь потенциал образовательной среды «Бизнес-Land», можно говорить о некоторых **ключевых компетенциях**, которые формируются в процессе обучения.

«Компетенция» в переводе с латинского языка означает круг вопросов, в которых человек хорошо осведомлен, обладает познаниями и опытом. [6]

Под компетенцией понимается круг вопросов, в которых личность обладает познанием и опытом, что позволяет ей быть успешной в собственной жизнедеятельности.

Составляющие элементы понятия «компетенция»:

- **знания** – это набор фактов, требуемых для выполнения работы.
- **навыки** – это владение средствами и методами выполнения определенной задачи.
- **способность** – врожденная предрасположенность выполнять определенную задачу.
- **поведение** включает в себя наследованные и приобретенные реакции на ситуации, и ситуационные раздражители. Усилия – это сознательное приложение в определенном направлении ментальных и физических ресурсов.
- **компетентность** – совокупность личностных качеств ученика (ценностно-смысловых ориентаций, знаний, умений, навыков, способностей), обусловленных опытом его деятельности в определенной социально и личностно-значимой сфере.

Таким образом, успешность освоения программы бизнес-лагеря и овладения теми или иными ключевыми компетенциями зависят не только от профессионализма педагогов и усердия школьников, но и от личностных качеств обучающихся.

Каждый день смены строится по единой схеме (тренинги – встреча с гостем – деловая игра – вечернее мероприятие – рефлексия) (Таблица 1).

Таблица 1

«Типовой план дня смены бизнес-лагеря «Бизнес Land»

8:00	Подъем
9:00	Завтрак
9:30	Общий сбор (10–15 мин.)
9:45	Тренинг: «От идеи проекта к его реализации, эффективная работа с целевой аудиторией»
11:00	Отрядное время
11:40	Тренинг: «Фандрайзинг. Работа со спонсорами»
13:00	Обед
13:30	Свободное время
14:00	Приглашенный гость: Предприниматель
15:15	Общелагерная игра: «Есть повод!»
16:30	Полдник
16:45	Деловая игра «Я предприниматель»
18:15	Отрядное время: Подготовка к вечеру
19:00	Ужин
19:30	Вечернее мероприятие: Музыкальный концерт приглашенных авторов-песенников.
20:30	Вечерние факультативы
21:30	Рефлексия
22:30	Второй ужин
23:00	Отбой

Возможно выделить основные компетенции, которые формируются у школьников в процессе обучения в «Бизнес-Land» и соотнесем каждую с мероприятием (Таблица 2).

Таблица 2

«Компетенции обучающихся в Бизнес-Land»

Компетенции	Сферы жизнедеятельности	Содержание «Бизнес-Land»
Ценностно-смысловые компетенции	Это компетенции, связанные с ценностными ориентирами ученика, его способностью видеть и понимать окружающий мир, ориентироваться в нем, осознавать свою роль и предназначение, уметь выбирать целевые и смысловые установки для своих действий и поступков, принимать	Формированию данных компетенций посвящается первый день смены, который включает соответствующую тренинговую программу, содержащую несколько технологий по работе с личностным потенциалом. На ежедневной основе в самоопределении обучающимся помогают рефлексии, на которых подводятся итоги дня и анализируются

	решения. Данные компетенции обеспечивают механизм самоопределения ученика в ситуациях учебной и иной деятельности.	
Учебно-познавательные компетенции	Это совокупность компетенций ученика в сфере самостоятельной познавательной деятельности, включающей элементы логической, методологической, общеучебной деятельности. По отношению к изучаемым объектам ученик овладевает креативными навыками: добытием знаний непосредственно из окружающей действительности, владением приемами учебно-познавательных проблем, действий в нестандартных ситуациях.	Ежедневно, после тренингов, на которых школьники получают базовые теоретические и практические знания, предлагается участие в деловой игре, где необходимо продемонстрировать креативность мышления и применить полученные знания на практике с учетом изменившихся свойств внешней среды.
Информационные компетенции	Навыки деятельности по отношению к информации в учебных предметах и образовательных областях, а также в окружающем мире.	На протяжении всего процесса обучения в бизнес-лагере школьники совершенствуют свои информационные технологии, занимаются поиском, анализом и отбором необходимой информации, ее преобразованием, сохранением и использованием в моменты участия в деловых играх, решения кейсового задания и прочего.
Коммуникативные компетенции	Для освоения этих компетенций в учебном процессе фиксируется необходимое и достаточное количество реальных объектов коммуникации и способов работы с ними для ученика каждой ступени обучения в рамках каждого изучаемого предмета или образовательной области.	Именно этот вид компетенций наиболее развит у участников смены, т.к. работать всегда приходится в группе, часто, примерять на себя разные социальные роли, в т.ч. при подготовке к творческим вечерним мероприятиям. В плане навыков – школьники учатся грамотной самопрезентации и овладевают понятийной базой, касательно проектной деятельности (маркетинг, экономика и прочее).
Компетенции личностного самосовершенствования	Направлены на освоение способов физического, духовного и интеллектуального саморазвития, эмоциональной саморегуляции и самоподдержки.	Здесь можно сказать о силе личного примера, которую оказывают на школьников представители педагогического состава и приглашенные гости (предприниматели, руководители проектов, социальные деятели).

Из таблицы видно, какие компетенции формируются в процессе освоения программы смены, а также, за счет каких мероприятий это происходит.

В заключении хотелось бы сказать, что проект выездного бизнес-лагеря «Бизнес-Land» можно назвать эффективной и современной моделью профориентации школьников старшего звена

благодаря комфортной образовательной среде, лишенной стресса и постоянной боязни оценки, в которой формируется ряд ключевых образовательных компетенций через эффективно выстроенный образовательный процесс.

Литература

1. Антипов А. доктор соц. наук., проф. НИ ПГУ. Профориентация молодежи: сегодня и завтра. Человек и труд. 2012. №7.
2. Шумакова И.А. Понятие «рефлексивная образовательная среда» в философии образования. Научные ведомости Белгородского государственного университета Серия: Философия. Социология. Право. 2008. № 3. том 4.
3. Федеральный государственный образовательный стандарт среднего (полного) общего образования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://xn--80abcjiihbv9a.xn--p1ai/%D0%B4%D0%BE%D0%BA%D1%83%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%8B/2365>
4. Ларисова И.А. Педагогически комфортная среда как средство формирования творческой самореализации подростков во внеурочной деятельности. Педагогические науки, 2011, №12.
5. Ясвин В.А. Образовательная среда: от моделирования к проектированию. 2-е изд., доп.М.: Смысл, 2001. – 365 с.
6. Иванова Е. О. Компетентностный подход в соотношении со знаниево-ориентированным и культурологическим. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eidos.ru/iournal/2007/0930-23.htm>.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ В РОССИИ И ЕГО ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В. П. Чернова

Томский государственный педагогический университет, г. Томск, Россия

Научный руководитель: В. В. Сизов, к.экон.н., проф.

Проблемы государственного финансового контроля в настоящее время в России очень актуальны, так как наша страна сейчас находится в состоянии, которое принято называть переходным. Финансы являются основной частью экономических отношений страны, а финансовый контроль – основной частью финансов.

– Сущность, цели, задачи, предмет и метод государственного финансового контроля.

Государственный финансовый контроль – это установленная законодательством деятельность органов государственной власти и управления всех уровней по выявлению, предупреждению и пресечению:

1. ошибок и злоупотреблений в управлении государственными денежными и материальными ресурсами (капиталами), используемыми в хозяйственной деятельности и отчуждаемыми нематериальными объектами государственной собственности, а также государственными имущественными правами, влекущих прямой или косвенный финансовый и/ или материальный ущерб государству;

2. несоблюдения финансово-хозяйственного, в том числе бюджетного, законодательства;

3. недостатков в организации систем управления (в том числе внутреннего контроля) финансово-хозяйственной деятельностью государственных организаций (в том числе бюджетных учреждений) и их объединений, организаций с государственным участием или особо связанных с деятельностью государства;

4. угроз финансовой безопасности государства.

Цель государственного финансового контроля – обеспечение принципов законности, целесообразности и эффективности распорядительных и исполнительных действий по управлению (включая стадии планирования, формирования, распределения и использования) государственными финансовыми ресурсами (в том числе бюджетными средствами), материальными ценностями и нематериальными объектами, их сохранности и приумножения.

Объектами государственного финансового контроля являются денежные отношения, возникающие в связи с формированием финансовых ресурсов в распоряжении государства (и его организаций) и использованием этих средств на удовлетворение нужд государства и всего общества.

Метод финансового контроля можно сформулировать как комплексное, органически взаимосвязанное изучение законности, достоверности, целесообразности и экономической эффективности хозяйственных и финансовых операций и процессов на основе использования учетной, отчетной, плановой (нормативной) и другой экономической информации в сочетании с исследованием фактического состояния объектов контроля.

Основными методами государственного финансового контроля являются:

– проверки, обследования, надзор, анализ финансового состояния, наблюдение (мониторинг), ревизии.

По форме проведения государственный финансовый контроль подразделяется на предварительный, текущий (оперативный) и последующий.

Предварительный финансовый контроль проводится до совершения финансовых операций и имеет важное значение для предупреждения финансовых нарушений.

Текущий (оперативный) финансовый контроль производится в момент совершения денежных сделок, финансовых операций, выдачи ссуд и с Последующий финансовый контроль, проводимый путем анализа и ревизии отчетной финансовой и бухгалтерской документации, предназначен для оценки результатов финансовой деятельности экономических субъектов, и т. д.

Последующий контроль, отличающийся углубленным изучением хозяйственной и финансовой деятельности предприятия за истекший период, позволяет вскрыть недостатки предварительного и текущего контроля.

Поскольку финансовый контроль является одной из функций управления, то ему присущи общие принципы управления, на которых базируется процесс государственного управления и управления конкретным предприятием и организацией, но конечно с преломлением содержания этих принципов применительно к функции контроля.

В этой связи можно выделить следующие основные принципы государственного финансового контроля.

– Принцип плановости – он предопределяется природой организации управления и необходимостью целеполагания.

– Принцип системности означает, что при проведении контрольных мероприятий должны рассматриваться все стороны объекта контроля и вся система его взаимосвязей по вертикали и горизонтали структуры управления.

– Принцип непрерывности означает, что все объекты контроля (управляемая система) подлежат постоянно осуществляемому субъектами контроля (управляющей системой) предварительному оперативному и периодическому последующему контролю в сроки, установленные исходя из условий, характера и свойств их деятельности.

Принципами осуществления государственного финансового контроля является:

– Принцип законности, принцип объективности, принцип независимости, принцип гласности, принцип эффективности.

Подводя итог отметим, что государственный финансовый контроль в условиях демократического общества и рыночной экономики – это основанная на нормах финансового права система органов и мероприятий по проверке законности и целесообразности

действий в сфере образования, распределения и использования денежных фондов государства, одна из форм государственного контроля, способствующая обеспечению законности, охране государственной собственности, целевому, эффективному и экономному использованию государственных средств, помогающая вскрыть нарушения установленной государством финансовой дисциплины.

ДЕНЕЖНАЯ СИСТЕМА РОССИИ: ИСТОРИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ, ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ, ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ

А. Шильникова

Томский государственный педагогический университет, г. Томск, Россия

Научный руководитель: В. В. Сизов, к.экон.н., проф.

Деньгами в широком смысле могут называться любые знаки ценности, которые служат для приобретения, размена различных предметов, а также найма или же покупки человеческого труда, то есть являются общественным институтом, увеличивающим богатство, снижающим издержки обмена.

Как экономическая категория деньги выражают общественные отношения между различными людьми в процессе производства товаров, то есть, они выражают одну из сторон в производственных отношениях. Таким образом, можно сказать, что любая экономическая категория тесно связана именно с движением стоимости валового внутреннего продукта (ВВП), а также такой его составной части, как национальный доход.

Деньги функционируют именно в системе производственных отношений. Они обеспечивают движение стоимости НД и ВВП. Деньги отражают некоторую сторону хозяйственной деятельности, то есть они выступают именно экономической категорией. Именно деньги обслуживают весь производственный процесс образования стоимости НД и ВВП через определение цен, которые выражают стоимость отдельной продукции

Денежная система является формой организации всего денежного оборота в государстве, которая установлена определенными общегосударственными законами. Данные законы и определяют ключевые принципы и правила, а также нормативы и прочие требования, которые регламентируют все отношения между субъектами всего денежного оборота.

Денежная система является исторически сложившейся формой организации всего денежного обращения в государстве. Она

закреплена национальным законодательством. Принято выделять 2 ключевых типа денежных систем, а это система металлического обращения, а также система обращения денежных знаков, то есть когда золото, серебро вытесняются из обращения определенными неразмненными на них кредитными, а также бумажными деньгами.

Определенная эволюция всей денежной системы страны всегда отражается в различных денежных реформах, а также их экономических предпосылках, результатах и ключевых целях. Вообще денежные реформы являются проводимыми определенным государством различные преобразования в области денежного обращения для некоторого его упорядочения, а также укрепления денежной системы страны в целом.

Можно говорить о том, что различные денежные реформы проводятся именно в соответствии с определенными законодательными актами, которые направлены на существенное укрепление всей денежной системы государства. В процессе проведения денежных реформ могут изыматься из свободного обращения различные обесцененные бумажные деньги. Хотелось бы отметить, что завершение проведения денежной реформы совершенно не дает никаких гарантий по сохранению устойчивости введенной новой денежной единицы в будущем.

Денежная система нашей страны является формой организация всего денежного обращения, которая закреплена существующим национальным законодательством. На сегодняшний день официальной денежной единицей или же валютой РФ по ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», является именно рубль, который состоит из 100 копеек. Введение в нашей стране прочих денежных единиц, а также выпуск так называемых денежных суррогатов строго запрещаются. Именно за ЦБ РФ закрепляется исключительное право проводить эмиссию наличных денег, а также организацию их обращения, изъятия из обращения на всей территории нашей страны.

Вообще денежные реформы именно как определенный способ для регулирования процесса денежного обращения в нашей стране начали использоваться с зарождением и формированием института государственности, а также созданием целостного русского государства, а это произошло в 16–17 веках.

Самими распространенными методами для проведения в стране денежных реформ можно назвать следующие: нуллификация, девальвация, деноминация, ревальвация.

Основные денежные реформы России:

Денежная реформа 1922–1924 гг. :ключевой целью данной реформы являлось устранение сложившихся на тот момент во всей денежной сфере негативных последствий Первой мировой, Гражданской войны, а именно изъятия из оборота стремительно обесценивающейся денежной единицы страны.

Далее денежная реформа в России произошла в 1947 году, ключевая цель которой было устранение последствий войны в сфере всего денежного обращения в стране. Данная реформа предусматривала, как использование совершенно новой денежной единицы, так и полную отмену карточной системы, а также строго нормированного распределения продуктов.

В 1961 году было руководством страны было принято решение о изменении масштаба цен, а также увеличении золотого содержания национальной валюты с 0,222168 г чистого золота до 0,987412 г чистого золота, то есть примерно в четыре раза.

В период с 1991 по 1993 годы из-за политических и инфляционных процессов, происходящих в стране были сначала заменены 50-, 100-рублевые купюры банковских билетов Советского Союза.

После проведения данной реформы цены, которые устанавливались государством, существенно выросли. С 1 января 1992 года были полностью отменены талоны, а цены стали свободными. Теперь цены, а также инфляция начали стремительно расти.

Реформа, которая была проведена в 1998 года, заключалась именно в укрупнении рубля. Он был укрупнен в 1000 раз. Деноминированные, а также неденоминированные деньги находились в обращении в один момент на протяжении 1998 года.

Ключевой проблемой в развитии денежной системы РФ сегодня является конвертируемость рубля, то есть признание его экономическими субъектами в других государствах в качестве достаточно надежного средства расчетов, а также средства сбережения. На сегодняшний день намечены определенные перспективы развития денежной системы РФ. Предполагается совершенствованию платежной системы РФ. Этому будет активно способствовать разработка ЦБ РФ системы валовых расчетов, которые осуществляются именно в режиме реального времени. Также активно продолжается работа по совершенствованию определенной тарифной политики в области предоставления платежной системой РФ различных услуг пользователям, включая также и органы федерального казначейства. Предполагается разработать и внедрить унифицированные форматы электронных документов, применяемых при проведении различных расчетов.

МЕНЕДЖМЕНТ И ЛОГИСТИКА

ФЕДЕРАЛЬНОЕ КАЗНАЧЕЙСТВО, ЕГО СТРУКТУРА И ФУНКЦИИ

Ю. Балашова

Томский государственный педагогический университет, г. Томск, Россия

Научный руководитель: В. В. Сизов, к.экон.н., проф.

Бюджетная система является одним из наиболее важных институтов любого государства, эффективность функционирования которого оказывает непосредственное влияние на качество экономического роста и на уровень общественного благосостояния. Именно этим фактом объясняется столь серьезное внимание, которое в последнее время стало уделяться вопросам бюджетного устройства и бюджетного процесса. И очень важную роль играет в этом Федеральное казначейство.

Система органов федерального казначейства – относительно молодая структура, тем не менее, как отмечают у нас в стране и за рубежом, развивается она динамично и быстро наращивает выполняемые функции и эффективность работы.

На счетах казначейства собирается вся информация о денежных потоках. Центральный банк ежедневно информирует о суммах поступивших, на счета казначейства. Министерства и ведомства, в пределах назначений, определенных Законом о бюджете, должны знать, сколько у них денег, какие суммы они могут дать, когда и кому, а также иметь возможность прогнозировать, сколько доходов они получат. Знать когда эти доходы станут доступными для расходов, так как объем расходов бюджета напрямую зависит от поступивших доходов. Основным поставщиком этой информации является Федеральное казначейство.

Основное предназначение казначейской системы – содействие оптимальному управлению государственными финансовыми ресурсами. Эффективность функционирования казначейства на всех уровнях удалось обеспечить с отменой системы отсрочек, различных форм зачетов, а также с введением единой классификации доходов всеми участниками бюджетного процесса и с повышением качественного уровня используемых информационных технологий в системе казначейства.

Ещё одно немаловажное предназначение казначейства как государственного института – это обеспечение точного учета государственных финансов, что очень важно для регулирования денежных потоков в стране.

Одна из основных задач Федерального казначейства – обеспечить нормальное функционирование единого счета бюджета, лицевых счетов бюджетополучателей, нормальную транспортную систему для доведения до каждого участника бюджетного процесса распоряжений главного распорядителя средств (относительно лимитов бюджетных обязательств и объемов финансирования – это всего лишь административные решения, административные ограничения на деятельность тех или иных учреждений). И, в конечном счете, это позволяет через систему регистраций операций представлять информацию об исполнении бюджета.

Казначейство прошло длинный и сложный путь развития. Его история неотделима от истории развития Российского государства в целом. В настоящее время завершается качественно новый этап вхождения территориальных органов федерального казначейства в платежную систему. От простой передачи федеральных средств на бюджетные счета получателей территориальных органов Федерального казначейства, и банковские учреждения переходят к расчетно-кассовому обслуживанию казначейских счетов в новых условиях финансирования бюджетополучателей – через лицевые счета, открытые ими в органах федерального казначейства. В результате все платежи распорядителей бюджетных средств подвергаются предварительному контролю соблюдения их целевого назначения. Эта утверждающая форма казначейского контроля использования средств федерального бюджета представляется принципиально важной.

Федеральное казначейство выполняет множество разнообразных функций. Все выполняемые казначейством функции рассматриваются в разрезе его иерархического устройства. Это связано с тем, что функции федерального, регионального и локального уровней казначейской системы различны и имеют свою специфику. Особенность функций, возложенных на Главное Управление, определяется тем, что оно руководит работой всех органов казначейства и организует через них бюджетное и финансовое исполнение федерального бюджета и внебюджетных фондов, а также осуществляет выполнение других функций.

Роль Федерального казначейства в системе финансовых органов России довольно значительна, так как на него возложено

исполнение бюджета, а так же осуществляет управления доходами и расходами федерального бюджета и иными централизованными финансовыми ресурсами, находящимися в ведении Правительства, распоряжение средствами, числящимися на соответствующих счетах в банках.

В целях совершенствования системы бюджетных платежей Казначейству предстоит улучшить процедуры доведения бюджетных данных от главных распорядителей до получателей бюджетных средств, совершенствовать операционную работу в органах Казначейства России, сократить сроки проведения клиентских операций. А так же решить задачи развития системы управления средствами на едином счете федерального бюджета, минимизации наличного денежного обращения в секторе государственного управления, оптимизации механизмов уплаты платежей физических лиц в пользу публично-правовых образований. Безусловно, предстоит еще очень многое сделать, доказать и воплотить жизнь целый комплекс широкомасштабных задач и проектов по усовершенствованию деятельности органов Федерального казначейства.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПРИНЦИПОВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ ТРАНСПОРТНЫХ КОМПАНИЙ

М. Н. Береснева, Н. Г. Филонов

Томский государственный педагогический университет, г. Томск, Россия

Научный руководитель: Н. Г. Филонов, д.ф.-м.н., проф.

Логистика в России начала развиваться после перехода нашей страны к рыночной экономике, она является новым направлением. Огромный интерес к логистике имеют руководители бизнеса, промышленники, инженеры. Логистика (от греческого слова *logistike* – искусство вычислять, рассуждать) – это эффективный процесс управления материальными средствами в достижении намеченной цели с оптимальными затратами всех ресурсов [1].

Использование логистических принципов в транспортной системе нашей страны актуально. В современных условиях транспорт это один из определяющих факторов в повышении экономического роста страны. В данный момент отечественная транспортная система в спросе на перевозки пассажиров и грузов удовлетворяет рынок потребителей, хотя и существует много проблем.

Транспорт – это связывающий элемент, который находится между самими звеньями логистики и большая часть операций по доставке груза осуществляется с помощью него. Это привело к возникновению отдельной отрасли в системе логистики – так называемой транспортной логистики – перемещение заказанного товара за требуемое время, оптимальным маршрутом в нужную точку с минимальными денежными затратами [2].

Предметом транспортной логистики является комплекс задач, связанных с организацией перемещения грузов транспортом.

Основные задачи транспортной логистики:

- создание транспортных систем, в том числе создание транспортных каналов (коридоров) и транспортных цепей;
- совместное планирование транспортных процессов на различных видах транспорта;
- совместное планирование транспортного процесса со складским и производственным;
- обеспечение технологического единства транспортно-складского процесса;
- определение рациональных маршрутов доставки;
- выбор вида и типа транспортного средства [3].

Транспортная логистика охватывает три основных области:

- контроль над операциями с товаром, возникающими на маршруте следования груза, с использованием разных систем связи и новейших информационных технологий;
- процесс организации и планирования доставки груза с минимальными финансовыми затратами;
- предоставление необходимой информации для товаровладельца [2].

Принципы логистики – это саморегулирование, гибкость, минимизация объемов запасов, моделирование товародвижения, компьютеризация, надежность, экономичность [4]. Основным принципом логистики является сведение расходов к минимуму. Экономии на транспорте можно получить с помощью дальности и масштабов перевозки груза.

Экономия за счет масштабов грузоперевозки связана с тем, что, чем крупнее груз, тем меньше транспортные расходы на единицу веса. Точно так же более мощные виды транспорта – железнодорожный и водный – обходятся дешевле в расчете на единицу веса перевозимого груза, чем менее мощные – автомобильный и воздушный виды транспорта. Экономия за счет масштабов грузоперевозки возникает в силу того, что постоянная компонента

транспортных расходов распределяется на весь груз, так что чем он больше, тем меньше удельные издержки на единицу веса. В состав постоянных издержек входят административные расходы, связанные с обработкой заказов на транспортировку; затраты на простой транспортного средства под погрузкой – разгрузкой; затраты на оформление платежных документов и эксплуатационные расходы. Эти издержки считаются постоянными, так как их величина не зависит от размера грузовой отправки [5].

Экономия за счет дальности маршрута связана с тем, что чем длиннее маршрут, тем меньше транспортные расходы в расчете на единицу расстояния. Например, перевозка одного груза на расстояние 1000 км обойдется дешевле, чем доставка двух грузов (такого же суммарного веса) на расстояние 500 км. Этот эффект также называют принципом убывания, поскольку удельные издержки на единицу пути сокращаются по мере увеличения дальности грузоперевозки. Экономия за счет дальности перевозки возникает в силу тех же причин, что и экономия за счет масштабов перевозок. Постоянные издержки, связанные с погрузкой – выгрузкой транспорта, должны быть отнесены к переменным затратам на единицу пути. Чем длиннее маршрут, тем на большее расстояние распределяются эти затраты, что ведет к сокращению транспортных расходов в расчете на единицу пути [5].

Россия имеет мощную транспортную систему. И эти принципы активно применяются в российских транспортных компаниях, например, транспортная компания «Delko» основана в 2000 году и входит в ТОП 10 крупнейших коммерческих автомобильных междугородних грузоперевозчиков России. Компания «Delko» планирует стать лучшей профессиональной и технологичной автотранспортной компанией в Российской Федерации и добиться такого результата возможно только строго соблюдая логистические принципы [6].

Железные дороги в ближайшие годы останутся главным транспортным средством для перевозки больших объемов грузов на дальние расстояния. Рынок железнодорожных перевозок в значительной мере монополизирован ОАО Российские железные дороги [7].

ООО «Балтийская транспортная компания», используя логистические принципы, доставляет товар с помощью морских перевозок вовремя и без лишних материальных затрат [8].

А также транспортные компании, занимающиеся грузоперевозками воздушным и трубопроводным способом, стремятся

придерживаться логистических принципов, становясь мощными организациями с высоким качеством обслуживания.

Данные логистические принципы необходимо учитывать всем транспортным организациям, нужно стремиться к максимальной загрузке транспортных средств и максимальной протяженности маршрутов грузоперевозки.

В бизнесе главное – держать равновесие и искать наилучшие варианты в области золотой середины. В процессе международных грузоперевозок есть показатели и принципы, которыми пожинать можно, есть те, на которые сокращать расходы все же не стоит.

Транспортная логистика не обеспечивает максимальной экономии и тотального урезания бюджета, она учит экономить разумно и профессионально. Грузоперевозки могут быть быстрыми – точно в срок; качественными – надежными, аккуратными, со взаимным удовольствием от общения; бюджетными – рациональными, с разумной ценой и разумным балансом между стоимостью и эффективностью.

Литература

1. Основные проблемы и пути развития транспортной логистики [электронный ресурс] Режим доступа – <http://www.moluch.ru/conf/econ/archive/92/4675/>
2. Транспортная логистика. Принципы и функции [электронный ресурс] Режим доступа – <http://cargolink.ru/ls/blog/forwarder/553.html>
3. Филонов Н.Г. Логистика. Учебное пособие. Томск, 2008. 250 с.
4. Еремеева Л.Е. Транспортная логистика. Учебное пособие. Сыктывкар, 2013. 260 с.
5. Никифоров В.В. Логистика. Транспорт и склад в цепи поставок. М.: ГроссМедиа, 2008. 192 с.
6. Логистика. Перевозка и экспедирование грузов [электронный ресурс] Режим доступа – <http://stepconsulting.ru/publ/translogpech.shtml>
7. Балтийская транспортная компания [электронный ресурс] Режим доступа – <http://baltcomp.spb.ru/>

ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Н. М. Бобоев, Н. Г. Филонов

Томский государственный педагогический университет, г. Томск, Россия

Научный руководитель: Н. Г. Филонов, д.ф.-м.н., проф.

Интеграция национальных рынков, возрастающие требования клиентов к качеству предоставляемого сервиса, современные

стандарты ведения бизнеса – все это указывает на необходимость переоценки роли определенных видов деятельности, комплекс которых составляет основное содержание работы предприятия. К наиболее важным функциям, формирующим конкурентные преимущества компаний, следует отнести маркетинг и логистику.

Четкая координация действий в рамках реализации логистической и маркетинговой стратегий – одна из важнейших задач предприятия. Без ясного понимания механизма взаимного влияния этих двух ключевых функций в современных рыночных условиях невозможно выстроить продуктивный и непрерывный рабочий процесс. Данная задача особенно актуальна сейчас, в период экономической нестабильности, когда предприятия стремятся, с одной стороны, сократить свои расходы, а с другой – удержать заданный уровень качества обслуживания потребителей.

Грамотная организация логистики предприятия позволяет минимизировать издержки, повысить рентабельность за счет сокращения товарных запасов, улучшения показателей оборачиваемости капитала, оптимального использования складских и транспортных мощностей.

Роль маркетинговой составляющей заключается в достоверном анализе и прогнозировании рыночной ситуации с целью максимально полного удовлетворения запросов потребителей.

Классический подход к взаимодействию логистики и маркетинга определяется следующими позициями: маркетинг занимается развитием и управлением предложением и спросом, а также поиском способов дифференциации предлагаемых услуг на рынке, а логистика – развитием и управлением механизмов реализации этих предложений с минимальными затратами.

Логистическая деятельность составляет неотъемлемую часть любой маркетинговой стратегии, потому что без соблюдения условий времени и места не может произойти передачи собственности. Маркетинг и логистика не просто дополняют друг друга, а тесно взаимосвязаны и взаимозависимы.

Чем эффективнее для общества стратегия маркетинга, тем больше возможности для применения логистики и построения рациональных (оптимальных) логистических систем, поскольку основной дополнительный доход предпринимательских структур в этом случае достигается за счет производительных форм деятельности, а именно за счет выявления дополнительных резервов на всех стадиях воспроизводства путем более совершенных форм организации и управления даже в рамках самостоятельных хозяйственных, особенно интегрированных образований.

Наиболее тесное взаимодействие логистики и маркетинга необходимо при разработке и реализации корпоративных стратегий, направленных на расширение рынков сбыта или значительное увеличение объема продаж. В этом случае союз маркетинга и логистики может позволить не просто повысить конкурентоспособность фирмы, но и обеспечить реализацию корпоративных задач с **минимальными инвестициями**.

Для развитых рыночных отношений становятся актуальными процессы интеграции маркетинга и логистики, которые образуют взаимодействие двух концепций руководства. Взаимодействие маркетинга – как концепции управления, ориентированной на рынок, и логистики – как концепции управления, ориентированной на поток, создает возможности повышения материальной и информационной полезности и ценности продукта, оцениваемых покупателем или клиентом (рис. 1). Такая интеграция создает основы для выделения в общей структуре логистики так называемой **маркетинговой логистики**, которая обеспечивает клиента (покупателя) широкими возможностями распоряжаться продукцией.

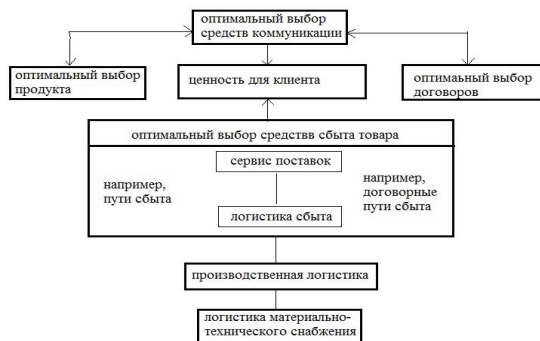


Рис. 1. Маркетинг и логистика как детерминанты ценности для клиента

На рынках потребительских товаров с весьма однородными по ценам и качеству и, вместе с тем, замещаемыми с точки зрения потребителей продуктами обеспечение пространственной и временной возможности распоряжения продуктами приобретает большое для вербовки клиентов значение. В результате этого физическая услуга предприятия по сбыту товара становится элементом, который может существенно повлиять на решение потенциального клиента произвести покупку. Таким образом, маркетинговая логистика становится самостоятельным, активным инструментом маркетинга предприятия.

Основополагающим для концепции логистики является целостное видение, вследствие которого логистика является неотъемлемой концепцией руководства, которая охватывает весь процесс планирования, реализации, управления и контроля всех товарных, грузовых и информационных потоков предприятия от его закупочных рынков, этапов производства до рынков сбыта. Следуя мысли проходимости, следует рассматривать оказанные другими предприятиями услуги в сфере логистики как неотъемлемые составные части сквозной системы логистики. В этом проявляется выходящий за рамки предприятия характер концепции логистики.

Обычно в качестве функциональных подсистем системы логистики различают логистику материально-технического снабжения, логистику производства и логистику сбыта товара или маркетинговую логистику. По сферам объектов система логистики подразделяется на систему складского хозяйства, транспортировки, упаковки и обращения с материалом, информационную систему, включая обработку заказов и систему хранения

В 1960 году в статье под названием «Маркетинговая близорукость» Теодор Левитт выдвинул теорию (концепцию) 4P (англ. Marketing mix). Она основана на четырёх элементах маркетингового планирования [1]:

- product (товар или услуга: ассортимент, качество, свойства товара, дизайн и эргономика)
- price (цена: наценки, скидки)
- promotion (продвижение: реклама, пиар, стимулирования сбыта и т. д.)
- place (месторасположение: каналы распределения, персонал продавца, месторасположения торговой точки и т. д.)

В работе проанализированы взаимосвязи логистики и маркетинга в каждом из элементов концепции 4P.

Так в управлении жизненным циклом товара совместная деятельность маркетинговая логистика особенно важна. Необходимость постоянной модификации продуктов – один из немногих способов продлить жизненный цикл продукта. Но проблематика этого аспекта в том, что при переходе на обновленную версию продукта обычно происходит 2 ситуации:

1. Всплеск потребительского спроса;
2. Проблема ликвидности остатков предыдущей модели, уже потерявшей свою актуальность, но имеющей существенные остатки продукта в ряде звеньев сбытовой цепи.

Поэтому логистика должна участвовать в этом процессе. Иначе финансовые потери от неудовлетворенного спроса потребителей новым продуктом (недостаточное наличие продукта при всплеске покупательской активности) и потери запасов предыдущей версии продукта, могут захлестнуть компанию с головой.

Маркетинг и логистика должны согласовываться при разработке нового продукта. Особое внимание нужно уделить [2]:

- температуре хранения и транспортировки, как самого товара, так и сырья, необходимого для его производства, влекущих за собой изменение способа дистрибуции данного вида товара;

- свойствам упаковки (максимальная величина штабеля, кратность стандартным коробам и поддонам, пригодность существующего оборудования для упаковки именно этого вида товаров и т. д.). Упаковка в маркетинге удобна потребителю, красива, служит продукту дополнительной рекламой и т. д. Для логистики упаковка – это метод защиты товара от порчи и повреждения в процессе транспортировки и погрузки. При этом важными являются габаритные размеры упаковки, надежность, сохраняемость, желательное полное использование объема;

- тексту на потребительской упаковке, соответствующему стандартам страны реализации товара;

- доле транспортных расходов в себестоимости продукта (для определения максимального эффективного радиуса распространения).

Маркетинг и логистика также взаимодействуют в элементе «цена» через:

- Прогнозирование спроса.
- Издержки.
- Скидки.

Цены и ценовая политика – одна из главных составляющих маркетинговой деятельности, роль которой все более возрастает. Однако влияние логистики тоже очень важно, поскольку затраты на складирование и транспортировку товара, сырья для его производства могут составлять до 90% от цены товарной единицы. Логистическая концепция затрат и их минимизация прямо относится к формированию цены.

В принятии решения о ценах при постановке задач ценообразования определяющими являются:

- затраты на производство и реализацию продукции;
- максимальная цена, которую готов заплатить потребитель;
- уровень цен на конкурирующие товары, влияние конкурентов.

После получения готового продукта появляется необходимость в его продвижении, с целью получения максимальной прибыли. В этом элементе концепции 4P маркетинговая логистика тоже важно.

Любая рекламная компания может оказаться неэффективной из-за направленной организации логистической деятельности. Так чтобы потребитель получил свой рекламный проспект, буклет, образец и т. д. должен быть обеспечен процесс доставки рекламных материалов в места их распределения. Любые маркетинговые акции, предполагающие всплеск продаж, должны быть подкреплены соответствующими логистическими и производственными ресурсами. Тем не менее, во многих компаниях логисты нередко узнают о таких мероприятиях в последнюю очередь. Зачастую затраты на саму акцию держатся в секрете. А это значит, что дополнительного количества продукта не произведено, необходимого запаса на складе нет, и вся цепочка ломается. Интерес к продукту возрастает, спрос повышается, но количество продукта оказывается не достаточным. Таким образом, отсутствие правильных и своевременных коммуникаций внутри компании приводит к провалу маркетинговой активности на рынке.

Маркетинг и логистика должны тесно взаимодействовать и в определении территорий сбыта и мест сбыта.

Существует возможность того, что определенные маркетингом как оптимальные регионы и места сбыта окажутся нереальными из-за высокой степени затрат на их логистическое обслуживание, или потребует создание новой схемы логистики транспортировки и складирования, вплоть до создания специальных региональных складов и систем транспорта. Это повлечет за собой спады в производстве.

Исходя из всего вышеперечисленного можно, сделать вывод о том, что разработка скоординированной стратегии маркетинговой логистически – это верный путь к успеху в условиях неопределенности и повышенных экономических рисков. Наличие данной стратегии предполагает точное знание потребностей клиентов в продукции компании, понимание перспектив развития, а проектирование наилучшей конфигурации логистической системы с учетом стратегии маркетинга и продаж дает возможность минимизировать совокупные затраты на осуществление ключевых бизнес-функций.

Литература

1. Голиков Е.А. Взаимодействие маркетинга и логистики: учеб. пособие / Е.А. Голиков. – М.: Флинта: МПСИ, 2007. – 568 с.

2. Дыбская В.В., Зайцева Е.И., Сергеев В.И., Стерлигова А.Н. Логистика: учебник / В.В. Дыбская, Е.И. Зайцева, В.И. Сергеев, А.Н. Стерлигова; под ред. В.И. Сергеев. – М.: – Эксмо, 2008. – 944 с.

МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА НА МАЛОМ ПРЕДПРИЯТИИ

К. А. Вайводс

Томский государственный педагогический университет, г. Томск, Россия

Научный руководитель: И.А. Игитханян,
ассистент кафедры менеджмента

В современном мире, развитие малого бизнеса, как наиболее мобильного, рискованного и конкурентоспособного сегмента экономики любой страны является одним из направлений обеспечения устойчивости экономического роста, многократно подтвержденным мировой практикой.

Почти треть населения России, так или иначе, связана с малым бизнесом. Это несколько миллионов реальных собственников, менеджеров, финансистов, организаторов производства. Механизм управления персоналом на малом предприятии представляет собой систему средств и методов, направленных на удовлетворение потребности малого предприятия в рабочей силе по количественному, качественному и временному параметрам. Одним из основных направлений управления персоналом на малом предприятии является оплата и стимулирование труда с использованием различных мотивированных подходов. Но как показывает практика, существующие теории мотивации (пирамида Маслоу, теория МакКлеланда, теория справедливости и т.д.) не всегда помогают в решении реальных проблем, возникающих у руководителей. Говорить о какой – либо конкретной модели мотивации персонала на малом предприятии практически невозможно. Выделяются лишь наиболее общие ориентиры, которые необходимо учитывать руководителю предприятия по отношению к работнику, где в основе лежит позитивное отношение работника к кругу своих обязанностей и предложенным «правилам игры», для чего в свою очередь необходимо культивирование и поощрение принятия работником нормативных условий труда и жизни в организации.

Мотивация персонала в компании – это система внешних условий, запускающих внутреннюю энергию и активность людей на работе. Мотивация сотрудников – это та награда, ради которой они готовы не только работать на компанию в рамках функционала своей должности, но и решать новые дополнительные

задачи [1]. Мотивируемый сотрудник компании – это сотрудник, получающий истинное удовольствие от рабочего процесса. Такой человек осознанно и усердно трудится, что выгодно как самому человеку, так и бизнесу.

Мотивация формируется при «столкновении» внешних факторов с внутренними, которые недоступны внешнему наблюдению, отсюда следует вопрос: Как определить, что находится внутри «чёрного ящика»?

Итак, мотив – это совокупность внутренних побуждений к активности, основанных на осознаваемых или не осознаваемых потребностях, интересе, представлении о ценностях и т.д. А стимул – это внешнее побуждение к действию, связанное с воздействием внешних по отношению к личности факторов и субъектов [2].

Важнейшая задача кадровых служб на малом предприятии заключается в том, что бы сформировать мотивационный механизм, побуждающий людей к эффективному труду. Принципами построения такого механизма являются:

- увязка с целями работников, их значимостью;
- простота, понятность, справедливость;
- наличие необходимых условий реализации;
- возможность корректировки;
- рациональность, взаимозаменяемость элементов при их обособлении.

Основой построения мотивационного механизма являются потребности (внутреннее состояние человека).

Перед работодателем стоит главная задача – определить характер потребностей работника, которыми он руководствуется в жизни, в своей деятельности. В этом состоит ключ к управлению работником. Известно, что потребности бывают материальными, духовными и социальными. Обычно доминирует одна какая то потребность.

Выделяют три основных вида трудовой мотивации [3]:

1. Материальная мотивация реализуется с помощью системы оплаты труда. К дополнительным стимулам относятся оплата транспортных расходов, субсидий на питание, расходов на образование и т. д.

2. Социальная (моральная) мотивация основана на ценностях человека, осознание работником своего труда как некий долг перед обществом. Относятся так же благоприятные условия труда, отношение между работниками и руководителем, самосовершенствование и самовыражение.

3. Организационная (административная) мотивация основана на закреплённом праве работодателя требовать от подчиненных соблюдения принятых правил трудовой деятельности. Данная мотивация так же содержит меры поощрения, объявление благодарности, награждение Почётной грамотой и т. д.

Так как на малом предприятии важнейшим видом стимулирования труда является её оплата, хотелось бы подробнее рассмотреть материальную мотивацию.

Оплата труда в широком смысле – это та или иная форма вознаграждения за определённое количество и качество выполненной работы [4].

Существуют 2 формы оплаты труда, это повременная (рис. 1) и сдельная (рис. 2).

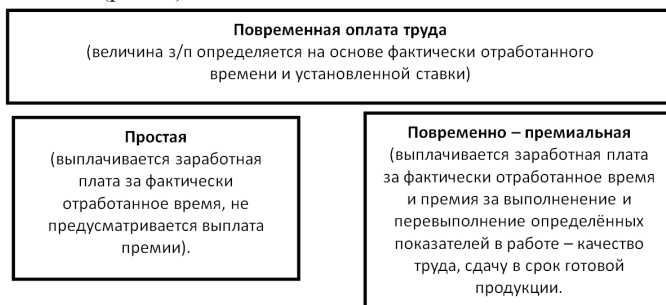


Рис. 1. Повременная оплата труда

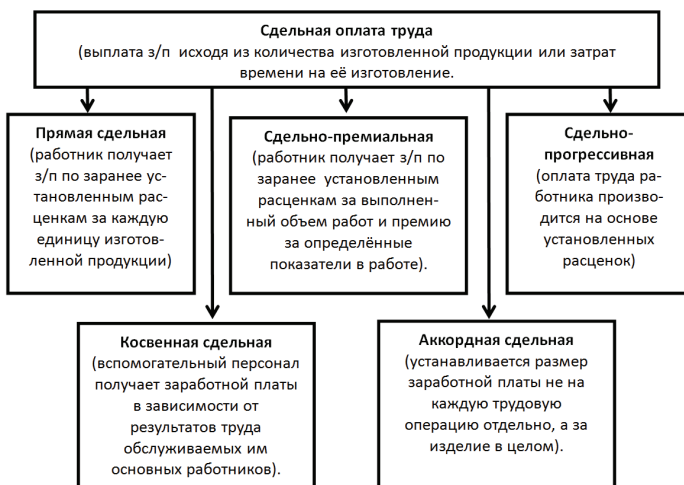


Рис. 2. Сдельная оплата труда

Повременная оплата труда имеет большое количество преимуществ, гарантирует относительно стабильный заработок. Каждый получает именно то, что ему получать положено, а значит, никто никого не пытается обойти по мелочам. Можно отнести ещё и тот факт, что работодателю не приходится тратить много времени и денег на усиленный контроль качества продукции – сотрудники никуда не спешат и делают всё на совесть. Работники чувствуют себя частью предприятия и понимают, что от их работы зависит благополучие других людей.

Может показаться, что сдельная оплата труда для любого рабочего будет наиболее удобной и выгодной. Также может сложиться впечатление, что она выгодна и работодателю, так как сумма выплат напрямую будет зависеть от того, сколько было сделано рабочим. Главным плюсом является то, что оплата напрямую зависит от результата. Работник заинтересован в скорости производства, а значит, интересы работодателя реализуются весьма и весьма успешно. Зачастую сдельная оплата труда привлекает работников, которые согласны работать в темпе, эффективно и ответственно.

Современные руководители малых предприятий разрабатывают и внедряют системы индивидуального стимулирования. Смысл таких систем заключается в том, как только достигаются определённые, заранее сформулированные критерии, то сразу же следует и заранее оговорённое вознаграждение.

Это в первую очередь комиссионные выплаты.

Существуют разные виды таких выплат [5], каждая определяется какой-либо целью, которую в определённый момент преследует компания (табл. 1):

Таблица 1

Виды комиссионных выплат

Цель	Сотрудник
Максимально возможное увеличение объёма продаж.	Получение комиссионных, рассчитанные как заранее оговоренный процент от денежной суммы реализованного им товара.
Не только максимально возможное получение продаж, но и ускорение получения денег за проданный товар.	Получение процента от объёма реализации товара, но только лишь при поступлении денег на расчётный счёт предприятия.
Выполнение плана продаж.	Получение дополнительного вознаграждения, в процентах от должностного оклада лишь при достижении или при превышении заранее заданного планового показателя.
Максимально возможное увеличение количества единиц проданной продукции.	Фиксированное денежное вознаграждение за каждую проведённую сделку, каждый факт продажи товара, стремясь увеличить количество сделок.

Максимизация прибыли при отсутствии возможности увеличения числа единиц продукции.	Получение определённого процента от разницы между продажной ценой и затратами.
--	--

Оплата в зависимости от выполненного объема работ – сдельная система оплаты труда. Такая оплата исключает или резко снижает риск работодателя, так как сотрудник получает оплату за уже произведённую единицу продукции – первое достоинство такой системы.

В свою очередь директор напрямую взаимодействует со своими заместителями: директорами по финансам и логистике. А также осуществляет прямой контроль над группами: продаж, продвижения, маркетинга и инженерной группы [6].

Подводя итоги, необходимо отметить, что реализация механизма управления персоналом на принципах системного подхода и анализа означает охват всего кадрового состава малого предприятия, увязку конкретных решений в пределах подсистемы с учетом влияния их на всю систему в целом, анализ и принятие решений в отношении кадров с учетом внешней и внутренней среды.

Таким образом, одним из основных направлений управления персоналом на малом предприятии является оплата и стимулирование труда, включая различные социальные компенсации. В общем виде под мотивацией деятельности человека понимают всю совокупность движущих сил, которые побуждают его к осуществлению определённого рода действий. Формат малого предприятия это самая лучшая база для применения всех методов мотивации для достижения лучшего результата деятельности предприятия, правильное построение мотивационного механизма на основе качественного подбора методов мотивации будет залогом роста и развития как предприятия в целом, так и каждого члена коллектива.

Литература

1. Самоухина Н.В. Эффективная мотивация персонала при минимальных затратах – М.: ЭКСМО, 2011.
2. Спивак В.А. управление персоналом: пособие. М.,2012.
3. Система управления персоналом оргназации. [Электронный ресурс]/ Режим доступа: <http://www.prostoy.ru/hrm-sistema-upravlenija-personalom-organizacii>.
4. Кибанов А.Я., Ивановская Л.В., Митрофанова Е.А. управление персоналом: учеб./ под ред. А.Я. Кибанова. М., 2010.
5. Верхоглазенко В. Система мотивации персонала // Консультант директора. 2009. №4. С. 23–34.
6. Аверкин, Владимир Николаевич. Мотивационное управление в образовании / В. Н. Аверкин, О. М. Зайченко //Народное образование.-2012.-N 8. – С. 133–146.

ОСОБЕННОСТИ ЛОГИСТИКИ СКЛАДИРОВАНИЯ

Е. А. Гааг, Н. Г. Филонов

Томский государственный педагогический университет, г. Томск, Россия

Научный руководитель: Н. Г. Филонов, профессор

Хозяйственная деятельность предприятия невозможна без функции хранения, следовательно, без складов, которые имеют место в любой логистической системе.

Современный **склад** – это сложное техническое сооружение, которое состоит из многочисленных взаимосвязанных элементов, имеет определенную структуру и выполняет ряд функций по преобразованию материальных потоков, а также накоплению, переработке и распределению грузов между потребителями.

Только в 90-х гг XX века бизнес в Европе стал осознавать, что складская деятельность в условиях быстроизменяющейся рыночной конъюнктуры становится тягостной – отвлекает весьма внушительную часть оборотных средств, которые можно было бы использовать для развития бизнеса. Это можно объяснить отсутствием логистики в системах складирования того времени, с внедрением которой складская деятельность может добиться своей основной **цели** – оптимизации товарных запасов (т.е. снижение затрат на их создание и обслуживание).

Поэтому в конце XX века набирают силу на рынке логистических услуг складские операторы, которые предоставляют возможность торговым компаниям на правах арендных отношений пользоваться складскими площадями. Передача части операций по хранению и переработке грузов складским операторам дала возможность торговым компаниям концентрировать внимание на развитии основного бизнеса, развивать возможности расширения рынков. Данная альтернатива обеспечила уменьшение расходов на складской и бухгалтерский учет и сняла проблему поиска и содержания складов.

Уменьшение расходов на систему складирования в данном случае не объясняется только использованием складских помещений в аренду, это связано, прежде всего, с тем, что на собственных складах не была разработана и четко отлажена система хранения и переработки материального потока.

Типичной ошибкой является отношение к складу просто как к зданию, в котором размещены товары и их необходимо отгрузить. Склад – это не просто здание, а система по переработке материальных потоков (рис. 1).

Из внешней среды на склад поступает материальный поток М1 (производственный ассортимент), который подвергается процессу преобразования, и из склада выходит уже совершенно другой материальный поток М2 – потребительские товары. Зоны хранения предназначены для складирования поступившего груза и переработанного.

Стоит отметить, что материальный поток включает в себя: финансовый, энергетический, трудовой, информационный, транспортный потоки и обслуживание клиентов. Именно от этих составляющих зависит работа всей системы складирования.

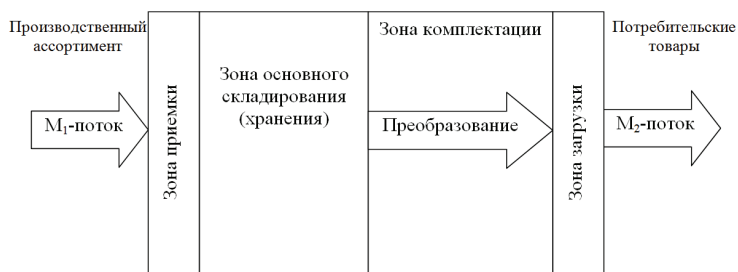


Рис. 1. Логистический склад

Таким образом, главное отличие складской логистики – это **оптимальное преобразование материальных потоков**, то есть с минимальными издержками в короткий срок.

В условиях рыночной экономики значительно повысить прибыль компании можно только за счет снижения себестоимости продукции. Трудно сэкономить на материалах и технологии производства весьма, так как эти статьи расходов зависят от внешних условий. Поэтому основные возможности по снижению себестоимости производства лежат в сфере управления движением потоков материалов и товаров, так как логистика в производственных компаниях требует больших затрат. Поэтому внедрение логистики на склад не только популярно в настоящее время, но и необходимо.

Системы хранения и переработки материального потока на складе – это важнейшие элементы логистических систем. Они позволяют преодолеть временные, пространственные, количественные и качественные несоответствия между наличием и потребностью в материалах в процессах производства, реализации и потребления.

Основными задачами логистических систем хранения и переработки являются:

1. Организация рациональной системы складских работ с минимальными издержками на выполнение логистических операций.

2. Эффективное использование всех составных элементов (складских площадей, подъемно-транспортного и технологического оборудования, подъездных путей и т. д.).

3. Выявление и мобилизация излишних, неиспользуемых материальных ценностей. Содействие их правильному расходованию согласно нормам и с учетом использования отходов и повторного использования тары.

4. Предоставление своевременной и полной информации о динамике изменений запасов.

Оптимизировать складские процессы позволяет разьединение помещения склада на **функциональные зоны** (рис. 1):

– зона приемки (или зона разгрузки) предназначена для перемещения груза из автотранспорта на территорию склада, проверки поступившего ассортимента;

– зона основного складирования (зона хранения) – хранение ассортимента на полочных стеллажах;

– зона комплектации, в которой происходит отбор и упаковка заявки заказчика;

– зона компоновки (комиссионирование) – комплектация партий отправок покупателям для централизованной или децентрализованной доставки, хранение скомплектованного товара заказчика;

– зона загрузки (отгрузки) предназначена для отгрузки скомплектованного товара заказчику, т. е. перемещение их в транспортное средство.

Существуют и другие зоны на складе, например, резервная зона предназначена для хранения впервые поступивших товарных позиций, темпы продаж которых еще не определены и места которым еще не выделены на карте склада, а также для хранения частей партий позиций, прибывших в большем, чем обычно, количестве или ранее запланированного срока; зона хранения брака, зона хранения негабаритной продукции. Зоны разгрузки и приемки, а также зоны комплектации и отгрузки могут быть объединены друг с другом.

Благодаря рациональному использованию площади склада достигается его эффективная работа, и сокращаются сроки пребывания товара на складе.

Неотъемлемой частью складирования является **адресное хранение продукции** – это процесс автоматической оптимизации размещения товаров с учетом как особенностей самой продукции (габаритов, типов груза, условий и сроков хранения), так и характеристиками склада (количеством ячеек, размерами и т. п.), а также управление процессом погрузочно-разгрузочных работ на складе.

Различают динамическое и статическое адресное хранение.

При динамическом адресном хранении за конкретным наименованием товара не закреплена определенная область склада. Размещение вновь поступивших товаров производится по принципу камеры хранения, т.е. поступающий на склад товар расставляется на любое свободное пронумерованное место хранения.

При организации статического адресного хранения на складе за каждой товарной группой жестко закрепляется определенная область склада, состоящая из некоторого количества ячеек, достаточного для размещения максимально допустимого складского остатка товара по конкретной группе. При размещении поступающего на склад товара его размещают только в те адреса хранения, которые принадлежат к области хранения соответствующей группы товара.

Адресная система предполагает присвоение индивидуального кода (адреса) каждому месту хранения, включающий буквенное обозначение зоны склада, номер стеллажного, номер вертикальной секции, место в этой секции и номер яруса.

В идеале, сотруднику склада не обязательно знать, как выглядит груз, для нахождения достаточно его адреса.

К операциям по преобразованию материального потока относятся:

1. Разгрузка и приемка грузов. Специальное оснащение мест разгрузки и правильный выбор погрузочно-разгрузочного оборудования (или способа) позволяют эффективно проводить разгрузку (в кратчайшие сроки и с минимальными потерями груза), в связи с чем сокращаются простои транспортных средств, следовательно, снижаются издержки обращения.

2. Внутрискладская транспортировка – перемещение груза между различными зонами склада. Необходимо добиваться минимизации маршрутов внутрискладской перевозки с целью сокращения эксплуатационных затрат и увеличения пропускной способности склада.

3. Складирование и хранение. Основной принцип рационального складирования – эффективное использование объема зоны

хранения. Этому способствует оптимальный выбор системы складирования и эффективное использования пространства при расстановке оборудования. Хранение груза должно быть упорядоченным и экономичным.

4. Комплектация (комиссионирование) заказов и отгрузка. Процесс комплектации сводится к подготовке товара в соответствии с заказами потребителей. Адресная система хранения позволяет указывать в отборочном листе место отбираемого товара, что значительно сокращает время отборки и помогает отслеживать отпуск товара со склада. При комплектации отправки благодаря информационной системе облегчается выполнение функции объединения грузов в экономичную партию отгрузки, позволяющую максимально использовать транспортное средство. При этом выбирается оптимальный маршрут доставки заказов.

5. Информационное обслуживание склада, т.е. управление информационными потоками. Информационное обслуживание охватывает:

- обработку входящей документации;
- предложения по заказам поставщиков;
- оформление заказов поставщиков;
- управление приемом и отправкой;
- контролирование наличности на складе;
- прием заказов потребителей;
- оформление документации отправки;
- диспетчерскую помощь, включая оптимальный выбор партий отгрузки и маршруты доставки;
- обработку счетов клиентов;
- обмен информацией с оперативным персоналом и верхним иерархическим уровнем;
- различную статистическую информацию.

Очень важно чтобы на этом этапе было все автоматизировано, это позволяет резко сократить время обработки документации.

В соответствии с выполняемыми операциями **система хранения и переработки** включает следующие **элементы**:

1. Территория, предназначенная для размещения материальных ресурсов во время их пребывания в запасах.
2. Сооружения для обеспечения сохранности товарно-материальных ценностей (здания, резервуары и т. д.).
3. Сооружения вспомогательного характера (рампы, подъезды, подъездные пути и пр.).

4. Комплекс специальных устройств и оборудования для хранения, перемещения и укладки материалов или готовой продукции (стеллажи, подъемно-транспортное оборудование и др.).

5. Весовое и измерительное оборудование.

6. Подсистемы информации и управления, необходимые для учета, контроля, координации и осуществления материалооборота (товарооборота), а также для проверки наличия ресурсов (продукции) и их сохранности.

Внедрение логистики на склад позволяет, во-первых, сократить издержки в цепях поставок товарной продукции, которые обусловлены не только сверхнормативными запасами продукции, но и низкой ее сохранностью из-за использования «не тех» складов и «плохих» технологий складской переработки. Во-вторых, складская логистика позволяет снизить цену реализации товара за счет уменьшения затрат на складирование. По результатам исследования Co. Waldenmier установлено, что «складирование» в среднем добавляет к цене реализации товара 3,8%.

Таким образом, система хранения и переработки представляет собой комплекс вспомогательных сооружений и обслуживающих подразделений включая соответствующий персонал работников, осуществляющих приемку материальных ресурсов, их размещение, хранение, учет, проверку состояния, подготовку к производству потреблению и отпуск.

Рациональное осуществление логистического процесса на складе – залог его рентабельности.

Логистический склад обеспечивает:

- 1) рациональное хранение товаров;
- 2) уменьшение складских издержек;
- 3) снижение количества ошибок персонала;
- 4) прозрачный документооборот и быстрый обмен информацией;
- 5) повышение производительности работы склада;
- 6) повышение качества обслуживания клиентов;
- 7) повышение конкурентоспособности.

Иногда резервы рациональной организации логистического процесса, пусть и не столь значительные, заключаются в весьма простых вещах: расчистке загроможденных проходов, улучшении освещения, организации рабочего места. В поиске резервов эффективности функционирования склада нет мелочей, все должно анализироваться, а результаты анализа – использоваться для улучшения организации логистического процесса.

Литература

1. Дыбская В.В., Зайцев Е.И., Сергеев В.И., Стерлигова А.Н.; под ред. Сергеева В.И. «Логистика: учебник» – М.: Эксмо, 2008 – 944 с.
2. Никифоров В.В. «Логистика. Транспорт и склад в цепи поставок» – ГроссМедиа РОСБУХ, 2008. – 192 с.
3. Под ред. Горфинкеля В.Я., Поляка Г.Б., «Предпринимательство: учебник» – Юнити-Дана, 2012 – 390 с.
4. «Результаты мониторинга рынка складских услуг в Украине» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://logisticstime.com/news/rezultaty-monitoringa-razvitiya-rynka-skladskix-uslug-v-ukraine/#more-649>.
5. «Система складирования как основа рентабельности деятельности склада» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.iteam.ru/publications/logistics/section_75/article_2481/.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО СТИЛЯ ЖЕНЩИН-РУКОВОДИТЕЛЕЙ

Г. А. Гафурова

Томский государственный педагогический университет, г. Томск, Россия

Научный руководитель: И. А. Игитханяна,
ассистент кафедры менеджмента

В современном обществе, для большинства стран с рыночной экономикой характерна тенденция к продвижению женщин практически во всех сферах человеческой деятельности: управление бизнесом, политика, медицина, наука, спорт, творчество, психология, экономика, и т.д.

Женский стиль управления до недавнего времени не привлекал внимания со стороны социологов, так как все исследования в большей степени были направлены на мужчину-руководителя. Это являлось стандартом, так как именно мужчины доминировали среди руководителей, как на государственной службе, так и в бизнесе. Однако такое явление, как использование женского труда в управлении, фактически остается для российских условий по-прежнему непривычным и новым.

Женщины-руководители появились в России сравнительно недавно. Согласно Реестру государственных должностей федеральных служащих, мужчины на рубеже веков занимали 94% высших, 85% главных и 68% ведущих должностей, в то время как женщины находились на должностях, не предполагающих принятия решений. Так, группа «старших» работников, представленная начальниками несамостоятельных структурных подразделений,

их заместителями, консультантами и советниками, наполовину состояла из женщин. Еще выше доля женщин в «младшей» группе, где они составили 80,6%. В 1996 году из 200 крупных предприятий бизнеса в четверти компаний руководящие посты занимали женщины, а в настоящие дни средний менеджмент в России на 60 – 65 % представлен женщинам. Во всем мире Россия имеет самый высокий (43%) процент женщин в высшем руководстве, и эта цифра остается довольно стабильной с 2004 года, в частности, из-за гендерного соотношения женщин к мужчинам [1].

Последние два десятилетия характеризуются активным завоеванием женщинами лидирующих позиций в бизнесе и политике. В 2000-е гг. доля женщин существенно возросла в парламенте (28,5% в 2012 г. по сравнению с 17,5% в 2009 г.), в представительных органах местного уровня, а также на высоких постах в исполнительной власти. Так, например, Ангела Меркель стала первой женщиной – федеральным канцлером и одновременно в свой 51 год самым молодым канцлером за всю историю ФРГ. Она также – первый представитель новых федеральных земель на этом посту и первый федеральный канцлер с естественно-научным образованием. По версии журнала Forbes, А. Меркель четыре года подряд занимала позицию самой влиятельной женщиной мира [2].

Наивысшая доля россиянок-руководителей, по статистике 2013 г. среди главных бухгалтеров (94%), директоров по персоналу (75%) и финансовых директоров (54%) [3]. Значительных успехов женщины добиваются в отраслях, еще недавно считавшихся сугубо мужской монополией. Резко увеличился приток женщин в ранее труднодоступные для них сферы деятельности, такие как юриспруденция, бизнес, инжиниринг, области наукоемких технологий [4].

Изначально женщины копировали не только мужской стиль управления, но и мужские повадки, чтобы выжить в высокой конкуренции, используя уже существующие мужские приемы. Спустя некоторое время женщины поняли, что современный управленец должен пользоваться всеми своими возможностями для достижения поставленных целей. Поэтому они стали ориентироваться не только на результат, но и на сохранение отношений в коллективе. Достижение цели не любой ценой, а вниманием к подчиненным и деталям – вот один из основных принципов современного женского управления [5].

Условия бизнеса в наше время все чаще меняются, предприятиям необходимо создавать организационные структуры более

адаптивными и руководить персоналом приходится с помощью не властных, а мотивационных методов. Вместе с тем женщины уделяют большее внимание к личности, убеждениям и мотивации, а мужчины руководствуются на основе власти, принуждения и иерархии. Во многих отраслях жесткое иерархическое управление становится менее продуктивным по сравнению с управлением, построенном на влиянии, убеждении и мотивации, в результате чего растет востребованность женщин-руководителей [6]. Рассмотрим основные отличительные характеристики мужчин и женщин, занимающих руководящую должность (табл. 1).

Таблица 1

Основные отличительные характеристики мужчин и женщин, занимающих руководящую должность

Характеристики	Мужчины	Женщины
Способ преодоления препятствий	Интеллект, сила	Хитрость, ловкость
Ориентированность на проблемы	Перспективная	Текущая
Направленность	На задачу	На межличностные отношения
Потребность в эмоциональных стимулах	Пониженная	Повышенная
Основа решений	Рассудок	Чувства
Характер	Замкнутый	Открытый
Отношение к внешнему миру	Реалистические	Идеализированное
Поведение	Сдержанное	Эмоциональное
Тип мышления	Словесно-логический	Наглядно-действенный
Объект внимания	Содержание	Форма
Наблюдательность и точность	Пониженные	Повышенные
Ориентированность	Деловая	Личная
Отношение к другим	Прямолинейность	Гибкость
Действие словесного поощрения	Расслабляющее	Возбуждающее
Реакция на критику	Агрессивная	Спокойная

Таким образом, можно сделать следующие выводы, характеризующие женский стиль управления [7]:

1. Особенности мотивации труда у женщины-руководителя отражают своеобразие ее личности, а не общие закономерности.
2. Осуществляя функцию контроля за деятельностью персонала, женщина-руководитель не стремится к жестким санкциям, а в первую очередь желает обеспечить необходимые условия для персонала с целью минимизации наказаний. Тем самым женщины пытаются не навредить.
3. Женщина-руководитель в управлении персоналом уделяет больше внимания отношениям между членами коллектива, т.е. ее волнует сфера межличностных отношений.

4. Женщина более эмоциональна и в различных ситуациях, реакция женщины отличается от реакции мужчины. Они активно противостоят экстремальным ситуациям, а не демонстрируют стратегию страха и избегания.

5. Во взаимоотношениях с внешней средой женский стиль управления отличается большей гибкостью, ситуативностью, терпением, умением адаптироваться к сложившимся обстоятельствам, а также готовностью к сотрудничеству, что позволяет им не только открывать свое дело, но и удерживать его на плаву. Действия женщины-руководителя в основном направлены на перестройку области отношений.

6. Женщины связывают свою власть с личностными характеристиками, а не формальным статусом в организации: стараются создать благоприятную атмосферу во взаимоотношениях с персоналом, поощряют их участие в делах, делятся властью и информацией, стимулируют раскрытие способностей подчиненных.

7. Женщины по своей природе более организованны и ответственные, способны действовать эффективно, лучше анализируют, подмечают и учитывают нюансы в работе персонала.

8. Женщины чаще мужчин включают в собственные суждения другие точки зрения и чаще при принятии решения учитывают (опираются) мысли и чувства окружающих людей, в том числе и своих подчиненных, в то время как для мужчин главное – их собственные мысли и чувства.

Существуют так же и «минусы» женского стиля управления, но они являются продолжением «плюсов» и, в целом, несущественны.

Таким образом, набор методов руководства и образов поведения женщины-руководителя в мире бизнеса многообразен. Женщина не испытывает особых трудностей при смене стилей управления с одного на другой. Комбинация различных стилей и многообразность в поведении позволяет женщинам-руководителям находить подходящий в той или иной ситуации стиль управления и поведения, а также адаптивно переключаться с одной социальной роли на другую. Эти особенности должны учитываться не только при их профессиональной подготовке и профессиональном подборе на руководящие должности, но и для оптимизации самого процесса управленческой деятельности женщин-руководителей.

Литература

1. Гришунина, Елена Владимировна. Имидж современной российской женщины / Е. В. Гришунина, М. С. Ртищева // Вопросы психологии.-2009.-N 5. – С. 103-113.-ISSN 0042-8841.
2. Женщины во власти и бизнесе. [Электронный ресурс]/ Режим доступа: http://www.mgimo.ru/files2/z07_2013/comp-polit_2013-2_chirikova.pdf
3. Женщина-руководитель, особенности процесса управления. [Электронный ресурс]/ Режим доступа: <http://masters.donntu.edu.ua/2011/iem/brovko/diss/>
4. Горчакова В. Мифология женской карьеры, 2003г.
5. Женский стиль управления. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.e-xecutive.ru/knowledge/announcement/1896441/> Женский стиль управления.
6. Верин-Галицкий, Дмитрий Вячеславович. Почему мужская профессия стала женской?/Д. В. Верин-Галицкий //Народное образование.-2008.-N 8. – С.
7. Грошев, Игорь Васильевич. Особенности речевого поведения мужчин и женщин / И. В. Грошев // Вопросы психологии. 2013. N 2. С. 80–92. ISSN 0042-8841.

СОВРЕМЕННЫЙ КАДРОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В. А. Гурда

Томский государственный педагогический университет, г. Томск, Россия

Научный руководитель: П. М. Кузнецов, к.филол.н., доц.

Современная система управления персоналом организации претерпевает радикальные преобразования вместе со всем российским обществом. Необходимость таких преобразований вызвана тем, что имеют место определенные противоречия в связи с развитием производительных сил, производственных отношений и трудовых ресурсов организации.

Данная ситуация привела к тому, что в настоящее время становится актуальной проблема поиска новых подходов и принципов управления персоналом организации.

Современная система кадрового обеспечения организации должна быть связана с разработкой и реализацией политики, включающей планирование, отбор, наем, размещение трудовых ресурсов; адаптацию, обучение и подготовку работников; продвижение по службе, карьеру; методы и стимулирования труда; условия работы; формальные и неформальные связи; консультирование и переговоры; преодоление конфликтных ситуаций в коллективе.

Успешная программа по формированию персонала, на современном этапе, способствует созданию такой рабочей силы, которая обладала бы более высокими способностями и сильной мотивацией к выполнению задач, стоящих пред организацией. Она, также, позво-

ляет руководителю получить необходимую информацию о работниках (квалификационная, половозрастная, национальная структура, и т. п.) с целью повышения производительности их труда.

Управленческая деятельность – один из важнейших факторов функционирования и развития организаций в условиях рыночной экономики. Эта деятельность постоянно совершенствуется в соответствии с объективными требованиями производства и реализации товаров и услуг, усложнением хозяйственных связей и т. п.

Целью управления персоналом стало побуждение работников к развитию их способности для более интенсивного и продуктивного труда [1, с. 17].

Главной целью системы управления персоналом на современном этапе являются:

- обеспечение трудовыми ресурсами;
- организация их эффективного использования, профессионального и социального развития.

В соответствии с этими целями формируется система управления персоналом организации (рис. 1) [2, с. 34].



Рис. 1. Система управления персоналом организации

Эффективная система управления кадрами должна уметь приспособливаться к изменяющимся целям объекта управления и условиям его работы, а также учитывать перспективы развития предприятия в целом [3, с. 10].

Управление персоналом охватывает все виды деятельности, связанные с руководством, поиском и наймом работников, использованием, организацией их труда и жизни на предприятии, оптимизацией состава и расходов на персонал [4, с.51]. Разнообразную деятельность по управлению персоналом можно разделить на две большие сферы: руководство персоналом (линейный аспект управления персоналом) – этим занимаются преимущественно руководители, и работу с персоналом (кадрами) – здесь ведущую роль играют службы персонала.

Практические работники нередко связывают управление персоналом главным образом с деятельностью соответствующих служб. Такой узкий подход к управлению персоналом явно неправомерен и неэффективен, поскольку без объединения усилий линейных менеджеров и служб персонала невозможно успешно управлять сотрудниками. Персоналом управляют и линейные руководители, и работники служб персонала. Главной функцией руководства персоналом является непосредственное повседневное управление людьми в процессе достижения целей предприятия. В то же время главная функция работы с кадрами состоит в обеспечении организации оптимальным числом работников нужной квалификации при необходимой мотивации и создании условий для их эффективного использования.

Специфика руководства персоналом и работы с кадрами относительна, поскольку обе эти сферы деятельности решают одни и те же задачи и выполняют общие функции в системе управления персоналом.

Функции управления персоналом представляют собой основные направления этого рода деятельности, ориентированные на удовлетворение определенных потребностей предприятия. В современной литературе выделяется значительное число функций управления персоналом. Назовем важнейшие из них:

- Планирование персонала (в т. ч. стратегическое) – определение потребности в количестве и качестве сотрудников, а также времени их использования.

- Маркетинг персонала направлен на то, чтобы обеспечить спрос на рабочие места на данном предприятии со стороны лучшим образом подготовленных людей, в первую очередь высококвалифицированных специалистов и менеджеров.

– Подбор, оценка, отбор и наём сотрудников – важность этой функции определяется растущей стоимостью рабочей силы и повышением требований к работнику [5, с.64].

Например, в Японии на отбор одного кандидата затрачивается до 48 часов рабочего времени, в США – 16–18 часов.

– Использование персонала характеризует взаимосвязь сотрудника и рабочего места с точки зрения соответствия человека рабочему месту и, наоборот, соответствия рабочего места способностям и возможностям сотрудника.

– Проектирование труда – иногда это направление работы включают в функцию использования персонала, поскольку оба этих вида деятельности очень близки и часто пересекаются.

– Адаптация персонала предполагает приспособление сотрудника к требованиям рабочего места и организации в целом, а также его «вживание» в коллектив.

– Оценка результатов деятельности и трудового потенциала персонала – эта функция проявляется, прежде всего, в оценке результатов работы и аттестации работников.

– Контроль за персоналом, обеспечение дисциплины и организационного порядка предполагает не только воздействие со стороны руководителей и уполномоченных должностных лиц, но и развитие у сотрудников самоконтроля.

– Обучение и развитие персонала.

– Планирование карьеры, обеспечение профессионально-должного роста работника.

– Мотивация персонала означает побуждение работников к добросовестному и инициативному труду, выполнению организационных целей.

– Компенсация труда (его оплата и социальные услуги).

– Руководство персоналом – эту функцию осуществляют руководители всех уровней.

– Определение и минимизация расходов на персонал.

– Оптимизация состава персонала.

– Администрирование персонала.

– Управление информацией о сотрудниках (информационный менеджмент персонала).

– Правовое регулирование трудовых отношений.

– Налаживание партнерских отношений и сотрудничества с профсоюзами, советами трудовых коллективов и другими организациями, влияющими на персонал.

– Обеспечение безопасности, охраны труда и здоровья сотрудников.

– Социальное обеспечение сотрудников может включать социальное страхование по возрасту, болезни, инвалидности или в связи с несчастным случаем, налаживание на предприятии медицинского обслуживания, психологической и юридической помощи, транспортные и другие услуги, строительство жилья и т. д.

– Планирование и развитие организационной культуры, обеспечивающей интериоризацию (усвоение) сотрудниками этических норм, целей и ценностей предприятия, уважение его традиций, развитие между работниками отношений взаимного уважения, доброжелательности, сотрудничества и поддержки и т. д.

– Управление конфликтами предполагает создание в организации климата, исключающего возникновение деструктивных конфликтов, а также конструктивное, относительно безболезненное разрешение конфликтов.

– Обеспечение репутации фирмы, ее позитивного восприятия клиентами, общественностью и институтами власти.

– Консультирование линейных руководителей в вопросах персонала – эту функцию выполняют сотрудники службы персонала, специализирующиеся в определенных вопросах управления людьми.

– Участие в разработке стратегии компании и, в частности, в стратегическом планировании персонала.

Разумеется, перечисленные функции не исчерпывают всех задач управления персоналом и отчасти накладываются друг на друга. Однако этот перечень дает представление о содержании такого специфического вида управленческой деятельности, как управление персоналом.

Литература

1. Акменчук О.Б. Управление профессиональной карьерой // Кадровый менеджмент. 2008. № 2. С. 27–32
2. Арсеньев Ю.Н., Шелобаев С.И. Управление персоналом: Модели управления – М.: ЭКСМО, 2010. 296 с.
3. Батаршева А. Психология управления персоналом // Менеджмент в России и за рубежом. 2009. № 5. С. 14–18
4. Магура М.И. Поиск и отбор персонала.//Управление персоналом. 2009. № 4. С. 44–49.
5. Маковская Н. Анализ человеческих ресурсов в системе управления персоналом // Управление персоналом. 2009. № 3. С. 82–86.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РЕСУРСОВ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ УЧРЕЖДЕНИИ

О. Д. Имонов, Н. Г. Филонов

Томский государственный педагогический университет, г. Томск, Россия

Научный руководитель Н. Г. Филонов, д.ф.-м.н., проф.

Вопрос ограниченности ресурсов и благ в современном мире является одним из самых актуальных. В жизни приходится часто сталкиваться с тем, что экономические ресурсы ограничены, а экономические потребности безграничны. Для осуществления различных видов деятельности используют разнообразные ресурсы. Но эти ресурсы, то есть различные средства, ценности, запасы, возможности, имеющиеся в наличии, ограничены.

Человек вообще живет в мире ограниченных возможностей. Ограничены его физические и интеллектуальные способности. Ограничено время, которое он может уделить тому или иному занятию, а также средства, которые можно использовать для достижения той или иной цели. И не только отдельный человек, все общество, даже если его рассматривать в планетарном масштабе, ограничено в своем стремлении к благополучию. За века и тысячелетия своей истории люди существенно раздвинули рамки этих ограничений. Но и сегодня, как в любой другой момент времени в прошлом или будущем, весьма жестким условием, накладываемым на рост общественного и личного благосостояния.

Ограниченность ресурсов имеет относительный характер. Она заключается в принципиальной невозможности одновременного и полного удовлетворения всех потребностей всех людей. Как правило, прежде всего, удовлетворяются первоочередные потребности – в продуктах питания, жилье, сохранении здоровья, семейного и общественного благополучия, однако для этого необходимо заботиться о наилучшем, оптимальном распределении ресурсов между различными целями, экономить ресурсы, улучшить их использование.

В настоящее время ресурсное обеспечение связывают имеющимися у общества потенциалами. В связи с развернувшейся научно-технической революцией исключительно важным является научно-технический потенциал, а также технологический потенциал, представляющий собой систему технологий, используемых или планируемых к использованию обществом. Не удивительно, что страны, которые обладают высоким научно-техническим и технологическим потенциалом, подчас добиваются, куда больших

успехов, чем страны, имеющие большие сырьевые ресурсы. Развитые страны, повышая свой научно-технический потенциал, стремятся «переманить» к себе крупных ученых, что уже стало серьезной международной проблемой.

Следствием ограниченности ресурсов являются конкуренция за их применение. Она представляет собой соперничество между альтернативными (различными) целями использования ресурсов. Ведь почти все ресурсы могут использоваться для удовлетворения самых разнообразных нужд. Например, нефть служить сырьем для получения топлива, производства синтетических волокон, пластмасс, красителей, моющих средств и много другого. Кроме того, валютная выручка от экспорта нефти и продуктов нефтепереработки может быть использована для закупок продовольствия, медикаментов, оборудования для легкой, пищевой, химической промышленности и т.д. (Экспорт – продажа иностранному партнеру товара с вывозом его за границу.) И все эти альтернативные цели конкурируют за использование всегда ограниченного объема добываемой сырой нефти.

Иначе говоря, перед обществом, как и перед отдельным человеком, всегда стоит задача выбора направлений и способов использования ограниченных ресурсов в различных конкурирующих целях. Методы решения этой задачи входят в предмет науки экономики.

Многие современные экономисты склонны полагать, что сейчас по значимости в качестве фактора экономического роста на первое место вышел фактор «знания», называя его по-разному – технология, научно-технический прогресс, наука, информация.

Знания являются важным элементом такого ресурса, как труд, его оценивают с качественной стороны и обращают внимание на квалификацию работников, которая зависит, прежде всего, от полученного ими образования (знаний). Знания (прежде всего технологические) обеспечивают повышение уровня использования оборудования, то есть реального капитала. Наконец, они (особенно управленческие знания) позволяют предпринимателям организовать производство товаров и услуг наиболее рационально.

Внутреннее распределение экономических и иных ресурсов. Уполномоченные структуры образования распределяют средства между регионами, отдельными подсистемами и учреждениями, видами деятельности, должностями. В итоге обеспечиваются ресурсами такие направления должности, которые ориентированы и на «внеобразовательное» пространство (раньше – материальная помощь учащимся, их семьям, подшефным, благоустройство

площадок, организация отдыха и т. п., теперь – поддержание коммерческих, исследовательских, конструкторских и других структур). Это распределение подчас усиливает социальное неравенство, закрепляет отставание групп из-за того, что некоторые подсистемы образования недополучают ресурсы.

Система образования способна модифицировать экономические стимулы и вносить такие поправки в практику финансовой поддержки, которые влекут изменение социально-экономического статуса ее участников. Так или иначе, процесс распределения ресурсов в образовании всегда обусловлен его социальной организацией.

Ресурсы образовательной системы – это все то, что непосредственно участвует в образовательном процессе: трудовые ресурсы образования, информационные ресурсы (учебники, пособия, компьютерные программы и иные средства обучения), педагогические технологии и капитальные ресурсы (наличие помещений для обучения, обеспеченность, учебными пособиями, компьютерами и пр.) То, согласно эти ресурсы отвечают современным требованиям, уровню технического и технологического развития общества, говорит об их возможностях повлиять на качество образовательного процесса. Именно ресурсы и их качественные характеристики в значительной степени определяют результат образования.

Ресурсы любого учебного заведения можно подразделить:

- явные (хорошая репутация, давняя история, традиция);
- неявные (материально-техническая база, педагогические кадры, финансы, нормативно-правовое обеспечение), (рис. 1).

В целом ресурсы характеризуются четырьмя составляющими:

1. Характер учебного заведения;
2. Стадия его жизненного цикла;
3. Потенциальные возможности для адаптации;
4. Явные ресурсы и рыночные активы.

Развитие материально-технической базы фундаментальной и прикладной науки, включая обеспечение современным оборудованием, приборами и материалами, совершенствование инфраструктуры функционирования научных организаций приведет к обновлению приборной и экспериментальной базы науки; распространению и развитию современных информационных и коммуникационных технологий в научно-технической сфере; улучшению содержания и деятельности уникальных (особо ценных) объектов науки; улучшению условий осуществления исследовательской деятельности.



Рис. 1. Ресурсы образовательного учреждения

Развитие материально-технической базы фундаментальной и прикладной науки, включая обеспечение современным оборудованием, приборами и материалами, совершенствование инфраструктуры функционирования научных организаций приведет к обновлению приборной и экспериментальной базы науки; распространению и развитию современных информационных и коммуникационных технологий в научно-технической сфере; улучшению содержания и деятельности уникальных (особо ценных) объектов науки; улучшению условий осуществления исследовательской деятельности.

Обеспечение научных организаций и вузов новым научным оборудованием, экспериментальной и испытательной базой, в свою очередь, будет способствовать расширению возможностей проведения научных исследований и разработок на самом современном уровне, улучшению условий реализации потенциала научных кадров, повышению для молодежи привлекательности и престижа научной деятельности.

Система информационных потоков – это сумма потоков информации, которая позволяет организовать профильное обучение при организации сетевого взаимодействия образовательных учреждений. Для создания системы информационных потоков необходимо:

– определить структуру информации, которую необходимо предоставлять;

– проанализировать существующий в ОУ документооборот;

– разработать новую систему документооборота для организации сетевого взаимодействия образовательных учреждений.

Образование относится к сфере социальных услуг, имеющих исключительно важное значение, как для отдельной личности, так и для общества в целом. Услуги социально культурного комплекса направлены на непосредственное обслуживание человека, конечные результаты их воздействия имеют социальный характер и проявляются в повышении уровня образования и культуры населения, укреплении здоровья и физическом развитии личности. Специфические свойства социальных услуг являются причиной того, что рыночные отношения в сфере этих услуги имеют ограниченный характер.

Обеспечение важнейшего социального права человека на получение образования, которое является основой равных возможностей граждан в рыночной конкуренции, а значит, ведет к снижению их социально-экономического неравенства, предопределяет необходимость государственного финансирования системы образования.

Образовательно-производственный процесс предполагает использование рабочей силы, технических средств, материалов, энергии, различных услуг, то есть затрат, в связи с этим образовательный продукт обладает стоимостью. А так как образовательный продукт обладает способностью удовлетворять потребности не только личности, но и других людей (то есть носит не индивидуальный, а общественный характер), то в этом случае можно говорить о потребительской стоимости.

Таким образом, образовательная услуга является товаром особого рода. Ее специфика состоит в том, что последствия от потребления образовательных услуг оказываются благом не только для непосредственного потребителя (учитывая повышение качества и уровня его человеческого капитала), но и для экономики и общества в целом.

Литература

1. И.М. Бобко, А.М. Гринь Система ресурсов в вузе как фактор его эффективного функционирования и развития // Журнал: Экономика образования. – Москва, 2007. – № 1 (38). – С. 23–29.
2. Л.В. Коваленко, Н.Г. Филонов Позиционирование логистического анализа в управленческом анализе // Вестник ТГПУ. Томск, ТГПУ, 2011. в. 12(114). С. 166–172.

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ МАРКЕТИНГА НА ПРЕДПРИЯТИИ

А. А. Коноваленко, П. М. Кузнецов

Томский государственный педагогический университет, г. Томск, Россия

Научный руководитель: П. М. Кузнецов, к. филол. н., доц.

Маркетинг представляет собой систематизированную деятельность, которая связана с разработкой, созданием и продажей товаров для удовлетворения личных или общественных потребностей.

Поскольку маркетинг – это целостная система взглядов, на основе которых организации строят свою практическую работу, то обычно речь идет о концепции маркетинга, а именно о системе взглядов, подходов и положений.

Одна из наиболее важных задач маркетинга заключается в обеспечении максимальной устойчивости работы предприятия, планомерного развития и достижения стратегических целей. В процессе осуществления маркетинговой деятельности решаются также и другие, частные задачи:

- обеспечение предприятия надежной, своевременной и достоверной информацией о рынке, товарах, покупателях и конкурирующих компаниях;

- создание товаров, максимально соответствующих возможностям предприятия;

- воздействие на покупателя, спрос, а также рынок [1].

Одной из главных целей маркетинга является обеспечение максимально возможного объема прибыли при купле-продаже. Для достижения указанной цели, нужно изначально решить промежуточные задачи:

- удовлетворение потребительских пожеланий;

- достижение превосходства над конкурирующими фирмами;

- обеспечение увеличения прибыли.

Изучение спроса – не только фиксация нужды в отдельном продукте, но и предугадывание направления его изменений под влиянием научно-технического прогресса, возросших нужд потребителей, покупательских запросов, требований к качеству и надежности изделий.

Одна из важнейших особенностей маркетинга как определенной системы менеджмента заключается в использовании многовариантных экономических расчетов и создании организационных, экономических, а также юридических условий для эффективного функционирования и развития организаций.

Конечная цель всех маркетинговых исследований – это разработка программы продвижения организации на рынок.

Маркетинговая стратегия – это направление маркетинговой деятельности по достижению маркетинговых целей, которое предполагает использование разнообразных маркетинговых инструментов. Разработка маркетинговой стратегии основывается на ситуационном анализе.

Менеджерам, которые разрабатывают стратегические планы организации, зачастую не имеют представления о том, что представляет собой стратегия и каким образом можно сделать её успешной.

Одна из главных целей любой организации – достижение высокого показателя рентабельности инвестиционного капитала; рост фирмы является вторичной целью, на которой внимание должно быть сосредоточено лишь после достижения первой и основной цели.

Главная задача стратегии – определиться с правильным выбором в тех случаях, когда две стратегические позиции не могут быть совмещены, то есть определить нежелательные пути развития.

Конкурентное преимущество компании не может быть сконцентрировано в одном или нескольких звеньях цепочки создания ценности.

Постоянство стратегии является залогом стабильности основного ценностного предложения компании. Нельзя постоянно идти «на поводу» у своих потребителей и тем самым выбиваться из собственной стратегии.

Зачастую именно повышенное внимание компании к требованиям и жалобам потребителей является серьезной внешней угрозой последовательной реализации выбранной стратегии.

Маркетинговая стратегия представляет собой утверждение, определяющее общее направление, в котором следует вести работу для достижения маркетинговых целей. Маркетинговая стратегия указывает путь достижения этих целей. В то время как маркетинговые цели вполне конкретны и измеряемы, маркетинговые стратегии имеют описательный характер. В плане фирмы маркетинговые стратегии представляют собой наиболее общий обзор разнообразных элементов маркетинга и того, каким образом они будут применяться для достижения маркетинговых целей. Существуют следующие виды стратегий:

1. Создание рынка вместо захвата чужой доли рынка.
2. Национальные, региональные или местные рынки.
3. Сезонные колебания.

4. Затраты.
5. Конкурентная борьба.
6. Целевой рынок.
7. Продукт.
8. Выбор марочных названий.
9. Упаковка.
10. Ценообразование.
11. Распределение/проникновение (охват) рынка.
12. Персональные продажи/обслуживание/операции.
13. Стимулирование сбыта/маркетинговые акции.
14. Рекламное обращение.
15. Медианосители, используемые в рекламной деятельности.
16. Использование Интернета в маркетинге.
17. Мерчендайзинг.
18. Связи с общественностью.
19. Маркетинговые исследования и тестирование [3].

Для организации эффективной маркетинговой деятельности необходимо учитывать функциональные связи маркетинга на фирме:

– Производство – Маркетинг – организацию труда, использование материалов и оборудования, создание продукции необходимого качества и количества, нормальной цены и в оговоренные сроки. Учитывать производственные мощности фирмы, опыт и знания сотрудников и т. п.;

– Финансы – Маркетинг – решение финансовых вопросов, бюджетный контроль, планирование нормативных издержек и прибыли;

– Снабжение и сбыт – Маркетинг – контроль исполнения заявок, уровня и состояния товарного запаса, приобретение материала и т. п.

– Кадры – Маркетинг – подбор и обучение персонала в соответствии с задачами деятельности на рынке.

Маркетинговые возможности организации – это интересная сфера приложения усилий в области маркетинга, благодаря которому конкретная компания может получить конкурентное преимущество, она должна точно соответствовать целям и ресурсам организации.

В процессе управления маркетингом существует этап управления рисками.

Риск на рынке обусловлен неопределенностью достижения результатов, которая обусловлена неточностью или неполнотой

информации. Древние римляне недаром говорили: «Кто предупрежден, тот вооружен».

Различают коммерческие и производственно-сбытовые риски [2]. Схематически их содержание можно представить следующим образом (Рис. 1 и Рис. 2):

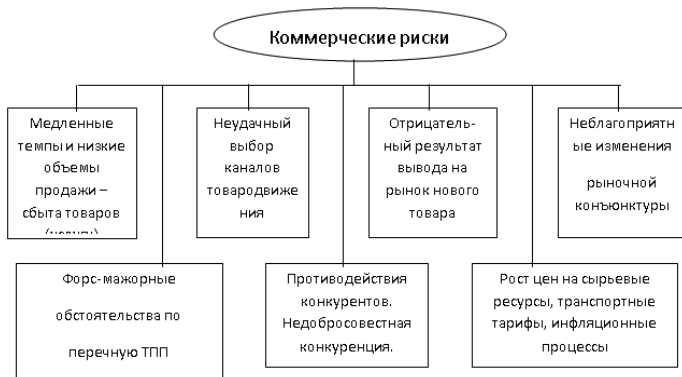


Рис. 1. Коммерческие риски

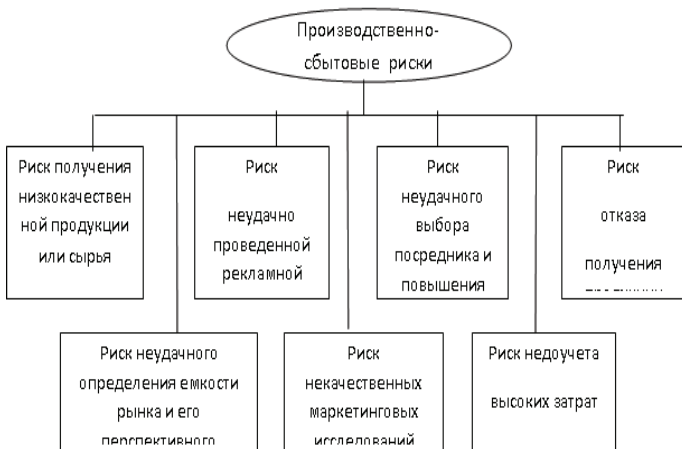


Рис. 2. Производственно-сбытовые риски

Таким образом, система маркетинга на предприятии – это сложный комплекс элементов, включающий в себя маркетинговую стратегию, функциональные связи маркетинга, маркетинговые возможности организации, а также коммерческие и производственно-сбытовые риски.

Литература

1. Аливанова С.В., Аливанова Л.В. Оценка показателей экономической эффективности маркетинговой деятельности. Материалы X региональной научно-технической конференции «Вузовская наука – Северо-Кавказскому региону». / Ставрополь, Изд-во СевКавГТУ, 2009. – С. 24-29.
2. Липсиц И.В. Маркетинг. М.: ГЭОТАР-Медиа, 2012. – 576 с.
3. Тимофеев М.И. Маркетинг. М.: РИОР, 2009. – 223 с.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ В РОССИЙСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Н. Литвинова

Томский государственный педагогический университет

Научный руководитель: В. А. Деремешко, преподаватель

На различных предприятиях и холдингах очень трудно отследить характер взаимоотношений между ведомствами, службами и сотрудниками. Зачастую это и становится основным «корнем», тормозящим развитие предприятия, ведь быстрее развивается та фирма, где коллектив – сплочённый, где нет границ между звеньями, где каждый сотрудник заинтересован в успехе фирмы. Иными словами, растёт и процветает предприятие, где коллектив имеет развитую корпоративную культуру.

К сожалению, российские компании не уделяют должного внимания этому вопросу. Точнее, здесь есть две крайности: либо корпоративной культуры в полной мере нет, и каждый в праве делать то, что считает нужным, либо она навязывается настолько, что «душит» сотрудников. Отсюда следствие – недостаточная эффективность работы. Необходимо находить золотую середину. А как это сделать? Попробуем разобраться.

Что же представляет из себя корпоративная культура? Что она в себя включает? Вот наиболее частые ответы: «единую форму, логотип, мероприятия и корпоративные вечера, которые организуются начальством» и тому подобные вещи. Безусловно, все это входит в список составляющих корпоративной культуры, но далеко не является его вершиной. Печально то, что истинную суть этого понятия понимает и принимает не каждый.

Наиболее распространённое в экономических словарях определение звучит так: корпоративная культура – это система правил, ценностей и норм поведения, которой должны придерживаться все сотрудники компании. В идеале такая культура включает в себя несколько элементов:

1. Внешний (визуально-вербальный) уровень – фирменный стиль, слоганы, символы

2. Базовый (официальный) уровень – миссия компании, ее кодекс

3. Внутренний (скрытый) уровень – неписанные правила взаимоотношений сотрудников внутри компании и с внешним миром.[1]

Возникает вопрос. Как контролировать эту самую культуру, если она и официальна, и нет? Как понять, что неписанные, внутренние законы адекватны и правильны? Тем более если речь вести о холдингах?

Для выявления такого рода проблем существует эффективный способ – организационная диагностика. Она представляет собой сбор и анализ информации об организации, целях ее деятельности и развития, организационной структуре, стиле руководства, индивидуальных и групповых нормах поведения, ценностях, установках, типах взаимоотношений и взаимодействиях ее членов.

Не менее эффективны также психодиагностические методики и ролевые, деловые игры. Их огромное множество, они преследуют различные цели и практически всегда приносят действительно хороший результат и создают полную картину взаимоотношений работников и их отношений к делам на предприятии.

Что касается официальной части корпоративной культуры... Здесь на первую позицию выходит корпоративный кодекс – некий свод «законов» предприятия. Иными словами, это представление о корпоративной культуре «первого лица» компании и его главных заместителей – топ-менеджеров. Корпоративный кодекс – это документ.

Кодекс используется:

– как инструмент управления

– как инструмент развития (поддержания) корпоративной

– как инструмент повышения инвестиционной привлекательности. [4]

Важно, чтобы этот документ был не написан по чьему-либо подобию, а разработан компанией самостоятельно. Чтобы он был «живой».

Внешний визуально-вербальный уровень корпоративной культуры важен как для внутренней среды фирмы, так и для внешней. Как говорит мудрая пословица, «встречают по одежке», то есть об успехе фирмы во многом говорит «ее внешний вид».

Создавая корпоративную культуру на собственном предприятии, его руководители, зачастую, смотрят на зарубежные фирмы,

имеющие успех в этой части. И правильно делают. Обратим свой взгляд на зарубежные компании с развитой корпоративной культурой. Для примера возьмем корпорацию Apple – легенду современного бизнеса, навсегда изменившую мир компьютерных технологий. Максимум инженерии, минимум бюрократии и уважение к сотрудникам – вот основа корпоративной культуры Apple, которая включает в себя некоторые особенности:

1. Компания управляется инженерами, а не менеджерами
2. Построена культура уважения между управленцами и сотрудниками компании
3. Сотрудники вольны использовать и улучшать продукты компании
4. Компания стимулирует рост сотрудников
5. Приоритет дэдлайнам
6. Компания не делает ставку на отличия от конкурентов
7. Компания нанимает на работу людей, влюбленных в Apple
8. Соблюдение баланса между работой и личной жизнью

«Мы любим работать здесь, мы много работаем, но когда работа сделана – мы можем наслаждаться жизнью», – вот главный девиз сотрудников компании Apple. Но не стоит забывать, что опыт зарубежных компаний необходимо адаптировать под условия российского рынка в целом и отдельной компании в частности.

Безусловно, в России есть фирмы, корпоративная культура которых довольно хороша, в сравнении с другими. К примеру, ОАО «Газпром». Прочитав их корпоративный кодекс, можно подумать, что это чистой воды выдумка. Но побывав внутри этой структуры, понаблюдав за поведением и взаимоотношениями сотрудников, приходит осознание того, что каждый из них чувствует свою ответственность, важность своей роли в общем деле. Именно в таких случаях в голову приходит мысль «Еще не все потеряно».

Опираясь на опыт компаний с «сильной» корпоративной культурой, можно выявить несколько принципов-шагов для создания эффективной корпоративной культуры уже на вашем предприятии.

Принципы, которые будут определять атмосферу работы, следует обсуждать с работниками хотя бы потому, что выработанный в таком обсуждении корпоративный кодекс будет восприниматься как разумный документ, созданный самими работниками, а не наемными пиарщиками. Следовательно **обсуждение** – первый принцип идеологической работы по выработке и внедрению корпоративной культуры.

Ни одна корпоративная культура не может служить в первоначальном варианте вечно, ведь с течением времени многое меняется и компаниям нужно и важно подстраиваться под изменения как внутренней, так и внешней среды. Отсюда второй принцип создания эффективной корпоративной культуры – **коррекция**. Причем при корректировке нельзя забывать об обсуждении.

В силу различных обстоятельств, не все сотрудники принимают участие в разработке и корректировке КК. Кто-то приходит уже в фирму со сложившейся КК, кто-то далек от менеджмента и не разбирается в тонкостях и сложностях этой системы. Поэтому особое внимание нужно уделять третьему принципу идеологической работы по выработке и внедрению КК – **разъяснению**. Корпоративная культура должна быть проста для восприятия, а корпоративный кодекс написан понятным для каждого сотрудника языком.

Последним по порядку, но не по значению является принцип **поощрения**. Иначе его можно назвать принцип «кнута и пряника». За нарушение корпоративной культуры принято наказывать. Следовательно, за ее соблюдение необходимо поощрять. Причем поощрять не только в материальном плане, но и в духовном, ведь зачастую работникам не достает именно одобрения и похвалы за проделанную работу.

А теперь внимание. Принципы идеологической работы по разработке и внедрению корпоративной культуры:

Корректировать

Обсуждать

Разъяснять

Поощрять

КОРП! Не удивительно, правда? Не зря корпорация (в переводе с латинского) – объединение. Лишь объединив все составляющие корпоративной культуры, учитывая все принципы в совокупности, можно говорить о росте и развитии фирмы. И, как видно из вышесказанного, корпоративная культура – достаточно сложная система, контролировать работу которой важно и нужно каждому сотруднику. Важно создать благоприятный климат в компании, чтобы каждый понимал, что он не просто «винтик», который выполняет простую функцию, а делает важное дело и компания ценит его труд.

Нельзя не сказать об ошибках, которые имеют не маловажное влияние. Существует даже ТОП самых распространенных ошибок при формировании корпоративной культуры. (Таблица 1)

Ошибки при формировании корпоративной культуры

Ошибки при формировании корпоративной культуры		
Принуждение	Лицемерие	Зарубежный опыт
Не своевременные собрания по поднятию командного духа, по укреплению идеологии компании, отнимающие у сотрудников либо их личное время, либо рабочее, в течение которого они могли бы выполнять свои обязанности, вызывающие лишь раздражение и желание всеми средствами избежать таких собраний.	Непоследовательность и двойные стандарты. Если на те же корпоративные собрания «сгоняется» персонал нижнего и среднего звена, а топ-менеджеры не участвуют в таких действиях и/или позволяют себе насмешки над происходящим, то соответственной будет реакция и у остальных сотрудников.	Перенесение на почву российского менталитета западных технологий по построению корпоративной культуры. Как уже выше сказано, опыт зарубежных коллег необходимо использовать, но для его успешного применения он должен быть переработан и адаптирован именно для России.

Отсюда следует, что принуждение, лицемерие и использование напрямую чуждого опыта не дают ничего хорошего, а приносят лишь вред.

Итак, каждой компании, которая имеет в планах рост и процветание, необходимо создавать свою корпоративную культуру. Для этого важно руководствоваться принципами, которые помогут добиться эффективности, а именно, необходимо обсуждать с сотрудниками кодекс, которого они должны придерживаться, корректировать его вместе, разяснять тем, кому не легко его понять, а так же поощрять тех, кто ведет себя в соответствии с общей корпоративной культурой. Не стоит забывать так же о том, что лицемерие, принуждение и неадаптированное заимствование опыта – это злейшие враги при формировании эффективной корпоративной культуры. Только вкладывая душу в росточки общего дела, возможно увидеть в итоге распустившийся цветок.

Литература

1. «Корпоративная культура и корпоративный кодекс компании» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://tsyganok.ru/pubs/pub.asp?id=2185>
2. «Корпоративная культура: Минус или минусы?» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.i-con.ru/publications/other/d331/>
3. «Корпоративный кодекс компании: Кто? Когда? Зачем?» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.hr-academy.ru/to_help_article.php?id=200
4. «Корпоративный кодекс» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://d-ms.com.ua/articles/view/14>
5. «Экономический словарь» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.economslov.ru/>

АНАЛИЗ ПРОЦЕССА ПРЕОБРАЗОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО ПОТОКА В ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

В. А. Деремешко, Н. Г. Филонов

Томский государственный педагогический университет, г. Томск, Россия

Научный руководитель: Н. Г. Филонов, д.ф.-м.н., проф.

В условиях как формирующейся, так и стабильно развивающейся рыночной экономики повышение эффективности движения потоков полезных ресурсов (ППР) достигается главным образом за счет улучшения их финансового обслуживания. Механизм финансового обслуживания ППР является в настоящее время наименее изученной областью логистики: часть вопросов, касающихся его содержания, вообще не рассматриваются в специальной литературе, по другой части вопросов – существуют значительно отличающиеся точки зрения. Отличия наблюдаются уже при определении сущности финансовых потоков.

Финансовые потоки в том или ином виде существовали всегда при любых способах организации предпринимательской деятельности хозяйствующих субъектов. Однако, как показала практика, наибольшая эффективность их движения достигается при применении логистических принципов управления материальными, финансовыми, информационными, трудовыми и т. д. ресурсами, что и обусловило появление новой экономической категории – логистический финансовый поток [1]. Следовательно, логистические финансовые потоки создаются и используются для обеспечения эффективного прохождения ППР на всем пути следования – от момента возникновения до момента прекращения существования в виде потока. При этом их специфика заключается в первую очередь именно в потребности обслуживания процесса перемещения в пространстве и во времени соответствующего потока ППР.

По назначению логистические финансовые потоки можно классифицировать на следующие группы:

- финансовые потоки, обусловленные процессом закупки товаров;
- инвестиционные финансовые потоки;
- финансовые потоки по воспроизводству рабочей силы;
- финансовые потоки, связанные с формированием материальных затрат в процессе производственной деятельности предприятий;
- финансовые потоки, возникающие в процессе продажи товаров
- финансовые потоки, возникающие при обмене валюты.

По способу переноса авансированной стоимости на товары логистические финансовые потоки подразделяются на потоки финансовых ресурсов, сопутствующие движению основных фондов предприятия (к ним относятся инвестиционные финансовые потоки и частично финансовые потоки, связанные с формированием материальных затрат), а также на потоки финансовых ресурсов, обусловленные движением оборотных средств предприятия (к ним относятся все остальные группы финансовых потоков, выделяемые нами при их классификации по назначению).

Основной целью финансового обслуживания потоков полезных ресурсов в логистике является обеспечение их движения финансовыми ресурсами в необходимых объемах, в нужные сроки, с использованием наиболее эффективных источников финансирования. В самом простом случае каждому ППР соответствует свой единственный финансовый поток.

Финансовые потоки могут иметь различное количество составляющих в зависимости от условий формирования потоков: финансовые потоки, соответствующие перемещению товарно-материальных (все виды материальных товаров, в том числе недвижимость) и товарно-нематериальных (услуги, капитал, нематериальные активы).

Таким образом, под финансовым потоком в логистике понимается направленное движение финансовых средств, циркулирующих в ЛС, а также между ЛС и внешней средой, необходимых для обеспечения эффективного движения определенного потока полезных ресурсов. То есть, в элементарном представлении финансовый поток есть [2]: $\vec{F}_i = F_{0i} \cdot \vec{F}_{0i}$, где F_{0i} – скалярная составляющая потока (конкретный объем финансовых средств, необходимый для обслуживания ППР); \vec{F}_{0i} – векторная составляющая потока (направление движение финансового потока, обусловленное интегральным действием обслуживаемых потоков полезных ресурсов).

Большую роль в формировании и движений различных потоков (в том числе и финансовых) в экономических системах играют логистические операции. Логистическая операция (ЛО) – это обособленная совокупность действий, направленных на обеспечение (или преобразование) потоков полезных ресурсов (ППР) по реализации логистических функций. Так, например, к ЛО с материальным потоком можно отнести: погрузка, разгрузка, транспортировка, складирование, упаковка, преобразование (модификация), и т. д.; ЛО с информационным потоком: прием, обра-

ботка, хранение и передача; ЛО с финансовым потоком: перевод, накопление, выдача, обмен, расчет.

Функционально все ЛО можно разделить на **обеспечивающие** и **преобразующие**.

Обеспечивающие логистические операции базируются в основном на основных принципах логистики – на так называемой «Системе 6». Следовательно, они обеспечивают: доставку определенного ресурса; в необходимом количестве и ассортименте; гарантированного качества; в нужное место; точно в срок; при оптимальных (минимальных) совокупных издержках.

В ходе **преобразующих** операций происходит не только качественное, но и количественное преобразование потока (потоков) полезных ресурсов. Здесь можно выделить преобразующие операции **первого рода**, при которых происходит изменение некоторых характеристик потока, а его вид остается неизменным, и преобразующие операции **второго рода**, при которых после преобразования формируется новый вид потока [2].

Хотелось бы отметить некоторые особенности процессов преобразования потоков.

Как было показано в работе [3], потоки, участвующие в преобразовании, имеют достаточно сложную структуру – есть **основной** и **обеспечивающие** потоки. Так, финансовый поток (ФП), в общем виде, представляется следующей функцией $\vec{F} = F_0 f(\vec{F}_0, \vec{I}, \vec{E}, \vec{W}, \vec{U})$, где F_0 – скалярная составляющая основного потока, \vec{F}_0 – векторная составляющая, $(\vec{I}, \vec{E}, \vec{W}, \vec{U})$ – обеспечивающие вектора ФП.

В процессе преобразования ФП участвует только скалярная F_0 составляющая основного потока. Обеспечивающие потоки в процессе преобразования не участвуют. Их роль – обеспечить продвижение основного потока к месту преобразования. После преобразования формируется новый поток (если преобразование первого рода) с его новыми обеспечивающими потоками.

Сам процесс преобразования представляет собой как некоторое воздействие на поток с целью придания ему новых свойств. Вводится понятие **вектора (потока) преобразующих (управляющих) воздействий (ВПВ)**, обозначим его через: $\vec{\Psi}_F$ (для финансового потока). При этом, например, чтобы обменять рубли на доллары необходимо воздействовать на финансовый поток (собственно, рубли). При этом процесс преобразования будет осуществляться при наличии следующих обеспечивающих составляющих: информационной (полная информация о преобразовании), трудовые ресурсы (различные банковские служащие),

финансовой (оплата труда служащих), энергетической, материальной и т. д. То есть, как любой поток, ВВП имеет свои обеспечивающие составляющие – при преобразовании ФП поток преобразующих воздействий имеет вид:

$$\vec{\Psi}_F = F_0 \cdot f(\vec{I}_{\Psi F}, \vec{F}_{\Psi F}, \vec{E}_{\Psi F}, \vec{M}_{\Psi F}, \vec{W}_{\Psi F}, \vec{U}_{\Psi F}) \quad (1)$$

Тогда процесс преобразования можно представить следующим образом [3]: $\vec{\Psi}_F = F_0 \cdot \sum_{i=1}^L \vec{\Psi}_F$ (2), где F_0 – скалярная составляющая преобразуемого финансового потока (определяется потоком, который необходимо преобразовать), $\vec{\Psi}_F$ – обеспечивающие процесс преобразования потоки, L – число обеспечивающих потоков.

Математическое выражение, описывающее единичное преобразование финансового потока (F_0), можно представить в следующем виде: $\vec{\Psi}_F = F_0 \cdot \vec{\Psi}_0$.

Рассмотрим некоторые варианты преобразования финансовых потоков.

Преобразования I рода

На рис. 1 изображено преобразование финансового потока в финансовый, например, при переходе от одной валюты к другой.

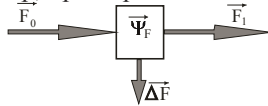


Рис. 1. Преобразование финансового потока I рода

На рисунке введены следующие обозначения: \vec{F}_1 – входной ФП, \vec{F}_2 – ФП после преобразования, $\Delta \vec{F}$ – часть финансовых ресурсов, оставшихся в преобразующей организации.

Тогда (исходя из (2))

$$\vec{\Psi}_F = F_0 \cdot (\vec{M}_{\Psi F} + \vec{F}_{\Psi F} + \vec{E}_{\Psi F} + \vec{I}_{\Psi F} + \vec{W}_{\Psi F} + \vec{U}_{\Psi F})$$

Раскроем скобку и подставим элементарные представления потоков

$$\begin{aligned} \vec{\Psi}_F &= F_0 \cdot \vec{M}_{\Psi F} + F_0 \cdot \vec{F}_{\Psi F} + F_0 \cdot \vec{E}_{\Psi F} + F_0 \cdot \vec{I}_{\Psi F} + F_0 \cdot \vec{W}_{\Psi F} + F_0 \cdot \vec{U}_{\Psi F} = \\ &= F_0 \cdot M_{\Psi F0} \cdot \vec{M}_{\Psi F0} + F_0 \cdot F_{\Psi F0} \cdot \vec{F}_{\Psi F0} + F_0 \cdot E_{\Psi F0} \cdot \vec{E}_{\Psi F0} + F_0 \cdot I_{\Psi F0} \cdot \vec{I}_{\Psi F0} + (3) \\ &+ F_0 \cdot W_{\Psi F0} \cdot \vec{W}_{\Psi F0} + F_0 \cdot U_{\Psi F0} \cdot \vec{U}_{\Psi F0} \end{aligned}$$

Исходя из аналогичных преобразований, представленных в работе [3], можно предположить, что вектора $\vec{M}_{\Psi F0}$, $\vec{F}_{\Psi F0}$, $\vec{E}_{\Psi F0}$, $\vec{I}_{\Psi F0}$, $\vec{W}_{\Psi F0}$, $\vec{U}_{\Psi F0}$ коллинеарные и ввести обобщающий вектор направления процесса преобразования $\vec{\Psi}_{F0}$, тогда

$$\vec{\Psi}_F = (F_0 \cdot M_{\Psi F0} + F_0 \cdot F_{\Psi F0} + F_0 \cdot E_{\Psi F0} + F_0 \cdot I_{\Psi F0} + F_0 \cdot W_{\Psi F0} + F_0 \cdot U_{\Psi F0}) \cdot \vec{\Psi}_{F0} \quad (4)$$

Введем следующие обозначения:

$$F_0 \cdot M_{\Psi F_0} = M_{F\Psi}; F_0 \cdot F_{\Psi F_0} = F_{F\Psi}; F_0 \cdot E_{\Psi F_0} = E_{F\Psi}; F_0 \cdot I_{\Psi F_0} = I_{F\Psi};$$

$$F_0 \cdot W_{\Psi F_0} = W_{F\Psi};$$

$$F_0 \cdot U_{\Psi F_0} = U_{F\Psi}.$$

Выражение (4) имеет вид

$$\bar{\Psi}_F = (M_{F\Psi} + F_{F\Psi} + E_{F\Psi} + I_{F\Psi} + W_{F\Psi} + U_{F\Psi}) \cdot \bar{\Psi}_{F_0}.$$

Также можно ввести еще одно обозначения:

$$(M_{F\Psi} + F_{F\Psi} + E_{F\Psi} + I_{F\Psi} + W_{F\Psi} + U_{F\Psi}) = \Psi_{F_0} \text{ и } \bar{\Psi}_F = \Psi_{F_0} \cdot \bar{\Psi}_{F_0} \quad (5),$$

где

- $M_{F\Psi}$ – затраты, связанные с оборудованием, на котором производится преобразование;
- $F_{F\Psi}$ – затраты, связанные с финансовым обеспечением процесса преобразований;
- $E_{F\Psi}$ – затраты, связанные с энергетическим обеспечением процесса преобразований;
- $I_{F\Psi}$ – затраты, связанные с информационным обеспечением преобразований;
- $W_{F\Psi}$ – затраты, связанные с обеспечением трудовыми ресурсами процесса преобразований;
- $U_{F\Psi}$ – затраты, связанные с сервисным обслуживанием процесса преобразований.
- Ψ_{F_0} – общие затраты, связанные с процессом преобразования ФП.

В таблице 1 приведены реальные значения затрат, согласно формулы (5).

Таблица 1

Структура издержек при преобразовании энергетического потока

Показатель затрат	Соответствие показателя реальным затратам
$F_{F\Psi}$	затраты, связанные с финансовым обеспечением процесса преобразований
$I_{F\Psi}$	затраты, связанные с информационным обеспечением преобразований
$E_{F\Psi}$	затраты, связанные с энергетическим обеспечением процесса преобразований
$W_{F\Psi}$	затраты, связанные с обеспечением трудовыми ресурсами процесса преобразований
$M_{F\Psi}$	затраты, связанные с оборудованием, на котором производится преобразование
$U_{F\Psi}$	затраты, связанные с сервисным обслуживанием процесса преобразований

Процесс преобразования ФП схематично можно представить следующим образом

$$\vec{F}_0 \Rightarrow F_0 \cdot \vec{\Psi}_0 \Rightarrow F_0 \left\{ \begin{array}{l} M_{\Psi F_0} \cdot \vec{M}_{\Psi F_0} \\ I_{\Psi F_0} \cdot \vec{I}_{\Psi F_0} \\ F_{\Psi F_0} \cdot F_{\Psi F_0} \\ E_{\Psi F_0} \cdot E_{\Psi F_0} \\ W_{\Psi F_0} \cdot \vec{W}_{\Psi F_0} \\ U_{\Psi F_0} \cdot \vec{U}_{\Psi F_0} \end{array} \right\} \Rightarrow \vec{F}_1$$

где \vec{F}_1 – новое количественное и качественное содержание ФП и с новой пространственно-временной ориентацией. Естественно, что после преобразования рождаются новый информационный поток, финансовый и т. д., необходимые для полноценного функционирования ФП.

Преобразования II рода

Такие преобразования происходят, например, при вложении денежных средств в другой вид потока – инновационный (разработка, внедрение проекта) (1), информационный (социологическое исследование, анализ химических особенностей медицинского препарата) (2), материальный (приобретение или аренда недвижимого и движимого имущества) (3), энергетический (оплата электроэнергии) (4) и др. (рис. 2).

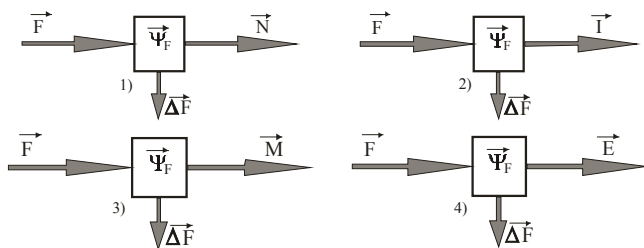


Рис. 2. Преобразование потоков II рода

Кроме того, необходимо учитывать, что конкретный механизм финансового обслуживания ППР зависит и от характера хозяйственных связей: прямых (устанавливаемых непосредственно между продавцом и покупателем продукции) или опосредованных (устанавливаемых с участием коммерческого посредника). Специфика опосредованных хозяйственных связей, определенная наличием в логистической цепи третьего субъекта – коммер-

ческого посредника, обуславливает необходимость исследования особенностей применения логистического инструментария в сфере оказания посреднических услуг по организации и обслуживанию движения продукции от предприятий – производителей к предприятиям-потребителям.

Литература

1. Бауэррокс Д.Дж., Клосс Д.Дж. Логистика. Интегрированная цепь поставок. 2-е изд./ Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-бизнес», 2006. – 640 с.
2. Котельников Н.А., Филонов Н.Г. Анализ процессов преобразования материального потока в логистических системах / I Всероссийский фестиваль науки: Всероссийская с международным участием конференция студентов, аспирантов и молодых ученых «Наука и Образование» (г. Томск, 25-29 апреля 2011г.): Материалы конференции: в 6 т. – Том VI: Экономика, менеджмент, технология и предпринимательство. – Томск: Издательство ТГПУ, 2011. – С.177-182
3. Н.Г. Филонов Анализ структуры совокупных издержек при формировании потока инноваций в логистических (экономических) системах// Вестник ТГПУ. – Томск, ТГПУ, 2012. – в. 12(127). – С.133-140

ПРИМЕНЕНИЕ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ СФЕРЫ СЕРВИСА

А.А. Шербинина, В.А. Деремешко

Томский государственный педагогический университет, г. Томск, Россия

Конкурентная борьба и ситуации, складывающиеся на рынке сервиса, заставляют менять свои маркетинговые стратегии, в рамках которых подразумевается совершенно другой взгляд на взаимоотношения компании и клиента, когда первостепенное внимание уделяется не самому продукту, а клиенту – с его потребностями, желаниями и интересами.

Принцип ориентации на клиентов в условиях, сложившихся на современном рынке, реализован не в полной мере. Многие компании, провозглашающие клиентоориентированный подход, изменяют содержание идей данного подхода, что связано с ошибочным представлением о нем, недостатком опыта в развитии данного перспективного направления и не правильным толкованием данного понятия.

Рынок услуг является одной из разновидностей товарного рынка, развивающейся в рамках общих законов рыночной экономики и подчиняющейся этим законам. Вместе с тем, он имеет ряд

специфических черт, обуславливающий применение клиентоориентированного подхода. Вот некоторые из них:

1. Высокая степень дифференциации услуг, которая связана с диверсификацией, персонификацией и индивидуализацией спроса на услуги;

2. Высокая чувствительность к изменениям рыночной конъюнктуры, которая обусловлена невозможностью хранения, складирования и транспортировки услуг;

3. Наличие личного контакта производителя и потребителя;

4. Неопределенность результата деятельности по оказанию услуги возможна только после ее потребления.

Таким образом, для организаций, занимающихся услугами, важно понимать природу и сущность услуг, учитывать их специфику. Любая организация, занимающаяся услугами должна понимать, как управлять такими специфическими их характеристиками, как неосязаемость, неспособность к хранению, изменчивость качества и взаимосвязь производства и потребления, поэтому клиенту необходимо отдавать ведущую роль в процессе предоставления услуги.

Существует огромное множество определений термина клиентоориентированность, но наиболее часто употребляемый говорит о то, что это маркетинговый термин, который подразумевает в первую очередь удовлетворение потребностей клиента при реализации продаж и услуг. Она может выражаться в конечном продукте, так называемая, качественная клиентоориентированность. Для её реализации должны проводиться опросы, исследования относительно особенностей, размеров, вкусов, ароматов или сорта определенной продукции. Впоследствии результаты этих исследований должны передаваться производителям и реализаторам этих товаров. В итоге, товар поставляемый покупателю будет максимально соответствовать его потребностям. Кроме того, вместе с продуктом клиент сможет получить дополнительный бонус в виде каких-то услуг или товара. Самым простым примером могут быть бесплатные подарочные пакеты в преддверии какого-то праздника, которые будут полезны клиенту, если он планирует покупаемую продукцию преподнести в качестве подарка. Также клиентоориентированность – это месторасположение товара и способы оплаты. Выражается она в продаже товара в наиболее потенциальном месте его покупки, удобном расположении супермаркета, правильном расположении товара

на торговой площадке. Если это касается интернет-магазина, то это легкий для запоминания адрес, интуитивно понятная и простая структура сайта. В последнее время все более разнообразными становятся способы оплаты товаров и услуг. Так, например, покупатель может выбирать между оплатой наличными, кредитной/депозитной картой или электронными деньгами.

Также как правило, клиентоориентированность приравнивают к понятиям культуры обслуживания или конкурентоспособности. Наиболее точно данный термин был сформулирован Б. Рыжковским на основе изучения организаций, которые были признаны клиентоориентированными. В формулировке Б. Рыжковского «клиентоориентированность – это инструмент управления взаимоотношениями с клиентами, нацеленный на получение устойчивой прибыли в долгосрочном периоде и базирующийся на трех критериях: ключевая компетенция, целевые клиенты и равенство позиций» [4].

Ключевой компетенцией является специфический способ достижения компанией требуемых результатов с большей эффективностью, чем конкуренты. Ключевая компетенция является конкурентным преимуществом, оказывающим влияние на предпочтения клиента.

Целевые клиенты – это ограниченный перечень клиентов или клиентских групп, приоритетных для компании в долгосрочной перспективе. Характеристики целевых клиентов должны быть формализованы, соответствовать основным критериям сегментирования целевых групп.

Равенство позиций, или партнерство, является критерием, характеризующим отношения между поставщиком и клиентом, при которых отсутствует сознательное или случайное доминирование одной из сторон на любом этапе взаимоотношений. При этом партнерские отношения подразумевают достаточную степень открытости продавца и покупателя.

Понятие клиентоориентированности по своей значимости сопоставимо с понятием конкурентоспособности с той разницей, что конкурентоспособность подразумевает соответствие организации конъюнктуре рынка в целом, а клиентоориентированность отражает степень соответствия предприятия ожиданиям потребителей. В связи с этим уместно говорить о стратегическом управлении клиентоориентированностью, поскольку предприятие, которое руководствуется интересами клиента в своей деятельности, делает выбор в пользу долгосрочных отношений с клиентом, зачастую отказываясь от сиюминутных выгод. Поэтому предлагается

определять клиентоориентированность как инструмент партнерского взаимодействия организации и клиента по удовлетворению его потребностей, нацеленный на получение устойчивой прибыли в долгосрочном периоде, посредством соответствующих ключевых компетенций организации (рис. 1).



Рис. 1. Взаимосвязь элементов клиентоориентированности

Клиентоориентированность в любой нише бизнеса подразумевает использование нескольких стратегий, таких как: анализ рынка, создание эффективной рекламы, управление потребительским спросом, управление взаимоотношениями с клиентами, оценка эффективности продаж и т. д.

Анализ рынка должен проводиться с целью, определить целевую аудиторию, выявить потенциальных клиентов. Кроме того, он должен определить основные потребности клиентов и тенденции их изменения. Важной задачей анализа является изучение законодательства, распространяющегося на сферу деятельности вашего предприятия.

Следующим шагом в стратегии развития клиентоориентированности должно быть создание эффективной рекламы. Для этого должно быть хорошее понимание своего клиента, его потребности и ценности. Наиболее удачной будет реклама, которая показывает изюминку товара, несет запоминающийся лозунг или неожиданно окажется смешной. Цель эффективной рекламы оказаться в подсознании человека, который зайдя, например, в супермаркет будет интуитивно покупать нужный товар, не смотря на цены и конкурентов.

После тщательного изучения своего потенциального клиента, ознакомления его с товаром через рекламу – можно в определенной степени управлять его потребностями. Зная, что именно хочет приобрести клиент, мы можем предлагать ему собственные товары необходимого качества и характеристик, тем самым управляя спросом. То есть клиентоориентированность в своей части подразумевает ориентацию на товар.

Принцип клиентоориентированности прочно утвердился в теориях управления обслуживанием. Консалтинговые агентства реализуют множество семинаров, нацеленных на формирование клиентоориентированного операционного персонала, однако потенциал клиентоориентированного подхода не ограничивается только операционным уровнем. При полноте реализации данного подхода клиентоориентированность должна стать характеристикой деятельности самой компании, в числе приоритетов которой место интересов клиента должно быть четко определено.

Различные проявления клиентоориентированности требуют систематизации, в качестве ключевого критерия, в данной статье, предлагаем использовать понятие формы ее реализации. Под формой клиентоориентированности мы будем рассматривать совокупность ее проявлений, образующую определенную систему, в которой выделяются виды, уровни и подсистемы, взаимосвязанные между собой.

Совокупность проявлений клиентоориентированности уместно рассматривать в рамках модели Мак-Кинси «7С», в соответствии с которой организация как объект управления в процессе управленческого воздействия формирует собственные характеристики.

Таблица 1

Формы проявления клиентоориентированности

Элемент модели 7С	Суть	Проявление форм клиентоориентированности
Структура	Организационная схема, описания работ, должностные инструкции, линии субординации	Взаимодействие операционного, обслуживающего, управляющего персонала между собой: внешние коммуникации обслуживающего персонала, не связанные с основной деятельностью предприятия.
Система	Формальные и неформальные процедуры и информационные потоки в организации, принципы разделения работы, система учета, контроля качества, оценки результатов и т. д.	Соответствие принятых в организации процедур требованию удовлетворения потребностей клиентов.

Стиль	Образ действия руководителя, выражающийся в оптимальном распределении рабочего времени, выборе системы вознаграждения результатов работы и разрешение конфликтных ситуаций, поведения в вербальных и невербальных коммуникациях.	Распространение взаимоотношения «клиент-потребитель» во всех коммуникациях предприятия дает возможность совершенствования предприятия ожиданиям клиента.
Состав	Персонал, его демографические характеристики, опыт, образование и подготовка, соответствие занимаемой должности.	Персонал организации обеспечивает коммуникации клиента и организации, то есть получает и передает информацию о нуждах клиентов и о степени их удовлетворенности оказанными услугами.
Совместные ценности	Предмет гордости компании. Разделяемые персоналом совместные ценности стоят выше, чем поставленные цели, но могут и включать их. Совместные ценности наиболее явно проявляются в кризисных ситуациях.	Пропаганда совместных ценностей организации как форма проявления клиентоориентированности удерживает все элементы управления в едином стремлении удовлетворения потребностей клиента.
Стратегия	План распределения ресурсов и достижение успеха в условиях конкуренции. Организация как динамическая система предполагает иметь такую систему менеджмента, которая формирует обновленные умения и навыки.	Наличие стратегии позволяет организации добиться ключевой компетенции в том или ином аспекте оказания услуг.

Анализ матрицы Мак-Кинси позволяет дать предприятию ряд рекомендаций:

1. развиваться в наиболее выгодной для предприятия зоне, где оно имеет реальный потенциал (высокая привлекательность рынка) и продукция предприятия достаточно конкурентоспособна.
2. сохраняться в средней зоне либо из-за ее привлекательности, либо из-за ее преимуществ в конкурентной борьбе;
3. уходить из неблагоприятной зоны.

Так же хочется отметить компании, которые используют политику клиентоориентированности и являются успешными. На 2013 год это:

1. «МТС» – ведущий телекоммуникационный оператор в России и странах СНГ. МТС признана самой клиентоориентированной компанией среди мобильных операторов [3].
2. «Юниаструм Банк» – в ходе исследования, проведенного агентством «Новые маркетинговые решения» (НМР) сотрудники получили 4,67 баллов из 5 возможных за клиентоориентированность в работе с корпоративными клиентами.
3. «Amazon.com» – одна из самых клиентоориентированных компаний в мире в сети интернет. Они понимают, что такое скорость, цена и технологии, построенные на сервисе.

4. «Microsoft в России» – «Для Microsoft клиентоориентированность – один из стратегических приоритетов. Мы совершенно осознанно нацеливаем сотрудников на результат, максимально комфортный клиенту. Таким образом, клиентоориентированность выражается для нас в желании сотрудников сделать клиента довольным. Если клиент действительно доволен, решение о дальнейшем сотрудничестве он принимает быстрее и легче, а это залог долгосрочной устойчивости бизнеса».

5. «СберБанк» – «Всегда рядом»

Таким образом, клиентоориентированность является сложным, трудоемким и затратным процессом, которое представляет собой не только использование определенного шаблона фраз и горячей линии у предприятия сервиса, но и разработка и реализация необходимых организационных моделей и полная ориентация на предпочтения клиента.

Сегодня при увеличившейся конкуренции, если бизнес не думает о лояльности своих клиентов, клиенты начинают думать о конкурентах. Только высокий сервис и дополнительная прибыль, получаемая благодаря сервису, позволяют повысить конкурентоспособность бизнеса. Дают шанс малому бизнесу в борьбе с большими компаниями, а большим компаниям – шанс удержать рынок!

Литература

1. Григорьев С.И., Растов Ю.Е. Основы современной социологии. – М.: Педагогическое общество России, 2010.
2. Коротков Э.М. Концепция менеджмента: Учеб. пособие. – М.: Издательско-консалтинговая компания «Дека», 2010.
3. Рязковский Б. Когда клиент голосует деньгами? //Управление компанией. – 2010 – № 7 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.advertology.ru/article27313.htm>
4. VIP lab. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://victorluchkov.ru/qa/q8/>
<http://vilib.org/book/61-marketing-uchebnoe-posobie-lapygin-yun/41--86-model-quotdzheneral-yelektrikquot-quotmak-kinskiquot.html>
5. Системный подход в маркетинге и продажах [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://victorluchkov.ru/qa/q8/>
6. МТС [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.company.mts.ru/comp/press-centre/press_release/2013-11-06-3230373/

СОДЕРЖАНИЕ

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ

Преобразование муниципальных образований: российский и зарубежный опыт <i>А. Б. Адушеев</i>	3
Страховой рынок: сущность, функции и тенденции развития в РФ <i>В. А. Батюкова</i>	9
Денежно-кредитная политика РФ: содержание и механизм реализации <i>Т. Д. Букалова</i>	13
Управление портфелем ценных бумаг в современных условиях <i>Д. В. Буланова</i>	15
Классификация расходов предприятия и пути экономии расходов <i>В. Васюкова</i>	19
Современные проблемы организации финансов бюджетных учреждений <i>С. Гадоев</i>	20
Банковская реформа 1987–1990 гг. Создание двухуровневой банковской системы <i>А. С. Денк</i>	23
ПИФы художественных ценностей: взаимосвязь инноваций, искусства и финансов <i>Е. С. Деткова</i>	26
Виды и формы денег <i>Р. Т. Джабраилова</i>	32
Актуальные проблемы экономической безопасности <i>Э. Ц. Джиоев</i>	35
Коррупция как фактор ослабления безопасности страны <i>Е. Н. Дырина</i>	41
Продовольственная безопасность России в условиях функционирования в рамках в ВТО <i>Т. В. Зайцева</i>	46
Разработка инновационных видов туризма, исходя из потенциальных возможностей Томской дестинации <i>О. А. Иванова</i>	51
Прогнозирование в экономике Томской области <i>Т. Д. Ивонина</i>	55
Специальные налоговые режимы для субъектов малого предпринимательства <i>А. А. Коренькова</i>	58
Основные концепции эволюции денег и их развитие в современных условиях <i>Д. Курдакова</i>	66
Нобелевская премия по экономике за 2011 год <i>Я. Лебедев</i>	68

Современные подходы к системе оценивания результатов обучения <i>А. Б. Лепешкина</i>	71
Финансовая политика <i>А. С. Мухаметкалиев</i>	77
Информационные ресурсы в области нанотехнологий <i>А. С. Оразнепесова, С. В. Чутина</i>	80
Дефицит бюджета: сущность, причины образования и источники финансирования <i>М. В. Помберг</i>	83
Эволюция и история возникновения денег <i>С. Рузиева</i>	85
Налоги на доходы физических лиц. Сущность, ставки и налоговые вычеты <i>Т. С. Сазонова</i>	87
Проблемы и перспективы светотехнической отрасли России <i>О. В. Самойленко</i>	90
Тематическая смена «Бизнес-LAND» как способ формирования экономического мышления у школьников старших классов <i>Д. Б. Ушакова, В. Г. Аникина</i>	94
Реформирование системы образования в Российской Федерации <i>Л. С. Фильченкова</i>	99
Кредит: сущность, формы и виды кредита <i>М. А. Хомякова</i>	104
Возможности применения дистанционных технологий при обучении бизнес-планированию <i>М. Ю. Чаводаева</i>	107
Модель выездного бизнес-лагеря как пример комфортной образовательной среды для формирования базовых компетенций у школьников старшего звена <i>О. Н. Чернецова, В. Г. Аникина</i>	112
Государственный финансовый контроль в России и его осуществление в современных условиях <i>В. П. Чернова</i>	120
Денежная система России: историческое развитие, принципы управления, основные элементы <i>А. Шильникова</i>	123

МЕНЕДЖМЕНТ И ЛОГИСТИКА

Федеральное казначейство, его структура и функции <i>Ю. Балашова</i>	126
Использование логистических принципов в деятельности российских транспортных компаний <i>М. Н. Береснева, Н. Г. Филонов</i>	128

Логистический подход к маркетинговой деятельности предприятия <i>Н. М. Бобоев, Н. Г. Филонов</i>	131
Мотивация персонала на малом предприятии <i>К. А. Вайводс</i>	137
Особенности логистики складирования <i>Е. А. Гааг, Н. Г. Филонов</i>	142
Особенности управленческого стиля женщин-руководителей <i>Г. А. Гафурова</i>	148
Современный кадровый менеджмент на предприятии <i>В. А. Гирда</i>	152
Особенности формирования ресурсов в образовательном учреждении <i>О. Д. Имонов, Н. Г. Филонов</i>	157
Развитие системы маркетинга на предприятии <i>А. А. Коноваленко, П. М. Кузнецов</i>	162
Проблемы формирования корпоративной культуры в российских организациях <i>Н. Литвинова</i>	166
Анализ процесса преобразования финансового потока в логистических системах <i>В. А. Деремешко, Н. Г. Филонов</i>	171
Применение клиентоориентированного подхода на российских предприятиях сферы сервиса <i>А. А. Щербинина, В. А. Деремешко</i>	177

Научное издание

**IV Всероссийский фестиваль науки
XVIII Международная конференция
студентов, аспирантов и молодых ученых
«Наука и образование»
(21–25 апреля 2014 г.)**

ТОМ V

**Часть 2
Экономика. Менеджмент**

Статьи публикуются в авторской редакции

Технический редактор: Н. Н. Сафронова
Ответственный за выпуск: Л. В. Домбраускайте

Бумага: офсетная
Печать: трафаретная
Усл. печ. л.: 9,3
Уч. изд. л.: 11,3

Сдано в печать: 4.12.2014 г.
Формат: 60×84/16
Заказ: 844/Н
Тираж: 100 экз.

Издательство Томского государственного педагогического университета
634061, г. Томск, ул. Киевская, 60
Отпечатано в типографии Издательства ТГПУ
г. Томск, ул. Герцена, 49. Тел. (3822) 52-12-93
e-mail: tipograf@tspu.edu.ru