

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«КРАСНОЯРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ  
УНИВЕРСИТЕТ им. В.П. Астафьева»

**МОЛОДЕЖЬ И НАУКА XXI ВЕКА**  
**XVI Международный форум студентов,  
аспирантов и молодых ученых**

**СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ  
ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА**

Материалы региональной межвузовской научно-практической конференции  
молодых ученых, аспирантов, магистрантов, студентов

Красноярск, 22 апреля 2015 г.

*Электронное издание*

Красноярск  
2015

ББК 74.0  
М 754

**Редакционная коллегия:**

*Т.П. Грасс (отв. ред.)  
А.Н. Фалалеев  
Н.С. Венгерова  
Т.А. Рудзитис  
О.Ю. Лютых*

М 754 Молодежь и наука XXI века: XVI Международный форум студентов, аспирантов и молодых ученых. Социально-экономические аспекты инновационного развития региона: материалы региональной межвузовской научно-практической конференции молодых ученых, аспирантов, магистрантов, студентов. Красноярск, 22 апреля 2015 г. [Электронный ресурс] / отв. ред. Т.П. Грасс; ред. кол. – Электрон. дан. Краснояр. гос. пед. ун-т им. В.П. Астафьева. – Красноярск, 2015. – Систем. требования: PC не ниже класса Pentium I ADM, Intel от 600 MHz, 100 Мб HDD, 128 Мб RAM; Windows, Linux; Adobe Acrobat Reader. – Загл. с экрана.

ISBN 978-5-85981-896-9

ББК 74.0

ISBN 978-5-85981-896-9

© Красноярский государственный педагогический университет им. В.П. Астафьева, 2015

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Мамонова А., Мальцева Ю., Скворцова А., Целуковская П.</b> «МАСТЕР И МАРГАРИТА» КАК ЗЕРКАЛО ЭКОНОМИКИ .....	5
<b>Пенькова И.К., Турушева Т.С.</b> ПЛАСТИКОВЫЕ КАРТЫ В СИСТЕМЕ СОВРЕМЕННОГО РАСЧЕТА .....	10
<b>Писаренко Д.С.</b> АЛЬТЕРНАТИВНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ КАК УСЛОВИЕ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА .....	13
<b>Пословина М.В.</b> УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЬГАМИ – ЭТО ИСКУССТВО? .....	16
<b>Синицын А.С.</b> КЛАССИФИКАЦИЯ ЗАТРАТ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ И АВС-АНАЛИЗ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОЦЕНКИ ЗАТРАТ.....	17
<b>Мишагина В.В., Парышева Е.В., Сквородкина У.В.</b> ИВАН ВАСИЛЬЕВИЧ РАЗМЫШЛЯЕТ ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОГРЕССЕ .....	22
<b>Сорокина Д.Н.</b> ШОПОГОЛИЗМ: ПОЭЗИЯ И ПРОЗА.....	26
<b>Хусаинов Т.А.</b> СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МОЛОДЕЖНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ.....	30
<b>Тененбаум В.В.</b> ГОРОД – СЕЛО: УЛИЦА С ДВУХСТОРОННИМ ДВИЖЕНИЕМ.....	33
<b>Тарасов А.В.</b> ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ .....	37
<b>Сафарян К.А.</b> ВОПРОСЫ ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА.....	40
<b>Карабаев А.А.</b> РЕСУРСНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЙ СЕРВИСА И ЕГО ХАРАКТЕРИСТИКА.....	45
<b>Бабик Я.С., Данилова Н.М.</b> ТИПЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ: «БАСНЯ ОБ ЭКОНОМИКЕ И ДОЧЕРЯХ ЕЕ».....	48
<b>Буравлева Т.А.</b> КОГДА КАПИТАЛ БЕЖИТ .....	52
<b>Ващук Ю.В., Ситникова Д.М.</b> «ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СЛОВАРЬ ОТ ДИАНЫ И ЮЛИИ» .....	55
<b>Коваль И.А.</b> МУЗЫКАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА .....	59
<b>Кудрева В.А., Макулова Д.В.</b> ЭКОНОМИКА В ЛИТЕРАТУРЕ: РОМАН А.С. ПУШКИНА «ЕВГЕНИЙ ОНЕГИН» .....	61
<b>Кузьмина К.В.</b> ЧЕТЫРЕ ВСАДНИКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО СПАДА .....	64
<b>Казорина К.В., Лукьянов О.В., Писаренко Д.С., Феденева Т.В.</b> СКАЗКА ПРО РОССИЙСКУЮ ЭКОНОМИКУ И РУБЛЬ.....	68

<b>Игнатьев П.А.</b> СИСТЕМА МОТИВАЦИИ КАК НАИВАЖНЕЙШИЙ ЭЛЕМЕНТ ОРГАНИЗАЦИИ.....	71
<b>Мазайхина Ю.М.</b> НАЛОГОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА И ПРОБЛЕМЫ ЕГО ОЦЕНКИ.....	72
<b>Спиридонова М.В.</b> РОЛЬ НАЛОГОВ В ЭКОЛОГИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РОССИИ.....	76
<b>Сизов Д.А.</b> ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ РФ.....	79
<b>Обозинская Ю.Г.</b> ХАРАКТЕРИСТИКА СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ .....	81
<b>Волкова А.В.</b> ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	84
<b>Колесникова А.С.</b> ПЛЮСЫ И МИНУСЫ СОВЕТСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ ГЛАЗАМИ ЖИТЕЛЕЙ СЕЛА СОКОЛОВКА .....	86
<b>Кошкарева П.Г.</b> ПРОБЛЕМЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ ГЛАЗАМИ СТУДЕНТА.....	91
<b>Прошкина С.А.</b> К ВОПРОСУ ОБ АДАПТАЦИИ СТУДЕНТОВ ПЕРВОГО КУРСА К ОБУЧЕНИЮ В ВУЗЕ.....	95
<b>Подосёнова Е.Н., Кочелева Н.А., Пашкова А.А.</b> К ВОПРОСУ О ПРЕСТИЖНОСТИ ПРОФЕССИИ ПЕДАГОГА В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ .....	98
<b>Тишкин Д.В.</b> НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ ВЗРОСЛЫХ.....	101
<b>Дерова О.В., Прокопьева И.А.</b> ТРУД И ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА В СИСТЕМЕ ОБРАЗОВАНИЯ .....	102
<b>Лаптенюк В.И.</b> СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ГОСТИНИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ г. КРАСНОЯРСКА.....	106
<b>Шадрыгина Д.А.</b> АНАЛИЗ ОБЪЕМА ПЛАТНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В КРАСНОЯРСКОМ КРАЕ .....	111
<b>Гаврилова Т.И.</b> ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ СЕРВИСНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ .....	114
<b>Затолочная С.А.</b> СОСТОЯНИЕ И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ МОЛОДЕЖИ .....	117
<b>Лахтикова К.А.</b> СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ г. КРАСНОЯРСКА.....	120

## «МАСТЕР И МАРГАРИТА» КАК ЗЕРКАЛО ЭКОНОМИКИ

*А. Мамонова, Ю. Мальцева,  
А. Скворцова, П. Целуковская*

*Научный руководитель Т.А. Рудзитис, канд. экон. наук, доц.  
Красноярский государственный педагогический университет  
им. В.П. Астафьева*

**Б**ессмертный роман Михаила Афанасьевича Булгакова «Мастер и Маргарита» очень популярен и знаком практически каждому из нас. 15 мая 2015 г. одна из самых печальных дат для русской литературы. Ведь именно в этот день, 75 лет назад, ушел из жизни один из талантливейших писателей XX в. Михаил Афанасьевич автор многих знакомых нам произведений, но именно в его романе «Мастер и Маргарита» мы увидели отражение экономической действительности того времени.

Стоит сказать, что в романе затрагиваются разнообразные темы, и потому он может служить материалом для анализа не только с экономической точки зрения, но и многих других. Например, темы любви, чести и совести, которые достаточно часто соприкасаются с экономическими явлениями, нужными нам для анализа.

Но просто сказать о том, что есть в этом романе – мало. Нужно найти и вычленить доказательства этому из текста. Что мы и проделали, анализируя роман.

Итак, прочитав произведение, мы нашли в нем такие экономические явления как:

1. Взятничество.
2. Дефицит.
3. Коррупция.
4. Посредник.
5. Сделка.
6. Убыток.
7. Шантаж.
8. Эластичность спроса.

Возможно, это не все, что есть экономического в романе, но, по крайней мере, основное.

### **Экономические явления**

**Взятничество** – *противозаконное получение денег, ценных вещей (взятки) в обмен на получение привилегий, оказание незаконных услуг, предпочтений, «проталкивание» дел взяточника.*

**Коррупция** – *использование должностным лицом своих властных полномочий и доверенных ему прав, а также связанных с этим официальным статусом авторитета, возможностей, связей в целях личной выгоды, противоречащее законодательству и моральным установкам.*



«Коровьев тут же выхватил блокнот и лихо выписал Никанору Ивановичу контрамарочку на две персоны в первом ряду. И эту контрамарочку переводчик левой рукой ловко всучил Никанору Ивановичу, а правой вложил в другую руку председателя толстую хрустнувшую пачку. Метнув на нее взгляд, Никанор Иванович густо покраснел и стал ее отпихивать от себя.

– Этого не полагается... – бормотал он.

– И слушать не стану, – зашипел в самое ухо его Коровьев, – у нас не полагается, а у иностранцев полагается. Вы его обидите, Никанор Иванович, а это неудобно. Вы трудились...

– Строго преследуется, – тихо-претихо прошептал председатель и оглянулся.

– А где же свидетели? – шепнул в другое ухо Коровьев, – я вас спрашиваю, где они? Что вы?

И тут случилось, как утверждал впоследствии председатель, чудо: пачка сама вползла к нему в портфель.»

**Дефицит товара – несоответствие товарного предложения спросу.**



«Весеннее солнце садилось, было необычайно жарко. По Патриаршим прудам шли двое. Первый был Михаил Александрович Берлиоз, председатель правления одной из крупнейших московских литературных ассоциаций, сокращенно МАССОЛИТ, да еще и редактор толстого художественного журнала, – коротенький, упитанный, лысый, гладко выбритый, в громадных очках в черной роговой оправе, почему-то несший шляпу в руке, несмотря на жару, а второй – поэт Иван Николаевич Поньрев, псевдоним Бездомный – плечистый, рыжеватый молодой человек в ковбойке, жеваных белых брюках и черных тапочках. В будке «Пиво и воды», к которой они дружно бросились, не оказалось ничего, кроме теплого абрикосового сока, от которого пахло парикмахерской и захотелось икать. Очень странно, но аллея была совершенно пуста».

**Сделка** – соглашение двух или нескольких экономических субъектов, граждан и юридических лиц в виде устного и письменного договора о проведении некоторых действий, связанных с куплей-продажей, передачей имущества, денег, ценных бумаг, предоставлением ссуд, совместным производством, выполнением бизнес-операций или с другими формами экономического, торгового взаимодействия.

Очень часто эти термины плотно связаны, и сделки совершаются именно через посредника. Сейчас сделки между этими партнерами совершаются чуть ли не каждый час и минуту по всему миру. Из этих сделок вырастают большие и маленькие компании, а посредники между ними помогают им нормально функционировать и являются очень важной частью коммуникации между организациями и людьми.

**Посредник** – это лицо, фирма, организация, оказывающие содействие в установлении контактов и заключении сделок, контрактов между производителями и потребителями, продавцами и покупателями товаров и услуг. В роли посредников выступают агенты, брокеры, дилеры, маклеры, комиссионеры, коммивояжеры. Посредничество – один из видов предпринимательства.



«Мимо прошествовала какая-то странная похоронная процессия. Лица провожавших выражали скорее не скорбь, а нечто иное... Интересно знать, кого это хоронят с такими удивительными лицами?»

В момент похорон Берлиоза к Маргарите подсаживается один странный молодой человек – Азазелло, который рассказывает ей о мастере и далее предлагает обмен на информацию о нем, пойти на определенную сделку:

«А я, между прочим, прислан к вам по дельцу.

– По какому это такому...

– По дельцу, Маргарита Николаевна, по дельцу...»

**Убыток** – это выраженный в денежной форме ущерб, который причинен одному лицу противоправными действиями другого.



Андрей Фокич Соков был буфетчиком в Варьете. Пока шло следствие, он решил сходить к самому магу. Так он оказался у квартиры № 50. Открыла ему голая девица в кружевном фартучке и с белой наколкой на голове. Соков сказал, что хотел бы поговорить с гражданином артистом. Он рассказал, что посетители расплачивались червонцами с сеанса, а он давал сдачи нормальными деньгами.

«И приходит ко мне в буфет, молодой человек, дает червонец, а я ему сдачу 8 с полтиной, и потом еще третий, четвертый, пятый, а я все даю сдачи. А сегодня стал проверять кассу, а там резаная бумага. На 109 рублей наказали буфет!»

**Эластичность спроса** – показатель степени чувствительности (реакции) спроса потребителей к изменениям цены товара.

«Вторая свежесть – вот что вздор! Свежесть бывает только одна – первая, она же и последняя. А если осетрина второй свежести, то это означает, что она тухлая!» Это момент из книги, когда буфетчик Варьете приходит к Воланду, рассказывать о своем убытке. И между делом, Воланд оставляет свой отзыв о состоянии его буфета. Отсюда следует, что это можно привязать к такому явлению, как эластичность спроса, а именно показать, какие факторы, а в данном случае это время, влияют на нее.



Следует сказать, что третья часть наших терминов относится к теневой экономике. А именно коррупция и взяточничество.

**Теневая экономика** – это экономическая деятельность, скрывающаяся от общества и государства, находящаяся вне государственного контроля и учета. Является ненаблюдаемой, неформальной частью экономики, но не охватывает ее всю, так как в нее не могут быть включены виды деятельности, не скрывающиеся специально от общества и государства, например, домашняя или общинная экономики. Также включает в себя нелегальные, криминальные виды экономики, но не ограничивается ими.

Такие явления, как взяточничество и коррупция принадлежат к беловоротничковой теневой экономике.

Виды:

1) *«Беловоротничковая» («вторая») теневая экономика – это запрещенная законом скрывающаяся экономическая деятельность работников «белой» экономики на их рабочих местах.*

2) *«Серая» (неформальная) теневая экономика – разрешенная законом, но не регистрируемая экономическая деятельность (преимущественно мелкий бизнес) по производству и реализации обычных товаров и услуг.*

3) *«Черная» теневая экономика («подпольная») – запрещенная законом экономическая деятельность, связанная с производством и реализацией запрещенных товаров и услуг.*

Теневая экономика была характерна для России того времени. На данный момент ее масштабы не только лишь не уменьшились, да и значительно возросли, поэтому роман М.А. Булгакова «Мастер и Маргарита» очень актуален как со стороны художественной литературы, так и со стороны экономики. Он действительно служит «зеркалом экономики».

Наше отношение к этим явлениям, соответственно, негативное. Эти экономические явления писатель хорошо показал в своем романе. Они есть не только в произведении, но в нашей жизни. И эта темная сторона экономики не собирается с нами прощаться.

### *Библиографический список*

1. Станковская И.К., Стрелец И.А. Экономическая теория: учебник. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Эксмо, 2010. 480 с.
2. Художественный фильм «Мастер и Маргарита».

## **ПЛАСТИКОВЫЕ КАРТЫ В СИСТЕМЕ СОВРЕМЕННОГО РАСЧЕТА**

*И.К. Пенькова, Т.С. Турушева*

*Научный руководитель Т.А. Рудзитис, канд. экон. наук, доц.  
Красноярский государственный педагогический университет  
им. В.П. Астафьева*

**Д**еньги – это сложное явление, которое развивалось во времени, и для того, чтобы понять, что такое деньги, надо знать их историю.

История денег – история долгая, поэтому мы остановимся только на самых ключевых ее моментах. Были времена, когда денег не было или почти не было. Люди, жившие в деревнях, хуторах или в усадьбах особо в деньгах не нуждались, поскольку вели натуральное хозяйство. Если они хотели обмениваться продуктами этого хозяйства, то использовали прямой продуктообмен: ты мне шубу, я тебе – поросенка. Такой принцип сегодня называют бартером. Но эта формула обмена не всегда была удобной, так как не у каждого покупателя был тот товар, который был нужен продавцу. Со временем возникла острая необходимость в товаре – посреднике, которым и стали деньги. С их появлением схема товарообмена изменилась и приняла вид формулы: товар–деньги–товар. В принципе в качестве денег может выступать любой товар, имеющий какую-то собственную самостоятельную ценность. Но исторически в качестве денег стало выступать серебро, а позже и золото, в силу своей ценности, компактности и удобства использования.

Итак, деньги – это специфический товар максимальной ликвидности, который является универсальным эквивалентом стоимости всех других товаров и услуг. При помощи денег выражается стоимость различных товаров, поскольку деньги легко обмениваются на любой из них. Такая денежная оценка делает разнородные товары легко сопоставимыми и равноценными при обмене.

Как считают специалисты, металлические деньги появились в глубокой древности. Примерно 2 250 г. до н. э. правители Каппадокии (ныне территория Турции) начали гарантировать качество и вес серебряных слитков, выполнявших функцию денег. Первые «настоящие» деньги изготавливались из благородных металлов: меди, серебра, золота. Изначально это были слитки, позже – монеты.

Постепенно бумажные деньги вытеснили из обращения золото и серебро. Мы живем в XXI в., в веке высоких технологий, и сегодня они настолько усовершенствовались, что мы имеем наряду с бумажными и «электронные» деньги. Электронные деньги хранятся на пластиковых картах, которые можно получить в любом из банков.

*Пластиковая карта* - это платежный инструмент, предоставляющий пользующемуся карточкой лицу возможность безналичной оплаты товаров и / или услуг, а также получения наличных средств в отделениях (филиалах) банков и банковских автоматах (*банкоматах*).

Пластиковая карта – не совсем новое изобретение. Сама идея ее была выдвинута в 1880 г., в книге Эдуарда Беллами «Глядя назад». Однако первые кредитные карты были выпущены лишь в 1914 г. известной фирмой Mobil Oil. Сначала они представляли собой картонный прямоугольник с написанным, либо выдавленным текстом. В 1928 г. бостонская компания Farrington Manufacturing ввела в обращение металлические карты с выдавленным на них адресом. В 60-е гг. XX в. появились пластиковые карты с магнитной полосой, а в 1975 г. француз Ролан Морено изобрел и запатентовал электронную карту памяти. Прошло еще несколько лет, и компания Bull (Франция) разработала и запатентовала смарт-карту со встроенным в нее микропроцессором.

В настоящее время существует несколько видов пластиковых карт. Карты бывают дебетовые и кредитные. **Дебетовые** карты используются для распоряжения собственными деньгами клиента, находящимися на его расчетном счете в банке. **Кредитные** карты используются для распоряжения деньгами банка, которые при совершении платежа автоматически берутся у банка в кредит (их требуется вернуть банку), впоследствии держатель разных кредитных карт имеет бесконечные займы от разных банков, выплачивая позже сумму в разы больше занятой.

В настоящее время практически у каждого второго человека есть пластиковая карта, что свидетельствует об усилении роли банков в экономической сфере. Стоит отметить что 93 % банковских карт используются в России лишь для получения наличных. 80 % рынка банковских карт контролируется международными платежными системами VISA и Mastercard. Российские платежные системы (Сберкарт, Золотая Корона, STB Card, Union Card, ChronoPay) контролируют от 2 до 6 % рынка.

При таком распространении пластиковых карт возникает естественный вопрос об их преимуществах и недостатках. К преимуществам пластиковых карт прежде всего следует отнести **комфортность использования**. Бесспорно, что маленькая банковская пластиковая карта намного практичнее в использовании самого вместительного и дорогого портмоне или кошелька. Любая, даже очень крупная сумма денег, имеющихся на счету, всегда под рукой у держателя карты. Карту можно хранить в любом доступном месте, например, вместе с водительскими правами. На ее счету может быть сумма, которая не уместится даже в небольшую сумочку, и она совершенно не требует повышенных мер безопасного хранения.

Еще одним бесспорным преимуществом пластиковых карт является **безопасность**. Сохранность имеющихся наличных средств всегда требует некоторых ухищрений при их хранении. Пластиковая же карта при возникновении факта ее утери или хищения позволит держателю заблокировать ее использование, тем самым обеспечивая сохранность денежных средств. Любой банк всегда восстановит украденную либо утерянную персональную пластиковую карту.

Третьим преимуществом пластиковой карты является **универсальность и контроль операций**. При совершении покупок или оплате услуг владельцам карт вовсе не требуется необходимая наличная сумма денег. Необходимые финансовые средства элементарно спишутся с персональной пластиковой карты. Производя расчеты с применением современной пластиковой карты, потребитель имеет дополнительную возможность избежать ошибок кассира или стать жертвой собственной рассеянности.

Кроме этого, **пластиковые карты** имеют определенные **преимущества при оплате** необходимых коммунальных услуг, услуг связи, интернет-покупок и другого. При этом не менее привлекательным для владельцев карт становится возможность приобретения бонусов и гарантированных скидок, быстрота платежей.

Карта может быть «разносторонней» системой. Любая карта может быть, как накопительной, так и просто электронным «кошельком». Но ее возможно использовать и как «транспортную карту».

К достоинствам пластиковой карты следует отнести и ее **привязанность к ее держателю**. В настоящее время редко у какого человека нет мобильного телефона, так как сейчас без почти невозможно поддержать контакт, когда так нужно. Карта привязывается к номеру телефона держателя карты, поэтому если он забыл телефон дома, а другу срочно нужны деньги, то простые операции можно сделать мобильно, без посещения банка или поиска ближайшего банкомата. Нажатием пары кнопок система переведет нужные средства на счет держателя другой карты.

Вместе с тем следует отметить, что пластиковые карты имеют и недостатки. И первый из них – **прием платежей**. В настоящее время в нашем регионе данная операция ограничена, так как не все торговые предприятия могут обеспечить их проведение. Часть торговых сделок по-прежнему совершается с использованием традиционных форм расчета за наличные денежные средства.

Еще одним недостатком пластиковых карт можно считать **сложность их применения** для некоторых слоев населения. Банки постоянно ведут работу по упрощению интерфейса банкоматов, но люди пожилого возраста, как правило, испытывают некоторые затруднения с их применением.

**Уязвимость безопасности** является также недостатком, поскольку существует вероятность мошенничества. Это относится и к банкоматам (при получении наличности), и к процессам оплаты товаров либо услуг в сомнительных точках. Особенно развита система мошенничества при расчетах в интернете.

**Лимиты наличных**. Для некоторой части держателей пластиковых карт оговоренные лимиты возможной выдачи наличности являются достаточно неприятным моментом.

*При внезапном отключении электроэнергии* владелец либо рискует потерять свою пластиковую карту и, следовательно, свои электронные деньги, либо потеряет свое личное время. На какое-то время банкомат перестает работать, получение наличных или проведение платежной операции приостанавливается, а сама карта застревает в банкомате. В этом случае требуется помощь банка.

Но самым досадным для владельца пластиковой карты фактом является *отсутствие наличных в самом банкомате*.

Так стоит ли пользоваться пластиковыми картами? Оправдано ли их широкое распространение в современном мире? Каждый из нас сам отвечает на эти вопросы. Однако следует заметить, что использование пластиковых карт имеет больше плюсов, чем минусов, а это значит, что их применение является необходимой приметой настоящего времени.

### *Библиографический список*

1. Станковская И.К., Стрелец И.А. Экономическая теория: учебник. 5-е изд. перераб. и доп. М.: Эксмо, 2010. 480 с. (Полный курс МВА).

## **АЛЬТЕРНАТИВНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ КАК УСЛОВИЕ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

*Д.С. Писаренко*

*Научный руководитель Т.А. Рудзитис, канд. экон. наук, доц.  
Красноярский государственный педагогический университет  
им. В.П. Астафьева*

Говоря о бизнесе в целом, следует развести понятия малого, крупного бизнеса и понятия «старт-ап», которое так популярно в наши дни. Малый бизнес характеризуется небольшим количеством сотрудников (до 100 человек), ограничениями по выручке (до 400 млн рублей), а также рядом правовых особенностей. Крупный бизнес отличается (возможной) высокой степенью влияния на экономику, штат сотрудников заметно больше (от 1 000) и соответственно, – доходы. Примерами крупного бизнеса могут служить Норильский никель, корпорации Apple и Microsoft и многие другие. Старт-ап – это компания, находящаяся на начальном этапе своей деятельности; организована на средства основателей и стремится увеличивать капитализацию по мере развития продукта в надежде, что на него появится спрос.

Сегодня в России существует много программ поддержки малого предпринимательства, организовываются старт-ап туры, цель которых – найти перспективные инновационные решения и помочь молодым разработчикам в формировании собственной стратегии развития, государство субсидирует малый бизнес. В свою очередь, старт-ап туры и программы нацелены в основном на молодых предпри-

нимателей, в то время как взрослые начинающие предприниматели остаются «не у дел» и вынуждены для открытия своего дела брать ссуды или кредиты в банке.

Следует понимать, что в отличие от кредита, ссуда не предполагает, что такая услуга обязательно должна быть платной, т. е. в конце срока займа не будет начисляться процент. Кредиты же выдают под определенный процент (например, в Сбербанке ставка для малого бизнеса от 22 %). Это большой риск, большие проценты и в случае неудачи – огромные долги, а если деньги были взяты под залог имущества – то и конфискация, то есть полная потеря имущества. Очень часто такие перспективы пугают предпринимателей, и их инициатива «сходит на нет».

Существует большое количество грантов на открытие дела, но они, как правило, связаны с крупными компаниями и инвесторами, соответственно, и конкурсный фактор для начинающих предпринимателей не всегда доступен. Грант – это безвозмездная субсидия на проведение научных или других исследований, опытно-конструкторских работ, на обучение, лечение и другие цели с последующим отчетом об их использовании. К сожалению, в современных реалиях часто получается так, что грант получают не те, кому он действительно нужен, а те, кто умеет его получать, т. е. опытные предприниматели, которые понимают, как устроена система и каким образом грант будет получен наверняка.

Суть нашей идеи заключается в том, чтобы предприниматель имел возможность получить деньги на развитие на таких условиях, при каких в случае неудачи ему не нужно будет возвращать средства, т. е. полностью исключить для него риск банкротства. Однако если дело оказывается удачным и начинает приносить прибыль, инвесторы (лицо или организация, вкладывающие средства, с расчетом на получение прибыли) получают свой доход, размер которого будет заранее оговорен. При такой системе инвесторами могут быть самые обычные люди, заинтересованные в инвестициях и потенциальной возможности заработать. Желательно, чтобы среди инвесторов были крупные предприниматели, и те, кто имеет опыт в поддержке малого бизнеса, они также могут выступать в роли консультантов. Потенциальные инвесторы заслушивают бизнес план, коллективно обсуждают и решают, стоит ли в него вкладывать средства. Плюс данного проекта в том, что в период начинания и становления нового дела, люди, которые инвестировали в него, будут следить и помогать предпринимателю, а также контролировать то, как расходуются деньги. В случае же неудачи предприниматель не будет обязан вернуть деньги инвесторам. Выходит некая «благотворительность – 50/50», если вы поверили в бизнес, дали ему толчок к развитию, содействовали на начальном этапе и он будет иметь успех – вы получите прибыль. Если же случилась неудача – к предпринимателю вы не имеете претензий.

Данный проект подходит только для малого бизнеса и, в большей мере, для сферы услуг (частные школы, парикмахерские, фотостудии др.), однако возможны варианты и с инвестированием в другие сферы, такие как: торговля, производство, переработка.

Проект проходит в четыре этапа. Первый этап – в определенный день и в назначенном месте происходит публичное слушание бизнес-планов, предпринима-

тели рассказывают о своем деле, представляют перспективы развития, называют примерную сумму, необходимую для открытия и развития. Далее идет отбор наиболее удачных и претендующих на успех бизнес-планов, инвесторы голосуют, обсуждают, спорят и решают, какие идеи они готовы поддержать, а какие нет.

Второй этап – определение суммы, необходимой для открытия дела. Выясняется размер вклада одного участника и возможный доход от этого вклада. Например, на открытие дела необходимо 100 000 рублей. В данный проект готовы инвестировать 10 человек, каждый вкладывает 10 000 рублей, и, в зависимости от перспектив развития, представим, что через год, предприниматель будет готов выплатить инвестору его долю плюс некоторый процент, скажем, 10 %, значит, при удачном развитии, инвестор получит 11 000 рублей в оговоренный день.

Третий этап – открытие дела. Предприниматель ведет отчетность по всем своим шагам, его консультируют, он предоставляет все чеки на товары, купленные на деньги инвесторов.

Четвертый этап – через заранее оговоренный срок, при удачном развитии дел, предприниматель выплачивает определенную сумму своим инвесторам. Срок и сумма выбираются такие, чтобы это было посылно для предпринимателя на данном этапе и заметно выгоднее, чем кредит или ссуда в банке.

Данный проект носит гипотетический характер, следует понимать, что очень небольшое количество людей были бы готовы инвестировать при таких больших рисках. Скорее всего это могли бы быть крупные предприниматели, заинтересованные в безвозмездной помощи начинающим. Для реализации данного проекта нужна постоянная аудитория слушателей – инвесторов, необходимо помещение (конференц-зал), а также финансовые консультанты для проведения расчетов и выяснения выгоды дела.

Наша идея во многом схожа с краудфандингом, когда люди безвозмездно вкладывают деньги на развитие какого-либо дела и не только. Например, многие русские музыкальные коллективы собирают деньги на запись нового альбома с помощью краудфандинга, и «донорами» в основном являются фанаты тех самых групп. Принципиальное отличие в том, что согласно нашей идее, деньги вкладываются в предприятие, которое предполагает получать прибыль, и, соответственно, инвесторы тоже рассчитывают на прибыль, а фанаты – на выход очередного альбома любимой группы.

В качестве ожидаемого результата мы предвидим повышение предпринимательской активности граждан, возникновение новых профессиональных и межличностных отношений. Это было бы свежим, новым проектом, где еще нет явных ходов и лазеек для получения финансирования «наверняка», тем самым, освобождается путь для «новеньких». Обычные люди, даже не будучи предпринимателями, могли бы стать инвесторами, для многих финансовые игры сейчас своеобразное хобби, так вновь популярны пирамиды типа МММ и многие другие проекты, «Хайпы» и так далее. Людям нравится идея финансов, вкладов, инвестиций. Наша идея – это еще один способ для людей удовлетворить свою потребность в инвестициях, а для предпринимателей – это шанс начать свое дело.

## УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЬГАМИ – ЭТО ИСКУССТВО?

**М.В. Пословина**

*Научный руководитель Т.А. Рудзитис, канд. экон. наук, доц.  
Красноярский государственный педагогический университет  
им. В.П. Астафьева*

**В**се мы имеем обыкновение тратить деньги в свое удовольствие, но не многие из нас задумываются, как распорядиться своими деньгами разумно? Как сделать так, чтобы оставались деньги, и не приходилось занимать у друзей и знакомых?

В наше кризисное время эта тема актуальна как никогда. На примере литературных персонажей и киногероев мы выясним оптимальный подход к распределению своих финансов.

Чаще всего недостаток средств не зависит от того, какую зарплату вы получаете. Как у бедных так и богатых случаются казусы. Денег у богатых много, а все равно непомерные траты, также и у бедных – неразумная трата денег не зависит от вашего финансового состояния.

Как оказалось, что и литературные персонажи, и киногерои не лишены таких же проблем, они тоже не умеют распорядиться своими денежными средствами. Мы распределили их на следующие категории:

Первая категория: *скупердяй* – это чрезмерно экономный человек, который не получает того удовольствия, для чего собственно и нужны деньги. Часто занимается собирательством ненужных вещей.

Примером такого типа из русской литературы послужил Плюшкин -герой поэмы Н.В. Гоголя «Мертвые души».

Плюшкин – помещик имел достаточное количество денег для того, чтобы привести в порядок и свой дом, и свой внешний вид, но экономил на всем. Собирали лишние вещи, руководствовался жадностью.

Не менее интересный герой представлен в фильме Леонида Гайдая «Иван Васильевич меняет профессию». Это гражданин Шпак, расстроенный кражей своего имущества: «Три магнитофона, три кинокамеры заграничных, три портсигара отечественных, куртка замшевая... три куртки...». Казалось бы, зачем столько дорогих вещей в двух, а то и в трех экземплярах, нужно довольствоваться в меру дорогими вещами, глядишь, и переживаний было бы меньше.

Вторая категория: *расточители* – это люди, которые не умеют распорядиться своими деньгами, не видят меры в тратах, которые потратят все свои деньги при любых условиях.

Помещица Раневская из пьесы А.П. Чехова «Вишневый сад» является примером расточительства. Героиня не умеет распорядиться деньгами, а об экономии денег и не задумывается, даже находясь в крайне затруднительном финансовом положении.

Мы рассмотрели две крайние точки зрения распоряжениями средствами. Но где же найти «золотую середину»? Какой литературный герой является примером для подражания?

Мы полагаем, что примером для подражания является литературный герой Штольц из романа Н. Гончарова «Обломов». Штольц – человек прогрессивных взглядов, он владеет финансовой грамотностью, умеет распоряжаться своими деньгами правильно.

Мы выяснили, на какого литературного героя стоит обратить внимание, но какими конкретно навыками должен обладать современный человек, чтобы искусно управлять своими финансами?

1. Прежде всего – *умением договариваться*. Умение договариваться – это значит обсудить дело так, чтобы остаться в выгодном для себя положении.

2. *Умением торговаться* – важный навык в социальной сфере, который позволяет сократить траты.

3. *Умением торговать, презентовать* ненужный товар – не всегда то, что мы купили, оказывается полезным предметом, поэтому нужно его продать тому, кто в нем нуждается.

4. *Разумным распределением сил и средств* – не всегда многочасовой труд приносит тот доход, на который вы рассчитываете, поэтому нужно проанализировать, где лучше побереечь силы, а где постараться на славу.

5. В полезной ситуации не упускать возможность подзаработать – если выпадает шанс на подработку, не нужно этим пренебрегать, а нужно этим пользоваться. Во-первых, потому, что вы научитесь чему-нибудь новому, а во-вторых, – «лишних денег не бывает».

Управление деньгами – это искусство, по утверждению литературных персонажей и киногероев, но это искусство требует жертв от каждого из нас в отдельности. Цена этой жертвы – постоянное самосовершенствование финансовой грамотности населения, о чем многократно заявляло правительство Российской Федерации.

## **КЛАССИФИКАЦИЯ ЗАТРАТ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ И АВС-АНАЛИЗ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОЦЕНКИ ЗАТРАТ**

*А.С. Сеницын*

*Научный руководитель Н.Н. Терещенко, д-р экон. наук, проф.*

*Красноярский государственный педагогический университет*

*им. В.П. Астафьева*

**П**онятие и классификация затрат предприятия в настоящий момент играют значительную роль в его деятельности и хозяйствовании. Один из методов исследования изучаемых объектов – классификация, т.е. разделение на классы

на основе определенных общих признаков объектов и закономерных связей между ними. Чем больше выделено признаков классификации, тем более мы познаем объект исследования и можем правильно и рационально принимать управленческие решения.

В основе оценки затрат лежит их классификация по разным признакам. В зависимости от признака, положенного в основу классификации, затраты предприятия можно классифицировать по определенным группам.

Затраты важный качественный показатель хозяйственной деятельности предприятия, они находятся в тесной взаимосвязи с другими стоимостными показателями. С одной стороны, их можно рассматривать как результат деятельности, с другой – как фактор, определяющий конечный финансовый результат.

Далее попробуем сформировать сводную таблицу классификации затрат необходимых как для целей учета, так и для целей управления, в зависимости от исследуемого процесса (рис. 1). Данная таблица может представлять собой полезную памятку для руководителей российских предприятий, которая помогает менеджерам правильно формировать и принимать управленческие решения в современных условиях.

Виды затрат	Бухгалтерские и экономические	По экономической природе	Классификационные признаки с учетом функций учета
	Переменные, постоянные, смешанные	По степени эластичности от объема товарооборота	
	Материальные затраты, расходы на оплату труда, амортизация основных средств, отчисления на социальные нужды, прочие расходы	По экономическим элементам	
	Торговые (коммерческие), административные (управленческие)	По виду эксплуатационных затрат	
	Прямые, косвенные	По способу отнесения затрат на себестоимость	
	Одноэлементные, комплексные	По составу	
	Текущие, единовременные, прочие	По периодичности возникновения	
	Статьи издержек обращения	По статьям калькуляции затрат	
	Основные центры издержек, обслуживающие центры издержек	По центрам ответственности	
	Фактические, прогнозные, плановые, сметные, стандартные, общие и структурные, полные частичные	По участию в процессе анализа	
	Контролируемые, неконтролируемые	По степени контролируемости	
Регулируемые полностью, частично регулируемые слаборегулируемые	По степени регулируемости		

Явные и альтернативные: релевантные и нерелевантные; эффективные и неэффективные	Процесс принятия управленческих решений	Классификационные признаки с учетом функций управления
Краткосрочные и долгосрочные	Процесс прогнозирования	
Планируемые и не планируемые	Процесс планирования	
Стандарты, нормы, нормативы и отклонения от них	Процесс нормирования	
По местам и сферам возникновения, функциями деятельности и центрами ответственности	Процесс координации	
Одноэлементные и комплексные; по статьям калькуляции и экономическим эффектам; постоянные и переменные; основные и накладные; прямые косвенные, текущие	Процесс учета	
Контролируемые и неконтролируемые	Процесс контроля	
Регулируемые и нерегулируемые	Процесс регулирования	
Обязательные и поощрительные	Процесс стимулирования	
Фактические: прогнозные, плановые; сметные; стандартные; общие и структурные; полные и частичные	Процесс анализа	

Рис. 1. Классификация затрат с учетом функции учета и управления

Исследование и оценка эффективности управления затратами является неотъемлемой частью управлением производством, так как снижение затрат приводит к увеличению прибыли от продаж производимой предприятием продукции. Рассмотрим оптимизацию ассортимента на примере торгового предприятия ИП «Синицына С. В.» при помощи ABC-анализа товарных групп. ABC-анализ – метод, позволяющий классифицировать ресурсы фирмы по степени их важности. Этот анализ является одним из методов рационализации и может применяться в сфере деятельности любого предприятия. В его основе лежит принцип Парето – 20 % всех товаров дают 80 % оборота. Рассмотрим данные, необходимые для проведения ABC-анализа торгового предприятия табл. 1.

Таблица 1

**Данные ассортимента торгового предприятия ИП «Синицына С.В.»,  
необходимые для проведения ABC-анализа и оптимизации**

Товарные группы	ОРТ товарных групп		Количество реализованных товаров	
	сумма, тыс. руб.	удельный вес, %	штук	удельный вес, %
Ткани	2541	40,85	343,96	40,85
Швейная фурнитура	933	15	126,30	15
Кристаллы клеевые	921	14,8	124,62	14,8
Стразы клеевые	548	8,81	74,18	8,81
Спортивная одежда и обувь	122	1,96	16,50	1,96
Нитки специализированные и леска	756	12,15	102,30	12,15
Прочие товары	400	6,43	54,14	6,43
Итого	6221	100	842	100

Произведем ABC-анализ ассортимента по значению оборота розничной торговли предприятия ИП «Синицына С.В.» (табл. 2). Представленный ассортимент торгового предприятия ИП «Синицына С. В.» был сгруппирован в более крупные товарные группы для рационализации и удобства анализа организации.

Таблица 2

**ABC-анализ ассортимента по значению оборота розничной торговли предприятия ИП «Синицына С. В.» за отчетный период**

Товарные группы	ОРТ товарных групп, тыс. руб.	ОРТ нарастением итогом, тыс. руб.	Доля товарных групп нарастением итогом, %	Присвоенная категория
Ткани	2 541	2 541	40,85	А
Швейная фурнитура	933	3 474	55,84	А
Кристаллы клеевые	921	4 395	70,65	А
Нитки специализированные и леска	756	5 151	82,80	В
Стразы клеевые	548	5 699	91,61	С
Прочие товары	400	6 099	98,04	С
Спортивная одежда и обувь	122	6 221	100,00	С
Итого	6 221	Х	Х	Х

Произведем ABC-анализ ассортимента по значению количества реализуемых товаров торгового предприятия ИП «Синицына С.В.» (табл. 3).

Таблица 3

**ABC-анализ ассортимента по значению количества реализуемых товаров торгового предприятия ИП «Синицына С. В.» за отчетный период**

Товарные группы	Количество реализуемых товаров, шт.	Количество реализуемых товаров нарастением итогом, шт.	Доля товарных групп нарастением итогом, %	Присвоенная категория
Нитки специализированные и леска	2 046	2 046	34	А
Швейная фурнитура	1 263	3 309	55	А
Ткани	860	4 169	69	А
Кристаллы клеевые	831	5 000	83	В
Прочие товары	541	5 541	92	С
Стразы клеевые	495	6 036	100	С
Спортивная одежда и обувь	18	6 054	100	С
Итого	6 054	Х	Х	Х

Произведем обобщенный ABC-анализ ассортимента по количеству и товарообороту. Результаты представлены в табл. 4.

**Обобщенный ABC-анализ ассортимента торгового предприятия ИП «Синицына С. В.»  
за анализируемый период**

Товарные группы	Совокупная присвоенная категория
Ткани	АА
Швейная фурнитура	АА
Кристаллы клеевые	АВ
Нитки специализированные и леска	ВА
Стразы клеевые	СС
Прочие товары	СС
Спортивная одежда и обувь	СС

В результате проведенного ABC-анализа можно сделать соответствующие выводы.

1. Самыми привлекательными товарными категориями («АА») для предприятия являются: ткани и швейная фурнитура.

2. Значимыми категориями «АВ» для торгового предприятия представлены: кристаллы клеевые и нитки специализированные и леска.

3. Не привлекательными категориями «СС» и те позиции, которые требуют вмешательства или замены, являются: стразы клеевые, прочие товары, спортивная одежда и обувь.

Введение новых товарных групп также позволит торговому предприятию обеспечить достаточную широту и глубину товарного ассортимента, так как чем более разнообразным будет ассортимент, тем полнее будет удовлетворен спрос населения в необходимом товаре, то есть покупатель заинтересован в возможности широкого выбора товаров. И в то же время будет обеспечена выгодность каждой коммерческой сделки: взвешенный подход при выборе поставщиков, определении оптимальной партии и цены закупки товаров, установлении обоснованной торговой надбавки, расходовании средств на осуществление коммерческой деятельности.

***Библиографический список***

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: в 4 ч. [Электронный ресурс]: федер. закон от 30.11.1994г. №51-ФЗ. в ред. 12.03.2014. URL: КонсультантПлюс.
2. Беляев В.К. Проблемы соизмерения затрат и результатов на предприятии. В. К. Беляев. Иркут. гос. экон. акад. Иркутск: Изд-во ИГЭА, 2001. 447 с.
3. Гомонко Э.А., Тарасова Т.Ф. Управление затратами на предприятии: учебник для вузов. М.: КноРус, 2009. 319 с.
4. Иванов В.В., Цытович Н.Н. Планирование доходов и затрат на предприятии: методологические аспекты // Финансы и Бизнес, 2012. № 4. С. 158–165.
5. Котенева Е.Н., Краснослободцева Г.К., Фильчакова С.О. Управление затратами предприятия: учеб. пособие. М.: Дашков и К, 2009. 223 с.
6. Трубочкина М.И. Управление затратами предприятия: учеб. пособие для вузов. Изд. 2-е, испр. и доп. М.: ИНФРА-М, 2009. 318 с.

## ИВАН ВАСИЛЬЕВИЧ РАЗМЫШЛЯЕТ ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОГРЕССЕ

*В.В. Мишагина, Е.В. Парышева, У.В. Сковородкина*  
Научный руководитель *Т.А. Рудзитис*, канд. экон. наук, доц.  
Красноярский государственный педагогический университет  
им. В.П. Астафьева

В нашей работе мы предлагаем своеобразный анализ движения российской экономики за период 90-х гг. XX в. и по настоящее время. Эта тема не случайна, так как девяностые ознаменовались коренными изменениями в жизни россиян. То же самое можно сказать и о современном положении дел: внешнеполитическая ситуация, которая последние годы меняется достаточно стремительно, очень влияет на экономические и социальные процессы в нашей стране. Именно поэтому сравнение этих двух эпох кажется нам весьма интересным. Возможно, подробнее разобравшись в тонкостях внутри- и внешнеэкономических процессов, мы будем способны предугадать, каким образом будут развиваться события дальше. Сравнительный анализ этих эпох мы представляем в трех интерпретациях: рассказ, стихотворение и иллюстрации.



Все начинается с гипотетической ситуации: а что, если бы человек из девяностых, который по стечению обстоятельств не смог стать очевидцем грандиозных изменений, произошедших в течение последних 20 с лишним лет, попал в современную Россию, а именно в 2015 г. На что бы он обратил внимание в первую очередь?



Этого человека мы решили назвать Иваном Васильевичем по аналогии с фильмом «Иван Васильевич меняет профессию», где главный герой так же совершает путешествие из прошлого в будущее. Причем происходит это одновременно, наш Иван Васильевич не имел возможности наблюдать последовательное изменение экономической ситуации, поэтому абсолютно все для него в новинку.

Стоит добавить, что Иван Васильевич – человек из народа, который рассуждает об экономических процессах с обывательской точки зрения. Но этим и ценны его мысли. Ведь мы живем в мире, где каждый

из нас – это часть огромной экономической машины, которая существует и функционирует объективно. Именно поэтому те явления, которые Иван Васильевич замечает, связаны почти со всем, что его окружает: от моды и изменения инфраструктуры города до курса валют и расширения рынка различных товаров.



Первое, на что обращает внимание наш герой – это курс доллара. Иван Васильевич вспоминает Черный вторник – 11 октября 1994 г., когда произошло обвальное падение рубля – 3 926 р. за 1 доллар (около 4-х рублей за доллар США в современных ценах). И апрель 2015 г., когда курс доллара и евро составил более 50 рублей.

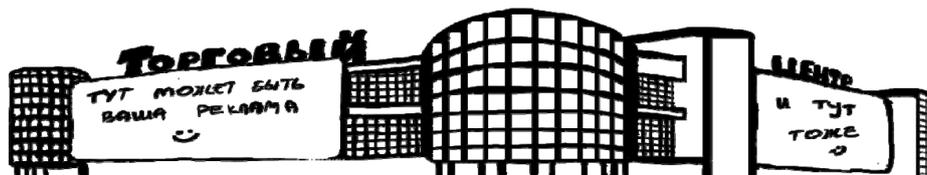
*«...Я развел руками и прыгнул на тротуар, наткнулся на зеленую вывеску «Сбербанка». На огромном табло был написан курс доллара и евро. 51 рубль, 54 рубля... Но я никогда не забуду 3 926 рублей за один доллар. Надо же, как все изменилось. И город, и люди, и улицы, и курс валют».*

*«...Но все не так. Я оказался вдруг В другом столетии. Посмотрел вокруг Все по-иному. Одолеп испуг Когда увидел курс валют. Постойте, отойду на шаг, Здесь евро хитрый, подлый враг, Рублю-то не догнать никак. Как вспомню о том «черном» дне, Все словно в страшном, мнимом сне, Когда курс доллара припал к звезде. А что за здание? Это банк, Его название «Сбербанк». Быть может, изменился франк?»*

В банке герой обращает внимание на то, что большинство людей заменили сберегательные книжки пластиковыми картами, деньги с которых можно снять с банкомата, не простаивая в очереди и не тратя много времени. К тому же в особо кризисный период были случаи, когда некоторые работодатели выплачивали зарплаты рабочим не наличными, а продуктами. Здесь же он замечает, насколько изменилась мода:

*«Как раз в этот момент девушка, одетая в узкие джинсы (это типа так модно сейчас? а как же кислотно-зеленые лосины?) и кожаную куртку, вытягивала из неизвестного пикающего аппарата деньги. О боже, деньги из аппарата! А я помню, как один мой знакомый получил зарплату диванами и прочей мебелью. Кухонный уголок, раскладной диван, кресло и деревянная стенка. Можно было целую квартиру заставить».*

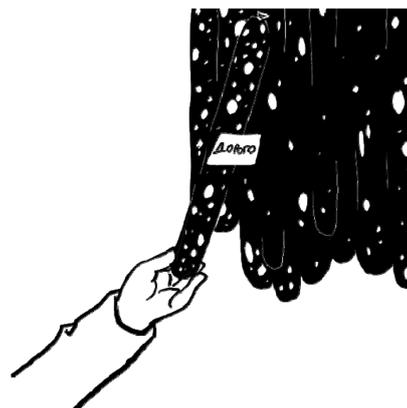
*«Я захожу, толпа людей, Мужчины, несколько детей. И женщина, что ждет вестей. Они снимают деньги с карт, И на лице такой азарт, Какой-то новый, видимо, стандарт. Диваны раньше выдавали, Иная сторона медали, Но мы банкнот обычно не видали».*



Далее Иван Васильевич прогуливается по городу и обнаруживает огромные торговые центры, где можно купить абсолютно все, что раньше было просто недоступно, слишком дорого либо же покупалось у челноков. Героя удивляет и обилие продовольствия, и брендовая одежда, появившаяся в магазинах, и разноцветная, привлекательная реклама, окружающая потребителей почти на каждом шагу. Не меньше Иван Васильевич удивляется ценам и купить ничего так и не решается:

*«...теперь на них возвышались  
трехэтажные здания из стекла  
и плитки, большие похожие на какие-  
то фантастические замки...  
Да уж, с нашими универмагами  
и универсами не сравнится.  
Куча людей, блестящие полы,  
сверкающие витрины с манекенами,  
а многочисленные коридоры похожи  
на бесконечные, запутывающие  
лабиринты Минотавра. Вот это  
да! Гуччи и Габбаны – раньше  
такое можно было купить только  
у челноков и то подделку. Еще большее  
удивление меня охватило, когда  
я наткнулся на продовольственный  
отдел, который достигал размеров  
стадиона. И везде люди, люди, кассы,  
кассы, снова реклама, играющая  
на фоне вместо музыки, все блестит,  
переливается, манит яркими цветами  
и привлекательными упаковками.  
А покупатели все везут и везут целые  
тележки товаров».*

*«Огромный магазин, большой  
ассортимент,  
И колбасы большущий монумент.  
Я явно упустил этот момент.  
А раньше мы в толпе, с кричащими  
детьми,  
Стояли с воплями: «Мне 3 возьми»,  
Но только палку колбасы купить могли.  
Как много хлеба, боже, что за диво?  
Не Новый год, вокруг не суетливо,  
Поверю, выглядит правдиво.  
А раньше голод, денег нет,  
Кусочек хлеба на обед,  
Так было. И немало лет».*



Наш герой идет дальше и решает зайти в кафе, где встречается студента с планшетом – вещь тоже абсолютно новая, ранее никогда не виданная. Еще больше поражается герой, увидев популярную среди нынешней молодежи японскую кухню, которая теперь для некоторых служит едва ли не традиционной.

*«Постоял я мимо одного такого:  
(видимо, товарищ-студент) сидел,  
важный, читал какую-то плоскую  
табличку, а на ней цветные картинки  
все мелькали, потом встал, ушел куда-  
то и вернулся с дощечкой, на которой  
колбаса из риса крученая и кругляшами  
порезанная, а внутри зачем-то огурец  
понатыкан. И палочками китайскими  
начал все это есть»*

*«Зашел в кафе, а там студент,  
Молодой интеллигент  
Читает важный документ.  
Слежу за ним. Он молча встал  
Пошел к прилавку, что-то взял  
И вновь к местечку зашагал.  
Дощечка, а на ней еда  
Странноватая слегка.  
Не видел прежде никогда».*



Можно представить себе состояние человека, на которого все эти новшества, нововведения и вообще новые явления в жизни падают разом, как снег на голову. Вполне логично, что у Ивана Васильевича возникают важные, экзистенциальные вопросы. Он чужд этому миру и этот мир чужд ему самому. Есть ли надежда на то, что герой сможет приспособиться к изменившимся экономическим и социальным условиям? Но все же Иван Васильевич проявляет хотя и весьма неуверенную, но все же надежду по отношению к своему будущему.

*«Я зачем-то бежал от этого города,  
неродного, странного, чуждого... бежал  
и бежал подальше, надеясь найти то,  
что навсегда потеряно, забыто, без-  
возвратно утрачено, обесцвечено, как  
старое фото. Но, когда на горизон-  
те замаячила часовня – неотъемлемый  
атрибут города и его главный символ,  
я резко остановился, как вкопанный.  
Зеленый! Купол зеленый! А был бордо-  
вый! Я, тяжело вздыхая, охая и ахая,  
вытер пот со лба и посмотрел на раз-  
росшийся человеческий муравейник:  
дома крышами цепляют облака, трубы  
дымят не переставая, и вплоть до го-  
ризонта все застроено.*

*«Бегу, не знаю для чего  
Куда? Подальше от всего  
Что будет? А мне все равно.  
Но как в сказаниях говорится  
Не стоит сильно суесться  
И лишь однажды ошибиться.  
Потом бежать и ввысь стремиться  
С судьбою горькою смириться  
И новым знаниям открыться».*

Люди, вероятно, какие-то туристы, смотрели в мою сторону так, как обычно смотрят в сторону музейного экспоната. А кто знает, может, я и есть – музейный экспонат, без дома, без воспоминаний, без настоящего и будущего. И кто я вообще в этом мире теперь? Куда идти? Что делать? И сколько всего придется преодолеть и узнать...»



Итак, и проза, и поэзия, и иллюстрации в нашем проекте подтверждают готовность Ивана Васильевича адаптироваться к происходящим изменениям при условии, что они будут последовательными и предсказуемыми. То есть при отсутствии скачков и революций (разумеется, кроме, научно-технических).

## ШОПОГОЛИЗМ: ПОЭЗИЯ И ПРОЗА

*Д.Н. Сорокина*

*Научный руководитель Т.А. Рудзитис, канд. экон. наук, доц.  
Красноярский государственный педагогический университет  
им. В.П. Астафьева*

**Ш**опоголизм довольно часто встречающееся явление в жизни общества и довольно противоречивое, так как нет однозначного ответа на вопрос «является ли шопоголизм болезнью или это нормальное удовлетворение потребностей». В нашей научной работе мы постарались ответить на этот вопрос и раскрыть сущность феномена шопоголизма.

*Ониомания* (от греч. *Onios* – для продажи, *mania* – безумие) или в просторечии эту зависимость называют шопоголизм – это непреодолимое желание что-либо покупать, не обращая внимания на необходимость и последствия [2]. Покупки становятся и отдыхом, и развлечением, и самостоятельным смыслом.

Еще несколько десятилетий назад проблемы шопоголизма в нашей стране не существовало, так как ассортимент товаров не баловал своим разнообразием, и люди могли спокойно ходить в одинаковых платьях, что является неприемлемым многими в наше время. С развитием мегаполисов и торговых сетей изобилие товаров сформировало эту модную привычку.

Тема шопоголизма привлекает усиленное внимание средств массовой информации. Например, в исследовании технической больничной кассы Нижней Саксонии, опубликованных в июне 2008 г., констатируется, что более 800 тысяч немцев страдают от шопинговой зависимости. По данным «Американского журнала психиатрии», 10 миллионов американцев без разбору тратят деньги в магазинах, испытывая постфактум чувство вины. А в Швеции даже созданы специаль-

ные группы поддержки шопоголиков, где приводят в чувство излишне рьяных покупателей [4].

Собственно научный интерес к этой проблеме возник относительно недавно. Шопинг рассматривается в психологическом, социальном и медицинском аспектах как аддикция (зависимость). Аддитивное поведение связано с желанием человека уйти от реальности путем изменения психического состояния посредством постоянной фиксации внимания на определенных предметах или активных видах деятельности, что сопровождается развитием интенсивных эмоций. *Эмоциональная зависимость* выражается в азартном поведении, при котором, в отличие от обычных навязчивостей, побуждение к деятельности, в нашем случае это поход по магазинам, является или становится жизненно важным и овладевает человеком полностью. Новая вещь как способ поощрения, награждения, утешения, возможность почувствовать себя богатой вызывают сильные эмоции и выброс *гормона радости–серотонина*. Желание испытать именно эти эмоции и заставляет людей совершать покупки необдуманно.

Говоря о зависимостях, нельзя не сказать о том, что они свойственны человеческой природе. Страсти придают жизни «соль», полноту, а их абсолютное отсутствие делает жизнь более безопасной, но зато эмоционально бедной. В процессе приобретения вещей шопоголик получает массу приятных эмоций и ему не хочется терять это состояние внутренней эйфории. Сверкающие витрины, расслабляющая музыка, приятная атмосфера – все это поднимает настроение и делает шопоголика счастливым. Очевидно, что все это великолепие не бескорыстно, но ощущение праздника и удовольствие от самого процесса покупок не дает остановиться и привлекает все больше и больше. Счастье также выражается в утверждении собственной значимости при покупках. Ведь в процессе шопинга человек принимает активные решения, получает угодливые улыбки и похвалы продавцов и ощущает себя в центре общественного внимания. Такие кратковременные чувства в момент покупки создают иллюзию контроля над своей жизнью, иллюзию внутренней свободы.

Шопинг часто рекламируется психиатрами, поскольку он позволяет отвлечься от действительности и почувствовать себя независимым и успешным. Но если взглянуть на проблему немного под другим углом, следует отметить, что шопоголизм – это отнюдь не самая безобидная навязчивость. Шопоголизм больше похож на алкоголизм или игроманию, ибо человек, страдающий этой навязчивостью в тяжелой форме, может полностью терять контроль над собой и тратить на свою манию все денежные средства, что отрицательно сказывается на семейном бюджете и межличностных отношениях. В случае невозможности удовлетворить эту самую «манию», у шопингомана развивается синдром абстиненции, выражающийся в психологических расстройствах, агрессии или депрессии. Сами шопоголики эту зависимость отрицают и стыдятся ее намного сильнее, чем алкоголики или наркозависимые.

В настоящее время в обществе сложился стереотип, что шопоголизму подвержены только женщины. И они действительно подвержены этому намного

сильнее, но и представители сильного пола также склонны попадать в болезненную зависимость от посещения магазинов. Все зависимости появляются еще в детстве. Бедность, отсутствие купленной лично для ребенка одежды, недостаток внимания – все влияет на развитие личности. Дети из материально неблагополучных семей, которые хотят реабилитироваться, дополучить подарки и то внимание, которого не хватало в детстве, стараются совершать дорогие покупки. Этот тип шопоманов называется *практичным*. Он более продуманный, последовательный, чем другой тип – *демонстративный*. Демонстративные шопоманы избалованы с детства обилием подарков и возможностей и не заботятся о том, чего стоит это удовольствие. Поэтому «демонстративные» шопоманы привлекают внимание дорогостоящими бесполезными покупками.

По мнению экспертов-психологов, существуют разные типы шопоголиков [1].

Основной тип – *жертвы моды* (фанатичный), которые гонятся за брендами («товарами нового поколения»).

Другой тип – люди, для которых шопинг сродни собирательству, накопительству, они приобретают все подряд. Это дает им иллюзию безопасности, защищенности.

Выделяют такой тип, как *«равнодушные»*. В данном случае важен не факт самой покупки, а именно *процесс*. Шопоголиков этого типа привлекают яркие витрины. Им нравится находиться в обществе похожих людей, которые также что-то рассматривают, ищут, меряют и покупают. Таким способом равнодушные шопоголики заряжаются энергией. Благодаря Интернету у таких любителей покупок появилась новая забава. Заходя в примерочную, они надевают понравившуюся вещь, фотографируются и выкладывают фото в сети.

И еще один тип – *импульсивные*. Такие шопоголики отправляются в магазин каждый раз, когда у них плохое настроение или пошатнулась самооценка. Одним словом, тогда, когда возникает необходимость усилить собственную *психологическую защиту*. Такая зависимость является самой тяжелой и опасной, так как в случае невозможности заняться шопингом, такие люди будут чувствовать себя очень плохо, и болезнь с психического уровня может перейти на физический. Для импульсивных шопоголиков покупки являются неким наркотиком, особым видом эмоций и источником радости, который нельзя ничем заменить. Отправляясь только за джинсами, они обязательно принесут с собой еще и новую кофточку, пояс, сумку и туфли. Психологи утверждают, что этот вид зависимости свидетельствует о низкой самооценке, связанной с комплексами, корни которых уходят в раннее детство.

Как же понять кто шопоголик, а кто – нет? Больные шопоголизмом, как правило, приобретают вещи, в которых они не нуждаются. Причиной развития шопоголизма, как и любой другой навязчивости, является невозможность для человека существования в данной жизненной ситуации и потребность эту ситуацию изменить, сбежать от действительности. Как трудоголики на работу, шопоголики бегут в магазин, спасаясь от рутины. Как и героиня нашего стихотворения Зюзя:

«Пошла Зюзя в магазин,  
Купила Зюзя апельсин.  
А еще и яблоки,  
Орехи, свежих пряников,  
Огурчики в прикуску  
И рыбку на закуску.  
Горошек в баночке, редиску,  
Ирис «кис-кис» и барбариски.  
Ой, забыла соль, а к ней –  
Бобы, фасоль и сельдерей.  
О, новый кофе молотый,  
Ну как же не попробовать?  
Взяла и детям леденцы,  
И мужу мясо да хлебцы.  
И вот с горой пакетов  
Бежит Зюзя в «Планету».  
Там туфельки-ну просто прелесть!  
И мой размер! Пошив каков!  
Еще и кофточку куплю,  
И маме сумку подарю.  
Еще зайду в отдел шитья:  
Давно хочу сшить юбку я.  
А в парфюмерию зайти,  
Как можно мимо-то пройти?  
Там, говорят, такие скидки,  
Что можно просто умереть!  
Купить вдобавок к пудре надо  
Клатч, крем и новую помаду.  
Смотрит Зюзя в кошелек,  
А он в ответ «ой-ей» изрек.  
Ну ничего! Держи нос прямо!  
У мужа через день зарплата!  
Пошла счастливая домой  
Походкой царской и живой.  
Вот, спрашиваете вы, мужчины:  
«Как столько тратить... без причины?»  
А шопоголики в ответ:  
«Прекрасней вещи в жизни нет!»

Эту проблему, как и болезнь, надо искоренять при ее обнаружении, чтобы потребность покупать не переросла в зависимость. Приведем несколько эффективных способов борьбы с такой зависимостью.

1. Траты можно контролировать, покупая по заранее составленному плану, взяв с собой ограниченную сумму денег.

2. Суммирование стоимости товаров помогает сохранять трезвость среди множества соблазнов.

3. Отказ от онлайн-покупок. Онлайн-покупки можно и сымитировать: набрать в корзину желаемых товаров, а заказ не оформлять. Это называется бесплатным шопингом.

4. Прежде чем купить вещь, надо честно ответить на главный вопрос: нужна ли эта вещь на самом деле?

Это всего лишь несколько советов, которые не стоит забывать. Но все-таки следует помнить, что всегда ограничивать себя не стоит, ведь от шопинга – при соблюдении несложных правил – порой больше пользы, чем от визита к психотерапевту.

### *Библиографический список*

1. Виды шопоголиков [Электронный ресурс]. URL: <http://www.dashop.ru/vidy-shopogolikov.html>, свободный. 20. 04.2015.
2. Википедия [Электронный ресурс]. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%CE%ED%E8%E8%EC%E0%ED%E8%FF>, свободный. – 20.04.2015.
3. Малер О. Куда приводит шопинг? // Здоровье. 2013. № 1 (691). С. 32–35.

## **СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МОЛОДЕЖНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ**

*Т.А. Хусаинов*

*Научный руководитель Т.А. Рудзитис, канд. экон. наук, доц.  
Красноярский государственный педагогический университет  
им. В.П. Астафьева*

Одной из актуальных проблем современной России является проблема развития малого и среднего бизнеса. Именно этому сектору экономики принадлежит главная роль в процессе формирования и увеличения среднего класса, повышения уровня благосостояния населения, улучшения качества продукции и предоставляемых услуг. Всемирный банк провел исследования, которые доказали, что если в стране на малый и средний бизнес приходится менее 40 % ВВП, то инвестиции в экономику данной страны не приводят к необходимому, запланированному экономическому эффекту. Все это еще раз доказывает важность поддержки малого и среднего бизнеса. Необходимым стратегическим ресурсом для развития малого и среднего предпринимательства является молодежное предпринимательство [4]. В данной статье рассматривается проблема недостаточной поддержки молодежного бизнеса.

Предпринимательство способно быстро создавать новые рабочие места, и следовательно, оно способствует повышению уровня занятости населения. Кроме того, малый и средний бизнес обеспечивает высокую эффективность капиталовложений, а значит, способствует увеличению налоговых поступлений в бюджеты всех уровней [3, с. 3]. В настоящее время одной из приоритетных за-

дач России является реализация государственной политики перехода к инновационному пути развития экономики и формированию национальной инновационной системы. Молодежная предпринимательская инициатива может стать одним из основных факторов, с помощью которого можно повысить уровень инновационности российской экономики [5].

Почему именно на молодежь должна делаться ставка? Во-первых, это связано со спецификой России: долгое время в нашей стране предпринимательство считалось мошенничеством, жульничеством, и оно ни просто не поддерживалось государством, но и было запрещено законодательно. Сейчас же пришло понимание необходимости развития малого и среднего бизнеса, важности оказания помощи, поддержки. Проблема предпринимательства широко обсуждается на государственном и региональных уровнях. Поэтому именно молодежь должна являться основной движущей силой развития малого и среднего бизнеса. Ведь молодое поколение уже выросло в новых реалиях, где предпринимательскую деятельность воспринимают как основу материального благополучия и профессионального роста.

Во-вторых, молодежь в большей степени готова к переменам, молодые люди легче и быстрее привыкают к новым условиям, что, безусловно, очень важно для современного общества. Молодежь, как правило, отличается креативностью мышления, что положительно должно в целом повлиять на предпринимательскую деятельность, на конкурентоспособность бизнеса. Сегодня для успешного ведения бизнеса необходимо учитывать потребительские интересы и предпочтения. Запросы потребителей постоянно меняются, поэтому рынок очень сегментирован, и емкость таких сегментов весьма незначительна. Малые предприятия, создаваемые молодыми людьми, способны особенно быстро реагировать на потребительские запросы, осваивая выпуск мелкосерийной, уникальной продукции или специфических услуг для отдельных рыночных сегментов. Также молодые люди обладают высоким уровнем актуализации образования, т.к. совсем недавно окончили учебные заведения, либо учатся и их знания еще не устарели.

Необходимо помнить не только о положительных чертах, присущих молодому поколению, которые способствуют развитию молодежного предпринимательства, но и отрицательные. В первую очередь это отсутствие опыта (управленческого, работы в команде), затем отсутствие финансов и недостаточное образование.

Основные проблемы, мешающие открытию собственного бизнеса молодежи:

53 % – отсутствие финансов;

16 % – недостаток опыта;

11 % – недостаточное образование [2].

С этими же проблемами сталкиваются и взрослое поколение.

Исследования российского предпринимательства показывают, что молодежное предпринимательство имеет ряд характерных проблем:

– ежегодный отток активной молодежи из России (в 2009 г. Россию покинуло 318 320 человек в возрасте от 20 до 24 лет) [6];

– отсутствие федеральной законодательной базы, регулирующей молодежное предпринимательство;

- слабо развита система государственной поддержки молодежного предпринимательства, включая финансовые элементы;
- неэффективная работа инфраструктуры поддержки и развития молодежного предпринимательства;
- слабая информационная поддержка молодежного предпринимательства;
- сильное налоговое бремя;
- наличие коррупционных барьеров и «теневой» экономики (по данным Всемирного банка в 2011 г. доля теневой экономики в отечественном ВВП составляет 48,6 %, в рейтинге «ведение бизнеса» Россия занимает 123 место среди 183 стран);
- недостаточный уровень защиты интеллектуальной собственности;
- отсутствие знаний основ предпринимательства и отсутствие института менторства в бизнес-среде [3, с. 6].

Для решения проблем молодежного предпринимательства необходимо законодательно закрепить понятия «молодежь», «молодежное предпринимательство», т.к. на сегодняшний день, несмотря на то, что многие апеллируют данными понятиями, они нигде не записаны. Только в Москве принято отдельное постановление «О молодежном предпринимательстве», существует специальная комиссия и оказывается финансовая помощь.

Одной из форм поддержки молодежного предпринимательства являются бизнес-инкубаторы. Это специально созданные структуры, которые занимаются поддержкой предпринимателей и малых предприятий на начальном этапе их деятельности. Бизнес-инкубатором, как правило, предоставляется целый ряд услуг: аренда офисных и бизнес-помещений (конференц-комплексы, комнаты для проведения встреч и переговоров, выставочные площадки), консультационные услуги по вопросам налогообложения, бухгалтерского учета, кредитования, правовой защиты и развития предприятия, повышение квалификации и обучения, осуществление инфраструктурного сервиса (техническая эксплуатация здания, уборка и т.д.). Бизнес-инкубаторы берут на себя решение многих проблем предпринимательства. Они помогают молодым предпринимателям начать свое дело, для этого со стороны молодых людей необходима бизнес-идея и желание начать предпринимательскую деятельность.

Главная задача бизнес-инкубатора – создавать успешно работающие хозяйственные объекты, либо реконструировать действующие с тем, чтобы, пройдя через различные программы, они обрели финансовую жизнеспособность и организационную самостоятельность. Концепция бизнес-инкубатора не предполагает долговременных или безвременных договоров аренды. Договор обычно заключают на срок не более 3 лет с возможностью продления в необходимых случаях еще на 2 года. Однако сроки пребывания начинающей фирмы в инкубаторе могут быть еще меньше [1].

Первые бизнес-инкубаторы появились еще в 50-е гг. XX в. в Великобритании. Однако наибольшее распространение особенно после 1983 г. бизнес-инкубаторы получили в Соединенных Штатах Америки. За последние десять лет в США их число выросло с нескольких десятков до 600, а в мире их насчитывается уже бо-

лее 4 000, лидерами в этом деле являются Китай, США и Евросоюз. В России же бизнес-инкубаторы стали создаваться лишь в 90-е г. XX в. Первый российский бизнес-инкубатор был открыт в городе Томске в 1989 году.

В Санкт-Петербурге функционируют только два «настоящих» бизнес-инкубатора: «Кристалл» и «Ингрия». Однако могут ли эти два успешно работающие бизнес-инкубатора удовлетворить потребности всех предпринимателей, нуждающихся в той или иной помощи, в том числе и молодых предпринимателей? Ответ: конечно нет, о чем свидетельствуют многочисленные круглые столы, конференции, семинары, посвященные проблемам поддержки малого и среднего бизнеса, обсуждения актуальности открытия новых бизнес-инкубаторов и т.д.

Для развития и поддержки молодежного предпринимательства в России необходим комплексный подход решения данной проблемы: законодательно закрепить цели и задачи молодежного предпринимательства. С целью поддержки и помощи молодежи – открывать новые бизнес-инкубаторы, способствовать созданию бизнес-инкубаторов при вузах. Необходимо вовлекать молодежь в сферу предпринимательства, ведь именно молодежное предпринимательство является одним из важных факторов развития экономики страны.

#### *Библиографический список*

1. Бизнес-инкубаторы и технопарки в системе поддержки малого бизнеса: российский и международный опыт //Общественный Совет по развитию малого предпринимательства при Губернаторе Санкт-Петербурга [Электронный ресурс]. URL: [http://www.osspsb.ru/experts/otrasli\\_MB/business-inkubator.php](http://www.osspsb.ru/experts/otrasli_MB/business-inkubator.php).
2. Власов Г.Ю. Развитие молодежного предпринимательства на современном этапе // Российское предпринимательство. 2011. № 10. Вып. 2 (194). С. 11–16. URL: <http://www.creativeconomy.ru/articles/13919/>.
3. Концепция Стратегии развития молодежного предпринимательства в Российской Федерации на период до 2020 года.
4. Программа развития малого и среднего предпринимательства в Санкт-Петербурге на 2012–2015 годы.
5. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года.
6. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/>.

## **ГОРОД – СЕЛО: УЛИЦА С ДВУХСТОРОННИМ ДВИЖЕНИЕМ**

***В.В. Тененбаум***

*Научный руководитель Т.А. Рудзитис, канд. экон. наук, доц.  
Красноярский государственный педагогический университет  
им. В.П. Астафьева*

**Д**олгое время деревенские жители старались переехать в город, поближе к мегаполису, к большим возможностям для карьерного роста и заработка... В последнее время все чаще встречаются примеры, когда люди горят желанием пере-

браться в сельскую местность и заняться работой «на земле». И в этом нет ничего удивительного, ведь, занимаясь сельскохозяйственным бизнесом, вы приобретаете не только независимость, становясь начальником самому себе. При грамотной организации своей сельскохозяйственной деятельности вы можете получать доход.

Многие люди не решаются на смену сферы деятельности из-за «неизвестности» – С чего начать? Чем заниматься? Как зарегистрировать свою деятельность? Где и какое оборудование приобретать? У кого спросить совета?.. Вопросов больше, чем ответов... но это только на первый взгляд. На самом деле особых сложностей в организации сельскохозяйственного бизнеса нет. Самое важное в этом деле – желание работать и прилагать максимум усилий для достижения поставленных целей.

В настоящее время в нашей стране существует много организаций, так или иначе связанных с сельским хозяйством: одни занимаются продажей сельскохозяйственного оборудования и техники, другие – поставкой скота, ряд компаний оказывает содействие в регистрации хозяйства в различных государственных инстанциях.

Казалось бы, человеку, который хочет заняться сельскохозяйственной деятельностью, сначала нужно проделать титаническую работу по исследованию рынка сельскохозяйственного оборудования, определиться с направлением работы фермерского хозяйства, собрать документы на кредитование (а это очень трудоемкий процесс!), найти высокопродуктивных племенных животных или птиц по самой оптимальной на рынке цене, разобраться со всеми «бумагами» при регистрации, а в дальнейшем по бухгалтерскому учету. Но можно обратиться в «Единый Центр Развития Сельского Хозяйства» (ЕЦРСХ), и специалисты помогут организовать ваш сельскохозяйственный бизнес с «нуля»: выбрать перспективное направление сельскохозяйственного бизнеса в каждом конкретном случае, помогут в государственной регистрации крестьянско-фермерского хозяйства, сборе документов для кредитования (если это необходимо), организуют строительство фермы, а также укомплектуют необходимым оборудованием (как отечественным, так и зарубежным), партнеры ЕЦРСХ поставят племенных животных и т.д.

В РФ действует немало государственных программ поддержки сельскохозяйственных производителей, а том числе – программы грантовой поддержки. Для получения государственных субсидий (поддержки) необходимо собирать документы, своевременно подавать заявки на участие в программах и отслеживать новые программы. У человека, добросовестно занимающегося своим делом, не остается времени на занятия подобного рода. Для того чтобы жизнь простого крестьянина (фермера) стала чуточку легче, «Единый Центр Развития Сельского Хозяйства» может помочь фермерам в подготовке всего необходимого для получения государственных субсидий, которые могут быть использованы для погашения кредита, на закупку поголовья скота, и т.д.

Кроме того, существуют бесплатные консультации специалистов, памятки для фермера, в которых указаны ошибки начинающих, справочник фермера, оказывается финансовая поддержка.

Что касается государственной помощи, то государством разработана программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 гг., которая включает в себя список подпрограмм:

1. «Развитие под отрасли растениеводства, переработки и реализации продукции растениеводства».

2. «Развитие под отрасли животноводства, переработки и реализации продукции животноводства».

3. «Развитие мясного скотоводства».

4. «Поддержка малых форм хозяйствования».

5. «Техническая и технологическая модернизация, инновационное развитие».

6. «Обеспечение реализации Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы».

7. «Развитие овощеводства открытого и защищенного грунта и семенного картофелеводства».

8. «Развитие молочного скотоводства».

9. «Поддержка племенного дела, селекции и семеноводства».

10. «Развитие оптово – распределительных центров и инфраструктуры системы социального питания».

11. «Развитие финансово-кредитной системы агропромышленного комплекса».

Цели и задачи программы:

– обеспечение продовольственной независимости России;

– повышение конкурентоспособности российской сельскохозяйственной продукции на внутреннем и внешнем рынках в рамках вступления России во Всемирную торговую организацию;

– повышение финансовой устойчивости предприятий агропромышленного комплекса;

– обеспечение эпизоотического благополучия территории Российской Федерации;

– устойчивое развитие сельских территорий; воспроизводство и повышение эффективности использования в сельском хозяйстве земельных и других ресурсов, а также экологизация производства;

– обеспечение сбыта сельскохозяйственной продукции, повышение ее товарности за счет создания условий для ее сезонного хранения и подработки;

– стимулирование роста производства основных видов сельскохозяйственной продукции и производства пищевых продуктов, направленное на импортозамещение;

– поддержка развития инфраструктуры агропродовольственного рынка;

– повышение эффективности регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия;

– модернизация материально-технической и технологической базы селекции и семеноводства;

- поддержка малых форм хозяйствования;
- повышение качества жизни сельского населения; стимулирование инновационной деятельности и инновационного развития агропромышленного комплекса.

Более подробную информацию можно получить на сайте «Единого Центра Развития Сельского Хозяйства», а также на сайте Министерства развития сельского хозяйства Российской Федерации.

Большинство населения планеты продолжает жить в сельских районах и обеспечивать свое существование – прямо или косвенно за счет сельского хозяйства. В последние десятилетия качество жизни сельского населения ухудшается, и в погоне за индустриализацией в сельскохозяйственный сектор инвестируется недостаточно средств.

ООН пытается разными способами ликвидировать это несоответствие.

Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций (ФАО) является ведущим учреждением по вопросам сельского хозяйства, лесоводства, рыболовства и сельского развития. Она оказывает практическую помощь развивающимся странам, используя широкий круг проектов технического содействия. Особое внимание уделяется поддержке развития сельских районов и устойчивого развития сельского хозяйства – долгосрочной стратегии увеличения производства продуктов питания и продовольственной безопасности при одновременном сохранении и рациональном использовании природных ресурсов.

ФАО осуществляет одновременно более тысячи проектов на местах – от комплексных проектов землепользования до чрезвычайных мер, рекомендаций правительствам по политике и планированию в таких различных областях, как использование лесных ресурсов и стратегия маркетинга. ФАО, как правило, выполняет одну из трех ролей: реализация своих собственных программ, осуществление программ других учреждений и доноров или консультирование и помощь в управлении при осуществлении национальных проектов.

Инвестиционный центр ФАО оказывает помощь развивающимся странам по разработке инвестиционных проектов в области сельского хозяйства и развития сельских районов в сотрудничестве с международными финансовыми институтами.

ФАО играет активную роль в развитии и освоении земель и водных ресурсов, растениеводстве и животноводстве, лесоводстве, рыболовстве, экономической и социальной политике, обеспечении продовольственной безопасности, инвестициях, питании, продовольственных стандартах и безопасности пищевых продуктов, товарах и торговле. Так, проекты ФАО в Пакистане помогают добиваться устойчивой урожайности, диверсификации сельскохозяйственных культур, оказывают содействие в управлении оборотными фондами и центрами по обслуживанию фермеров. Фермеры принимают активное участие в осуществлении проектов ФАО. налаженная система профессиональной подготовки содействует укреплению потенциала сельских общинных организаций, включая службы поддержки предпринимателей деревенского базирования.

В Бразилии ФАО оказала серьезную техническую поддержку программам искоренения голода с начального этапа их осуществления, что позволило повысить уровень жизни и питания более 8 миллионов семей в период 2003–2005 гг.

В рамках Программы подсобных хозяйств в Российской Федерации на Дальнем Востоке фермеры бесплатно получили землю от государства. При этом право выбирать род занятий остается за фермерами в предложенных рамках: это строительство жилья, объектов бизнеса, туристической базы, рыбное или лесное хозяйство, крестьянско-фермерская деятельность. А вместо одного гектара амурчане могут рассчитывать на получение участков площадью до 20 гектаров.

Бесплатная раздача земли началась с Завитинского района. Четверо фермеров получили свидетельства. Личным подсобным хозяйствам выделили по 2,5 гектара, крестьянско-фермерским – по 20. До этого землю для хозяйственного использования можно было получить только в аренду. В безвозмездное пользование участок дается на пять лет, но использовать землю необходимо в ближайшие три года, а затем ее можно будет оформить в собственность.

Передача земли в руки населения современной России тем более необходима, поскольку в условиях введения странами Европы, США и другими жестких санкций против РФ проблема продовольственной безопасности страны стоит очень остро. Попытки оказывать внешнее давление на российское правительство экономическими методами очень больно сказываются на общем состоянии и нашей экономики, и нашего общества. Предоставление земельных наделов населению может существенно изменить соотношение между объемом производимого и потребляемого в стране сельскохозяйственного продукта. У национального производителя появится реальный шанс наладить производство и переработку продовольственных и непродовольственных товаров, наполнить внутренний рынок разнообразной, качественной и доступной по ценам продукцией, что в свою очередь обеспечит необходимый уровень продовольственной безопасности страны.

## **ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ**

*А.В. Тарасов*

*Научный руководитель И.А. Мисинева, канд. экон. наук, доц.*

*Сибирский государственный технологический университет, г. Красноярск*

**Р**оссия всегда отличалась огромным интеллектуальным потенциалом, благодаря уровню подготовки специалистов, который традиционно был высоким и составлял важное конкурентное преимущество страны. К концу 80-х гг. советская система воспроизводства интеллектуального потенциала, по признанию видных ученых мира, по качеству значительно превосходила США и многие европейские страны. Об этом свидетельствуют достижения российских ученых в области математики, теоретической физики, космических технологий, ядерной энергетики, производства сверхчистых материалов, самолетостроении и др. [1; 2].

В настоящее время российское население по-прежнему отличается высокой грамотностью и образованностью. Уровень грамотности взрослого населения России, к которому относятся лица в возрасте от 10 до 49 лет, умеющие читать и писать, составляет в настоящее время 99,8 % [3; 4]. Более 60 % выпускников средних школ поступают в высшие учебные заведения, растет число государственных и негосударственных вузов и т.д., но все это, к сожалению, отнюдь не свидетельствует о высоком качестве современного российского образования. Если раньше образовательная система представляла собой своеобразный конвейер подготовки кадров с начальным, средним и высшим профессиональным образованием на бесплатной основе, то в настоящее время в этой системе произошли определенные изменения. В результате к ранее существующим проблемам добавился целый ряд новых. К старым проблемам можно отнести слабую материально-техническую базу российского образования, как следствие недостаточного финансирования [5; 6]. До 2014 учебного года статистическое наблюдение осуществлялось один раз в два года за общеобразовательными и начальными учреждениями. С 2014 учебного года оно включает специальные (коррекционные) образовательные учреждения и классы для обучающихся и воспитанников с ограниченными возможностями здоровья, специальные учебно-воспитательные учреждения для детей и подростков с девиантным поведением, оздоровительные образовательные учреждения санаторного типа для детей, нуждающихся в длительном лечении; образовательные учреждения для детей, нуждающихся в психолого-педагогической и медико-социальной помощи. Статистические данные показывают, что, несмотря на определенную положительную динамику, в 2014 учебном году 22,6 % государственных и муниципальных общеобразовательных учреждений, в которых обучалось 3 170,2 тыс. человек, требовали капитального ремонта, а 1,8 %, с численностью обучающихся 239,5 тыс. человек, находились в аварийном состоянии. А ведь речь идет о детях, которые при неблагоприятном стечении обстоятельств могут пострадать, как это не раз уже бывало. Кроме того, не все благополучно и с благоустройством зданий государственных и муниципальных образовательных учреждений, о чем свидетельствуют данные таблицы [7].

*Таблица*

**Данные по благоустройству зданий государственных  
и муниципальных общеобразовательных учреждений (без вечерних (сменных)  
общеобразовательных учреждений) на начало учебного года**

Техническое состояние	Учебный год		
	2010–2011	2012–2013	2014–2015
1	2	3	4
Общеобразовательные учреждения, имеющие все виды благоустройства:			
– количество, тыс.	34,0	36,1	38,2
– в % от общего числа общеобразовательных учреждений	58,0	63,2	69,4
Общеобразовательные учреждения, имеющие водопровод:			
– количество, тыс.	44,1	44,3	45,3
– в % от общего числа общеобразовательных учреждений	75,3	77,7	82,2

1	2	3	4
Общеобразовательные учреждения, имеющие центральное отопление:			
– количество, тыс.	46,8	47,0	47,3
– в % от общего числа общеобразовательных учреждений	79,8	82,4	86,0
Общеобразовательные учреждения, имеющие канализацию:			
– количество, тыс.	36,9	38,5	40,7
– в % от общего числа общеобразовательных учреждений	63,0	67,4	73,9

Данные таблицы показывают, что не все государственные и муниципальные общеобразовательные учреждения имеют водопровод, центральное отопление и даже канализацию. Образовательные учреждения порой не в состоянии обеспечить даже свою пожарную безопасность.

Инфраструктура многих городских и муниципальных общеобразовательных учреждений не отвечает современным требованиям. В идеале данные учреждения должны иметь хорошо оснащенные спортивно-оздоровительные комплексы, где любой молодой человек мог бы бесплатно заниматься если не спортом, то, по крайней мере, физической культурой. Конечно, важно иметь в общеобразовательном учреждении плавательный бассейн. Подобные учреждения в России есть, но в 2014 учебном году их было 1,3 тысячи, то есть 2,3 % от общего числа. При этом 21,1 % общеобразовательных учреждений не имеют даже физкультурного зала, а 10,3 % – столовой или буфета [6]. Такая ситуация не может не сказываться на здоровье учащихся. К тому же интенсификация учебного процесса и связанные с этим стрессы, многочасовое просиживание детей у домашних компьютеров вместо подвижных игр и прогулок на свежем воздухе, нерегулярное, а порой и недостаточно качественное питание, вредные привычки (табакокурение, потребление алкоголя, наркотиков и других психоактивных веществ), которые часто начинают формироваться именно в школьном возрасте, только усугубляют положение. Можно лишь констатировать тот факт, что здоровье школьников за годы обучения резко ухудшается. К моменту окончания школы дети в большинстве уже страдают хроническими заболеваниями. Самыми распространенными болезнями школьников, наряду с близорукостью, являются гастрит и искривление позвоночника, а 15 % детей, 25 % подростков и до 40 % призывников имеют проблемы с психическим здоровьем. В соответствии с данными результатов независимых исследований, проводимых ЮНИСЕФ (Детский благотворительный фонд ООН), 20 % российских подростков подвержены серьезным депрессиям, тогда как в западных странах данный показатель составляет менее 5 % [8]. Скорее всего, именно это является одной из причин высокого уровня подросткового суицида в России.

Бюджетным учреждениям в существующей системе финансирования средства также будут выделяться через казначейство, но уже в виде субсидий. Администрация школы или вуза будет самостоятельно решать, как расходовать эти средства. Например, можно предложить учащимся дополнительные услуги в виде факультативов или секций (хотя скорее всего эти услуги будут предоставляться на платной основе) [9].

Автономные учреждения получили наибольшую финансовую свободу. Они могут не только оказывать платные услуги, привлекать инвестиции, но и тратить полученные доходы исключительно по своему усмотрению, в том числе и на заработную плату педагогов.

Понятно, что средств федерального центра, регионов и муниципальных образований недостаточно даже для укрепления материально-технической базы образовательных учреждений, то есть строительства и капитального ремонта зданий, всеобщей компьютеризации, покупки лицензионного программного обеспечения, приобретения современного оборудования и т.п. Однако мобилизация частных средств на нужды образования ограничивается, во-первых, недостаточной проработкой некоторых организационно-правовых механизмов, не позволяющих, например, широко использовать частные инвестиции, а главное – низкими доходами большинства российских семей [9]. Изучение показывают необходимость проведения реформ в сфере образования.

### *Библиографический список*

1. Послание Президента России о бюджетной политике в 2012–2014 годах. [Электронный ресурс]. URL: <http://президент.рф/>
2. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года «Инновационная Россия – 2020» 10.01.2011/ [Электронный ресурс]. URL: <http://inno.nsu.ru/>
3. Российский статистический ежегодник. 2010: Стат. сб. / Росстат. М., 2010.
4. Интервью с ректором. Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова // Торгово-промышленные ведомости. 2009. № 13.
5. Рогов С. Россия должна стать научной сверхдержавой // Электронное издание «Наука и технологии России». 23.03.10.
6. Анализ положения детей в Российской Федерации: на пути к обществу равных возможностей» / [Электронный ресурс]. URL: <http://www.unicef.ru/imgs/logo.png>
7. Статистический бюллетень 2010 года / [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/>, [www.stat.edu.ru](http://www.stat.edu.ru)
8. Здоровье школьников // «АиФ Здоровье». 2010. № 38 (16 сент.) / [Электронный ресурс]. URL: <http://www.aif.ru/health/article/37672>
9. Важаева Н. Невысшее образование // Итоги. 2011. № 50 (12 дек.) / [Электронный ресурс]. URL: <http://www.itogi.ru/>

## **ВОПРОСЫ ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА**

***К.А. Сафарян***

*Академия труда и социальных отношений, г. Москва*

*Научный руководитель И.А. Мисинева, канд. экон. наук, доц.*

*Сибирский государственный технологический университет, г. Красноярск*

**А**ктуальность изучения вопросов обучения в сфере малого бизнеса определена в том числе тем, что на предприятиях такой формы не всегда возможно применить методы обучения, разработанные для крупных корпораций. С дру-

гой стороны, развитие конкуренции во многих сферах бизнеса, где представлены малые предприятия, требует поиска новых эффективных управленческих решений, применения новых знаний руководителей и специалистов. Это подтверждают и данные об обороте малых предприятий, представленные на рис. [1].

**Оборот малых предприятий (без микропредприятий)  
по видам экономической деятельности  
в январе-сентябре 2014 года**  
в % к итогу



Любое предприятие малого бизнеса для успешной реализации своих целей должно оптимально использовать и развивать свои человеческие ресурсы. Персонал предприятия, который, по оценкам специалистов, является важнейшим ресурсом, – это его личный состав, работающий по найму, обладающий качественными характеристиками и имеющий трудовые отношения с работодателем. Управленческие решения сегодня должны включать комплексное, целенаправленное воздействие на коллектив и отдельных работников, в направлении обеспечения оптимальных условий для творческого, инициативного и созидательного труда для достижения целей предприятия.

Менеджмент каждого предприятия, по мнению ряда ученых, включает в себя два основных аспекта: определение целей предприятия, разработка мероприятий по их достижению и осуществление контроля результатов; управление людьми, работающими на предприятии. В каждом из этих направлений для достижения высоких результатов в работе предприятия необходимо использовать не только периодическое обучение руководителя и сотрудников, но и возможности непрерывного, встроенного обучения.

Особенности условий, в которых происходит достижение целей малого предприятия, требуют от руководителей высокого профессионализма в обла-

сти управления персоналом. Среди особенностей организации работы с персоналом на предприятиях малого бизнеса специалисты выделяют: 1. Отсутствие многоуровневой организационной структуры – это приводит персонал к пониманию карьеры как расширения и усложнения функциональных обязанностей, роста профессионализма, увеличения заработной платы, а не повышения в должности. 2. Комплексный характер деятельности и гибкая организация труда – отсутствие четкого функционального разделения между административным и производственным персоналом способствует сокращению дистанции между персоналом, однако не устраняет социальных различий (например, в оплате труда). 3. Меньшая степень бюрократичности в работе – на малых предприятиях отсутствуют многие инструктивные документы по регламентации кадровой работы, а существует система неофициальных установок. 4. Относительно более высокая информированность работников – руководителю предприятия сложно скрыть от персонала сведения о методах работы и отношениях с клиентами и государственными структурами. 5. Повышенные требования к личным качествам работника – малый коллектив быстрее освободится от работников, чьи качества не соответствуют принятым нормам и ценностям данного предприятия. 6. Организационное обучение практически отсутствует – объясняется это рядом причин: недооценка руководителем предприятия необходимости обучения, нехватка средств, неопределенность перспектив предприятия, низкая оценка существующих курсов обучения. Изучение показывает, что малые предприятия обучение персонала проводят внутри предприятия и ориентируют работников на самообразование и самостоятельное приобретение опыта работы.

Изучение показывает, что выбор функций управления персоналом, необходимых для успешной деятельности малому бизнесу, осуществляет сам руководитель. Но при этом есть набор первостепенных функций, встречающихся на малых предприятиях: формирование состава персонала; обучение в развитии работников; оценка результатов работы персонала и вознаграждение «за труд»; делопроизводство в управлении персоналом. Подбор персонала – наиболее ответственный этап в управлении малым бизнесом. Поэтому руководителю необходимы специальные знания для эффективной работы на данной стадии. Так при собеседовании с кандидатом, помимо общих сведений, специалисты рекомендуют выяснить: основной род деятельности в настоящее время, профессиональные интересы; причины, по которым кандидат хотел бы поменять место работы, какие цели он ставит перед собой; что он ожидает от предстоящего места работы; на какую заработную плату он рассчитывает; как строит он свои взаимоотношения с коллегами и испытывает ли трудности в общении; что нестандартного он может предложить на новом месте работы; не помешает ли его личная жизнь новой работе. Также потенциальный работодатель должен разъяснить кандидату особенности и правила организации: каковы основные требования, предъявляемые к работнику, критерии оценки производительности его труда и связанная с ними оплата; откуда и какую помощь можно ему ожидать; что считается се-

рвезным просчетом в работе, какие ошибки не прощаются; каковы важнейшие негласные нормы, касающиеся работы и межличностных отношений работников; каким основным правилам должен следовать каждый сотрудник предприятия. Наем персонала оформляется путем заключения трудового договора и издания работодателем приказа (распоряжения), содержание которого должно соответствовать условиям заключенного трудового договора. На данной стадии необходимые консультации руководители могут получить в Центрах содействия развитию малого и среднего бизнеса, действующих при администрациях муниципальных образований. Нового работника не следует сразу нагружать большим количеством информации, считают некоторые специалисты. Наиболее приемлемым будет следующий порядок адаптации, по рекомендации специалистов: 1. Подробное ознакомление с малым предприятием, его особенностями и традициями, внутренним трудовым распорядком, социальными льготами и стимулами. 2. Представление коллективу. 3. Инструктаж по пожарной безопасности и технике безопасности. 4. Обучение новым должностным обязанностям. 5. Работа на своем рабочем месте.

Особенностью малого предприятия является тесное взаимодействие руководства с персоналом. Общение должно быть двусторонним процессом между работодателем и его работниками. Руководитель должен предоставлять работникам следующую информацию: инструкции по работе, изменения в положениях и условиях, правилах и процедурах производственного процесса, в развитии предприятия. Поэтому руководителю нужно развивать навыки эффективных коммуникаций, используя для этого возможности обучения. В то же время руководитель должен прислушиваться к сообщениям работников, их мнениям, предложениям и жалобам. Обратная связь обеспечит на предприятии: нормальные деловые взаимоотношения работников и работодателя; оперативность в решении проблем персонала; сплоченность коллектива, доверительность отношений; отсутствие слухов и жалоб. Общение на малом предприятии должно быть выстроено эффективно, что требует решения вопросов обучения сотрудников навыкам деловых коммуникаций.

Руководитель предприятия может использовать следующие факторы мотивации, чтобы добиться сплоченности и большой отдачи коллектива: 1. Заработная плата – работник оценивает свой вклад в общий результат в соответствии с денежной суммой, которую он получает. Заработная плата должна быть конкурентной с той, которую он мог бы получать на другом предприятии. 2. Условия труда – работодатель должен обеспечить безопасную рабочую обстановку и комфортные условия труда. 3. Предоставление работникам большей самостоятельности и ответственности в их повседневной работе является также стимулом к работе. 4. Социальные возможности— предоставление персоналу предприятия субсидированного питания, скидок на товары и услуги, помощи в оплате проезда, беспроцентных ссуд или ссуд с низким процентом на различные цели, страхование здоровья, оплата обучения и другие социальные льготы являются стимулом для улучшения работы персонала [2].

С учетом специфики предприятия малого бизнеса руководитель должен проявлять интерес к работе каждого сотрудника, ставя перед ним индивидуальные цели и задачи на неделю, месяц, квартал. На малом предприятии руководитель имеет непосредственные рабочие отношения с персоналом. Это дает возможность выявить трудности и проблемы на ранней стадии, а значит, и выявить потребности в обучении. Работник должен знать, что может обратиться к руководителю за помощью и советом. Для обучения персонала и доведение своей команды до профессионального уровня руководители имеют возможности, но не всегда используют существующее множество разных методов: дистанционное обучение, тренинги, вебинары, обучение в рабочих группах, сторителлинг и т.д. Изучение показывает, что в настоящее время растет популярность такой формы обучения, как вебинар.

Вебинар (от англ. Webinar, сокр. От web-basedseminar), или онлайн-семинар – это название используют для обозначения презентации, лекции, семинара или курса, организованных при помощи web-технологий в режиме реального времени. Во время вебинара его участники находятся у своих компьютеров, а связь между ними поддерживается через Интернет посредством загружаемого приложения, установленного на компьютере каждого участника, или через web-приложение. Как правило, вебинары предоставляют следующие возможности:

многосторонняя видео- и аудиоконференция; загрузка и просмотр презентаций и видео; текстовый чат; доска для рисования; опросы; демонстрация экрана компьютера лектора обучаемым; передача прав на управление от лектора слушателям [3]. Преимущества вебинара как формы обучения сотрудников организаций малого бизнеса заключаются в следующем: экономия средств на обучение; экономия времени, в том числе за счет исключения вопросов проезда к месту обучения; возможность интерактивного участия; для вебинаров не существует границ и расстояний, поэтому появляется возможность привлекать специалистов из разных регионов России и других стран. Мы считаем, что вебинар является одним из самых перспективных способов обучения персонала организаций малого бизнеса.

Выполненное нами исследование показало, что поиск различных возможностей для обучения сотрудников в вопросах повышения эффективности управления персоналом на предприятиях малого бизнеса является обязательным условием деятельности руководителя в современных условиях.

### ***Библиографический список***

1. Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Красноярскому краю / Обследование малых предприятий / [Электронный ресурс]. URL: <http://krasstat.gks.ru/>
2. Галузо Е.А. Проблема конкурентоспособности персонала в рамках эффективной системы обучения персонала // Управление персоналом. 2011. № 24. С. 97.
3. Шестов М. Для чего использовать вебинары? Аргументы для жаждущих получить новые знания [Электронный ресурс]. URL: <http://www.all-webinars.com/category/what-is-webinar>

# РЕСУРСНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЙ СЕРВИСА И ЕГО ХАРАКТЕРИСТИКА

*А.А. Карабаев*

*Научный руководитель О.А. Яброва, д-р экон. наук, проф.  
Сибирский федеральный университет*

Предприятия сервиса представляет собой один из важнейших секторов сферы услуг, отличающихся в настоящее время достаточно устойчивым, динамичным развитием. Вместе с тем существенное усиление конкурентной борьбы среди субъектов рыночных отношений на протребительском рынке, повышение уровня требований потребителей к качеству предоставляемых предприятиями сервиса услуг усиливает значимость повышения эффективности деятельности предприятий, в том числе относительно формирования и использования ресурсного потенциала.

Ресурсный потенциал предприятия в качестве экономической и управленческой системы формируется, видоизменяется и развивается в зависимости и в соответствии с целями деятельности предприятия, условиями внешней и внутренней среды деятельности. Повышение эффективности использования ресурсного потенциала способствует росту устойчивости предприятия сервиса на рынке и обеспечению его конкурентоспособности, увеличению результативных показателей деятельности предприятия. Поэтому вопросы оценки и обеспечения эффективности использования ресурсного потенциала предприятия являются предметом постоянного интереса со стороны хозяйствующих субъектов потребительского рынка.

Теоретические и методические основы оценки ресурсного потенциала представлены в трудах Р.А. Фатхутдинова, У.В. Улезько, Н.В. Шаланова, А.С. Сайфуллина, Э.Р. Мухаррамовой, И.В. Сименко, Е.Ю. Дюйзен, Л.А. Ганиевой и др. Проблемы формирования и эффективности использования ресурсного потенциала предприятий сервиса нашли отражение в работах А.С. Даниловой, Л.И. Ерохиной, О.Н. Есиной, Е.В. Башмачниковой, Т.И. Марченко, К.А. Омаровой, А.Н. Ковалева, С.Н. Лыкасовой, Н.Н. Терещенко и др.

Несмотря на достаточно широкое освещение в экономической литературе проблем формирования и эффективности использования ресурсного потенциала предприятия, до сих пор не выработано единого методического подхода к экономической оценке ресурсного потенциала, позволяющего дать всестороннюю, комплексную его состояния, развития, эффективности использования и разработать на этой основе рациональные управленческие решения. Недостаточно в настоящее время определены взаимосвязи и взаимодействие отдельных элементов ресурсного потенциала между собой и с основными результатами работы предприятия сервиса. Большинство авторов рассматривают лишь часть элементов ресурсного потенциала предприятия (кадровый, имущественный, финансовый, инвестиционный), не уделяя должного внимания таким важным составным элементам, как образовательный, организационный, инновационный, информацион-

ный, управленческий, научно-технический, интеллектуальный и др. Вышеуказанные проблемы и определили актуальность проводимых нами исследований.

Обобщение некоторых научных подходов отечественных экономистов к определению ресурсного потенциала позволяют сделать вывод, что в настоящее время имеются различные точки зрения на понятие и состав данной экономической категории.

Ресурсный потенциал, по нашему мнению, целесообразно рассматривать в трех аспектах:

- как систему, когда ресурсный потенциал характеризуется как целое, представляющее собой единство находящихся во взаимодействии и взаимосвязи элементов ресурсного потенциала (трудового, имущественного, информационного, финансового и т.д.);

- как процесс, когда ресурсный потенциал рассматривается как динамическое явление, изменяющее свое состояние во временном аспекте под влиянием факторов внешней среды;

- как результат, когда ресурсный потенциал представляет то, что получено при развитии процесса торгово-хозяйственной деятельности и его завершении.

По мнению автора, определение категории «ресурсный потенциал» следует рассматривать на основе четырех подходов (табл.).

Таблица

**Определение категории «ресурсный потенциал» предприятия**

Подход	Понятие ресурсного потенциала
Действующий подход	Ресурсный потенциал – совокупность имеющихся у предприятия ресурсов в их взаимосвязи и взаимодействии, используемых в торгово-хозяйственной деятельности предприятия для достижения коммерческого успеха на потребительском рынке и целевых показателей экономической деятельности
Резервный подход	Ресурсный потенциал – это совокупность ресурсов, имеющихся на предприятии, но временно не используемые по своему назначению, обеспечивающие нереализованные, скрытые возможности повышения результативности работы предприятия и роста их эффективности деятельности
Системный подход	Ресурсный потенциал представляет собой способность предприятия к результативной деятельности на основе имеющейся совокупности ресурсов и возможности использования резервных, временно не используемых ресурсов в их взаимосвязи и взаимодействии с учетом факторов внешней и внутренней среды предприятия.

Обобщение и систематизация имеющихся научных подходов по данной проблематике позволяют нам определить следующий состав ресурсного потенциала предприятия розничной торговли и общественного питания:

- *имущественный потенциал*, включающий в себя основные фонды предприятия; материальную часть оборотных средств предприятия; незавершенные капитальные вложения; инвестиции в развитие имущественного потенциала;

- *информационно-коммуникационный потенциал*, объединяющий в себе такие элементы, как система коммуникаций на предприятии, информационная база первичной и вторичной информации, системы сбора, обработки и анализа ин-

формации, процессы управления хозяйственными системами на основе информационной базы, возможности современной вычислительной техники;

– *трудовой потенциал*, характеризующийся такими элементами, как профессиональный потенциал работников, характеризующий уровень их профессиональной подготовки, квалификации, навыков в работе, опыт, социально-психологический потенциал, отражающий в предельной величине возможности реализации работником своих личностных качеств; психофизиологический потенциал, характеризующий возможности участия каждого работника в деятельности предприятия, его трудовом и производственном процессах;

– *образовательный потенциал*, включающий в себя уровень общего и специального образования работников; уровень профессиональной подготовки и переподготовки кадров предприятия; способность работников внедрять свои знания и опыт в производственно-хозяйственную деятельность предприятия с целью повышения ее эффективности; способность работников к дальнейшему повышению уровня своего образования;

– *управленческий потенциал*, объединяющий в себе такие элементы, как совокупность ресурсов в области организации и управления деятельностью предприятия; кадры, специалисты в области управления; техническая база управления, совокупность управленческих методов и способов управления;

– *технико-технологический потенциал*, характеризующийся такими элементами, как современное технологическое оборудование, вычислительная техника, машины и оборудование, отвечающие требованиям мировых стандартов; современные технологические процессы хранения, упаковки, фасовки, продажи потребительских товаров; до- и послепродажное обслуживание;

– *финансовый потенциал*, включающий в себя собственные финансовые ресурсы предприятия; приравненные к собственным финансовые ресурсы предприятия; заемные ресурсы предприятия; привлеченные ресурсы предприятия;

– *инвестиционный потенциал*, объединяющий в себе такие элементы, как финансовые ресурсы; капиталобразующие инвестиции (незавершенные капитальные вложения, капитальный ремонт основных фондов, приобретение объектов и т. д.); ценные бумаги; прочие активы (готовая продукция, сырье, материалы, наличные средства в банках и т. д.);

– *временной потенциал* характеризующийся такими элементами, как время на получение полной, достоверной информации о спросе потребителей, ее обработку и анализ; время на получение и анализ информации о деятельности предприятия и эффективности его работы; время на доведение информации до управляющей системы и принятия управленческих решений; время на ожидание обслуживания, консультирование, кассовое обслуживание, послепродажное обслуживание;

– *научно-технический потенциал*, представляющий собой взаимосвязь и взаимодействие образовательного, имущественного, управленческого и технико-технологического потенциалов;

– *инновационный потенциал*, объединяющий в себе информационный потенциал, представленный научно-технической, коммерческой, экономической дея-

тельностью и другой информацией в виде результатов фундаментальных и прикладных исследований (патентов, лицензий, ноу-хау, результатов НИОК и т. д.); кадровый потенциал, представленный работниками, способными реализовать и воплотить в практическую деятельность информационные ресурсы с целью повышения эффективности работы предприятия; технологический потенциал.

Предложенные теоретические подходы к оценке ресурсного потенциала позволяют проводить его исследования на основе системного, комплексного, дифференцированного подходов, что в свою очередь способствует принятию эффективных управленческих решений.

### *Библиографический список*

1. Александров Ю.Л., Терещенко Н.Н. Экономика товарного обращения: учебник/ Краснояр. гос. торг. экон. ин-т. – 2-е изд., перераб. и доп. М.: МАКС Пресс, 2008. 456 с.
2. Экономика фирмы: учеб. пособие / Финансовый Университет при Правительстве РФ; под ред. А.Н. Ряховской. М.: Магистр: ИНФРА-М, 2014. 511 с.
3. Экономика фирмы (организации, предприятия): учебник / В.Я. Горфинкель, Т.Г. Попадюк; Под ред. Б.Н. Чернышева, В.Я. Горфинкеля. 2-е изд. М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА-М, 2014. 296 с

## **ТИПЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ: «БАСНЯ ОБ ЭКОНОМИКЕ И ДОЧЕРЯХ ЕЕ»**

*Я.С. Бабик, Н.М. Данилова*

*Научный руководитель Т.А. Рудзитис, канд. экон. наук, доц.  
Красноярский государственный педагогический университет  
им. В.П. Астафьева*

Экономика – безумно интересная наука, которая на просторах своих научных теорий оставляет нам огромное пространство для творчества. Поэтому сегодняшнее мероприятие имеет место быть. В нашей работе сделан акцент на слиянии современной научной терминологии и одного из древнейших литературных жанров, корнями уходящих еще в Древнюю Грецию.

Все мы знакомы с творчеством великого русского баснописца Ивана Андреевича Крылова, чье имя увековечено в названиях улиц и памятниках. Именно его басни с их реалистической живостью, здраво мысленным юмором и превосходным языком знаменовали расцвет этого жанра в России. Он стал нашим идейным вдохновителем, на чьи лавры мы, конечно, не претендуем. Мы решили написать басню, темой которой стала экономика, а точнее, ее экономические системы.

Как мы знаем, существует четыре экономических системы:

- традиционная;
- рыночная;
- командная;
- смешанная.

Прежде раскроем понятие «экономические системы».

Экономические системы — это совокупность взаимосвязанных экономических элементов, образующих определенную целостность, экономическую структуру общества; единство отношений, складывающихся по поводу производства, распределения, обмена и потребления, экономических благ.

Теперь рассмотрим каждую систему в отдельности.

*Традиционная экономика* основана на традициях, передающихся от поколения к поколению. Эти традиции определяют, какие товары и услуги производить, для кого и каким образом. Перечень благ, технология производства и распределение базируются на обычаях данной страны. Экономические роли членов общества определяются наследственностью и кастовой принадлежностью.

*Рыночная экономика* характеризуется частной собственностью на ресурсы и использованием системы рынков и цен для координации экономической деятельности и управления ею. Что, как и для кого производить определяет рынок через механизм спроса и предложения.

*Командная экономика* является противоположностью рыночной экономики. Она основана на государственной собственности на все материальные ресурсы. Отсюда все экономические решения принимаются государственными органами посредством централизованного (директивного планирования).

В настоящее время нельзя говорить о наличии в том или ином государстве в чистом виде одной из трех моделей. В большинстве современных развитых стран существует смешанная экономика, сочетающая элементы всех трех видов.

*Смешанная экономика* предполагает использование регуливающей роли государства и экономической свободы производителей. Предприниматели и рабочие перемещаются из отрасли в отрасль по собственному решению, а не по правительственным директивам. Государство осуществляет антимонопольную, социальную, фискальную (налоговую) и другие виды экономической политики, что в той или иной степени способствует экономическому росту страны и повышению жизненного уровня населения.

#### «Басня об Экономике и ее дочерях»

Меж экономики трех дочерей  
Однажды случился великий раздор,  
О том, кто полезней всего и сильней,  
Три сестры не на шутку затеяли спор

*Традиционная* первой спор начала:  
«Я лучше вас знаю, я дольше жила!»

Традиции я чту и уважаю предков,  
Историю и память я в себе храню.  
И вспоминают обо мне теперь пусть редко,  
Едва преуменьшить возможно огромную пользу мою!

Заложила под вами я прочную базу,  
Я ваш прародитель, основа основ!  
Кого ни спроси, ответят все сразу,  
Что вклад в экономику мой ясен без слов!»

Не соглашается *командная*, перечет:  
«Лишь меня народ людской увековечит.

Ты -пережиток прошлого, ты самый темный лес,  
Тебе ведь даже не известен мой технический прогресс!  
Ты людям не дала ни предприятий, ни машин,  
Мануфактурой заставляешь заниматься ты мужчин!

Вот то ли дело я, правительства я – правая рука,  
Мне подчиняется весь рынок без упрёка,  
Распоряжаюсь всем я до последнего станка,  
И потому на безработицу тут даже нет намека!»

Вступает *рыночная*: «разве ж это плюс?  
Перечислять твои достоинства я даже не возьмусь!

Скучна ты, как осенний серый день!  
Нет здесь ни выбора тебе, ни развлечений...  
Что толку в том, что человек рабочий тусклый, словно тень!  
Прекрас он жизненных лишен от директивных управлений...

Тут спор ведь даже не о чем вести,  
Ведь я люблю товарами побаловать людей!  
Все на свете можно у меня приобрести,  
Нашему народу я всего милей!»

«Про конкуренцию сказать лишь ты забыла» -  
*Командной* слышится упрёк -  
«И безработицу, и кризис ты из виду упустила,  
А ведь это волнений народных залог!»

Послушав распри трех китов,  
Мать-экономика решила спор унять:  
«Несправедлив подход ваш к делу и суров,  
Вам не за чем друг друга обвинять!

Каждая из вас – людей творенье,  
За первенство вам смысла спорить нет!

Но чтобы примирить вас, я предложить хочу решение -  
Из ваших преимуществ я экономику создам без бед!

Позволю я физ. лицам по финансам принимать решения,  
Общественная собственность и частная пусть держат паритет,  
Рыночной, однако, автономии нужны ограничения,  
Ведь все же государство должно иметь приоритет!

И образом таким решу я споры ваши,  
Теперь вам вовсе нечего делить!  
Не нужно спорить, кто умней и краше,  
Со *смешанной системой* мы дружно будем жить!»

Таким образом, исходом данного произведения стало решение о создании смешанной системы. О ее преимуществах можно судить, проанализировав экономическую ситуацию в мире. Ведь большинство современных национальных экономик – смешанные, так как включают в себя как частную собственность, так и элементы государственной.

А мораль нашей басни несет в себе народную мудрость о том, что все самое лучшее порождается совместными усилиями.

### Словарь основных терминов

**Автономия** – самостоятельность, способность или право субъекта действовать на основании установленных им самим принципов.

**Безработица** - это социально-экономическое явление, заключающееся в том, что определенная часть трудоспособного населения не находит себе работу.

**Государство** - это властно-политическая организация, обладающая суверенитетом, специальным аппаратом управления и принуждения, а также устанавливающая правовой порядок на определенной территории.

**Директива** – общее руководящее указание, даваемое высшим органом подчиненному.

**Директивные методы управления** – методы, основанные на том, что субъект управления, управляющий орган вырабатывает директивы, команды, распоряжения, подлежащие неукоснительному исполнению со стороны объекта управления, подчиненных субъекту лиц.

**Командная экономика** – экономическая система, в которой доминируют общественная (государственная) собственность на средства производства, коллективное принятие экономических решений, централизованное руководство экономикой посредством государственного планирования.

**Конкуренция** -соперничество, в которое вступают хозяйствующие субъекты, чтобы получить выгоду.

**Мануфактура** – большое предприятие, где в основном применялся ручной труд наемных рабочих и широко использовалось разделение труда.

**Общественная собственность** – собственность, находящаяся во владении, распоряжении и использовании обществом, выступающим как коллективный субъект.

**Рынок** – организация экономической жизни общества, при которой производитель ориентируется на спрос покупателей, самостоятельно решает главные вопросы экономики.

**Рыночная экономика** – социально-экономическая система, развивающаяся на основе частной собственности и товарно-денежных отношений.

**Смешанная экономика** – это система, которая основана на соединении разных форм собственности и развитие которой регулируется рынком, национальными традициями и ограничениями государства.

**Традиционная экономика** – экономическая система, в которой традиции, обычаи определяют широкое использование редких ограниченных природных ресурсов.

**Физическое лицо** – это человек как субъект права (носитель прав и обязанностей) который обладает правоспособностью и дееспособностью.

**Финансы** – совокупность всех материальных ресурсов, находящихся в распоряжении отдельных лиц, организации, бизнеса или государства.

**Частная собственность** – одна из форм собственности, которая подразумевает защищенное законом право физического или юридического лица, либо их группы на предмет собственности.

**Экономика** – наука, которая исследует, как люди в условиях ограниченности ресурсов удовлетворяют постоянно растущие потребности.

**Экономический кризис** – нарушение равновесия между спросом и предложением на товары и услуги.

#### *Библиографический список*

1. Крылов Н.А. Соч.: в 2 т. М.: Правда, 1968. Т. 1. 528 с.
2. Станковская И.К., Стрелец И.А. Экономическая теория: учебник. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Эксмо, 2010. 480 с.

## **КОГДА КАПИТАЛ БЕЖИТ**

*Т.А. Буравлева*

*Научный руководитель Т.А. Рудзитис, канд. экон. наук, доц.  
Красноярский государственный педагогический университет  
им. В.П. Астафьева*

**В** наше беспокойное время экономические реки и мелкие жилистые речушки капиталовложений вырисовывают нам такую проблему, как бегство капитала. Она как никогда актуальна в наше время. Так как нестабильность на рынке вынуждает людей вкладываться в импортную продукцию и развитие компаний, часто презирающих отечественного производителя. Хотелось бы упомянуть, что в прошлом, при переходе к рыночной системе, российская экономика пережила невиданную по своим масштабам депрессию.

Экономическая инфраструктура, унаследованная Россией с советских времен, будучи проекцией внеэкономических вызовов глобального «противосто-

яния систем», получила в результате рыночных реформ отрасли производства, ориентированные на это само противостояние, и они стали неконкурентоспособными в новых условиях.

Высвободившийся таким образом капитал стал активно вывозиться из страны не только в целях более выгодного вложения и получения максимально возможной прибыли, но и в поисках возможности его сохранения.

В условиях открытости и экспортной ориентированности экономики РФ является актуальной проблемой бегства капитала, масштабы которого, по данным Центрального банка за I квартал 2014 г., составили 50,6 млрд долларов США, что в 1,8 раза больше, чем в первом квартале 2013 г. (\$27,5 млрд).

Понятие «капиталы», на наш взгляд, в основном (основываясь на сущности явления «бегство капиталов за границу») образовано капиталом в виде наличных и безналичных денежных средств в любой, преимущественно, иностранной валюте, а также в виде ценных бумаг, в том числе, бездокументарных. Капиталы могут быть представлены также и иными ценностями, например, драгоценными камнями или драгоценными металлами, сырьевыми ресурсами и т.п.

Бегство капитала — это стихийный, не регулируемый государством вывоз капитала юридическими и физическими лицами за рубеж, в целях его более надежного и выгодного вложения. Перемещение капитала может осуществляться следующими способами:

- 1) посредством банковских операций;
- 2) посредством вывоза наличной и иной валюты, валютных ценностей, ценных бумаг;
- 3) невозврат на территорию Российской Федерации той валюты, которая была получена от экономической деятельности за ее пределами России;
- 4) посредством ведения заведомо невыгодной для российского партнера официальной экономической деятельности, с одновременным получением валютной неофициальной выгоды за пределами России и ее размещением там;
- 5) за счет небанковских переводов денежных средств за рубеж.

Как правило, для вывоза капитала за границу используется несколько способов одновременно.

Если оценивать способы бегства капитала с точки зрения их соответствия законодательству, то различают:

- а) законные способы;
- б) незаконные, но не преступные способы (бегство, не преступное по происхождению капиталов, но преступное по способам его осуществления);
- в) преступные способы бегства капитала.

Причины бегства капитала:

- 1) стремление владельцев сохранить свои капиталы;
- 2) стремление приумножить эти капиталы, заставить их работать;
- 3) уход от налогообложения;
- 4) стремление легализовать свои капиталы, полученные не всегда законным путем, с тем, чтобы можно было передать их по наследству, распорядиться ими официально;

5) стремление получить с капитала более высокий доход, чем это возможно на территории России.

Теперь, когда мы убедились в том, что в наше время эта тема приобретает окраску животрепещущей проблемы, мы хотим представить ее основное содержание в стихотворной форме – в поэме.

Поэма «Когда капитал бежит»

Великие множества разных людей,  
Не зная, что ждет их в далеком будущем,  
Избрали путь благих морей,  
Прикрывая богатства раскидистым плющом.

Запретить его в сейфы – вложить, исчезнуть,

Сей отток капитала был неизбежным.

Не чувствуя веры в родную страну,

Сундуки понесли за гору одну.

Где надежно истратили, избегая платы,

Ощущение прибыли... большой зарплаты.

Переводы, фиктивность – это ключи,

Теперь наши средств«а отыщи.

Инфляция здесь, подвергл'ась избеганию,

Зачем мы живем ощущая тир«анию,

Выручку с экспорта вы не получите,

За что же вы нас, беглецов, мучаете?

Как сохранить сей набор благ – богатств,

Так, чтобы люди почуяли власть?

Как же пресечь бесконтрольность и бедность,

Которые нам выдают за потребность?

Улучшить тот климат,

Где живут инвестиции,

И людям захочется быть вольными птицами.

Не запертыми с беспокойством в груди,

А простыми, знающими, куда идти.

Прикроем каналы особых утечек,

Капиталу набросим крепких уздечек.

Оттоки, что превышают сальдо –

Прекратите сейчас же внешние займы!

Портфель с инвестициям тоже – вон,

Тогда, возможно, настанет он –

Тот день, когда каждый доволен собой,

Поможет стране,

И восхвален будет оной.

Жанр «поэма» мы определили, как авторский. В нашем стихотворении рассматриваются вероятные истоки проблемы бегства капитала, а также возможные пути решения этой проблемы – в данном случае формирование благоприятного

экономического климата в нашей собственной стране. В нем также содержатся довольно жесткие указания по поводу внешних займов и инвестиций, а также оттока капитала.

Мы полагаем, что все это может стабилизировать российскую экономику. Другой вопрос – как добиться этого, путем законного регулирования течений экономических процессов.

Резюмируя, мы можем сказать, что существует три способа противодействия бегству капитала за границу.

Первый: либерально-рыночный путь, то есть путь проведения мягких экономических реформ в стране, направленных на создание развитой, сильной и высокоэффективной экономики.

Второй: путь либерально-административный, по своей сути это путь «кну-та и пряника». Он означает постепенное проведение экономических реформ, повышающих привлекательность национальной экономики для инвесторов, в том числе, для инвесторов потенциальных, которыми являются владельцы бегущих капиталов. Этот путь признается приоритетным.

Третий: административный путь, или путь введения государственной монополии на внешнеэкономическую и валютную деятельность. Он характеризуется целиком и полностью административным решением проблемы бегства капиталов за границу: нарушение установленной монополии государства жестко карается не только, и не столько экономическими методами, сколько методами принуждения, прежде всего, уголовно-правового.

#### *Библиографический список*

1. Бернштам Б.Е. Бегство капитала» в условиях глобализации // Горизонты экономики. 2013. № 5 (10). С. 41–46.
2. Внешний долг Российской Федерации. URL:[http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit\\_statistics/debt\\_an.htm&pid=svs&sid=ITM\\_55415](http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/debt_an.htm&pid=svs&sid=ITM_55415)].
3. Станковская И.К., Стрелец И.А. Экономическая теория: учебник. 5-е изд. перераб. и доп. М.: Эксмо, 2010. 480 с. (Полный курс MBA).
4. Статья М. Делягина. URL:<http://delyagin.ru/articles/1574-begstvo-kapitala-gde-finish.html>.
5. URL: <http://rbcdaily.ru/economy/562949989984742>.

## **«ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СЛОВАРЬ ОТ ДИАНЫ И ЮЛИИ»**

*Ю.В. Ващук, Д.М. Ситникова*

*Научный руководитель Т.А. Рудзитис, канд. экон. наук, доц.  
Красноярский государственный педагогический университет  
им. В.П. Астафьева*

**С**ловарь в первую очередь является источником полезной и интересно представленной информации. Самих словарей, как известно, преогромное количество, так как у каждой науки существует свой список закрепленных за нею терминов.

В современном мире существует невообразимое множество различных понятий, о которых среднестатистический человек даже не мыслит, а потому в этом безбрежном словесном океане ему необходим надежный путеводитель, которым, как правило, выступает словарь.

В обществе, в котором господствует рыночная экономика, огромный интерес для населения представляют экономические словари, поскольку и в обыденной жизни, и в профессиональной деятельности люди часто используют различные экономические понятия.

В настоящее время существует большое количество экономических словарей: от простых карманных до солидных энциклопедических; от печатных до электронных. Однако, как показывает практика, число людей, ими пользующихся, не так велико, как хотелось бы. И дело не только в том, что подобные словари сложны для понимания людей, несведущих в этой области, но и в том, что они непозволительно дороги для большинства покупателей. Также отрицательно сказывается на количестве читателей и их относительная редкость, ибо не так часто можно наблюдать на книжных прилавках те или иные экономические словари.

Поэтому мы в рамках творческого проекта по экономике решили представить свой доступный и общепонятный вариант словаря, который в основном предназначен для учащихся общеобразовательной школы.

Наш словарь, как мы считаем, является работой полезной как для самих разработчиков, так и для его читателей. В него включены термины, которые прямым или же косвенным образом относятся к экономике: паспорт, таможня, посредник, банк, аренда и т.д.

Наш словарь особенный. В отличие от традиционных словарей, в нем, помимо самого термина и его определения, дана соответствующая иллюстрация и сноска на конкретное литературное произведение, в котором есть эпизод (или эпизоды), связанный (связанные) с этим понятием. Поскольку мы не даем подсказки, на какой странице таится нужная информация, то читателю придется самостоятельно ознакомиться со всем текстом произведения, проанализировать его и найти искомое место.

Таким образом, наш проект не только поспособствует формированию экономической грамотности населения, но и послужит дополнительной мотивацией к чтению произведений художественной литературы. Читатели смогут убедиться в том, что существует бесспорная связь между литературой и экономикой, научатся самостоятельно обнаруживать экономическую составляющую в источнике, который они традиционно с экономикой не связывали.

Рассмотрим некоторые примеры из нашего словаря.

На странице, посвященной термину «аренда», дано определение самого понятия «аренда», внизу страницы – соответствующая к нему иллюстрация. А в качестве литературного примера указан роман Федора Михайловича Достоевского «Преступление и наказание», в котором главный герой, Родион Раскольников снимает квартиру для проживания или, если обратиться к современной экономической терминологии, берет ее в аренду.

**Аренда** – предоставление или принятие во временное владение и пользование различных природных и искусственных объектов (земли, помещений, предприятий и т. д.), а также иного имущества за определенную договорную плату.



Пример из литературы –  
Роман «Преступление и наказание» Ф.М. Достоевского

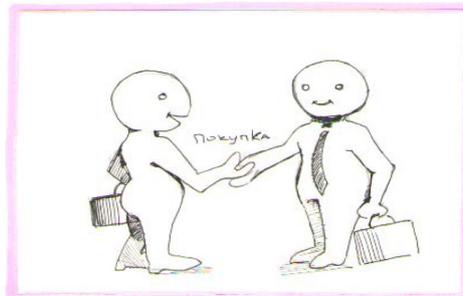


На букву «П» введен экономический термин «Покупка». В литературном мире он встречается при прочтении романа Николая Васильевича Гоголя «Мертвые души». В этом романе идет речь о покупке Чичиковым крестьянских душ «на вывод», душ, которых уже нет, но они все еще числятся, как живые и работающие. На примере этого произведения можно говорить и о таком широко распространенном в наше время явлении, как «пирамида» (финансовая, строительная и т.д.).

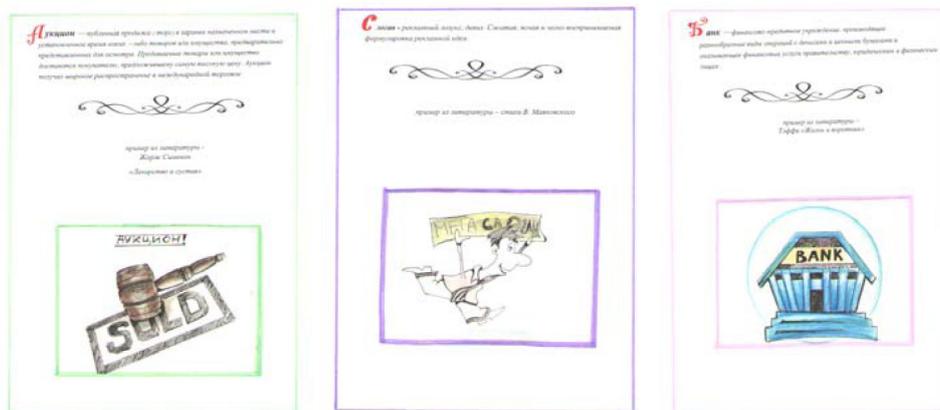
**Покупка** – акт, в результате которого хозяйствующий субъект по уплате определенной цены вступает во владение товаром или услугой. Оплата может быть немедленной или отсроченной.



Пример из литературы можно найти в романе  
«Мертвые души» у Н.В. Гоголя



К термину «экспорт» в качестве иллюстрации мы предложили роман Алексея Николаевича Толстого «Петр Первый», в котором есть эпизод отправки русских негоциантов в европейские страны с лучшими отечественными товарами на первых кораблях российского флота. На этом примере также можно показать основные преимущества и сложности внешней торговли, представить всю важность расширения экспорта не сырья, а товаров, предназначенных для конечного потребления.



*(Представлена часть страниц, содержащихся в словаре)*

Повторимся, что наш проект экономического словаря рассчитан на учащихся общеобразовательных школ. В настоящее время в нашей стране существует парадоксальная ситуация: в соответствии с Новым законом «Об образовании в Российской Федерации» от 2013 г. школьной программой общеобразовательной школы курс экономики как самостоятельной дисциплины не предусмотрен. Блок экономики существует как один из модулей в курсе обществознания, а в рамках ЕГЭ, как известно, попадаетесь немалое количество вопросов именно из этой области знаний. Потому наш словарь в известной степени мог бы стать неплохим дополнением к урокам литературы и обществознания, а также он может использоваться школьниками для их общего развития.

К уже перечисленным, наш словарь обладает и другими особенностями. Во-первых, для каждого термина отводится целая страница формата А4, которая полностью не заполняется. Оставшееся свободное место отводится под заметки, которые может делать пользователь словаря.

Во-вторых, словарь можно использовать на занятиях как в качестве раздаточного, так и иллюстративного материала.

В-третьих, учителя литературы и обществознания могут давать на своих уроках задания, связанные с материалом нашего словаря.

*Приведем пример задания для урока по литературе (или обществознанию):* «Назовите литературное произведение, в котором можно встретить следующее экономическое явление. Ответ аргументируйте». Ученикам будут розданы словарные листы. В них, во-первых, будет указано само определение термина, что весьма удобно, а также будет дана отсылка к какому-либо произведению, без знания которого невозможно дать полный ответ на поставленный вопрос. Во-вторых,

имеющееся свободное место на словарном листе можно оставить для письменного ответа. В-третьих, все учащиеся будут работать с разными терминами, что, соответственно, исключает вероятность списывания друг у друга.

Мы считаем, что на этом список особенностей не заканчивается, однако предоставим возможность найти их самим пользователям словаря. Очень надеемся, что для разработанного нами словаря будет найдено достойное применение.

*Читайте и развивайтесь!*

### ***Библиографический список***

1. Станковская И.К., Стрелец И.А. Экономическая теория: учебник. 5-е изд. перераб. и доп. М.: Эксмо, 2010. 480 с. (Полный курс МВА).

## **МУЗЫКАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА**

***И.А. Коваль***

*Научный руководитель Т.А. Рудзитис, канд. экон. наук, доц.  
Красноярский государственный педагогический университет  
им. В.П. Астафьева*

**И**з истории известно, что тысячелетиями музыка была доступна только в живом исполнении, приглашение профессиональных музыкантов определялось происхождением и достатком. Играя на празднике у знатных особ, музыканты получали и вознаграждение, и признание.

В XX в. благодаря научно-технической революции музыка стала более доступной широким массам, так как она могла быть тиражирована на материальном носителе (виниловые пластинки, CD-диски, аудиокассеты). Появилась стандартная модель музыкального бизнес-рынка, предусматривающая создание, продвижение, реализацию музыкального продукта. Кроме этого, данная модель предусматривала наличие определенных музыкальных бизнес-функций: артист сочиняет и исполняет музыку, продюсер организывает и координирует процессы продвижения музыкального продукта, а музыкальный лейбл, заключивший контракт с артистом, занимается дистрибуцией и производством музыкальных альбомов, сотрудничает с магазинами, рекламными агентствами и другими участниками музыкального рынка.

В XXI в., насыщенном всеми благами цивилизации, для человека открывается еще больше возможностей заниматься своим любимым делом. Каждый человек может примерить на себя роль музыканта, если он, например, приобретет микрофон, электрогитару и установит на свой компьютер бесплатную программу для звукозаписи. Тем самым музыка будет давать возможность яркому самовыражению через музыкальное творчество.

Отрасль мировой экономики, основанная на возможности извлечения прибыли из музыки в виде товара или услуги, называется музыкальной индустрией. Музыкальная индустрия состоит из людей и компаний, создающих и продающих музыку с целью получения прибыли. Участниками музыкальной индустрии яв-

ляются музыканты, пишущие музыку; компании и профессионалы, создающие и продающие музыкальный продукт (музыкальные издатели, розничные и музыкальные онлайн-магазины, исполнительные организации прав); профессионалы, оказывающие музыкантам помощь в их музыкальной карьере (художники и менеджеры по репертуару, менеджеры по развитию потенциала, управляющие делами); а также средства для передачи музыки (радио, телевидение, Интернет).

Для качественной организации радиоэфиров, рекламы, концертов и продажи записи необходимы услуги рекорд-лейблов, PR-агентств, юридического представителя в индустрии развлечений и музыкального издательства. В современном мире способы рекламы музыки многообразны, хотя первоначально реклама начиналась только с радио или с объявлений в местных газетах. Совокупностью процессов создания, продвижения и предоставления музыкального продукта покупателям и управления взаимоотношениями с ними с выгодой является музыкальный маркетинг.

В настоящее время музыкальный маркетинг является неотъемлемой частью музыкальной индустрии. Здесь главной задачей является связать артиста и бренд – сделать музыку и торговую продукцию единым целым. Необходимо появление максимального количества точек соприкосновения клиента с музыкой, которая ему нравится и имеет ассоциативную привязку к определенному товару или бренду.

Участниками музыкального маркетинга являются компании, не имеющие основного продукта (страхование, банки, сотовые операторы, провайдеры), а также компании, маркетинговые возможности которых ограничены (алкогольная продукция, фармацевтика, табачная промышленность). Использование интернет-ресурсов в маркетинге происходит через контакты с блоггерами, музыкальными супервайзерами разработчиков игр.

По данным американского журнала «Billboard» в рейтинг ста самых эффективных способов рекламы и продажи музыки вошли:

1. Выступления знаменитостей на шоу американской телеведущей Опры Уинфри. Опра Уинфри – одна из самых влиятельных законодателей вкуса в индустрии развлечений. Каждое ее шоу собирает в среднем 6,6 миллионов телевизионных зрителей.

19 сентября 2007 г. Реба Макэнтайр, Джастин Тимберлейк и Келли Кларксон исполнили на шоу свои песни из альбома Рэбы Макэнтайр «Reba Duets», который вышел за день до этого. Альбом завершил первую неделю продаж на цифре 301,000 копий.

Другим участником этого шоу оказалась Леона Льюис, исполнившая на шоу 17 марта 2008 г. свою песню «Bleeding Love». Через неделю ее песня попала в список 10 лучших композиций месяца в Британии. Это сделало Леону третьей исполнительницей в Великобритании, цифровые продажи ее трека поднялись на 83 %, количество продаж составило 219,000 копий.

2. Размещение песни в телевизионной рекламе во время значительного события (спортивные соревнования, олимпиада). Финал национальной американ-

ской футбольной лиги собрал 97,5 миллионов зрителей. Выиграв спонсированный музыкальный конкурс, независимая исполнительница Кина Граннис представила свою песню миллионам телезрителям в телерекламе организатора конкурса во время финального матча. За первый ее новый альбом «Message» продан в количестве 33,600 цифровых загрузок, очень впечатляюще для ранее неизвестного исполнителя.

3. Использование песни в компьютерной игре «Guitar Hero 3 Legends of Rock». Продажи «Guitar Hero III: Legends of rock» за полгода достигли 9 миллионов копий в США.

Прослушав песню «In The Belly Of A Shark» группы Gallows, вице-президент по музыкальным делам производителя видеоигр Activision Тим Рилей связался с менеджером одной известной звукозаписывающей студии и попросил послушать что-нибудь из музыки этой группы. В то время группа была независимым исполнителем и искала поддержку от музыкального лейбла. Спустя некоторое время группа подписала контракт с одним из крупных американских лейблов.

Из всего выше перечисленного следует, что на протяжении всей истории развития музыки, она тесно связывается с экономикой. В настоящее время музыка стала средством самореализации и способом заработка, образовав собственную отрасль в мировой экономике.

#### *Библиографический список*

1. Воротной М.В. Менеджмент музыкального искусства. М.: Лань, 2013.
2. Корнеева С.М. Музыкальный менеджмент. М.: Юнити-Дана, 2006.
3. Пассман Д. Все о музыкальном бизнесе. М.: Союз, 1996.
4. Петрушин В.И. Музыкальная психология. М.: Академический проект: Трикста, 2008.

### **ЭКОНОМИКА В ЛИТЕРАТУРЕ: РОМАН А.С. ПУШКИНА «ЕВГЕНИЙ ОНЕГИН»**

*В.А. Кудрева, Д.В. Макулова*

*Научный руководитель Т.А. Рудзитис, канд. экон. наук, доц.  
Красноярский государственный педагогический университет  
им. В.П. Астафьева*

**М**ы совершенно убеждены в том, что в каждом произведении художественной литературы присутствует экономическая составляющая, то есть мы можем усмотреть примеры практической экономики в описываемых ситуациях. Данное обстоятельство позволяет нам в процессе чтения приобретать знания не только по литературе, истории, философии, психологии, но и по экономике. Экономика и вчера, и сегодня, и завтра есть то, что окружает нас, что нас волнует и заставляет действовать.

В частности, в романе Александра Сергеевича Пушкина «Евгений Онегин» поэт упоминает имена известных мыслителей прошлого: Смита, Сэя, Бентама,

Неккера и тех авторов, кто изучали экономическую теорию попутно – с одновременным изучением истории, философии, биологии: Юма, Вольтера, Руссо, Бюффона и других.

Проанализировав строфу об экономике в первой главе романа «Евгений Онегин», мы выяснили, что А.С. Пушкину удалось передать основную сущность экономического учения Адама Смита. Уместно процитировать политэкономические строки указанной строфы:

«... читал Адама Смита  
И был глубокий эконоом,  
То есть умел судить о том,  
Как государство богатеет,  
И чем живет, и почему  
Не нужно золота ему,  
Когда простой продукт имеет.»

А.С. Пушкин правильно отразил сущность экономической теории Адама Смита: рост и развитие экономического благосостояния человеческого общества зависят не от денег и торговли, а от материально-вещественного богатства – реальных товаров народного потребления (материальных благ), произведенных в процессе производства.

И герой романа как «глубокий эконоом» четко понимал экономические преимущества, основанные на производительном труде рабочих, занятых в сфере материального производства, организованного по принципу разделения труда и освященного экономической свободой товаропроизводителей. Евгений Онегин предстает как молодой хозяин, новатор, приверженец постулатов теории рыночной экономики и свободной конкуренции. И Пушкин обращает внимание читателя на новаторский подход Онегина в сравнении с отсталыми методами феодального хозяйствования старого дворянина – его отца следующими строками:

«Отец понять его не мог  
И земли отдавал в залог.»

Более того, молодой Онегин, становясь земельным собственником начал хозяйствовать по-новому:

«Ярем он барщины старинной  
Оброком легким заменил;  
И раб судьбу благословил...»

Как известно, Адам Смит любил следующие экономические категории-триады, или добродетели: *первая*: труд, бережливость, накопление (инвестиции); *вторая*: земля, труд и капитал; *третья*: заработная плата, прибыль, земельная рента. Пушкинский подход к трем добродетелям А. Смита значительно обогатил их, добавив расчет, умеренность, трудолюбие, которое объединяется первыми двумя добродетелями в единое целое.

В романе тема богатства связана с мотивом разорения. Слова «долги, залог, займодавцы» встречаются уже в первых строфах. «Долгами жил» отец Онегина:

«Отец его тогда скончался.  
Перед Онегиным собрался  
Заимодавцев жадный полк.  
У каждого свой ум и толк:  
Евгений, тяжбы ненавидя,  
Довольный жребием своим,  
Наследство предоставил им,  
Большой потери в том не видя  
Иль предузнав издалека  
Кончину дяди-старика.»

Мы понимаем, что отец Евгения Онегина был мотом и умер будучи обремененным долгами. А вот то, что Евгений предоставил заимодавцам доставшееся от отца наследство, говорит о том, что сын отказался и от долгов отца, то есть не поддержал честь фамилии. Онегин достаточно богат, тратит свои доходы на заграничные «духи в граненом хрустале», «янтарь на трубках Цареграда».

Мать Татьяны Лариной берет деньги в долг, чтобы вывезти дочь в Москву. Чтобы выглядеть достойно в столичных кругах, Татьяна должна иметь соответствующий гардероб и экипаж, а это стоит немалых финансовых вложений. Ларина – помещица средней руки, реже берет деньги в долг. У нее нет тех предметов роскоши, которыми «для прихоти обильной торгует Лондон щепетильный». Ее хозяйство использует домашние припасы, ведь в деревне продукты дешевы (корова стоила 25 рублей, овца – 10).

Столичное мотовство не шло ни в какое равнение с расходами провинциального дворянства. В столице обеды у знаменитого ресторатора Тальони обошлись бы дороже в несколько раз, чем обеды в поместье провинциала. Один номер модного журнала там стоил уже 30–50 рублей, модное платье – сотни. Столичным аристократам не помогали даже подарки царей – земли, пенсии, драгоценности.

Например, канцлер Екатерины II граф Воронцов получил 190 тысяч гульденов (долг Голландии), дом за 217 тысяч, 50 тысяч в подарок, пенсию 7 тысяч в год, но всю жизнь «бился как рыба об лед», потому что тоже обязан был для поддержания статуса давать 3 бала ежегодно. Таким образом, если деревенские помещики жили по средствам, приумножая доходы, и тратили их на детей, то столичная знать не расходы подгоняла под доходы, а старалась доходы увеличить. Про таких людей говорят: «Расточитель завтракает с излишеством, обедает с недостатком, ужинает с нищетою, ложится спать с позором».

*Глоссарий экономических терминов, чаще всего употребляемых в романе*

*Долг* в экономике – это денежные средства или другие активы, которые кредитор передает заемщику (дебитору) с условием их возврата в будущем и выплаты вознаграждения.

*Доход* – это денежные средства или материальные ценности, полученные государством, физическим или юридическим лицом в результате какой-либо деятельности за определенный период времени.

*Заимодавец* – юридическое или физическое лицо, давшее займы, кредитор.

*Залог* – это способ обеспечения исполнения обязательства, при котором кредитор имеет право в случае неисполнения должником обеспеченного залогом обязательства получить удовлетворение из стоимости заложенного имущества преимущественно перед другими кредиторами лица, которому принадлежит это имущество.

*Земельная рента* – это цена, уплачиваемая за использование ограниченного количества земли и других природных ресурсов. Земельная рента — доход, получаемый владельцем земли от арендаторов земельных участков.

*Инвестиции* – вложения капитала с целью получения прибыли.

*Роскошь* – социально-экономический феномен, связанный с процессом потребления благ. Означает совокупность социальных практик, включающих в себя институционализированное демонстративное потребление благ, часто с последующим их уничтожением.

## ЧЕТЫРЕ ВСАДНИКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО СПАДА (по мотивам картины В.М. Васнецова «Воины Апокалипсиса»)

**К.В. Кузьмина**

*Научный руководитель Т.А. Рудзитис, канд. экон. наук, доц.  
Красноярский государственный педагогический университет  
им. В.П. Астафьева*

На всех этапах истории искусство развивалось наравне с человечеством. Шедевры музыки, живописи и архитектуры являются символом целой эпохи. Экономика – тоже искусство, очень тонкое, со своими законами, творцами и историей. Более того, очень древнее, мы пожинаем плоды опыта, формировавшегося на протяжении многих тысячелетий. Экономика, словно художник, рисует свою невидимую картину на полотне земного шара, отходит, чтобы полюбоваться, затем властным движением кисти наносит все новые и новые цвета. Возможно, это произведение никогда не будет окончено, ведь пока живо человечество, будет творить экономика.



Нам знакомо множество шедевров русской живописи, среди которых особое место занимают картины В.М. Васнецова. Его произведения поражают насыщенностью цветовой гаммы, особой техникой написания и настроением, но главной причиной, приковывающей взгляд зрителя, является сюжет. Тематика русских сказок явилась неисчерпаемым источником вдохновения этого художника. В самом деле, что может быть более загадочным и захватывающим, более близким сердцу человека, чем сказка? Знакомые всем истории оживают на полотнах картин Васнецова, набирают силу, расцветают и вот, перед зрителем оказываются знаменитые сказочные герои. Однако религиозная тематика также была объектом внимания художника. События, описанные в шестой главе Откровений Иоанна Богослова, последней из книг Нового Завета, стали основой сюжета одного из самых знаменитых произведений Васнецова. Так, миру явились «Воины Апокалипсиса».

Глядя на эту картину, даже самый убежденный атеист, на наш взгляд, признает величие этих гигантских всадников. Васнецову удалось удивительно точно передать настроение этого ужасного события. Выражения лиц пугают, и даже яркие цвета приобретают необычайно мрачный оттенок. Художник как бы оттенил сцену внизу картины, изображающую хаос, убийство и разрушение. Все наше внимание устремляется непосредственно к всадникам. Кто же эти существа?

Первый всадник на белом коне именуется Завоевателем, или Антихристом, он изображен скачущим на белом коне. Его наряд значительно отличается от бедного одеяния других всадников, ведь появление этого персонажа знаменует начало Апокалипсиса. Его взгляд устремлен вдаль, и торжественное выражение лица поражает своей дикостью. В руках Завоевателя лук с натянутой тетивой, и, возможно, в следующую секунду пущенная стрела поразит соперника или невинную жертву. Как сказано в самом откровении: *«Я взглянул, и вот, конь белый, и на нем всадник, имеющий лук, и дан был ему венец; и вышел он как победоносный, и чтобы победить»*.

Война, второй всадник, изображен в бешеной скачке на гнедом коне. Окрас животного означает пролитую кровь на поле боя. Взмах огромного меча делает позу персонажа неустойчивой. Кажется, что он едва держится на коне, но падения не будет, ибо всадник и конь – одно целое, слитый воедино порыв бешенства и злобы. Меч не дает нам взглянуть в лицо всадника, видны только его ужасные глаза: *«И вышел другой конь, рыжий; и сидящему на нем дано взять мир с земли, и чтобы убивали друг друга; и дан ему большой меч»*.

Третий всадник уже не скачет, а идет рысью на своем уродливом, тощем и слабом вороном коне. Это тащится Голод. Бедное одеяние, скрывающее ужасную худобу, и весы в руках всадника олицетворяют холод и смерть. При виде него в сердце закрадывается необъяснимая тоска. Всадник как бы растворяется на фоне хмурого неба. Его скорбное лицо и строгий взгляд, уже не поражают и не пугают, но заставляют почувствовать беспомощность и обреченность. *«И когда Он снял четвертую печать, я слышал голос четвертого животного, говорящий: иди и смотри. И я взглянул, и вот, конь бледный, и на нем всадник, которому имя «смерть»; и ад следовал за ним; и дана ему власть над четвер-*

тою частью земли — умерщвлять мечом и голодом, и мором и зверями земными» — так описывается появление Смерти. Это существо уже не имеет никакого сходства с человеком, это скелет который светится слабым бледным светом. Его конь едва передвигает слабые ноги, и кажется, что это даже не животное, а ужасный призрак. Цветовые гаммы коня и всадника абсолютно совпадают, художник уже не выделяет различия между составными частями одного целого. Появление Смерти является логическим завершением событий, коса в его руках как бы подводит итог предназначению всех четырех всадников.

Данная картина «звучит», ведь глядя на нее можно услышать гром и фанфары, ангельскую песнь, крики и стоны. Художнику удалось раскрыть характер каждого всадника, в его руках «Воины Апокалипсиса» оживают и выступают в поход.

Можно представить, какое потрясающее впечатление производит эта картина на искренне верующего человека, но в современном обществе влияние церкви значительно ослабло. Научные открытия, полет человека в космос, появление новых технологий расширяют рамки мировоззрения. Более того, господствующее в мире информационное общество диктует новые правила и законы развития. Стремительное изменение привычного образа жизни влечет за собой кардинальную смену материальных и духовных ценностей.

В современном обществе главным двигателем душевных порывов является погоня за выгодой. Каждый из нас негодует, узнав, что где-то можно было купить товар в два раза дешевле. Каждый человек хотя бы раз в жизни задумывается о красивой и богатой жизни. Кто-то слишком преданно следует своей мечте, и зачастую это приводит к разрушению моральных устоев, фактически к душевному самоуничтожению. Утверждение «каждый сам за себя», характерное для дикой природы, превратилось в девиз современного человека. Деньги стали признанным идолом, им поклоняются, их боготворят. Идеалом стала тихая и спокойная жизнь. Мы стараемся не обращать внимания на реально существующие глобальные проблемы, которые, как призраки, висят над нашими головами, намеренно убеждая самих себя, что это нас не касается. Для большинства людей перемены становятся особенно мучительными тогда, когда они непосредственно связаны с экономической жизнью общества.

Перемены в экономике могут радовать людей, если они означают повышение уровня и качества жизни каждого человека и связаны с ростом общего благосостояния населения страны. Но они могут привести общество в состояние глубокой депрессии и упадка, что обычно связано либо с радикальными экономическими реформами, ломающими ставший уже привычным уклад жизни, либо с экономическими кризисами, означающими неминуемый спад деловой активности, рост безработицы и инфляции.

Мы полагаем, что экономические проблемы современной России являются серьезным испытанием для наших соотечественников. Среди них следует прежде всего обозначить последствия экономических санкций, принятых против Российской Федерации странами Европы и США. Не беремся судить о причинах

сложившейся ситуации или строить прогнозы того, что может произойти с этим в будущем. Но факт в том, что текущие события ознаменовались реальным спадом в экономике нашего государства.

Данную ситуацию мы представляем по аналогии с картиной В.М. Васнецова в виде четырех всадников экономического спада.



Также как и в картине Васнецова, наши всадники следуют друг за другом. Первый всадник знаменует начало экономического спада, это наступает Кризис. Экономический цикл предполагает периодическое наступление этой болезненной фазы. Это переломное состояние, требующее изменения сложившегося уклада. *Экономический кризис – это серьезные нарушения в обычной экономической деятельности.* Первый всадник едва держится на слабом и болезненном коне, крепко уцепившись за его тонкую шею. Неуверенная посадка всадника символизирует неравновесие между спросом и предложением, одной из причин его появления. Но почему Кризис изображен в виде подростка? Как известно, человек переживает подобное стрессовое состояние во время взросления, когда происходят бурные внешние и внутренние изменения. Подросток болезненно реагирует на эти перемены, и любые, даже незначительные события, могут приобретать размер трагедии. Переходный возраст для человека, как и кризис для экономики, является неизбежным этапом на пути развития.

Второй всадник зовется Безработица. Как и Война, на картине Васнецова, он несет раздор и беспорядок в массы. Это олицетворение негодования населения перед лицом трудностей, возникших в период кризиса. *Безработица представляет собой одну из важнейших форм проявления макроэкономической нестабильности, поскольку имеет не только сугубо экономический, но и социальный оттенок.* Этот всадник изображен скачущим на красном коне с серпом и молотом в руках, которые являются символом трудовой занятости. Отсутствие обуви на ногах сви-

детельствует о падении уровня жизни населения. Конечно, в современном обществе в век технического прогресса физический труд теряет свою значимость, уступая первенство гуманитарным направлениям. Фигуру Безработицы нельзя назвать стройной от отсутствия привычной физической нагрузки, которую человек привык получать на заводах, в полях и на фермах. Именно поэтому серп и молот являются также символом утраченного наследия, оставленного нам Советским Союзом.

Третий всадник – Инфляция, предстающий в виде существа с весами вместо головы, знаменует начало темных времен для денежного оборота. *Инфляция – это дисбаланс спроса и предложения (то есть форма нарушения равновесия в экономике), проявляющийся в росте цен и обесценивании денег.* Всадник на черном коне лукаво склоняет весы в сторону продуктов, тем самым снижая ценность денег. Разумеется, на картине изображена гиперинфляция, губительная для экономической системы и жизни населения в целом.

Стагнация завершает цепочку всадников. Она, также как и Смерть у Васнецова, является логическим завершением высшей точки напряжения экономической ситуации. Застой производства символизируют сломанные часы. Существо на бледном коне находится как бы в оцепенении, выражая полную безучастность ко всем попыткам изменения экономической ситуации. Кажется, что всадник, застыв в этом неестественном положении, никогда уже не очнется от глубокой и затяжной депрессии.

Но все-таки, в отличие от Всадников Апокалипсиса, персонажи нашего рисунка не ведут за собой абсолютное разрушение всего, что существовало ранее, они только меняют его. Вот почему люди не должны бояться этих всадников и заикливаться на собственных проблемах. Современный человек должен понимать, что чудовища, которых он страшится, есть только плод его собственного воображения.

#### *Библиографический список*

1. Станковская И.К., Стрелец И.А. Экономическая теория: учебник. 5-е изд. перераб. и доп. М.: Эксмо, 2010. 480 с. (Полный курс МВА).

## **СКАЗКА ПРО РОССИЙСКУЮ ЭКОНОМИКУ И РУБЛЬ**

*К.В. Казорина, О.В. Лукьянов, Д.С. Писаренко, Т.В. Феденева*

*Научный руководитель Т.А. Рудзитис, канд. экон. наук, доц.  
Красноярский государственный педагогический университет  
им. В.П. Астафьева*

**Р**оссийская экономика уникальна и своеобразна. Ее особенности многим непонятны, многими неприняты, ведь именно она как никогда лучше характеризует национальный дух, силу и непокорность.

Несмотря на текущее положение дел в стране и за рубежом – вовсе не простое, необходимо подчеркнуть следующий факт: вопреки всем иноземным прогнозам русская экономика продолжает жить и даже не думает сбавлять обороты. Тому есть яркий пример – сравнительный курс валют.

Да, национальной валюте пришлось нелегко, но вот уже длительный период времени рубль крепко держит свою планку и постепенно, пускай даже маленькими шажками, но двигается вверх: в январе 2015 г. курс доллара к рублю составлял от 56 до 68 руб., а евро – от 68 до 78 руб., в то время как сегодня доллар стоит от 50 до 53 руб., евро – около 57 руб. И стоит ли говорить о том, насколько маленькой стала разница между курсами доллара и евро по отношению к рублю?

При столь воодушевляющих обстоятельствах нами было решено наглядно-творчески и со вкусом – показать силу рубля и непоколебимость российской экономики. Что было бы, будь оба – и рубль, и экономика – героями сказки, Принцем и Принцессой, оберегающих свою любовь вопреки всем бедам и обстоятельствам?

А было бы это...

\* \* \*

### ФАБУЛА

Многие хотят жениться на Экономике Российской, чтобы завладеть ее богатствами. Валютные и прочие женихи-претенденты соревнуются. Но только Рубль любит Экономику по-настоящему. Он очаровывает Принцессу своим местным происхождением, душевностью и перспективой. Российская Экономика отдает свою руку Рублю.

### ДЕЙСТВУЮЩИЕ ЛИЦА

– *Принцесса* (Российская Экономика). Незамужняя сказочная барышня. Выгодная невеста.

– *Король* (Государственная Дума). Заботливый папа. Симпатизирует Рублю. Но – только симпатизирует...

– *Рубль*. Жених-претендент. Доброе существо с благими намерениями, которому в жизни пришлось несладко.

– *Сказочник*. Кто-то ведь должен красиво изложить суть истории?

*Сказочник*: В одной стране, за вырубленными лесами, непроходимыми дорогами и непролазными городскими дворами, даже еще дальше, чем знаменитая глухая деревня Гадюкино, жила-была девица красная – по имени Экономика, по фамилии Российская... И сватались к ней женихи заморские: то Доллар, то Евро, а то – Юань уже перышки свои начистил... Вот только, не по душе Экономике они все были. Рубль желанный сердцу девичьему покоя не давал. А жениться Король не разрешал: беден был Рубль, да, казалось бы, неперспективен.

Да и невеста тоже была своеобразна. Молода, неопытна. Но уж очень перспективна и активная: все эксперименты над собой ставила – наукой увлекалась. Вот женихи к ней и повадились...

Наступило время сделать окончательный выбор жениха. Король решил поговорить с дочерью своею Принцессой по-семейному... (*Поют под минусовку песни «Трубадурочка» из мультфильма «Бременские музыканты»*):

«Ах ты, бедная моя, Экономика!

Погляди, богатых сколько поклонников!

Может, Доллар? Ему все по плечу! –

Доллара я не хочу!

Ах, принцессочка моя горемычная!

Тут от Евро телеграмма заграничная:  
Пишет: хочет очень! Я – не шучу! –  
Евру тоже не хочу.

Настроенье у тебя истерическое,  
Но решенье я приму историческое:  
Хочешь нефти? Я за все заплачу!  
Больше нефти не хочу!»

*(Музыка затихает, в тишине звучат трагические слова Короля):*

*Король:*

«Все разрушила мозги!  
Сколько женихов – смотри!  
Помудрей скорее стань!  
Хочешь ты в мужья Юань?

*Принцесса:*

Никого я не хочу!  
Сердце я отдам Рублю!  
Рубль – постоянный!  
Хоть и деревянный...»

*Сказочник:* у Рубля и Российской Экономике сердца одновременно дрогнули! И они бросились в объятия друг друга! Вот и не верь после этого, что чудеса никогда не происходят. *(Под минусовку «Песни друзей» из мультфильма «Бременские музыканты» все актеры поют финальную песню):*

«Ничего на свете лучше нету,  
Чем с Рублем бродить по свету!  
Там, где платят, не страшны тревоги,  
Были бы не жидкие дороги!  
Были бы не дороги дороги!  
Рубль восхваляем мы не спяну:  
Трезвость наступает великана!  
Наша крыша – Дума, даже всеу,  
Голубых нам фишек не подсунет!  
Голубых нам фишек не подсунет!  
Мы свое призванье не забудем:  
Приносить Рублем мы счастье будем!  
Знаем мы: валютные невгоды  
Не заменят никогда свободы! Не заменят никогда свободы!»

\* \* \*

Проблема курса валют актуальна всегда: мы приобретаем импортную продукцию, путешествуем за границей... В каком-то роде мы все зависим от валют.

И все же, несмотря на экономическую обстановку в мире, мы четко видим рост рубля. Он возвращается в строй – с новыми силами и даже соответствующим знаком, принятым совсем недавно. Так не будет ли правильным довериться рублю и поддержать его во что бы то ни стало? В конце концов, не начать ли хранить накопленные сбережения в национальной валюте России – в рублях?

# СИСТЕМА МОТИВАЦИИ КАК НАИВАЖНЕЙШИЙ ЭЛЕМЕНТ ОРГАНИЗАЦИИ

*П.А. Игнатьев*

*Научный руководитель И.А. Стоянов, канд. экон. наук, доц.  
Красноярский государственный педагогический университет  
им. В.П. Астафьева*

**А**ктуальность выбранной темы заключается в том, что вопросы мотивации в России имеют свои особенности, связанные с историческими реалиями формирования экономики, так и с некоторыми чертами менталитета. К особенностям мотивации и стимулирования персонала в российских компаниях можно отнести тот факт, что используются в большинстве случаев только материальные системы поощрений и практически незамеченным остается система поощрений, затрагивающая такие потребности, как: признание, развитие творческого потенциала и прочие социальные аспекты. Работодатели при построении систем мотиваций и стимулирования часто не учитывают внутренние побудительные мотивы своих сотрудников, что негативно сказывается на их работоспособности.

Соответственно, разработка эффективных мероприятий по мотивации персонала на предприятии является одним из необходимых условий повышения производительности труда, а также повышения прибыли.

И для того чтобы разбираться в данной проблеме, нужно знать наиболее приемлемое определение основного термина. А именно, мотивация – это индивидуализированный механизм соотнесения внешних и внутренних факторов, определяющий способы поведения данного индивида. Выделяются 3 основных типа проблем мотивации в организации: правовая, экономическая и нравственная.

Многие руководители пользуются не подкованностью своих сотрудников в правовом аспекте, данная проблема присуща только для нашей страны, в странах запада и люди знают о своих правах, и государство способствует ликбезу в этом вопросе. Поэтому когда человека давят, это создает негативный настрой во всей атмосфере компании, многие люди не могут спокойно работать, это сказывается отрицательно на всей работе компании, так что первым советом в управлении сотрудниками является банальное уважение и приемлемое отношение.

Если провести параллель со странами Запада, то можно увидеть некоторую особенность: почему при примерно одинаковом бюджете компаний, например, во Франции и России, во Франции производительность труда лучше, чем в России? Все дело в экономической мотивации.

Человек в России устраивается на работу и работает таким образом: получил работу, минимальную заработную плату – все работай! Никакого стимула, никакой надбавки, ничего. Разумеется, это создает следующие ситуации: «Отработал день – и, слава Богу», «Живу от зарплаты до зарплаты». Во Франции же люди получают надбавку за хорошо проделанную работу, это позволяет отлично мотивировать персонал. Поэтому лучше внедрить небольшую прибавку человеку, если тот хорошо работает, выполняет или даже перевыполняет свой план, тогда сотрудники получат хороший стимул для работы.

Здесь скорее проблема психологического характера. Исторически сложилось так, что наш народ ворует. Ворует очень много. Сотруднику кажется вполне нормальным воровство расходного материала, денег, ценностей и так далее, ведь так делают все. Здесь очень важно провести нравственный инструктаж против воровства. К сожалению, здесь стоит прибегнуть только к негативным действиям: увольнения, штрафы, публичная ругань, так как положительного и одновременно эффективного решения в данной проблеме еще не придумали.

В дополнение к решениям вышеупомянутых проблем хотелось бы упомянуть о такой вещи, как синергия, это взаимодействие, благодаря которому все участники коммуникации смогут проникнуть в суть вещей глубже, и что радость этого взаимного обучения и постижения даст мощный толчок еще большему росту, при ее достижении компания выходит совсем на иной уровень.

Таким образом, повышение мотивации труда сотрудников в настоящее время является одной из самых сложных задач менеджмента компании. Поэтому внедрение системы мотивации персонала организации – это сложный и длительный проект, требующий существенных временных и финансовых вложений. Результатом внедрения системы мотивации персонала, поддерживающей достижение целей бизнеса, является существенный рост финансовых показателей компании (выручка, прибыль), выход на новый уровень клиентов, а также качественное изменение персонала организации. А достичь этих результатов можно лишь путем материальных надбавок, создание дружеской, работоспособной атмосферы, а также всевозможных не материальных поощрений.

#### *Библиографический список*

1. Скрипко Л.Е. Какие факторы мотивации важны для персонала в России? /Методы менеджмента качества. 2012. С. 3–5.
2. Тикунова Т.Н. Особенности построения системы мотивации / Менеджмент сегодня. 2012. 05(47).
3. Самоукина Н.В. Эффективная мотивация персонала при минимальных затратах, или Как платить меньше, но чтобы работали лучше? Ростов н/Д: Феникс, 2014. 238 с.
4. Веснин В.Р. Основы менеджмента. М.: Триада-ЛТД, 2011. 384 с.
5. Виханский О.С. Стратегическое управление. М.: Гардарики, 2010. 296 с.

## **НАЛОГОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА И ПРОБЛЕМЫ ЕГО ОЦЕНКИ**

*Ю.М. Мазайхина*

*Научный руководитель И.А. Стоянов, канд. экон. наук, доц.  
Красноярский государственный педагогический университет  
им. В.П. Астафьева*

**Ц**ель статьи – рассмотрение проблемы налогового потенциала региона.  
Задача статьи: рассмотреть предпосылки для улучшения оценки налогового потенциала региона, рассмотреть, что нужно для улучшения оценки.

Расчеты налоговых доходов по величине налогового потенциала содействуют повышению эффективности бюджетного планирования и оптимизации межбюджетного выравнивания.

В настоящее время пока еще нет единой общепринятой методики расчета налогового потенциала региона. Как правило, применяют три подхода к определению исходной базы:

- по величине потенциалов отдельных налогов;
- по сумме основных бюджетообразующих налогов;
- по фактическим поступлениям налогов, сборов и других обязательных платежей.

### **Методы оценки налогового потенциала и их классификация**

Обобщение приводимых в современной экономической литературе методов оценки налогового потенциала позволило классифицировать их в четыре группы.

Первая группа методов базируется на оценке налогового потенциала в зависимости от показателей экономического дохода.

Преимуществами данной группы методов являются простота расчетов и доступность информационной базы; учет доходов резидентов и нерезидентов. Основным недостатком метода оценки по показателю среднедушевых доходов населения – невозможность учета незначительных доходов региональных бюджетов; метода оценки на основании валового регионального продукта – игнорирование неравенства баз (структуры производства) и ставок налогообложения в различных регионах. В целом первая группа методов больше подходит для оценки налогового потенциала регионов, где налог на доходы физических лиц составляет преобладающий объем налоговых поступлений.

Вторая группа методов основана на применении репрезентативной системы налоговых показателей.

Главное преимущество данной группы состоит в невысокой трудоемкости расчетов при высокой объективности результатов; возможности выявления факторной зависимости фактических поступлений и налоговых баз. Существенным недостатком метода оценки по репрезентативной системе налоговых показателей является сложность составления самой репрезентативной системы; метода оценки по корреляционно-регрессионному анализу – неоднозначность выбора показателей для расчета, что в итоге отражается на конечном значении показателя. Применение второй группы методов полезно при сравнительной характеристике налогового потенциала разных регионов, стран.

Третья группа методов заключается в количественном измерении зависимости налоговых доходов региональных бюджетов от факторов, характеризующих налоговую базу в регионах.

Главное преимущество этой группы методов состоит в высокой степени достоверности расчетов. Недостаток метода оценки, учитывающего аддитивное свойство налогового потенциала и коэффициента собираемости, заключается в том, что информационной базой служат данные ретроспективного периода, не учитывается текущее и перспективное состояние налоговой базы. Недостатками упрощенного метода, основанного на использовании небольшого количе-

ства параметров, являются неоднозначность выбора показателей для расчета и, как следствие, ограниченность расчетов на их основе.

Недостаток планового метода оценки налогового потенциала вытекает из того, что в расчетах не используется информация о налоговой базе, поэтому по отдельным налогам изначально закладывается существенная вероятность ошибки. Метод оценки на основе корректировки суммы фактически собранных платежей отличается низкой достоверностью результатов. В целом данная группа методов наиболее полезна при необходимости проведения факторного анализа и выявления направлений развития налогового потенциала.

Четвертая группа методов основана на использовании индекса налогового потенциала, рассчитываемого как отношение нормативных закрепленных доходов муниципального образования, скорректированных на численность постоянного населения соответствующего муниципального образования к нормативным закрепленным доходам в целом по региону, скорректированных на численность постоянного населения региона.

Данную группу методов отличает высокая степень достоверности и наиболее точное отражение фактического объема налоговых ресурсов. Существенный недостаток в применении данной группы методов состоит в необходимости сбора и обработки большого объема ретроспективной информации. Эта группа методов наиболее полезна при создании Фонда финансовой поддержки муниципальных образований на выравнивание бюджетной обеспеченности, распределяемого в целях обеспечения равных возможностей доступа граждан, проживающих на данной территории, к основным социальным услугам.

### **Резервы роста налогового потенциала региона**

Развитию экономики региона с учетом оценивания налогового потенциала, по мнению некоторых ученых, будет содействовать формирование и реализация инвестиционно-ориентированной налоговой политики, включающей формирование налоговой системы, поощряющей накопления юридических и физических лиц; дифференцированный подход при налогообложении предприятий производственного и непроизводственного сектора; максимально возможное сокращение льгот, не имеющих отношения к инвестиционной деятельности [9]. Безусловно, предложенные направления налоговой политики будут содействовать наращению инвестиционных возможностей в регионе, однако, по мнению авторов, могут существенно снизить уровень собираемости налогов и сборов, а также деструктивно отразиться на величине налогового потенциала.

В качестве основного направления эффективного использования и увеличения налогового потенциала отдельные исследователи предлагают ужесточение контроля над соблюдением действующего законодательства по борьбе с «теневой экономикой», особенно в сфере малого бизнеса. При этом основными направлениями борьбы с «теневой экономикой» должны стать:

– создание условий, стимулирующих контроль одних субъектов экономических отношений за уплатой налогов другими субъектами;

- увеличение роли муниципальных налогов;
- создание льгот для фирм с хорошей налоговой репутацией;
- повышение налоговой культуры [10].

Реализация названных направлений, по мнению авторов, будет способствовать решению проблемы легализации «теневых» средств, что позитивно повлияет и на объем собираемых налогов и сборов, и на величину налогооблагаемых ресурсов территории.

Существенным резервом повышения налогового потенциала может стать объединение имущественных налогов в налоге на недвижимость, которая будет оцениваться по стоимости, взаимоувязанной с рыночной. Введение налога на недвижимость, с одной стороны, – позволит сформировать стабильный источник доходов бюджета, а, с другой, – будет стимулировать повышение эффективности использования ресурсов и модернизации производства у собственников.

Поскольку налоговый потенциал определяет будущие налоговые поступления, то оценка его величины будет содействовать более реалистичному планированию доходов региональных и местных бюджетов, оптимизации уровня налоговой нагрузки хозяйствующих субъектов территории и выработке стратегических направлений налоговой политики.

#### *Библиографический список*

1. Исмагилова Л.А., Сергеева И.Г., Орлова Е.В. Оценка налогового потенциала с использованием методов искусственного интеллекта // Российское общество оценщиков. Вопросы оценки. 2001. Ч. 1. № 1. С. 2–6.
2. Лавренчук Е.Н. Налоговое прогнозирование // Финансы, денежное обращение и кредит. Экономические науки. 2011. № 1 (74). С. 257–260.
3. Прокопенко Р.А. Понятие налогового потенциала в экономическом развитии региона // Успехи современного естествознания. 2007. № 12. С. 113–115.
4. Барулин С.В., Ермакова Е.А., Степаненко В.В. Налоговый менеджмент. М.: Омега-Л, 2007. 272 с.
5. Петров А.В., Толкушин А.В. Налоги и налогообложение. – М.: Юрайт, 2012. 889 с.
6. Рошупкина В.В. Концепция прогнозирования налогового потенциала субъекта Федерации на основе системы общеэкономических показателей развития региона // Вестник Северо-Кавказского государственного технического университета. 2006. № 5 (9). С. 181–183.
7. Леонов С.Н., Казанцев Т.В. Межбюджетные отношения на уровне субъекта Федерации. Владивосток: Дальнаука, 2006. 101 с.
8. Доржиева В.В., Чимитдоржиева Е.Ц., Карпушев Б.В. Методика оценки налогового потенциала на примере Республики Бурятия // Финансы и кредит. 2009. № 48 (384). С. 41–49.
9. Каримова А.Р., Азнабаева Г.Х. Развитие экономики региона посредством налогового регулирования [Электронный ресурс]. URL: <http://www.icp-ua.com/ru/node/520>.
10. Серебрякова О.В. Оценка налогового потенциала региона на основе макроэкономических показателей // Сборник статей III Всероссийской научно-практической конференции «Проблемы экономики и статистики в общегосударственном и региональном масштабах». Пенза: РИО ПГСХА, 2006. С. 104–108.

# РОЛЬ НАЛОГОВ В ЭКОЛОГИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РОССИИ

*М.В. Спиридонова*

*Научный руководитель И.А. Стоянов, канд. экон. наук, доц.  
Красноярский государственный педагогический университет  
им. В.П. Астафьева*

**В** Основах экологической политики Российской Федерации до 2030 года выделены стратегические приоритеты экологического развития нашей страны. В данном документе в целях решения поставленных задач с помощью экономических механизмов планируется замена взимания платы за сверхлимитное загрязнение окружающей среды на возмещения причиненного вреда. Также предусмотрено экономическое стимулирование хозяйствующих субъектов, реализующих программы экологической реабилитации территорий и экологической модернизации производства.

Эта тема является весьма актуальной, так как главным элементом существующей в настоящее время в Российской Федерации системы экологических платежей является плата за негативное влияние на окружающую среду, которая предусмотрена Федеральным законом от 10.01.2002 № 7-ФЗ «Об охране окружающей среды». В представленном документе определен перечень видов негативного воздействия, за которые должна взиматься плата. В частности, облагается платой загрязнение вредными веществами атмосферного воздуха, почв, недр, водных объектов, захоронение отходов производства и потребления человека. Определение порядка исчисления и взимания платы отнесено к компетенции Правительства РФ. Размер взимаемой платы зависит от вида вредного воздействия с учетом количественных показателей и степени опасности загрязняющего вещества. Повышающие корректировочные коэффициенты позволяют рассматривать природно-климатические, экологические и социально-культурные особенности территорий, где находится источник загрязнения. Таким образом, ставки взимаемой платы зависят от двух базовых нормативов, определяющиеся индивидуально для каждого плательщика по каждому виду загрязняющих веществ Федеральной службой по надзору в сфере природопользования (Росприроднадзор). Это предельно допустимый норматив и предельно установленный лимит вредного воздействия. При этом расходы на внесение в бюджет платежей в пределах установленных выбросов и сбросов воплощаются за счет себестоимости продукции, а платежи за их превышение – за счет прибыли, остающейся в распоряжении плательщика.

Проблемой взимания экологических платежей является уплата за загрязнение окружающей среды, имеющая налоговую природу, но официально к налогам не относятся. Данный аспект не позволяет распространять на плательщиков обязательства, предусмотренную Налоговым кодексом РФ, за нарушение правильности исчисления и уплаты налогов и сборов. В данный момент пени за несвоевременное внесение платы не взимаются и ответственности за непредставление или несвоевременное представление отчетности по платежам за загрязнение

окружающей среды не установлено. За нарушение распространяются только положения ст. 8.41 Кодекса об административных правонарушениях РФ, которые предполагают взимание штрафа за невнесение в установленные сроки платежей. Однако срок давности привлечения к административной ответственности за нарушение законодательства Российской Федерации об охране окружающей среды равен 1 год.

На Федеральной службе по надзору в сфере природопользования лежит функция по контролю за правильностью и полнотой исчисления и уплаты сборов за негативное воздействие на окружающую среду. Эффективное администрирование – это крайне сложная задача для такой структуры, рассматривая большое количество плательщиков.

Средства, получаемые в виде платы за отрицательное воздействие на окружающую среду, согласно с Бюджетным кодексом РФ зачисляются в федеральный, региональные и местные бюджеты [3]. Придание им целевого характера поможет привести в действие механизм финансирования процесса ликвидации накопленного экологического ущерба.

Ставки платы крайне малы, что не позволяет ей выполнять не только фискальную, но и регулирующую функции. Малый размер платы не создает стимулов природопользователям для сокращения или устранения вредного воздействия на окружающую среду.

Все виды природных ресурсов являются источником природной ренты. Природная рента – это сверхдоход природоэксплуатирующих хозяйствующих субъектов, не требующий для извлечения дополнительных предпринимательских усилий, а основанный самой природой. Современная российская система налогообложения природопользования не предусматривает существование такого объекта налогообложения, как рентный доход природоэксплуатирующих хозяйствующих субъектов.

Стимулирующей функцией экологических платежей является имеющаяся система экологических платежей, ограничивающая взимание платы с «загрязнителей» окружающей среды, но рассматривая, что основной функцией экологических налогов является все же не фискальная, а регулирующая, направлений воздействия может быть гораздо больше:

- увеличить эффективность налогообложения добычи невозобновляемых полезных ископаемых посредством отнесения к объектам обложения природной ренты;

- ввести налоговые льготы, увеличивающие экономическую заинтересованность в применении возобновляемых источников энергии, экологически чистых технологий и технологий, допускающих уменьшить потребления сырья и энергии.

Данные механизмы реализации значительной части из поставленных мер совершенствования экологического налогообложения уже существуют в зарубежной практике, которая включает примеры обложения экологическими налогами производства, ввоза и потребления в страну вредной продукции для окружающей среды. Имеются такие случаи, когда происходят включения платы за после-

дующую утилизацию вредных отходов в цену товара. Решением проблемы служит отмена экологической платы с рассортированных бытовых отходов, которые идут на дальнейшую переработку.

Присутствие очистных сооружений и энергосберегающего оборудования неминуемо служит причиной повышения налоговых платежей по имущественным налогам. В некоторых странах эта проблема решается через предоставление льгот по уплате налога на имущество, к примеру, в виде пониженной ставки.

В настоящий момент при подсчете транспортного налога во внимание принимается только объем двигателя. Можно воспользоваться западноевропейским опытом и ввести поправочный повышающий коэффициент, который бы рассматривал объем вредных выбросов диоксида углерода, которое бы служила для увеличения заинтересованности владельцев транспортных средств в снижении вредного влияния на экологию. Если не превышен предельный установленный лимит вредных выхлопов, то поправочный коэффициент будет равен единице, в ином случае сумма транспортного налога повышается в зависимости от степени вредного воздействия.

Нормирование вредного воздействия на окружающую среду. Альтернативным вариантом взимания платы с загрязнителей, рассчитанной пропорционально производимым отходам, служит проведение аукционов с целью продажи квот на выбросы. Природопользователи должны по рыночной цене выкупить квоту, которая складывается путем дробления общего допустимого объема загрязнения. Европейская система торговли выбросами (EU ETS), которую также называют Системой торговли квотами на выбросы Евросоюза, является частью «зеленой» схемы налогообложения. Стимулирующий механизм реализуется посредством наличия возможности у организаций в зависимости от необходимости продавать или покупать квоты. Если в выделенную годовую квоту компания не укладывается, то ей грозят большие штрафы. Неистраченная же часть квоты может быть перенесена и реализована в следующий период.

Для достижения целей экологического развития способами, технически и экономически возможными уже на современном этапе, проектом Федерального закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части совершенствования нормирования на окружающую среду и введения мер экономического стимулирования хозяйствующих субъектов для внедрения наилучших технологий», вводятся новые требования технологического нормирования, которые должны быть «привязаны» к реестрам наилучших доступных технологий. Этот подход нормирования вредного воздействия на окружающую среду давно представляет собой свод показателей выбросов для каждой технологии в расчете на единицу выпускаемой продукции. Единые требования позволят определить лимиты без учета субъективного мнения чиновников Росприроднадзора.

Подводя итог, можно отметить, что для повышения роли налоговых инструментов в экологическом развитии Российской Федерации следует выполнить следующие действия:

- придать экологическим платежам статус налоговых, администрирование которых осуществляли бы налоговые органы;
- предусмотреть поступление платы за негативное воздействие на окружающую среду в целевой фонд;
- увеличить ставки платы за негативное воздействие на окружающую среду, но также рассчитать льготы для природопользователей, направляющих значительные средства на финансирование мероприятий по сокращению вредного воздействия на экологическую систему;
- применять налоговые механизмы экологического стимулирования при взимании уже существующих налогов.

### *Библиографический список*

1. Федеральный закон от 10.01.2002 № 7-ФЗ «Об охране окружающей среды».
2. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях.
3. Бюджетный кодекс РФ.
4. Проект Федерального закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части совершенствования нормирования на окружающую среду и введения мер экономического стимулирования хозяйствующих субъектов для внедрения наилучших технологий».
5. Постановление Правительства РФ от 28.08.1992 № 632 «Об утверждении Порядка определения платы и ее предельных размеров за загрязнение окружающей природной среды, размещение отходов, другие виды вредного воздействия».

## **ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ РФ**

*Д.А. Сизов*

*Научный руководитель И.А. Стоянов, канд. экон. наук, доц.  
Красноярский государственный педагогический университет  
им. В.П. Астафьева*

Экономическая система РФ развивается довольно динамично. Однако современная экономика РФ идет по стопам опыта экономики европейских стран, что говорит о не достаточно развитой экономической системе в целом. Процесс формирования российской экономической системы требует разработки особых научно-методических обеспечений, а особенно методического обеспечения формирования и управления неотъемлемого учета глобализационных процессов, свойственных мировой экономической системе. Бесспорно, что конфигурация и модификация экономической системы РФ обязана принимать во внимание и прогрессивные заслуги более развитых государств мира. Таким образом, вышеприведенные факты подтверждают актуальность, практическую и теоретическую значимость данной статьи.

Оценивая всю проблему с научной точки зрения, стоит отметить, что остаются вопросы в сфере структуризации финансовой системы РФ, если брать как в контексте глобализационных процессов, также упорядочить состав и структуру финансового сектора.

Начиная анализ, мы понимаем, что сложностью процесса формирования российской экономической системы является необоснованно низкая доля небанковского сегмента в отрасли российского финансового рынка. Основным препятствием является поиск путей обеспечения высокого уровня капитализации и финансовой устойчивости небанковских финансовых институтов, реформировании системы наблюдения за функционированием субъектов финансового рынка. Эффективное использование всех возможностей банковско-страхового взаимодействия будет способствовать обеспечению стабильности экономики в целом.

Нужно отметить, что развитие негосударственного пенсионного фонда (НПФ) является одним из основных факторов развития финансовой системы РФ. НПФ – это новое явление финансовой системы в нашей стране, когда во многих странах НПФ являются неотъемлемой частью общего пакета социального работника.

Если брать во внимание, что каждый шестой доллар инвестиций в мировую экономику принадлежит НПФ, можно сделать вывод, что этот сегмент в России слишком мал. Таким образом, небольшие размеры страхового рынка и застой пенсионных фондов являются существенными препятствиями для развития финансовой системы России.

Еще одна проблема, встающая на пути развития финансовой системы РФ – это банковский сектор. В период с 2000–2014 гг. финансовая система сделала огромный шаг вперед за счет огромного количества кредитования и развития самого банковского сектора [1].

Данные процессы не смогли полностью себя «окупить» из-за неразвитых инструментов финансовой системы данного сегмента.

Методы финансовой системы периода 2000–2007 гг. поставили в тупик финансовую систему РФ. Вследствие этого банковскому сектору пришлось:

- снижать процентную ставку для удержания надежных заемщиков;
- понести убытки задолженности сформированного банковского портфеля;
- понести убытки больших затрат по формированию резервных активов [4].

Главным фактором формирования финансовой и банковской системы РФ выступает состояние реального сектора экономики. Нестабильные макроэкономические показатели отрицательно влияли на государственную систему РФ и на нарастание негативных воздействий в обществе.

Перед финансовой системой РФ встают вопросы: «Есть ли необходимость создания регулятора финансового рынка?». В данном варианте нужен орган, который контролировал всю финансовую систему, включая сегмент рынка, который требует особого вмешательства.

Барьеры, которые встают перед формированием российской финансовой системы, можно представить как следующие факторы: несовершенная правовая база участников экономического рынка; отсутствие опыта организации каких-либо финансовых институтов; отставание в большом количестве сегментов национальной экономики в целом. Глобализация – основной фактор развития современного финансового сектора. Зарубежный опыт показывает, что для успешной интеграции экономики всех стран нужна особая институциональная база, которая будет управлять экономической деятельностью, проводить контроль отдель-

ных сегментов экономики, анализ их деятельности и на основании полученного результата будет разрабатывать дальнейшие методики функционирования каждого из сегментов экономической системы [3].

Но стоит отметить, что предложенный механизм не сможет полностью показать свою эффективность в данном сегменте финансовой системы. Для полноценного функционирования нужно еще много времени и усилий, много доработок, предложенный механизм должен встать на уровень государственной важности для полной его доработки и введения в действие.

Если данный механизм будет реализован в представленной форме, то будет обеспечен подъем уровня активности инвестиционных предприятий, также создание мощного органа контроля за исполнением в каждом из сегментов финансовой системы, в итоге мы получим высокий уровень конкурентоспособности и высокую безопасность государства.

### *Библиографический список*

1. Попова А.В. «Совершенствование кредитно-финансовой системы в условиях модернизации экономики России» // Экономические науки. 2013. № 102. С. 127–131.
2. Игонина Л.Л. «Финансовая система России: анализ структурно-функциональных характеристик» // Экономический анализ: теория и практика. 2013. № 33. С. 14–21.
3. Железина А.В. «Первые итоги вступления России во Всемирную торговую организацию (ВТО)» // Альманах современной науки и образования. Тамбов: Грамота. 2014. № 1 (80). С. 38–40.
4. Виноградов А.И. «Управление устойчивостью банковской системы России в условиях мирового кризиса» // Экономика и менеджмент систем управления. 2013. Т. 10. № 4. С. 233–239.

## **ХАРАКТЕРИСТИКА СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ**

*Ю.Г. Обозинская*

*Научный руководитель И.А. Стоянов, канд. экон. наук, доц.  
Красноярский государственный педагогический университет  
им. В.П. Астафьева*

**П**роцесс социально-психологического управления осуществляется с помощью воздействия субъекта управления на объект управления, на волю людей, под которой понимается регулирование факторов сознания, выражающихся в способности людей совершать единые действия. Выявлено, что результаты труда во многом зависят от целого ряда социально-психологических факторов. Нужно научиться учитывать эти факторы, и тогда с их помощью можно целенаправленно воздействовать на работников. Тогда руководитель может сформировать коллектив с едиными целями и задачами.

Воля помогает регулировать поведение людей, а также направлять действия людей на достижение поставленной цели. Для достижения одной цели в органи-

зации нужно добиваться единства воли, которое достигается благодаря взаимосвязи целей и порядка деятельности, подчинению одной воли другой.

Выбранная тема актуальна всегда, потому что на этапе больших изменений за последние 15–20 лет в корпоративном менеджменте удивительным выглядит сам факт, что управление персоналом, представлявшее собой довольно обычную и незначительную управленческую деятельность, не ушло, а, наоборот, переживает подлинный расцвет. Таким образом, работа в этом направлении не только интересна, но и необходима.

Метод управления – это совокупность приемов и способов воздействия на управляемый объект для достижения поставленных организацией целей.

Можно сделать вывод в том, что способ исполнения управленческой деятельности, применяемые для постановки и целедостижения организации, выступает как метод менеджмента. Для решения той или иной задачи менеджмента методы служат целям положительного управления, оказывая в его распоряжение систему правил, способов и подходов, сокращающих затраты времени и других ресурсов на постановку и реализацию целей.

Но все же в некоторые периоды управления предприятием ощущается временный недостаток кадров. Сложность проблемы состоит в том, что дополнительный набор трудовых ресурсов в организации не возможен по причине оптимального количества производственного персонала на предприятии. Таким образом, главной проблемой является то, что эффективным образом и с меньшим объемом затрат смотивировать кадры для переработки в период высокого повышения спроса.

Данная экономическая ситуация сложилась в результате неэффективной системы мотивации в организации, и как следствие, несоответствия затрат работника получаемому материальному вознаграждению, все это проявляется в существовании понижающего коэффициента при оплате сверхурочного труда, отсутствии связи между заработком работника и финансовым результатом деятельности предприятия. Отмеченные проблемы могут быть решены с помощью разработки новой эффективной системы методов в организации.

Главной целью применения различных методов является формирование в коллективе позитивного социально-психологического климата, с помощью чего будут в значительной мере решаться воспитательные, организационные и экономические задачи. Можно сказать, что поставленные перед коллективом цели и задачи могут быть решены благодаря одного из самых главных критериев эффективности и качества работы – человеческого фактора. Эти решения помогут руководителю целенаправленно воздействовать на коллектив, создать наиболее лучшие условия для труда и в итоге сформировать коллектив с одной целью и задачей.

Главным средством воздействия на коллектив является убеждение. Убеждая, руководитель должен полностью учитывать отношения человеческого поведения, а также отношений в процессе совместной деятельности. Понимание руководителем биологической природы и внутреннего мира личности помогает ему подобрать наиболее эффективные формы сплочения и активизации коллектива.

Объектом же социально-психологического руководства в трудовом коллективе являются взаимоотношения работников, их отношение к средствам труда и окружающей среде.

При использовании социально-психологического метода требуется, чтобы в основе коллектива были люди достаточно дипломатические, для того чтобы правильно использовать различные аспекты управления. Успешный результат деятельности руководителя в данном направлении зависит от того, насколько правильно он может применить различные формы социально-психологического воздействия, которые в итоге сформируют лучшие межличностные отношения.

Для увеличения заинтересованности персонала в целях функционирования предприятия необходимо усиливать следующие моменты:

1. Воспитывать общий для всего персонала ценностный ориентир, где основными инструментами выступает устав предприятия, демократический стиль руководства. При использовании данного пункта могут быть достигнуты: понимание и признание целей предприятия, ориентация на перспективу, согласование взаимных интересов между работниками предприятия.

2. Учитывать обслуживание персонала, предоставляя социальные льготы. Инструменты: безопасность труда, охрана здоровья, создания условий для отдыха и разгрузки, занятия спортом, забота о работниках, нуждающихся в помощи. Достижимые цели: социальная защищенность, повышение трудовой активности.

3. Привлечение персонала к принятию решений с помощью согласования с работниками определенных решений, принимаемых на рабочем месте, в единой группе. Инструменты: делегирование ответственности, добровольное участие в принятии решений. Достижимые цели: участие всех работников в принятии решений, тем самым показывая единую целостность организации.

4. Правильная организация рабочего места (оснащение рабочих мест техническими и вспомогательными средствами с учетом потребности работников). Инструменты: технические и организационные вспомогательные средства, физиологические и социологические элементы условий труда. Достижимые цели: положительное состояние рабочего места позволяет получить от работы более качественного выполнения задания, тем самым происходит повышение работы.

5. Оценивать персонал с профессиональной точки зрения. Инструменты: разные методы оценки результатов труда и возможностей работника. Достижимые цели: наилучшее влияние на поведение, ответственность за свои действия.

При реализации предложенных методов можно существенно повысить уровень организации в лице сотрудников, также увеличится престиж и заинтересованность работников в данной компании. В организации выявятся наиболее значимые сотрудники, что приведет к кадровой перестановке, тем самым работа будет проходить более качественно.

Таким образом, можно сделать вывод: внедрение предложенного мероприятия совместно с совершенствованием данных методов управления позволит повысить заинтересованность рабочих в результатах своего труда и эффективность всей системы управления организации.

В целом хорошо сформулированные усилия по развитию системы управления карьерой на предприятии могут помочь работникам в определении их собственных потребностей к продвижению, дать информацию о подходящих возможностях карьеры внутри предприятия и сочетать потребности и цели работника с целями организации.

Из всего выше сказанного можно подвести итог, что внедряя все предложенные методы в сочетании с улучшением иных функций управления позволит увеличить интерес сотрудников в результатах труда и повысить качество всей системы управления предприятием.

### *Библиографический список*

1. Гаврилица О. Платить или не платить?: Вот в чем вопрос номер один работы с персоналом. Ростов н/Д: Феникс, 2012.
2. Гутгарц Р.Д. Эволюция подходов к проблеме управления кадрами предприятия. Менеджмент в России и за рубежом. М.: Проспект, 2010.
3. Добролюбов Е.А. Система материального и нематериального стимулирования (мотивации) персонала. Банковские технологии. 2011.
4. Катков В. Формирование организационной культуры на промышленном предприятии. 2010.
5. Ричи Ш. Управление персоналом. Управление мотивацией: учеб. пособие. М.: Юнити. 2013.
6. Цветаев В.М. Управление персоналом. СПб.: Питер, 2012.

## **ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

*А.В. Волкова*

*Научный руководитель И.А. Стоянов, канд. экон. наук, доц.  
Красноярский государственный педагогический университет  
им. В.П. Астафьева*

Спорить с тем, что одной из движущих сил развития общества является конкуренция, бессмысленно. «Конкуренция обеспечивает наилучшее качество продуктов и развивает наилучшие качества людей», «быстрее, выше, сильнее», «незаменимых не бывает», «пока вы бежите, конкуренты покусывают вас сзади; но если вы остановитесь, они вас сожрут»... Сейчас, в кризисное для страны время, проблема конкуренции как никогда актуальна, ведь предприятиям все сложнее войти на рынок и удержаться в нем. Для этого и нужно знать, что такое конкурентоспособность и как ее повысить, в этом и состоит актуальность статьи.

Конкурентная борьба за экономическое процветание и выживание есть экономический закон рыночного хозяйства. Это борьба среди продавцов, среди покупателей, между продавцами и покупателями. Продавцы хотят продать свои продукты подороже, но конкуренция вынуждает их сбывать свою продукцию дешевле, чтобы стимулировать покупательский спрос. Иногда на рынке применяется

демпинг – продажа товаров по чрезвычайно низким (так называемым бросовым) ценам. В конкуренции среди покупателей побеждает тот, кто покупает больше или по более высокой цене по сравнению с рыночной, несмотря на их естественное стремление приобрести материальные блага по меньшей цене.

Конкурентоспособность – это свойство объекта, характеризующееся степенью реального или потенциального удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке. «Европейский форум по проблемам управления» определил, что конкурентоспособность – это реальная и потенциальная возможности фирм в существующих для них условиях проектировать, изготавливать и сбывать товары, которые по ценовым и неценовым характеристикам более привлекательны для потребителя, чем товары их конкурентов. Конкурентоспособность объекта определяется по отношению к конкретному рынку, либо к конкретной группе потребителей, формируемой по соответствующим признакам стратегической сегментации рынка. В условиях рыночных отношений конкурентоспособность характеризует степень развития общества. Чем выше конкурентоспособность страны, тем выше жизненный уровень в этой стране. Конкурентоспособность предприятия – это относительная характеристика, которая выражает отличия развития данной фирмы от развития конкурентных фирм по степени удовлетворения своими товарами потребности людей и по эффективности производственной деятельности.

Экономика страны функционирует в условиях неограниченной конкуренции с максимальной эффективностью. Пути повышения конкурентоспособности предприятия в этих условиях определяются только повышением качества продукции, снижением цен на товары и услуги, внедрение инновационных технологических процессов, поиском новых возможностей. Уровень конкурентоспособности предприятия является показателем, зависящим от ряда факторов. Показатели конкурентоспособности предприятия это факторы, к которым относятся: конкурентоспособность товаров или услуг на рынках (внешнем и внутреннем); емкость рынка (характеризующая объем ежегодных продаж); вид товара или услуги; возможность доступа на рынок; позиции на рынке предприятий-конкурентов; однородность рынка; конкурентоспособность отрасли в целом; возможность внедрения инноваций; конкурентоспособность данного региона и страны (в случае выхода на международный рынок). Повышение конкурентоспособности предприятия, это в первую очередь понимание нужд потребительского рынка и перспектив его развития; знание возможностей конкурентов, анализ тенденций развития окружающей среды; способность создать товар с такими качествами, чтобы потребитель предпочел его, а не товар конкурента. В условиях конкурентной борьбы цены на рынке определяются спросом, и любое изменение желания потребителя данного вида товара или услуги сразу же сообщается производителю путем изменения цены на товар. Повышение конкурентоспособности предприятия в масштабах страны ведет к повышению конкурентоспособности отрасли и промышленности в целом. Результат конкурентоспособной промышленности выражается активным развитием внутреннего рынка, ростом ВВП, стабильностью налоговых поступлений в бюджет, ростом экспорта, рациональностью и эффектив-

ностью использования природных ресурсов, сохранением и развитием научного потенциала страны, высокой занятостью населения, социальной и политической стабильностью, а также достойным местом, которое занимает страна на международном экономическом рынке.

Итак, проблема, стоящая перед предприятиями – низкая конкурентоспособность. Как ее повысить? Нужно обратить внимание на факторы, тесно с ней связанные. Это качество, цена, обслуживание, реклама, исследование и развитие. В первую очередь как на основу нужно обратить внимание на повышение качества продукции, которое является главным показателем деятельности любого производства. При этом повышение уровня качества продукции диктует повышение спроса на нее и увеличение суммы прибыли не только за счет объема продаж, но также за счет повышения цены на товар более высокого качества. Далее, нужно уделить внимание цене на производимую продукцию, сравнить со средней ценой по рынку и вывести оптимальную. Быстрое, вежливое и грамотное обслуживание на уровне также добавит вашему предприятию пару очков. Должное нужно отдать и маркетинговой стороне бизнеса: не нужно бояться использовать все возможные и доступные средства массовой информации, такие как Интернет, телевидение, газеты и журналы, радио.

Таким образом, используя вышеперечисленные методы повышения конкурентоспособности, предприятие получит шанс войти на рынок и стать достойным конкурентом в своей отрасли. Главное – выбрать правильную стратегию ведения бизнеса и не недооценивать конкурентов. Обеспечение конкурентоспособности объективно является основной стратегической задачей любого предприятия, а уровень конкурентоспособности определяется большим числом факторов, которые выделяются в различные направления в решении этой задачи.

#### *Библиографический список*

1. Скляренко В.К., Прудников В.М. Экономика предприятия. М.: ИНФРА-М, 2010.
2. Чуев И.Н., Чуева Л.Н. Экономика предприятия. М.: Дашков и К, 2012.
3. Экономика предприятия (фирмы) / под ред. О.И. Волкова, О.В. Девяткина. М.: ИНФРА-М, 2011.

## **ПЛЮСЫ И МИНУСЫ СОВЕТСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ ГЛАЗАМИ ЖИТЕЛЕЙ СЕЛА СОКОЛОВКА**

*А.С. Колесникова*

*Научный руководитель А.В. Берлякова, канд. пед. наук, доц.  
Красноярский государственный педагогический университет  
им. В.П. Астафьева*

**Ш**кола – колыбель знаний. И это не громкие слова, а действительность. К большому сожалению, отношение к школе у большинства нынешней молодежи негативное, престиж профессии педагога в настоящее время упал. А ведь от родителей очень часто приходится слышать, что «в советское время

знания в школе давали на всю жизнь», «нас учили не так», «советское образование было лучшим в мире!»).

Для того чтобы выяснить плюсы и минусы советского образования в сравнительных оценках современников, было проведено устно-историческое исследование с применением метода интервьюирования. Устная история – это живая история. Это как «вторичное проговаривание» и «вторичное проживание», переживание прошлого заново. Основная задача устной истории – «подслушать то, что изучаемое общество не сумело, или не позаботилось о себе рассказать» (А.Я. Гуревич).

Исследование было проведено среди жителей села Соколовка Иланского района Красноярского края. Общее количество опрошенных респондентов составило 11 человек, большинство из которых пенсионеры. Вопросы интервью были составлены с целью выяснения наибольшей полноты картины советского образования, и отношения конкретного человека к школе и школьной жизни. В беседе, как правило, обозначалось лишь «общее русло».

По вопросу «Какова особенность советской школы?» мнения у всех опрошенных оказались разными. Например, некоторые особенностью отмечали дисциплину, другие – единую программу обучения. *«В советское время была очень хорошая дисциплина, носили одинаковую школьную форму, не было компьютеров, была совсем другая программа на много легче, чем сейчас, питание было платное в буфете».* (Инф.2) *«Учились все по одной программе».* (Инф. 3). *«Основными принципами народного образования СССР являлись: а) равенство всех народов в получении образования; б) обязательность образования для всех детей и подростков; в) бесплатность всех видов образования) единство обучения (на всей территории Советского Союза учились по одинаковым программам и учебникам); д) сотрудничество школы, семьи и общественности в воспитании детей и молодёжи (многие предприятия шефствовали над школами, помогали материально, вели кружки по интересам)».* (Инф. 4) *«Особенность советской школы в том, что уважали учителей, хотели учиться (учились даже в морозы)».* (Инф. 7) и т.д.

Трое из десяти опрошенных считают, что минусов у советского образования не было. *«Плюсы – все стремились учиться. Минусов нет»* (Инф. 5) *«Плюсы: Сами полы мыли после уроков, дежурили в классе и по школе. В школе было очень чисто, на школьном дворе тоже чисто. Сдавали экзамены по всем предметам, поэтому учили все, поэтому знания есть до сих пор. Минусы: Не могу назвать, даже что-то вспомнить отрицательное».* (Инф. 7) Остальные респонденты перечислили как плюсы, так и минусы, но больших недостатков в советском образовании все равно не было названо. Зато среди достоинств называли дисциплину, единую форму, бесплатное и всеобщее образование, воспитание патриотизма и любви к Родине: *«Каждую пятницу – вечера, отдыха, форма, утренняя зарядка, линейка».* (Инф. 1) *«Плюсы: дисциплина, много было подходов к ученикам. Минусы: не было в школе компьютеров, концертов и спортивных секций».* (Инф. 2) *«Тогда альтернативы не было, профориентации не было в школе, технических средств не было – это минусы. Мальчики учились сдавать на права, была единая форма, одна программа, были детские и юношеские организации – это плюсы».* (Инф. 3) *«Большое внима-*

ние уделялось физическому развитию детей, воспитанию у них чувства патриотизма, интернационализма, любви к Родине, Советской Армии. Я, ребенок из многодетной семьи, малообеспеченной, смогла бесплатно получить 7-летнее образование, а затем закончить Канское педагогическое училище, обучаясь бесплатно и еще получая стипендию» (Инф. 4) «Плюсы в том, что все дети стремились хорошо учиться. Минусы – вытягивали двоечников». (Инф. 6) «Плюсы: советская школа шестидесятых – это колыбель знаний, порядка, дисциплины и трудолюбия. Носили только форменную одежду, белые банты. Кружевные жабо и манжеты только по праздникам, на вечерах». (Инф. 10)

Особенным было то, что к плюсам относили принадлежность детей к детским и юношеским организациям (октябрятам, пионерам, комсомольцам), в которых состояли все респонденты. «Ученики были в начальных классах – октябрюта, потом – пионеры, в старших классах – комсомольцы. Это было торжественно, это было ответственно, к этому готовились серьезно». (Инф. 7) Каждый из опрошенных говорил о значимости для него общественной организации. Говорили, что этого хотели и старались и учебной, и поведением доказать свое право быть ее членом. Интересно при этом было узнать, что: «В пионеры принимали не всех. Кто плохо учился или вёл себя в школе, давали испытательный срок, чтобы исправился. А у некоторых родители были верующими, они не разрешали вступать в пионеры». (Инф. 4) «В школе я была и октябренком, и пионером, и комсомольцем, это всегда подстегивало в учебе, в дисциплине. Старались учиться хорошо. Принимала участие в художественной самодеятельности, также в школе всегда был организован хор. Занимались спортом, зимой на лыжах и в школе и дома. Лыжами занимались почти все, катались часто с гор. Летом занимались в спортзале и спортплощадке, занимались гимнастикой, были спортивные кружки». (Инф. 8).

Вопрос: «Ваши любимые и нелюбимые учебные предметы?» предполагал разные ответы, но почти все опрошенные любимыми предметами назвали русский язык, литературу и историю. Не особо в почете были физика, химия, физкультура и даже изобразительное искусство.

Очень приятно было записывать воспоминания респондентов о своих учителях. Они пронизаны такой любовью и благодарностью. Например: «Моя первая учительница была Александрова Александра Николаевна, которая учила меня с 1 по 4 класс. Александра Николаевна для нас для всех была второй мамой, ее любили дети, уважали взрослые ученики и родители. С пятого и по десятый класс у нас была классным руководителем Зекова Валентина Леонтьевна, которую мы любили все и до сих пор мы с ней поддерживаем отношения, мы живем в одном селе, часто встречаемся, можем поделиться с ней всем, она всегда выслушает и чем сможет, тем поможет. «Мою первую учительницу звали Любовь Ивановна Опарина. Это был удивительный человек: добрая, чуткая, справедливая. Таким, наверное, и должен быть учитель» (Инф. 10) «Первый учитель Безматерных Евгения Алексеевна. Очень добрая в душе, строгая по внешнему виду (темное платье, белый кружевной воротничок). Учитель русского языка, литерату-

ры, истории Иванова Инна Александровна научила нас читать стихи, учить наизусть, научила высказывать свое мнение. Классный руководитель Бородин Валентин Александрович научил самостоятельности, научил говорить правду, сплотил классный коллектив».

Среди основных качеств, необходимых учителю в его профессиональной деятельности, респонденты называли внимательность, уважение к детям, доброту, строгость, опрятность, аккуратность, умение выслушать.

Большое значение для учеников того времени играла дружба. Для многих – это дружба навсегда. *«Дружили в школе и не в школе, так и дружим по сей день, вместе поступали, учились. Не было различий в материальном плане. Жесткости не было в отношениях, ценили дружбу»* (Инф. 3) *«Подруги, конечно, были. Дружба была крепкая, делились своими тайнами, выручали, когда это требовалось. С одноклассниками не конфликтовала, некоторые их действия не одобряла, но когда с уроками алгебры сбежал весь класс, то и я была вместе с ними»*. (Инф. 4)

Были среди ученической среды и конфликты, но, как правило, они были недолгими, разрешались просто и никто ни на кого не обижался. *«Бывали и конфликты, ругались, даже обзывались, а потом мирились. До драк не доходило»*. (Инф. 4) *«Если ссорились, то сразу же мирились»* (Инф.3) *«Были мелкие ссоры, но решались быстро и не драками!»*. (Инф. 5)

Интересным и содержательным был досуг и проводимые школьные мероприятия – концерты, спектакли, диспуты, спортивные секции – всем находилось занятие по душе: *«Всегда с нетерпением ждали Новый год, чтобы получить подарок. Работали кружки: рисование, труд, кино, кружок. В школе не было музыканта, так все песни исполняли акапельно (без музыки)»*. (Инф. 4) *«Как и все мальчишки, я посещал все спортивные секции, что проходили в школе»* (Инф. 5) *«Концерты, конкурсы. Комсомольские собрания, диспуты (запомнился разговор о любви)»*. (Инф. 7) *«В школе готовились и проводились различные мероприятия. Готовили концерты, спектакли. Помню, всегда ездили в Иланск с концертом. Всегда был большой хор, пели песни, читали стихи, гимнастические упражнения. Были также танцы, которые сами разучивали, сами шили костюмы»*. (Инф. 8) *«Увлекалась всем: участвовала, пела в хоре, читала стихи; посещала кружок живописи, где мы не просто учились рисовать, а знакомились с шедеврами мирового искусства, была редактором стенгазеты «За учёбу», еженедельно на трёх ватманских листах выпускавшейся. В школе было много кружков, студий. Жизнь бурлила, школа была центром (притягательным!) для всех. Ведь и родители приходили не только на собрания, работал родительский лекторий, папы и мамы спешили в школу, т.к. вели всевозможные кружки, они общались с детьми, учили печь пироги и торты, мариновать и солить овощи, варить варенье, шить, вышивать, кроить, выпиливать лобзиком, знакомили с техникой. При школе была теплица (выращивали рассаду, разводили цветы, был огромный сад (яблоньки-ранет, смородина, малина, редкая по тем временам виктория). Гордостью школы был огород. Там росло всё для организации питания: картофель, огурцы, капуста, фасоль, горох, а какие помидоры выросли.... Работали*

*в саду и огороде мы, наши учителя и родители. Никто и никогда не залез на огород не напакостил в саду». (Инф. 10) «В 9 классе мы для начальных классов оформили комнату сказок. Принесли чурки (пеньки), маленькие елочки, сухие деревца, на ветки накидывали клочки ваты (как снег), лампочки покрасили красочками, создали «сумерки». Здесь проводили викторину по сказкам, читали стихи о зиме, о Новом годе. В 10 классе мы оформляли космическую комнату. Сделали «ракеты», «звездочки», сделали «планету». Также покрасили лампочки в синий, красный цвет, создали «космическое пространство» звучала музыка, был чай с печеньем, конфетами. ЭТО БЫЛО ЗДОРОВО!» (Инф. 7)*

Большую роль в жизни респондентов играли книги. Все опрошенные говорили, что очень любили читать и это доставляло им огромное удовольствие. И не только удовольствие, книга была другом, источником информации, средством для расширения кругозора. Вот что говорят сами опрошенные: *«Это было счастливое время: учеба доставляла удовольствие, я полюбила книгу. Сначала это были сказки, стихи, затем повести и рассказы о путешествиях, о дальних странах, о войне. В школьной библиотеке был кружок «Книжкина больница», мы все посещали его, «лечили» книги и «запоем» читали, обменивались книгами, устраивали очереди на интересную книгу, зачитывались Гайдаром, «Четвертую высоту» Гули Королевой я прочитала пять раз, а потом был «Васек Трубачев и его товарищи», я плакала над его страницами. Чтение открывало нам окружающий мир, книга учила понимать прекрасное, учила любить Родину, ценить дружбу и товарищество. В старших классах пришло увлечение иностранной литературой. Э. Золя, О. Бальзак, Т. Драйзер, Гиде Мопассан, Э.М. Ремарк – герои их произведений раздвигали границы, давали возможность понять и узнать иной мир. Увлечение чтением со временем переросло в потребность. Книга стала источником знаний, учителем, советчиком на всю жизнь. Во времена моего детства книга была единственным источником информации, который был доступен всем. Конечно, слушали радио, «крутили» пластинки на патефоне, затем появились проигрыватели. Но это было не то, т.к. книга оставляет право выбора, а её содержание заставляет сопереживать ситуацию». (Инф. 10) «Читали много. Читали и мальчишки, и девочки. Дома выписывали роман – газету». (Инф. 7) «Книги в моей жизни сыграли большую роль. Я очень любила читать. Читала даже при свете луны (тогда не было электричества). Хорошо запоминала прочитанное. И это мне очень пригодилось. В 5–7 классах я училась в селе, которое от нашей деревни было в 4 км. Зимой мы жили в интернате при школе и каждый вечер перед сном я рассказывала девочкам сказки. За это, конечно, меня уважали». (Инф. 4)*

Любимыми играми информаторов, хотя все они разного возраста, были: лапта, «вокруг выжигала», «резиночка» и др., но что интересно, что в эти же игры играет и нынешнее поколение: *«Любимыми играми детства были «Лапта», «Городки», «Палочка-выручалочка», по-другому называлась «Двенадцать палочек». В лапту играли с мячом. Для городков мальчики изготавливали городошные палки «рюхи», их было 5 штук и бита. Строили разные городошные фигуры и сбивали их битой. Игра «Палочка-выручалочка», – аналогична игре в прятки, толь-*

ко здесь можно выручить друга, рассыпав 12 палочек, а пока водящий их собирает, снова спрятаться. Правила все знали и выполняли неукоснительно». (Инф. 4)

Подводя итог исследованию, можно сделать вывод, что в советские времена школьная жизнь была насыщенной и разнообразной. Большое значение для учеников советского времени было принадлежность к общественной организации – это дисциплинировало, каждый хотел и стремился стать частью большого коллектива.

Основным результатом исследования является создание банка источников, а также безусловно, сохранение и передача следующим поколениям учеников бесценного опыта людей, живших в советское время, сохранение исторической памяти, менталитета того времени. Несмотря на то что прошло уже более 20 лет, как распался СССР, память о нем живет вместе с теми людьми, которые родились, учились и воспитывались в СССР.

Список информаторов: 1) Червякова Валентина Родионовна – учитель русского языка и литературы Соколовской СОШ № 4; 2) Кун Юлия Викторовна – учитель математики Соколовской СОШ № 4; 3) Синякова Людмила Николаевна – пенсионерка с. Соколовка; 4) Ковалёва Людмила Андреевна – пенсионерка с. Соколовка; 5) Тарских Альбина Ивановна – пенсионерка с. Соколовка; 6) Тарских Геннадий Петрович – пенсионер с. Соколовка; 7) Подоляк Елена Геннадьевна – библиотекарь с. Соколовка; 8) Корноух Людмила Григорьевна – жительница д. Новосемёновка; 9) Богоносова Наталья Ивановна – жительница д. Новосемёновка; 10) Ковалёва Анна Николаевна – пенсионерка с. Соколовка; 11) Казинникова Татьяна Ивановна – пенсионерка с. Соколовка.

#### *Библиографический список*

1. Томпсон П. Голос прошлого. Устная история. М.: Весь мир, 2003. 367 с.
2. Устная история: человек в повседневности XX века. Хрестоматия по истории России XX в. Вып. 2. / гл. ред. Н.И. Дроздов, науч. ред. Б.Е. Андюсев; Красноярск. гос. пед. ун-т им. В.П. Астафьева. Красноярск, 2011. 256 с.

## **ПРОБЛЕМЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ ГЛАЗАМИ СТУДЕНТА**

*П.Г. Кошкарева*

*Научный руководитель А.В. Берлякова, канд. пед. наук, доц.  
Красноярский государственный педагогический университет  
им. В.П. Астафьева*

**В**о время обучения в школе, университете и других образовательных учреждениях волей-неволей сталкиваешься с определенными трудностями и проблемами в системе современного образования. Иногда, в беседе с родителями, интересуясь вопросами, связанными со старой советской системой образования, о том как они учились, как сдавали экзамены, как был организован образовательный процесс, моментами приходит осознание, в попытках сравнения ушедшего прошлого, что современное не значит лучшее. В связи с этим решение узнать

мнение современных студентов по поводу существующих, на их взгляд, проблем в системе высшего образования России было принято достаточно легко.

Для изучения проблематики данного вопроса посредством google-формы была составлена анкета 1 и через социальные сети интернет-ресурсов был проведен опрос студентов различных вузов г. Красноярска 2. Предполагалось, что информация, собранная у студентов с разных вузов города, обеспечит формирование наиболее полной картины тех проблем, которые волнуют каждого студента.

Результаты проведенной работы показали, что общее число опрошенных студентов составило 66 человек, среди которых наибольшую активность проявили девушки – 61,2 % (40 человек). Большинство студентов, а именно 39,3 % (26 человек), представляли Красноярский государственный педагогический университет им. В.П. Астафьева (КГПУ им. В.П. Астафьева), немного отстали – 30,4 % (20 человек) студенты Сибирского государственного аэрокосмического университета им. акад. М.Ф. Решетнёва (СибГАУ им. акад. М.Ф. Решетнёва). Оставшиеся 30% (20 человек) распределились между следующими вузами: Красноярский государственный аграрный университет (КрасГАУ), Красноярский институт железнодорожного транспорта (КрИЖТ), Сибирский государственный технологический университет (СибГТУ), Сибирский федеральный университет (СФУ).

Отвечая на первый вопрос: «Считаете ли вы Единый государственный экзамен (ЕГЭ) эффективной формой проверки знаний?», большинство респондентов, сами прошедшие ЕГЭ – 76,1 % (50 человек) ответили отрицательно, поскольку с их точки зрения данная форма проверки знаний сопровождается массовыми списываниями на экзаменах, «утечкой» ответов и появление их в сети Интернет, коррупцией, стремлением учителей натаскать выпускников на правильные ответы, а не передать им знания и др.

В следующем вопросе студентам было предложено выбрать те проблемы, которые, на их взгляд, наиболее актуальны в нашей системе высшего образования в современных условиях, а именно: дипломы российских вузов не котируются за рубежом, образование не соответствует рынку, коррупция, сокращение количества бюджетных мест, переход на двухступенчатую систему высшего образования: бакалавриат и магистратура, неудовлетворительные условия общежитий, низкий размер академической стипендии, низкое качество образования. Желавшие могли продлить данный список своими вариантами ответов.

По предсказуемым результатам, как и десятилетие назад, актуальность низкого размера академической стипендии не потеряла своей значимости. Данный пункт отметили 15,6% (10 человек) студентов. Размеры стипендии, как правило, несопоставимы с минимальными затратами, а при отсутствии помощи извне многим студентам приходится подрабатывать уже с первого курса, что естественным образом негативно сказывается в целом на качестве подготовки будущего специалиста. Также волнует современного студента проблема сокращения количества бюджетных мест, набравшая – 14,6 % (9 человек), что по их мнению, может привести к элитарности высшего образования в будущем. 13,6 % (8 человек) опрошенных отметили неудовлетворительные условия общежитий. Проблема перехода на двухступенча-

тую систему высшего образования согласно Болонскому процессу волнует 12,1 % (7 человек). Логично предположить, что нынешние студенты, обучаясь в переходный период и наблюдая изнутри за происходящими процессами, ставят под сомнение возможность положительных результатов такого перехода, причем данное мнение со студентами разделяют и их преподаватели. Закрывает пятерку самых актуальных проблем, по мнению студентов, – коррупция, отмеченная 8,7 % (6 человек) опрошенных. Данное явление в системе образования, особенно высшей школы, уже давно ни для кого не является секретом. Наличие коррупции в образовании противоречит российскому законодательству и, если говорить о профессии педагога, то и элементарным нормам морали, принципам чести и достоинства. Но ответы респондентов на данный вопрос выводят нас на еще одну проблему – низкую заработную плату педагогов. А ведь у каждого из них есть семьи и дети, которых нужно поднимать на ноги и обеспечивать им достойное будущее. Вот и получается, что при низкой заработной плате, далеко не всегда нравственные принципы педагогов пересиливают желание заработать «легких денег».

Анализ ответов на вопрос: «Участвуете ли Вы в научной деятельности вуза?» показал плачевные результаты – только 6 % (4 человека) из числа опрошенных активно занимаются научными исследованиями, 41,8 % (28 человек) делают это крайне редко, а 40,3 % (27 человек) студентов никогда не принимали участие в подобных мероприятиях. Причинами крайне низкой вовлеченности студентов в научную деятельность, на наш взгляд, могут быть: недостаток внеаудиторного времени у преподавателей, отсутствие заинтересованности со стороны студентов, недостаточность технического оснащения учебных лабораторий, для проведения научных изысканий и др.

Вопрос: «Довольны ли вы качеством образовательных услуг?» выявил, что, половина респондентов (33 человека) довольна, но частично. Нельзя сказать, что такой ответ отражает безнадежность или обреченность системы российского образования. Положительная сторона такого ответа, на наш взгляд, заключается в том, что он показывает, что нашей системе образования есть куда расти и к чему стремиться. Мнение студентов, недовольных качеством образовательных услуг, а это одна пятая от числа опрошенных (13 человек), по нашему мнению, было сформировано под воздействием совокупности тех проблем, о которых говорилось выше, и с которыми студентам пришлось столкнуться за время учебы. Полностью качеством предоставляемых образовательных услуг довольны только 15 % (10 человек).

Следующий блок вопросов касался академической стипендии. Как показало анкетирование, чуть больше половины опрошенных студентов – 52,2 % (34 человека) получают стипендию, а 46,3 % (31 человек) – нет. Однако только 11,9 % (8 человек) оказались довольны ее размером. И понятно, средний размер стипендии составляет 2–3 тысячи рублей и это при постоянно растущих ценах. Как правило, в качестве оптимальной величины указывалась сумма в размере 6–7 тыс. рублей. По мнению студентов, такая стипендия позволит удовлетворять свои минимальные потребности и сможет обеспечить их финансовую независимость от семьи.

Ни для кого ни секрет, что студенты, обучающиеся на коммерческой основе, ежегодно платят довольно большую сумму за обучение. А при условии сокращения бюджетных мест, как было сказано выше, платное образование в некотором роде становится привилегией. Оглядываясь назад, мы понимаем, что существовавшая некогда система бесплатного высшего образования также имела свои недостатки. На эту тему был студентам предложен вопрос «Бесплатное образование имеет больше преимуществ или недостатков?». Половина респондентов (33 человека) ответила, что бесплатное образование имеет больше преимуществ, 23,9 % (16 человек) сказали, что бесплатное образование имеет одинаковое количество как преимуществ, так и недостатков, и только 7,5 % (5 человек) отдали свой голос за недостатки. Тенденции современного мира таковы, что для большинства студентов бесплатное образование становится несбыточной мечтой. На наш взгляд, для того, чтобы образование было действительно доступным каждому, и в университеты поступали сильные, конкурентоспособные, достойные молодые люди, нужно найти грань между двумя крайностями: огромными ценами на образовательные услуги и полностью бесплатным образованием, которое позволяет в силу разных обстоятельств безответственным студентам занимать места.

Важным аспектом обучения в вузе является самостоятельная работа студента. Предполагается, что студент самостоятельно изучает и усваивает около 70 % материала, а 30 % он получает на аудиторных занятиях. Однако, исходя из полученных нами ответов, средний процент самостоятельной работы студента составил всего 22,3 %. Что также свидетельствует о низком качестве подготовки, о безответственном отношении студентов к образованию, об обучении в университете только «ради корочек».

В нашей стране остро стоит проблема трудоустройства. С одной стороны, рынок труда переполнен невостребованными специалистами, а с другой – наблюдается нехватка некоторых узкоспециализированных профессий. В связи с этим, решено было выяснить, какой процент студентов после окончания вуза в будущем собирается работать по специальности. 77,6 % (51 человек) из числа опрошенных ответили утвердительно, а 20,9 % (14 человек) – уже сейчас свою будущую профессию не связывают с выбранной специальностью в ВУЗе.

Обобщая полученные результаты, можно сделать вывод, что существующих проблем в системе высшего образования очень много и все они требуют незамедлительного решения. Ведь все нынешние студенты – это будущие врачи, учителя, судьи, архитекторы и чтобы в будущем общество было довольно качеством выполняемой ими работы, нужно сейчас многое вложить в их профессиональное образование.

#### ***Библиографический список***

1. URL: [https://docs.google.com/forms/d/1tVJ5UxS-VLxi4CYcE9N7H8U6dFoqVLjDXxyz6\\_5SZ2A/viewform/](https://docs.google.com/forms/d/1tVJ5UxS-VLxi4CYcE9N7H8U6dFoqVLjDXxyz6_5SZ2A/viewform/) готовая анкета, созданная в Google-форме.
2. URL: <https://docs.google.com/spreadsheets/d/16j31HhCPYAju0sA1KNeeZNIkptMmLhQ6qoT2VbZr6jA/edit#gid=332256423/> результаты анкетирования.

## К ВОПРОСУ ОБ АДАПТАЦИИ СТУДЕНТОВ ПЕРВОГО КУРСА К ОБУЧЕНИЮ В ВУЗЕ

*С.А. Прошкина*

*Научный руководитель А.В. Берлякова, канд. пед. наук, доц.  
Красноярский государственный педагогический университет  
им. В.П. Астафьева*

Учебный процесс представляет собой целенаправленное взаимодействие преподавателя и обучающихся, в ходе которого решаются задачи образования, развития и воспитания.

Первый курс обучения в университете является самым сложным, как в образовательном, так и в психологическом плане. Абитуриентам, только что вышедшим из стен школ, в которых они провели 11 лет своей жизни, придется столкнуться с новой системой подачи знаний, новым коллективом и преподавателями. Именно на первом курсе происходит изменение студента как личности. Обретя большую самостоятельность, первокурсники, чаще других студентов, попадают в различные истории, недоразумения и инциденты.

Прошло полгода с того момента, как недавние абитуриенты сдали первую в своей жизни сессию и о том, как «влились» в студенческий коллектив первокурсники, насколько они довольны обучением, как много времени они тратят на самообразование, участвуют ли они во внеучебной деятельности, мы хотели выяснить в своем исследовании.

Опрос проводился среди студентов первого курса Красноярского государственного педагогического университета им. В.П. Астафьева. Респондентам предлагалось ответить на 14 вопросов анкеты, среди которых были прямые и косвенные вопросы, а также вопросы-фильтры. Анкетирование проводится анонимно, при этом студент имел право не отвечать на вопросы анкеты.

В ходе работы над исследованием было опрошено 50 студентов первого курса различных факультетов / институтов КГПУ им. В.П. Астафьева, из которых 35 человек (70 %) – студенты факультета биологии, географии и химии; 4 человека (8 %) – студенты института математики, физики и информатики; 11 человек (22 %) – студенты факультета иностранных языков. Большая часть среди опрошенных пришлась на девушек – 44 человека (88 %), юноши отвечали менее охотно – всего 6 человек (12 %).

На первый вопрос: «Целенаправленно ли Вы поступали в КГПУ им. В.П. Астафьева?» – 27 человек (54 %) ответили положительно, 23 человека (46 %), ответили отрицательно. Данные ответы свидетельствуют о том, что часть студентов, которая действительно хочет получить профессию педагога, примерно равной той части, которая поступила в педагогический вуз из-за низкой сдачи ЕГЭ, более доступной оплаты обучения, совета родителей и др.

На вопрос: «По вашему мнению, полный ли объем знаний, заложенный по учебной программе, вы получаете?» – более половины опрошенных – 54 %,

считают, что они получают знания в полном объеме, но при этом 14 % утверждают, что получаемых знаний недостаточно, а 32 % респондентов затруднились ответить на данный вопрос.

По поводу вопроса: «Достаточная ли у Вас ежедневная учебная нагрузка в вузе?» – большинство первокурсников, а именно 34 человека (68 %), считают, ее достаточной, 5 человек (10 %), полагают, что нагрузку можно увеличить, а 10 человек, что составляет 20 % от общего числа опрошенных, наоборот, считают нагрузку слишком завышенной. Были и такие – 1 человек (2 %) кто не ответил на данный вопрос. Из вышесказанного видно, что рассчитанная программой ежедневная учебная нагрузка студентов, является адекватной и не нуждается в пересмотре.

На вопрос: «По всем ли предметам Вы получаете качественные знания? Достаточны ли они для сдачи экзаменов и зачетов?» – 44 % (22 человека) дали утвердительный ответ, говоря, что их устраивает качество абсолютно всех дисциплин, что позволяет им безупречно сдать экзамены по любым предметам. 52 % опрошенных (26 человек), считают, что они получают качественные знания практически по всем предметам, и лишь 2 % (1 человек) из опрошенных, утверждают, что получаемые ими знания по всем предметам не обладают достаточным качеством. Возможными основаниями для подобных утверждений могут послужить разные причины: от неправильно выбранного профиля обучения, до недостаточности знаний самого студента, полученными в процессе обучения в школе.

Интересно было узнать: «Сколько времени (в среднем) ежедневно первокурсники тратят на самообразование». Результаты показали, что в среднем, студенты всех опрошенных факультетов, тратят на самообразование от 1 до 4 часов в день, лишь небольшая часть первокурсников, самостоятельно занимается обучением, более 5–7 часов в день, встречались и такие, кто вообще не занимается самообразованием.

Не остался без внимания вопрос о сдаче первокурсниками первой сессии. 44 % опрошенных (22 человека) сдали сессию на «отлично и хорошо». Радует тот факт, что среди опрошенных нет должников с незакрытой сессией, а процент получивших «удовлетворительно» – очень мал, всего 4 % (2 человека). Процент «чистых отличников» и студентов, получивших, «хорошо и удовлетворительно» – примерно равен: 24 % (12 человек) и 28 % (14 человек) соответственно. Анализируя результаты, можно сказать, что интерес и уровень знаний у студентов первого курса практически идеален.

Учитывая тот факт, что многие формы организации учебного процесса для первокурсников являются новыми, мы попросили их выбрать из предлагаемого перечня 3 самых любимых. Большинство из опрошенных студентов выбрали лекционные, семинарские и практические занятия. Меньшее количество предпочли лабораторные работы и внеаудиторные занятия. Самый низкий процент у практикумов и самостоятельной работы. Можно сделать вывод, что первокурс-

ники предпочитают слушать педагога и вести с ним диалог, что и привыкли делать недавно вышедшие со школьной скамьи студенты.

Учебное расписание – важнейший план всей учебной деятельности студентов. Мы поинтересовались, насколько удобно, с точки зрения студентов первого курса, составленное расписание занятий. В целом более половины опрошенных (58 %) довольны своим учебным расписанием. Однако встречались единичные случаи недовольства, как правило, обусловленные неравномерным распределением нагрузки в течение недели; «окнами» в расписании, наблюдались и недовольные слишком ранним началом учебных занятий и большим количеством первых лент в неделю.

Одним из важных моментов в учебной деятельности студентов, которая в будущем напрямую будет способствовать накоплению опыта и материала для написания выпускных квалификационных работ, является научно-исследовательская деятельность. Очень жаль, что только 8 % (4 человека) из числа студентов первого курса вовлечены в данную сферу, а 92 % (46 человек) не принимают никакого участия. Возможно данное обстоятельство связано с низкой информированностью студентов или нежеланием преподавателей «обучать с нуля» азам науки новоиспеченных студентов.

Если в науке первый курс не силен, то активность студентов во внеучебной деятельности достаточно высока. Проявляют активное участие во внеучебной жизни факультета / вуза (30 человек). Студенты, ответившие отрицательно, как правило, в причинах называют проблему позднего или неудобного времени проведения репетиций и собраний, некоторые ссылались на то, что еще не определились с направлением, или что им не хватает свободного времени, или что жизнь вне стен вуза куда более интересна.

В последнем вопросе мы поинтересовались о планах студентов после окончания программы бакалавриата. И пусть мало кто из нынешнего первого курса задумываются о данном вопросе серьезно, но время пролетит достаточно быстро. Ответы распределились следующим образом: 36 % (18 человек) студентов, осознают, что для получения более глубоких знаний, им необходимо продолжить обучение в магистратуре, 46 % (23 человека) как и предполагалось еще не определились с выбором, и 18 % (9 человек) из опрошенных для себя решили, что закончат свое образование бакалавриатом.

Подводя итоги проделанной работе, можно сделать вывод, что большая часть из опрошенных студентов первого курса достаточно успешно «влилась» в дружное студенческое братство университета и видит определенные перспективы в своей дальнейшей учебной и внеучебной деятельности.

#### ***Библиографический список***

1. Алешин Л.И. Адаптация студентов первого курса к обучению в вузе: некоторые аспекты проблемы. URL: 2002. <http://laleshin.narod.ru/samara-2002.htm>
2. Федотов М.В Проблема перехода «школа – университет». URL: <http://old.vmk-edu.ru/articles/index.php>

## К ВОПРОСУ О ПРЕСТИЖНОСТИ ПРОФЕССИИ ПЕДАГОГА В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

*Е.Н. Подосёнова, Н.А. Кочелева, А.А. Пашкова*  
*Научный руководитель А.В. Берлякова, канд. пед. наук, доц.*  
*Красноярский государственный педагогический университет*  
*им. В.П. Астафьева*

**В** наше время престижность педагогической профессии стремительно падает, учителя уже не получают столько уважения, как раньше, все меньшее количество человек выбирает эту профессию, а те, кто выбирает, далеко не всегда посвящают этому всю свою жизнь. Но учитель – один из самых важных людей в жизни каждого. Поэтому мы решили узнать, насколько престижной видят данную профессию студенты педагогических вузов, сами будущие педагоги, понимают ли они всю важность выбранного ими дела, какие именно аспекты влияют на упадок популярности профессии и насколько. Своей целью мы поставили выяснить, достаточно ли уважаема профессия педагога, чтобы в ближайшее время школы не остались при катастрофически низком уровне притока новых кадров.

В данном опросе было задействовано 140 человек, из них 115 человек – студенты КГПУ им. Астафьева, 25 человек из различных педагогических вузов по всей стране, которые были опрошены посредством всемирной сети Интернет.

Из 140 человек 57 % (79 человек) – второкурсники, 15 % (22 человека) с четвертого курса, 10 % (14 человек) – третьекурсники, 13 % (18 человек) – первокурсники и 5 % (7 человек) с пятого курса. Студентов второго курса было опрошено больше, в силу того, что мы больше контактируем с ребятами своего возраста, то же самое можно сказать и о факультете – преобладающее количество опрошенных с факультета биологии, географии и химии. Студентов старших курсов сложнее было застать в университете и они сами не очень охотно участвуют в таких опросах, скорее всего в связи с большей занятостью.

Престижной профессией педагога считает подавляющее большинство опрошенных – 72 % (100 человек), они указали также такие критерии престижности как востребованность профессии на рынке труда (10 % – 14 человек), передача знаний подрастающему поколению (13 % – 18 человек) и большой размер заработной платы (3 % – 4 человека). Не сочли профессию престижной 28 % опрошенных (39 человек), одной из главных причин указав малый размер заработной платы (5 % – 7 человек). Несмотря на все гонения в прессе и пройденный ими самими полный курс школьного образования (зачастую во многих аспектах неудачный или даже отрицательно на них повлиявший), будущие учителя все равно в своем большинстве видят профессию педагога на достаточно высоком уровне, считают ее престижной и уважаемой в современном обществе.

Также преобладающее число опрошенных студентов отметили, что по окончании образования они будут работать по выбранной ими специальности. Так

ответили 64 %, то есть 89 студентов. 25 % (35 человек) решили, что по выбранной ими специальности они работать не будут, 7 % (9 человек) не определились и 5 человек вообще не ответили на вопрос. Такие результаты тоже говорят о престиже педагогической профессии и о том, что в ближайшее время школы не останутся без молодых специалистов. Даже если более четверти студентов не собирается в школу, закончив вуз, более половины учащихся наоборот будут работать в педагогической сфере.

Но, к сожалению, почти половину будущих педагогов (49 % – 68 человек) не устраивает размер заработной платы современного учителя, которая в среднем редко достигает и 20 тысяч рублей. В целом с ними можно согласиться, педагог не менее важная профессия, чем медицинский работник или сотрудник службы спасения, он поднимает наше молодое поколение, педагог строит наше будущее, воспитывая и обучая детей. На наш взгляд, государство хоть и пытается сделать что-то для повышения уровня жизни и заработной платы молодых педагогов и работников сферы образования в целом, но делает недостаточно. И это подрывает престиж профессии среди абитуриентов. Мы видим, как с каждым годом в педагогические вузы поступает меньше людей, как следствие, закрываются специальности. Среди всех опрошенных устраивает заработная плата современного педагога лишь 8 % (11 человек)! Остальные 43 % (60 человек) даже не знают размера заработной платы современного педагога.

Далеко не каждый человек может просто взять и начать учить детей, для этого нужно развивать в себе определенные качества. Мы решили выяснить, какими качествами, по мнению студентов педагогических вузов, должен обладать настоящий талантливый педагог и обладают ли такими качествами они сами. Среди ответов самыми популярными были: терпеливость (53 человека), любовь к детям (42 человека), доброта (35 человек), коммуникабельность (22 человека), ответственность и стрессоустойчивость (21 человек), справедливость (17 человек). Меньшее количество голосов набрали: трудолюбие, компетентность, способность к творчеству, чувство юмора, вежливость и строгость. Из опроса следовало, что из 140 человек обладают вышеприведенными качествами 31 % (43 человека). Это положительно влияет на престиж профессии педагога, ведь человек, обладающий базовыми и важнейшими для учителя качествами, будет обучать детей и налаживать с ними контакт намного лучше и профессиональнее, чем человек, этими качествами не обладающий, тем самым поднимая общий уровень образования и уровень престижа педагогической профессии. Среди опрошенных таких качеств не нашлось лишь у 13 % (18 человек). Большинство же студентов, а именно 42 % (59 человек) – испытали затруднения при ответе на вопрос, обладают ли они качествами, необходимыми каждому педагогу в работе с детьми.

О престиже профессии говорит и то, как много людей вдохновилось примером опытных педагогов, возможно, своих школьных учителей или родственников. Среди опрошенных по совету учителей выбрали педагогическую специаль-

ность 8 %, 12 % (17 человек) выбрали профессию педагога по совету родственников, либо продолжая семейное дело. Равное количество человек (21 % – 29 человек) дали противоречивые ответы – одни ответили, что причиной выбора профессии послужила случайность, а другие — любовь к детям. И если первый вариант скорее огорчает, то второй несомненно радует. Также многие отвечали, что это их призвание, другие — причиной выбора была любовь к профильному предмету.

Как непосредственных участников системы современного педагогического образования мы спросили студентов, устраивает ли их качество получаемого ими образования. Престиж профессии зависит от того, насколько высоко качество образования выпускников, получивших эту профессию. Здесь ответы разделились почти поровну – 51 % (71 человек) ответили, что качество образования их устраивает, а 47 % (66 человек), ответили отрицательно. При этом на вопрос, что хотелось бы изменить, самыми популярными ответами стали предложения ввести специалитет, изменить взаимоотношения студентов и преподавателей, добавить часы по профильным предметам, увеличить количество практики.

Далее предлагалось оценить уровень педагогического образования в России (каким его видят учащиеся) по десятибалльной шкале. 25 % (35 человек) поставили российскому педагогическому образованию 7 баллов, 20 % (28 человек) поставили по 5 и 8 баллов и 18 % (25 человек) поставили 6 баллов. На остальные оценки пришлось не более 7 человек. Это показывает, что хоть студенты и оценивают педагогическое образование в России довольно высоко, но все еще есть куда расти и увеличивать качество.

И в конце мы предложили опрашиваемым ранжировать имеющиеся на рынке труда в России современные специальности по уровню востребованности в России на данный момент, чтобы выяснить, мнения студентов о престижности профессии педагога. На первое место по востребованности большинство поставило медицинские специальности, на второе – педагогические. Мы выяснили, что учащиеся педагогических вузов считают педагогические специальности практически самыми востребованными на рынке труда. Остальные специальности выстроились в таком порядке: технические, гуманитарные, экономические, юридические, сельскохозяйственные.

По итогам данного анкетирования можно сказать, что в наше время большинство студентов педагогических вузов считают профессию педагога действительно престижной, нужной и важной для общества, они осознают, насколько важно грамотно и чутко растить новое поколение, насколько молодые специалисты востребованы. Они ставят довольно высокие оценки качеству получаемого образования, а это значит, что будущие преподаватели будут достаточно компетентны и профессиональны. Единственным камнем преткновения в современной образовательной системе является заработная плата, которую опрошенные студенты не считают достойной труда педагога и достаточной для уровня жизни современного человека.

## НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ ВЗРОСЛЫХ

*Д.В. Тишкин*

*Научный руководитель Т.П. Грасс, канд. пед. наук, доц.  
Красноярский государственный педагогический университет  
им. В.П. Астафьева*

С 1 сентября 2013 г. вступил в силу новый Федеральный закон Российской Федерации № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации». Одним из важных элементов документа стало появление статей, регламентирующих применение электронного обучения в образовании и дистанционных образовательных технологий. Таким образом, в настоящее время дистанционное обучение в нашей стране является абсолютно равноправной формой обучения по отношению к традиционным. Нельзя не заметить, что это произошло чрезвычайно поздно по сравнению с тем, насколько давно в образовании используются дистанционный инструментарий.

Для взрослого человека дистанционная форма обучения наиболее привлекательна, потому что в значительной степени учитывает их индивидуальные особенности, стиль жизни и персональные навыки. Позволяет совмещать обучение и профессиональную деятельность, обеспечивает индивидуальный подход к обучению.

Разработчику дистанционного курса, который будет использоваться для обучения взрослых, следует учитывать некоторые особенности данной категории обучающихся.

Во-первых, взрослый человек обладает профессиональным и жизненным опытом, знаниями и умениями, которые должны быть использованы в процессе обучения.

Во-вторых, взрослый человек, являясь сформировавшейся личностью, ставит перед собой конкретные цели обучения, стремится к самостоятельности, самореализации, самоуправлению.

В-третьих, он может достаточно долго фокусироваться на изучаемом предмете. Что для гибких дистанционных форм обучения, наиболее актуально.

В-четвертых, взрослый ищет скорейшего применения полученным при обучении знаниям и умениям.

Организуя учебную деятельность с использованием дистанционных образовательных технологий, следует учитывать следующие особенности.

Во-первых, когнитивная сфера взрослого человека включает в себя способность абстрагирования, анализа и синтеза поступающей информации. Что немало важно при работе с источниками сети Интернет, которые могут иметь различный и противоречивый характер относительно одного и того же явления. Как правило, только взрослому под силу во всем разобраться и составить верное представление об изучаемом предмете.

Во-вторых, взрослые способны наиболее четко планировать свою деятельность, в том числе, связанную с усвоением учебного материала.

В-третьих, эмоциональная сфера взрослого человека является гораздо более стабильной и устойчивой по сравнению с эмоциональной сферой ребенка или подростка. Именно поэтому ограниченность эмоционального контакта между преподавателем и взрослым переносится намного легче. Напротив, ограниченный контакт даже предпочтителен, так как взрослые более требовательны к личности преподавателя и его стилю преподавания.

Как отрицательное явление следует отметить, что процессы восприятия, запоминания, мышления у взрослого человека протекают не столь продуктивно, как у ребенка или подростка. В связи с этим первостепенную важность приобретают методология, методы, способы обучения, например использование интерактивных форм обучения.

Кроме того, взрослый человек имеет устоявшиеся ментальные модели, положительный для него как индивидуума опыт социального поведения, профессиональной деятельности и т.д. Однако этот опыт устаревает, индивидуальные ментальные модели входят в противоречие с общими (корпоративными) целями, навыками и требованиями, что обуславливает трудности в обучении взрослого человека, когда необходимо не только «привитие» нового, но и «удаление» старого, изжившего себя [1].

Безусловно, в связи со спецификой дистанционного обучения стоит говорить и о проблеме идентификации личных результатов работы, при контрольной проверке знаний. При удаленном обучении ответы на некоторые вопросы могут быть с легкостью скопированы из открытых источников и выданы за свои. В этой связи возрастает роль педагогической квалификации преподавателя, его способность формулировать тестовые, контрольные и иные задания, направленные на рассуждения, рефлексию, личное отношение и т.д.

В целом, реализация дистанционного обучения взрослых – сложный методический процесс, для качественного протекания которого требуется учитывать различную и многогранную специфику личности взрослого человека.

#### *Библиографический список*

1. Рукавишников Е.Л. Некоторые аспекты обучения взрослых // Проблемы и перспективы развития образования: материалы II Междунар. науч. конф. (г. Пермь, май 2012 г.). Пермь: Меркурий, 2012. С. 156–158.

## **ТРУД И ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА В СИСТЕМЕ ОБРАЗОВАНИЯ**

*О.В. Дерова, И.А. Прокопьева*

*Научный руководитель О.Ю. Лютых, канд. истор. наук  
Красноярский государственный педагогический университет  
им. В.П. Астафьева*

**З**аработная плата – это основная часть средств, направляемых на потребление, представляющая собой долю дохода (чистую продукцию), зависящую от конечных результатов работы коллектива и распределяющуюся между работниками

ми в соответствии с количеством и качеством затраченного труда, реальным трудовым вкладом каждого и размером вложенного капитала.

Сущность заработной платы состоит в том, что она представляет собой выраженную в деньгах долю работников в той части национального дохода, которая направляется на цели личного потребления и распределения по количеству и качеству труда, затраченного каждым работником в общественном производстве [1].

Труд работников образования не только определяет их особое положение в обществе, но и выступает средством удовлетворения их материальных и духовных потребностей. В связи с этим возникает необходимость в создании стимулов привлечения к преподавательской деятельности и обеспечения ее продуктивности.

Заработная плата относится к числу основных инструментов экономического стимулирования, включенного в хозяйственный механизм. Для значительной части преподавателей заработная плата является единственным источником доходов всей семьи.

Вместе с тем система стимулирования в сфере просвещения должна учитывать и по возможности полнее использовать интересы неэкономического характера с помощью активизации социально-психологических методов управления. Для сферы образования характерно широкое применение моральных стимулов, что связано со своеобразием педагогического труда. Для большинства преподавателей потребность в успехе путем его признания окружающими выступает гораздо более сильным побудителем, чем материальный стимул. Нередко мощным моральным стимулом становится предложение и реализация новых идей и передового опыта, достижения в решении сложных педагогических проблем и т.д.

Система стимулирования учителей, как известно, включает в себя награды вышестоящих органов, благодарность в приказе, почетные грамоты, ценные подарки, памятные адреса, подготовку стендов с обобщением опыта педагога, подарки от коллег и шефов в день 25-летия педагогической работы, публикации об учителе в местной и стенной печати, присвоение званий «Учитель-методист», «Заслуженный учитель», «Народный учитель», «Учитель года России», соответствующих квалификационных категорий по итогам аттестации.

Аттестация педагогических работников во всех учебных заведениях служит важным инструментом как морального, так и материального стимулирования. Присужденные ученые степени и звания позволяют установить более высокий разряд, определяющий размеры заработной платы [2].

Заработная плата выполняет весьма важные экономические функции: воспроизводственную и стимулирующую. Поскольку заработная плата – основной источник доходов рабочих и служащих, она выступает главным средством возобновления их способности к труду. Вместе с тем она является формой материального стимулирования труда. Зарплата – один из важнейших экономических рычагов, включенных в хозяйственный механизм и регулирующих развитие рыночной экономики. Отсюда вытекает необходимость постоянного роста и совершенствования заработной платы.

Зарплата работников образования имеет свои характерные черты, обусловленные спецификой отрасли и педагогического труда.

Качественным критерием оценки труда и дифференциации размеров ставки заработной платы педагогических работников выступает их квалификация. Ее уровень определяется образованием, стажем работы и присвоенными званиями. В зависимости от образовательного уровня школьных учителей существует 4 группы тарифных ставок для специалистов, имеющих: высшее образование; образование в объеме учительского института и приравненных к нему учебных заведений; среднее специальное образование; среднее общее образование.

Статья 54. Оплата труда работников образовательных учреждений. Заработная плата и должностной оклад работнику образовательного учреждения выплачиваются за выполнение им функциональных обязанностей и работ, предусмотренных трудовым договором (контрактом). Выполнение работником образовательного учреждения других работ и обязанностей оплачивается по дополнительному договору, за исключением случаев, предусмотренных законодательством Российской Федерации [3].

Размер средней ставки заработной платы и должностного оклада педагогических работников образовательных учреждений устанавливается на уровне: для педагогических работников из числа профессорско-преподавательского состава – в два раза превышающем уровень средней заработной платы; для учителей и других педагогических работников – не ниже средней заработной платы.

Образовательное учреждение в пределах имеющихся у него средств на оплату труда работников данного образовательного учреждения самостоятельно определяет форму и систему оплаты труда, надбавок, премий и других мер материального стимулирования.

В любом вузе кроме научно-педагогического состава есть еще и административно-хозяйственный, учебно-вспомогательный и прочий персонал, который формирует и поддерживает инфраструктуру для процесса обучения. На текущий момент средняя заработная плата административно-хозяйственного персонала у нас порядка 40 тыс. рублей, т. е. примерно на 15–20 % ниже, чем средняя по ППС. Размер заработной платы работников административно-хозяйственного, учебно-вспомогательного и прочего персонала напрямую связан с уровнем их квалификации, профессиональной подготовки, а также с учетом сложности и объема выполняемой ими работой.

Что касается заработной платы руководителей учреждения, можем сказать, что должностные оклады руководителей устанавливаются согласно «Единым рекомендациям по установлению на федеральном, региональном и местном уровнях систем оплаты труда работников государственных и муниципальных учреждений на 2013 год», которые приняты решением Российской трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений. Размер оплаты труда руководителей большинства вузов устанавливается в зависимости от сложности их труда, масштаба управления и особенностей деятельности и значимости учреждения [4].

«Министр образования и науки Дмитрий Ливанов на коллегии в министерстве заявил, что темпы повышения зарплаты в образовании самые высокие в социальной сфере», – передает корреспондент «Газеты.Ру».

По словам министра, средняя зарплата педагогов дошкольного образования выросла за прошлый год на 48 %, в общем образовании зарплаты выросли на 38 %, в среднем профессиональном образовании на 33 %, зарплата профессорско-преподавательского состава в вузах выросла на 30 %.

К расчету заработной платы бюджетников относятся следующие выплаты:

1. Собственно заработная плата:

– по должностным окладам, по ставкам заработной платы, почасовой оплате, за работу в ночное время, праздничные и выходные дни.

2. Надбавки:

– за выслугу лет, за особые условия работы, за квалификационный разряд и т.д., согласно положению об оплате труда.

3. Отпускные:

– за ежегодные отпуска, компенсация за неиспользованный отпуск, за отпуска в период обучения работников.

4. Выплаты пособий и компенсаций за дни временной нетрудоспособности.

5. Другие расходы по заработной плате:

– выплаты поощрительного, стимулирующего характера.

К прочим выплатам относятся:

1. Пособия, компенсации.

2. Ежемесячные пособия на ребенка.

Представители Минобрнауки утверждает, что рост зарплат работников школьного образования отмечается по всей стране – к примеру, на конец прошлого года средний оклад учителей по стране составлял 31 000 рублей, то есть вырос за год почти в два раза.

Но нельзя не отметить и низкие зарплаты. В некоторых регионах учитель получает 12 000 – это, конечно, плохо. При этом невысокие зарплаты кое-где на самом деле успешно подняты даже выше уровня средней по региону – просто в регионе она в принципе невысока сама по себе. К примеру, в Саратовской области средняя зарплата – 16 600, но средняя у учителя – 19 600. Местное руководство сэкономило на оборудовании школ, которое они получали от федеральных средств, что позволило изыскать резервы из собственных денег.

Эффективным управлением сейчас считаются заключение контракта с преподавателем, перевод его из статуса учителя в статус профессора, восстановление дееспособных профессиональных сообществ [4].

Условия оплаты труда педагогических работников:

– показатели квалификации;

– зависимость размеров оплаты труда от объемов учебной (пед.) работы;

– соотношения по повышенным ставкам за работу в определенных учреждениях;

– определение размеров ставок исходя из утвержденных норм часов за ставку;

- порядок и случаи почасовой оплаты;
- порядок доплат за вредные условия труда;
- порядок исчисления стажа педагогической работы [1].

Вывод: зарплата за последнее время выросла в 2 раза, а ожидания педагогов – примерно в 3,5. И разрыв между реальностью и ожиданием растет. Межрегиональная дифференциация слишком велика, и порождает напряженность и нервозность в учительской среде. Средняя зарплата по стране в 31 000 рублей на самом деле вычисляется за счет некоторых богатых регионов, но при этом реально слишком много регионов, где зарплата учителя 15 000–17 000 рублей. А возложение дополнительных обязанностей, которое ведет к «росту» зарплаты, и во все не должно учитываться в статистике, поскольку непосредственно учительский оклад не меняется.

### *Библиографический список*

1. URL: <http://intercomp-cbu.ru/priemnaya-ekspertov/articles/raschet-zarabotnoy-platy-v-byudzhetnom-uchrezhdenii/>
2. URL: <http://www.osvic.ru/job-career/salary-education-38-30-30/>
3. URL: [http://www.zonazakona.ru/law/zakon\\_rf/art/93758](http://www.zonazakona.ru/law/zakon_rf/art/93758)
4. URL: [http://www.aup.ru/books/m203/6\\_1.htm](http://www.aup.ru/books/m203/6_1.htm)
5. URL: [http://www.gks.ru/bgd/regl/B12\\_04/IssWWW.exe/Stg/d06/3-plat.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/B12_04/IssWWW.exe/Stg/d06/3-plat.htm)

## **СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ГОСТИНИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ г. КРАСНОЯРСКА**

*В.И. Лаптенюк*

*Научный руководитель Т.П. Грасс, канд. пед. наук, доц.  
Красноярский государственный педагогический университет  
им. В.П. Астафьева*

**П**редоставление гостиничных услуг высокого качества является составной частью постоянного внимания администрации гостиниц независимо от формы собственности. Достижение качества в сфере обслуживания – важная задача, решение которой обеспечивает предпринимательский успех. Деятельность в сфере гостеприимства предполагает высокую степень контакта и координации между служащими и гостями. Наиболее часто встречающиеся действия в этом смысле направлены на улучшение и контроль качества услуг гостиничных предприятий (температура горячей воды, количество полотенец, условия приготовления пищи и т.д.). Однако качество гостиничных услуг заключается не только в решении технической стороны дела. Усилия предприятий гостиничной индустрии традиционно были направлены на привлечение клиентов, на максимальное выполнение пожеланий гостей, завоевание доверия. Это может гарантировать только их полное удовлетворение. Поэтому стратегия развития гостиничного предприятия должна также иметь в виду и более того, делать особенный акцент на совершенствование отношений и общения между клиентами и гостиничным пред-

приятием. В наше время у многих директоров гостиничных предприятий сформировалось мнение, что высокое качество означает высокую себестоимость. Данная точка зрения неверна, т.к. игнорирует потенциал встречи клиента с обслуживанием как самоусиливающим механизмом. Понимание значения клиента, качества, сбалансированности стоимости и себестоимости может увеличить прибыль, предоставляя гостиничному предприятию возможность повысить цену и продать больше [1]. Постоянное повышение качества – это не затрата, а долгосрочный вклад, основанный на обеспечении верности клиентуры путем удовлетворения ее потребностей. Это утверждение основано на исследовании, показывающем, что затраты на приобретение нового клиента в пять раз больше затрат на то, чтобы удержать старого посредством предложения качественного обслуживания. Это исследование базируется на следующих факторах:

- способность к удержанию клиентов позволяет сократить затраты на маркетинг и, соответственно, увеличивает рентабельность;
- удовлетворенный клиент осуществляет бесплатную рекламу, распространяя благоприятствующую отелю устную информацию [2].

Качество гостиничных услуг в огромной степени зависит от квалификации и заинтересованности людского капитала, от его творческих способностей, умения осваивать новые технологии, а также от использования новых организационных процессов и форм используемой для обслуживания клиентов материальной базы. Качество услуг в гостиничном бизнесе – это мера того, как уровень предоставленной услуги удовлетворяет ожидания клиента.

Далее остановимся на разнообразных подходах к оценке качества услуг предприятия. Первоначально в ходе исследования осуществляется оценка основных детерминант качества услуг.

Объектом нашего исследования стала «Гостиница Красноярск». Первый метод оценки качества ее услуг в ОАО «Гостиница Красноярск», который использовался в работе, – это оценка детерминант качества услуг. Основная цель исследований в данной области является изучение и оценка качества услуг, предоставляемых предприятиями. В соответствии с вышеуказанной целью обосновываются основные задачи проводимых исследований:

- выявление и оценка определяющих детерминант качества услуг;
- анализ качества предложения товаров, услуг, реализуемых предприятиями;
- оценка качества самого процесса оказания услуг;
- интегральная оценка качества услуг предприятий.

Выявили резервы и разработали механизм повышения качества предоставляемых услуг и роста их эффективности в действующих условиях внешней и внутренней среды работы гостиничного предприятия. Разработали программу проведения исследования, в т.ч.:

- определили исполнителя по основным направлениям исследования и круг их обязанностей;
- установили сроки и формы проведения исследований в целом и в разрезе отдельных этапов, направлений;

- выбрали методы проведения исследования, анализа и оценки их результатов;
- установили формы представления результатов исследования и т.д.

Сформировали информационную базу исследования на основе сбора и обработки как первичной, так и вторичной информации.

Определили необходимые виды и объемы ресурсов для проведения исследований (трудовых, материальных, нематериальных, финансовых и т.д.).

Первым направлением исследования в рамках основного этапа является выявление основных детерминант качества услуг.

Следующим направлением основного этапа исследования является оценка каждого выбранного показателя качества услуг по уровням их ожидания и фактического восприятия потребителями. Данные исследования осуществляются на основе анкетирования респондентов по специально разработанным для этих целей анкетам.

Был проведен опрос 106 посетителей гостиницы по 25 детерминантам качества услуг, полученные данные приведены ниже в табл. 1.

Таблица 1

**Полученные данные по детерминант качества услуг**

Детерминанты качества услуг	Единичные частные показатели качества услуг	Условные обозначения	5-балльная оценка	Интегральная оценка
1	2	3	4	5
Предложение услуг	1. Широта ассортимента	П1	5	18
	2. Полнота ассортимента	П2	4	12
	3. Степень обновляемости ассортимента	П3	4	19
	4. Комплексность покупки	П4	5	20
	5. Безопасность	П5	5	24
Материальные условия предоставления услуг	6. Санитарно-гигиеническое состояние помещения	М1	5	13
	7. Оснащенность предприятия современным тех. оборудованием	М2	3	21
	8. Удобство размещения оборудования входов и выходов	М3	4	14
	9. Наличие парковки	М4	3	23
	10. Рациональность тех. решений	М5	4	22
Безопасность и надежность оказания услуги	11. Безопасность здания, помещения и безопасность на парковки	Б1	5	1
	12. Безопасность персонала	Б2	5	15
	13. Безопасность посетителя	Б3	5	3
	14. Безопасность личных вещей посетителя	Б4	3	2
	15. Гарантированное предоставление услуг в определенный срок	Б5	4	8

1	2	3	4	5
Доступность услуг	16. Удобный для покупателя режим работы	Д1	5	16
	17. Наличие достоверной информации о предприятии и реализуемых услуг	Д2	5	4
	18. Цена и их соответствие качеству	Д3	5	9
	19. Затраты время покупателя на нахождение в пути до предприятия	Д4	5	17
	20. Затраты времени покупателя на обслуживание	Д5	4	5
Компетентность персонала	21. Внешний вид персонала	К1	4	25
	22. Отношение персонала к покупателю	К2	4	6
	23. Профессионализм персонала	К3	4	11
	24. Компетентность персонала	К4	4	10
	25. Оперативность и результативность реагирования персонала на просьбы клиентов	К5	4	7

Проанализировав полученные данные, можно сделать следующие выводы:

1. Пятибалльная оценка детерминантов качества услуг показала, что средняя оценка всех показателей качества услуг в ОАО «Гостиница Красноярск» это отлично. Но следует обратить внимание на такие показатели, как оснащённость предприятия современным техническим оборудованием, который посетители оценили на 3 балла, и такой детерминант как компетентность персонала, оцененный гостями гостиницы на 4 балла.

2. Интегральная оценка детерминантов качества услуг показала, что наиболее важными показателями качества услуг для посетителей оказались: безопасность здания, помещения и безопасность на парковки, безопасность посетителя, безопасность личных вещей посетителя. Менее важные показатели, по мнению опрошенных, оказались: внешний вид персонала, наличие парковки, рациональность технических решений.

Также был проведен второй метод оценки качества услуг в ОАО «Гостиница Красноярск» – опрос и анализ пятибалльной шкалы Лайкерта. Было опрошено 106 посетителей ОАО «Гостиница Красноярск», все данные опроса представлены в табл. 2.

## Данные опроса по пятибалльной шкалы Лайкерта

№	Коэффициенты качества «Q»	5-балльная оценка				
		1	2	3	4	5
1.	Q – материальность (оснащенность гостиниц):	6	0	24	50	26
	– оргтехника					
	– интерьеры помещений	0	9	27	24	46
	– внешний вид персонала	0	8	10	23	65
	– информационные материалы	8	15	22	25	36
2.	Q – надежность:					
	– выполнение обещанной услуги	4	9	28	35	30
	– выполнение обещанной услуги основательно	0	2	19	46	39
	– выполнение обещанной услуги в срок	0	0	22	34	50
3.	Q – отзывчивость:					
	– искреннее желание помочь потребителю	8	7	13	31	47
	– быстрое обслуживание в гостинице	8	5	17	36	39
4.	Q – убежденность:					
	– компетентность обслуживающего персонала	4	4	26	13	59
	– ответственность обслуживающего персонала	0	0	21	25	59
	– уверенность обслуживающего персонала	0	0	0	50	56
	– вежливость обслуживающего персонала	0	3	16	37	50
5.	Q – сочувствие:					
	– выражение заботы	10	8	26	39	23
	– индивидуальный подход к потребителю	17	10	28	40	11

Проанализировав полученные данные, можно сделать выводы:

1. Q – материальность (оснащенность гостиницы) находится на достаточно высоком уровне.

2. Q – надежность – ОАО «Гостиница Красноярск» выполняет обещанные услуги точно, основательно и в срок.

3. Q – отзывчивость – такие показатели, как искреннее желание помочь потребителю и быстрое обслуживание в гостинице, находятся на среднем уровне, и гостинице есть куда расти.

4. Q – убежденность, показатели убежденности потребители оценили выше среднего.

5. Q – сочувствие, такие показатели, как выражение заботы и индивидуальный подход к потребителю, оценили ниже среднего, это говорит о плохой подготовке персонала гостиницы.

На основе пройденного анализа и сделанных выводов оценки качества услуг в ОАО «Гостиница Красноярск» можно сделать следующие выводы, о перспективах развития гостиничных предприятиях г. Красноярска:

1. В современных условиях в сфере гостиничного бизнеса особое место занимает безопасность. Этому уделяется много времени и об этом очень много пишут авторы В.Л. Дрошев, П.С.Завьялов, Г.Л. Багиев, Р.Б. Ноздрева и др. Поэтому при проведенном анализе было выявлено, что на данном предприятии имеет место вопросы, связанные с безопасностью. Так как предприятие занимается оказанием услуг гостиничных, то, конечно же, для него важное место занимает потребитель и, соответственно, безопасность потребителя становится на первое место.

2. В условиях высокой конкуренции и с учетом растающего гостиничного бизнеса с приближением Универсиады в 2019 г. и т.д. гостиница должна обратить внимание на ужесточающее правило игры на рынке. Поэтому предприятие должно уделять внимание постоянным клиентам, для того чтобы обеспечить их пребывание в гостинице и удержать эту долю сегмента, то можно предложить им разработать такое мероприятие, которое связано с предоставлением каких-то особых льготных условий для своих клиентов, которые до сих пор в гостинице не были предложены.

#### *Библиографический список*

1. Терещенко Н.Н., С.В. Трусова Методологические подходы к оценке качества услуг предприятий розничной торговли: монография. Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т. Красноярск, 2011. 166 с.
2. США. Наши деловые партнеры. М.: Международные отношения, 2010.

## **АНАЛИЗ ОБЪЕМА ПЛАТНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В КРАСНОЯРСКОМ КРАЕ**

*Д.А. Шадрьгина*

*Научный руководитель О.Ю. Лютых, канд. истор. наук  
Красноярский государственный педагогический университет  
им. В.П. Астафьева*

**П**о данным Красноярскстата, с каждым годом повышается объем платных услуг в сфере образования Красноярского края. С чем это связано? Какие факторы повлияли на итоговую статистику? В данной статье предметом исследования является статистика объема платных услуг в системе образования Красноярского края.

**Задачи**

1. Рассмотреть составляющие платных услуг в сфере образования.
2. Ознакомиться со статистикой и провести анализ.
3. Исследовать факторы, влияющие на исход анализа.
4. Сделать соответствующий вывод.

Какие существуют виды образовательных услуг, что туда входит и что категорически не входит в этот перечень?

Согласно ст. 45 Закону РФ «Об образовании» государственные и муниципальные образовательные учреждения вправе оказывать населению, предприятиям, учреждениям и организациям платные дополнительные образовательные услуги, не предусмотренные соответствующими образовательными программами и федеральными государственными образовательными стандартами. К данным услугам, в частности, относятся:

- обучение по дополнительным образовательным программам;
- преподавание специальных курсов и циклов дисциплин;
- репетиторство;
- занятия с обучающимися углубленным изучением предметов [1].

Правилами оказания платных образовательных услуг, утвержденными постановлением Правительства РФ от 05.07.2001 № 505, предусмотрена еще одна такая услуга – подготовка и переподготовка работников квалифицированного труда (рабочих и служащих) и специалистов соответствующего уровня образования, осуществляемые сверх финансируемых за счет средств соответствующих бюджетов заданий (контрольных цифр) по приему обучающихся.

В действительности спектр платных образовательных услуг, предоставляемых ОУ, значительно шире. Он включает в себя как платные образовательные услуги, оказываемые в рамках основных образовательных программ, так и дополнительные платные образовательные услуги.

Руководителю ОУ необходимо помнить, что к платным образовательным услугам не относятся:

- снижение установленной наполняемости классов (групп), деление их на подгруппы при реализации основных образовательных программ;
- реализация основных общеобразовательных программ, общеобразовательных программ повышенного уровня и направленности общеобразовательными школами (классами) с углубленным изучением отдельных предметов, гимназиями и лицеями в соответствии с их статусом;
- факультативные, индивидуальные и групповые занятия, курсы по выбору за счет часов, отведенных в основных общеобразовательных программах.

ОУ, оказывающее платные образовательные услуги, должно иметь следующие документы:

- лицензию на ведение основной образовательной деятельности;
- лицензию на ведение дополнительной образовательной деятельности, если эта деятельность сопровождается итоговой аттестацией и выдачей документов об образовании или квалификации;
- локальные акты, регламентирующие оказание платных дополнительных образовательных услуг;
- договоры на оказание платных образовательных услуг;
- учебные планы;
- дополнительные образовательные программы, программы специальных курсов и циклов дисциплин. [3]

Пунктом 1 ст. 13 Закона РФ «Об образовании» установлено, что в уставе ОУ должны быть указаны цели образовательного процесса, типы и виды реализуемых образовательных программ, а также основные характеристики организации образовательного процесса.

Ознакомимся со статистикой

		2008	2009	2010	2011	2012	2013
Российская Федерация	Системы образования	287 593 799,1	310 212 778,9	326 099 647,4	347 350 761,4	378 931 268	449 233 356,2
Красноярский край	Системы образования	4 358 135,4	4 473 841,1	4 497 727	4 619 870	5 253 218,8	9 463 560,2

[Данные с сайта: <http://www.fedstat.ru/indicator/data.do>, единица измерения: млн руб]

По данным статистики можно сделать следующий вывод: сумма денежных средств, направленных в образовательную сферу, становится больше с каждым годом, вследствие повышения объема образовательных услуг.

Сфера науки и образования в России может стать основной движущей силой экономического роста и социального развития, если будет повышена эффективность управления в сфере образовательных услуг на основе применения современных инновационных технологий, учитывающих изменения внутренней и внешней среды, достижения науки и передовой практики. Это в свою очередь способствует росту платных образовательных услуг [3].

В связи с ориентацией населения на непрерывное совершенствование профессиональных и личностных качеств в соответствии со структурой спроса рынка труда и потребностей общества потенциал внебюджетных источников финансирования деятельности вузов будет повышаться.

Государственные вузы, предоставляющие населению образовательные услуги с полным или частичным возмещением затрат, активно ведут поиск различных источников финансирования, у них повышен уровень затрат по стимулированию спроса, ведется активная работа как по повышению экономических показателей, так и по расширению предложения услуг. Наиболее динамично во времени и пространстве развивается частный рынок образовательных услуг.

В частных вузах более ярко выражены рыночные отношения: активно ведется рекламное воздействие на потребителя, формируется имидж производителя услуг, предлагается повышенная комфортность удовлетворения спроса.

Также влияние на повышение платных образовательных услуг оказало введение ЕГЭ и ГИА. Родители школьников платят немалые деньги за услуги репетиторов. Школьных часов не хватает для того, чтобы в полной мере изучить материал и сдать экзамен на такое количество баллов, которое нужно для поступления в вуз. Особенно часто прибегают к репетиторству при изучении английского языка.

Развитие экономики, рост конкуренции, глубокие структурные изменения в сфере занятости определяют постоянную потребность у каждого отдельного человека в повышении профессиональной квалификации и переподготовке, ро-

сте своей профессиональной мобильности. Современный человек живет в условиях насыщенной информационной среды, поэтому он предъявляет все возрастающие и более конкретные требования к системе высшего образования.

### *Библиографический список*

1. Моисеенко И., Чиркашина Я. Институт на полке супермаркета: маркетинг в образовании // Профессия – директор. № 9. 2007.
2. URL: <http://www.fedstat.ru/indicator/data.do>
3. Красовская Л.В. Локальные нормативные акты. Как организовать платные дополнительные образовательные услуги. Волгоград: Волгоградское научное издательство, 2012. 128 с.

## **ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ СЕРВИСНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Т.И. Гаврилова*

*Научный руководитель Т.П. Грасс, канд. пед. наук, доц.  
Красноярский государственный педагогический университет  
им. В.П. Астафьева*

Сфера общественного питания в Российской Федерации является крупной организационно-хозяйственной системой, главной задачей которой является удовлетворение жизненных потребностей общества. Сфера общественного питания отличается от других секторов экономики выполнением трех неразрывно связанных функций – производство кулинарной продукции, ее реализация и организация потребления. Кроме того, сегодня общественное питание как отдельный сегмент рыночной экономики в равной степени решает как экономические, так и социальные задачи. Условия функционирования общественного питания определяют особенности формирования модели управления данным сегментом рыночной экономики региона [1, с. 25].

В современных рыночных условиях услуги общественного питания являются одной из перспективных и развивающихся составляющих экономики. В отечественных и зарубежных трудах разных авторов отражены разнообразные трактовки термина «услуга» и множество подходов к классификации этого понятия. И.В. Шавандина при исследовании рынка услуг утверждает, что в условиях трансформации мировых экономических взаимоотношений, влияния глобализации, усиления конкуренции на рынке товаров и услуг, для организаций промышленности, торговли, общественного питания важно разделение товаров и услуг для решения организационных и технологических проблем. Однако потребители расценивают товар и услуги как неразделимое благо [2].

В настоящее время на предприятиях общественного питания происходит внедрение инновационных технологий, благодаря которым повышается качество производства кулинарной продукции. Для получения прибыли и эффектив-

ной работы предприятия общественного питания должны построить свою деятельность так, чтобы держать под контролем все факторы, которые могут повлиять на качество продукции и её безопасность. Повышение эффективности общественного питания основано на общих для всего народного хозяйства принципах интенсификации производственного процесса – достижение максимально высоких результатов при минимальных затратах материальных и трудовых ресурсов. Для осуществления какой-либо главной функции обычно выполняются и несколько других функций вспомогательного характера. Общий технологический процесс производства блюд на предприятиях массового питания сложен из отдельных процессов – приема сырья, его хранения, механической и тепловой обработки, изготовления полуфабрикатов, а также оформления блюд. Помимо этого, к технологическому процессу производства продукции относится еще ряд вспомогательных операций, необходимых для выпуска блюд. К таким операциям можно отнести мойку посуды и инвентаря, обработку тары, удаление пищевых отходов, а также использование инженерных устройств – приточной и вытяжной вентиляции, отопления, энергоснабжения и т. п. Для получения прибыли и поддержания высокого уровня предприятия должны держать под контролем все человеческие, административные и технические факторы, влияющие на уровень качества продукции питания и её безопасности.

На основе маркетингового подхода для улучшения качества жизни населения с учетом градостроительных, архитектурных, транспортных особенностей городов целесообразно выделить зоны обслуживания населения, в состав которых войдут различные типы предприятий общественного питания.

В Красноярске нами предлагается выделить пять зон, отличающихся составом предприятий общественного питания:

- центральная – центр деловой активности населения, в котором сосредоточены административные здания, элитные жилые застройки, учебные заведения, памятники архитектуры;

- зона жилой застройки – отличается большим количеством учебных и медицинских учреждений;

- спортивно-оздоровительная зона – совокупность озелененных территорий, стадионов, являющихся единой градоформирующей системой оздоровительного и рекреационного значения;

- зона промышленных предприятий – заводы, фабрики, производственные предприятия;

- зона оптовой и розничной торговли – складские хозяйства, магазины, торговые центры, места пересечения транспортных и пешеходных потоков.

В каждой зоне рекомендуется функционирование соответствующих типов предприятий общественного питания.

Общественное питание обеспечивает возможность организовать питание людей на научной основе. Научная организация питания означает внедрение научно обоснованных физиологических норм потребления и организацию питания людей с учетом профессии, возраста, состояния здоровья.

Социальное предназначение общественного питания состоит, прежде всего, в удовлетворении спроса населения на товары и услуги, причем по приемлемым ценам. Кроме того, общественное питание призвано удовлетворять и другие социальные потребности населения: высокое качество продукции и услуг, минимальные затраты времени на дорогу к месту организации питания и на ожидание обслуживания, уровень сервиса и т.п. С развитием общества эти требования повышаются и усложняются.

Ориентирами для деятельности любого предприятия является его планы: план производства, план реализации продукции, план развития и т.д. Производственная программа является одним из таких планов, который отражает основные направления и задачи развития в плановом периоде, производственно-хозяйственные связи с другими предприятиями, профиль и степень специализации производства.

Производственная программа – это основной раздел годового и перспективного бизнес-плана развития предприятия. В ней определяется объем изготовления продукции по номенклатуре, ассортименту и качеству в натуральном и стоимостном выражениях.

Производственная программа включает следующие основные разделы:

1. План по производству продукции предприятия.
2. План выпуска продукции на экспорт.
3. План по повышению качества продукции.
4. План реализации продукции.

При формировании производственной программы необходимо ориентироваться на потенциальные и фактические возможности предприятия по производству продукции, т. е. на производственную мощность.

При разработке производственной программы необходимо основываться на потребностях регионального и мирового рынков, общей рыночной ситуации, состоянии конкурирующих предприятий и отраслей.

В качестве исходных данных при разработке производственной программы используется следующее:

- уставные виды деятельности предприятия по производству и реализации продукции;
- результаты фактического выполнения производственной программы за предыдущие периоды;
- данные по спросу на продукцию предприятия;
- сведения о рекламациях, замечаниях по качеству продукции за предыдущий период;
- сведения о долях продукции в общем объеме ее выпуска на рынке за предыдущий период по уровням качества;
- сведения об объеме реализации продукции за предыдущий период по месяцам (кварталам);
- расчеты производственной мощности предприятия;
- прогрессивные технико-экономические нормы и нормативы;

– решения высших органов управления предприятия о стратегических перспективах его развития.

### *Библиографический список*

1. Ефимова О.П. Экономика общественного питания / под ред. Н.И. Кабушкина. Минск: Новое знание, 2000. 368 с.
2. Эгертон-Томас К. Ресторанный бизнес. Как открыть и успешно управлять рестораном. М.: Росконсульт. 2008. 272 с.

## **СОСТОЯНИЕ И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ МОЛОДЕЖИ**

*С.А. Затолочная*

*Научный руководитель Т.П. Грасс, канд. пед. наук, доц.  
Красноярский государственный педагогический университет  
им. В.П. Астафьева*

**В** настоящее время в отечественной научной литературе и реальной практике сложилось определенное направление по изучению экономической социализации молодежи. Проблема предпринимательского образования школьной молодежи все больше играет первостепенную роль в условиях рыночной экономики [1]. На протяжении долгого времени предпринимательская активность остается объектом исследования как российских, так и зарубежных ученых. Однако, несмотря на довольно частое употребление данного понятия в современной экономической литературе по предпринимательству, до сих пор не сложилось единое представление о том, что же это такое: синоним предпринимательской деятельности, её характеристика или особый экономический феномен.

И.В. Зикунова предложила следующее определение предпринимательской активности «предпринимательская активность в постиндустриальной системе представляет собой функциональную подсистему, проявления которой состоят в результативном организационно-новаторском поведении субъектов предпринимательства, мотивированных потребностями в получении доходов, творческой свободной самореализации и достижением успеха». По мнению этого ученого, предпринимательская активность является особым феноменом современных рыночных экономических систем и проявляется на уровне макросистемы, так как микроэкономические единицы (предприятия) являются по отношению к макросистеме подсистемами соподчиненного порядка, поэтому их цели соотносятся с целями системы более высокого порядка, то есть экономической системы [2].

И.В. Зикунова считает, что предпринимательская активность обеспечивает генерацию, распространение, организационное продвижение импульсов инноваций, что приводит к трансформации производительных сил и производственных отношений системы.

Ученые В.В. Бочаров, А.А. Канке, И.П. Кошечая, Л.В. Прыкина не делают различия между понятиями «предпринимательская активность» и «деловая ак-

тивность» предприятия, основными характеристиками которой являются показатели оборачиваемости, рентабельности активов и капитала [3; 4; 5].

По мнению Е.О. Валеевой, предпринимательская активность представляет собой синтез инновационной, инвестиционной и маркетинговой активности, уровень которой зависит от стратегических целей фирмы, сезонных колебаний спроса на продукцию, а также этапов жизненного цикла как фирмы, так и продукта, ею реализуемого [6].

Особое внимание заслуживает точка зрения на предпринимательскую активность таких исследователей, как С.И. Войновой и И.П. Савельевой, впервые определившие эту категорию именно как показатель. Они рассматривают предпринимательскую активность как экономический показатель, с помощью которого можно оценить предпринимательскую деятельность и интенсивность выполнения ее функций, как «обособленный условный индикатор, позволяющий диагностировать сложившуюся предпринимательскую инициативу в заданных экономических, социальных и институционально-правовых условиях» [7].

В настоящее время одним из самых авторитетных исследований в области предпринимательства является проект GEM (Global Entrepreneurship Monitor). Глобальный мониторинг предпринимательства осуществляется учеными ведущих бизнес-школ мира по организации страновых исследований развития предпринимательства и обмену информацией о состоянии предпринимательской активности с 1997 г. В отчете по глобальному мониторингу предпринимательства координатор проекта GEM Россия О.Р. Верховенская и исследователь М.В. Дорохина дают следующее определение предпринимательской активности «предпринимательская активность является многосторонним понятием и описывает вовлеченность населения в создание новых компаний, управление растущими и устоявшимися компаниями, а также закрытие бизнеса» [8].

Уровень развития малого и среднего предпринимательства на территории России ниже, чем в других странах, следовательно, необходимо больше внимания уделять данному сектору. В 2012 году в РФ функционировало 6 млн предприятий. В малом и среднем предпринимательстве занято было около четверти экономически активного населения, однако в странах ЕС данный показатель был равен 70 %.

В исследовании мы использовали данные из отчета «Глобальный мониторинг предпринимательства 2013» (GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR 2013 GLOBAL REPORT, GEM).

Так из отчета мы выявили, что в 2013 г. доля бизнесменов среди взрослого трудоспособного населения страны выросла почти на четверть по сравнению с уровнем 2012 г. и составила 5,75 %. По этому показателю Россия близка к таким странам, как Испания (5,21 %), Финляндия (5,29 %) и Норвегия (6,25 %).

Однако по сравнению с другими странами БРИКС по данному показателю Россия значительно отстает: в Бразилии бизнесом занимаются 17,3 % трудоспособного населения, в Китае – 14,02 %, в ЮАР – 10,59 %, в Индии – 9,88 %. В 2013 г. закрылось в 2 раза больше предприятий, чем в 2012 г.

С помощью сравнительного анализа удалось выяснить, что уровень предпринимательской активности в странах ЕС выше, чем на территории России. Удельный вес работников, занятых на малых и средних предприятиях, больше на 24 %,

а удельный вес предпринимателей на 64 %. Также заметно отличается ситуация в США по сравнению с РФ. Так, удельный вес предпринимателей в США в три раза превышает аналогичный показатель в России. При этом удельный вес занятых в предпринимательстве в США на 68 % больше, чем в РФ.

С целью оценки существующей системы работы с молодыми предпринимателями, популяризации предпринимательской деятельности и вовлечения молодежи в предпринимательскую деятельность были проанализированы существующие меры государственной поддержки и действующая инфраструктура на региональном и муниципальном уровнях. Также был проанализирован опыт и собрана информация о мероприятиях, проводимых в 2013–2014 гг. самостоятельными операторами, реализующих задачи в рамках собственной деятельности, не входящей в систему развития молодежного предпринимательства.

Ключевые мероприятия программы

1. Краевой конкурс по основам предпринимательской деятельности среди учащихся общеобразовательных учреждений.
2. Региональный этап конкурса «Молодой предприниматель России».
3. Краевая молодёжная бизнес-школа.
4. Смена «Предпринимательство» в рамках краевого проекта ТИМ «Юниор».
5. Дружина «Экономика» в рамках Межрегионального молодежного форума ТИМ «Бирюса».
6. Конкурс «Инновационный прорыв».

В настоящее время система элементов и организаций инфраструктуры поддержки предпринимательства в Красноярском крае включает в себя: Государственный фонд поддержки предпринимательства, муниципальные фонды поддержки предпринимательства, бизнес-инкубаторы, центры содействия малому и среднему предпринимательству в городах и районах Красноярского края. Но этой инфраструктуры сегодня не достаточно. Уровень занятости молодежи в предпринимательстве по-прежнему очень низок.

### *Библиографический список*

1. Грасс Т.П., Петрищев В.И. Предпринимательство как экономическая социализация школьной молодежи в России и в зарубежных странах: монография. Красноярск, 2011. 265 с.
2. Конаржевский Ю.А. Менеджмент и внутришкольное управление. М.: Институт профессионального образования РАО, 2011. 118 с.
3. Ганаева Е.А. Некоторые аспекты достижения конкурентоспособности образовательных учреждений // Модернизация образования: проблемы и перспективы: материалы регион. науч.-практ. конф. Оренбург: Изд-во ОГПУ, 2011. Ч. 1. С. 391–397.
4. Журнал «Маркетинг» [Электронный ресурс] URL: [www.dis.ru](http://www.dis.ru) (дата обращения 12.03.2015).
5. Казанцева А.К. Общий менеджмент. М.: Институт профессионального образования РАО, 2012. 99 с.
6. Фатхутдинов Р. Конкурентоспособность России и подготовка кадров // Общество и экономика. 2012. № 10–11. С. 104–116.
7. Ковалев В.В. Финансовый анализ. М.: Финансы и статистика, 2012. 559 с.
8. Кобец Е.А. Планирование на предприятии: учеб. пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2012. 123 с.

# СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ г. КРАСНОЯРСКА

*К.А. Лахтикова*

*Научный руководитель Т.П. Грасс, канд. пед. наук, доц.  
Красноярский государственный педагогический университет  
им. В.П. Астафьева*

Общественное питание в современных условиях представляет собой динамично развивающуюся подсистему сферы услуг, объединяющую совокупность предприятий, которые наряду с основной целью и общими задачами выполняют специфические (дополнительные) функции, обусловленные развитием общества в целом и отдельных сторон его жизнедеятельности. Рассмотрим классификацию предприятий общественного питания на примере г. Красноярска.

По хозяйствующим субъектам выделяют организации, не относящиеся к субъектам малого предпринимательства, малые предприятия (включая микропредприятия), индивидуальные предприниматели, осуществляющие деятельность в общественном питании. Анализ распределения оборота по хозяйствующим субъектам, как по обороту розничной торговли, так и по обороту общественного питания (рис. 1, 2), показал, что в течение 2009–2014 гг. в крае наблюдается тенденция роста оборота по всем хозяйствующим субъектам, что объясняется дальнейшим развитием рыночных отношений в экономике страны, в том числе Красноярского края.

Следует отметить, что в обороте общественного питания края доля малых предприятий, включая микропредприятия, значительно выше, чем в обороте розничной торговли. Коэффициент опережения доли малых предприятий в обороте общественного питания по сравнению с оборотом розничной торговли составил в 2009 году 2,04; в 2010 г. – 1,91; в 2011 г. – 1,92; в 2012 г. – 1,61; в 2013 г. – 1,72, в 2014 г. – 1,67. Заметим, что в розничной торговле преобладающую долю занимают индивидуальные предприниматели, их доля составляет более 40 % в обороте розничной торговли.

Сеть предприятий общественного питания города насчитывает более 1 250 объектов на 88,3 тыс. мест, из них 74,4 % занимают предприятия общедоступного формата или массового питания, 25,6 % – сеть социального питания, организованного по месту учебы и работы. Динамично развивается сеть экономичных заведений массового питания среднего ценового сегмента, в том числе за счет открытия специализированных предприятий: бар «Руки вверх», ресторан быстрого питания «Big Yorker», кофейня «Traveler's Coffee», вегетарианское кафе «Рада». Также в 2013 г. открылись рестораны «Pavarotti», «Shelf», «Баран и бисер», «Якитория»; кофейня «P'tit Moment»; бары «У Лукоморья дуб срубили», «Нет проблем», «Теленок табака».

В основном рынок предприятий общественного питания г. Красноярска представлен заведениями, которые расположены преимущественно в Красноярске,

а также в крупных районных центрах. Ресторанный сегмент занимает в индустрии питания общедоступной сети по Красноярскому краю 6,4 %. В «рабочих» и спальных районах ресторанный бизнес развивается очень слабо [1].

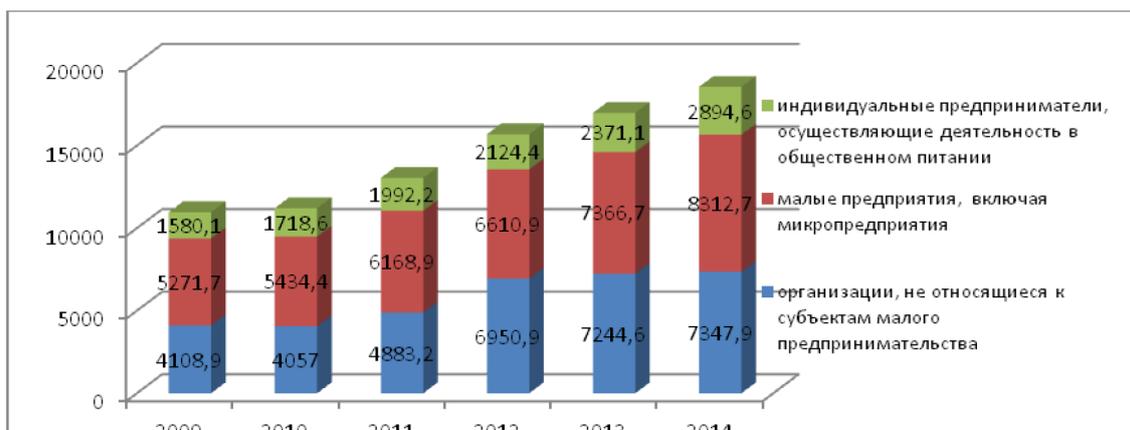


Рис. 1. Распределение оборота общественного питания Красноярского края по хозяйствующим субъектам в 2009–2014 гг., млн руб.

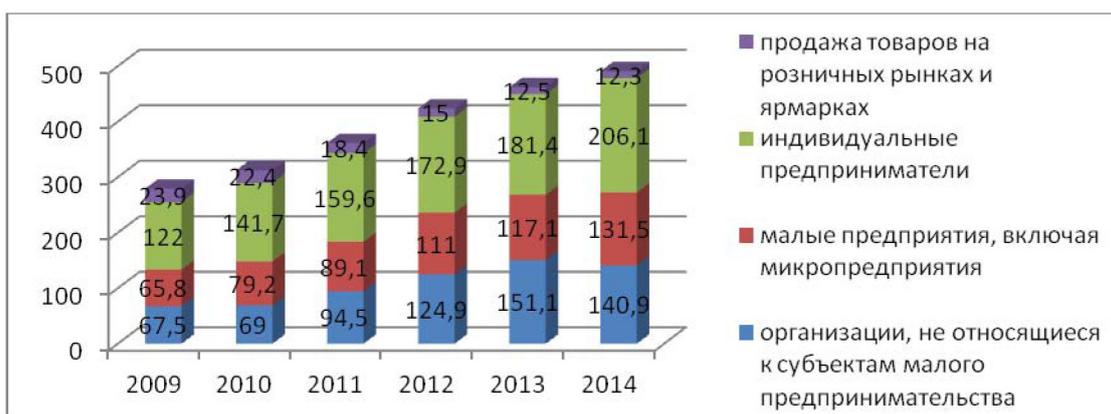


Рис. 2. Распределение оборота розничной торговли Красноярского края по хозяйствующим субъектам в 2009–2014 гг., млн руб.

Особенностью рынка предприятий общественного питания Красноярска является то, что в городе работают местные сетевые и авторские заведения массового питания: около 80 предприятий почти на 3 тыс. мест. Они входят в состав 9 крупнейших ресторанных операторов города, ресторанных холдингов. Красноярские рестораторы продают франшизу своих авторских проектов в соседние регионы. Так, проекты рестораторов холдинга «В.В. Владимиров и Ко» – «Масленица» и «Султан Сулейман» открыты в городах Чита и Иркутск. Ресторатор А.В. Ващенко («Bellinigroup») реализовал несколько франшиз в Омске, Барнауле, Новосибирске.

Кроме оборота общественного питания, немаловажными показателями являются количество предприятий общественного питания, количество мест в них и площадь зала обслуживания посетителей. Рассмотрим наличие данных ресурсов в Сибирском федеральном округе и Красноярском крае на 31 декабря 2012 г. (табл. 1).

**Сведения о наличии объектов общественного питания на 31 декабря 2012 г.  
(на основе обработки итоговой формы №1-МО «Сведения об объектах инфраструктуры  
муниципального образования», предоставляемой органами местного самоуправления)**

Регион	Общедоступные столовые, закусочные			Столовые учебных заведений, организаций, промышленных предприятий			Рестораны, кафе, бары		
	количество единиц	в них мест	Площадь зала обслуживания посетителей, кв.м.	количество единиц	в них мест	Площадь зала обслуживания посетителей, кв.м.	количество единиц	мест	Площадь зала обслуживания посетителей, кв.м.
Российская Федерация (РФ)	30350	1075697	2055308,3	63529	5052219	7294584,9	66462	3588620	8137287,2
Сибирский федеральный округ (СФО)	4751	190350	330852,4	11077	755870	1173238,4	8722	426129	913980,9
Красноярский край	496	16607	34206,5	1378	114146	196851,1	1185	59673	132251,2
Доля Красноярского края в РФ, %	1,63	1,54	1,66	2,17	2,26	2,70	1,78	1,66	1,63
Доля Красноярского края в СФО, %	10,44	8,72	10,34	12,44	15,10	16,78	13,59	14,00	14,47

Таким образом, доля Красноярского края по количеству общедоступных столовых и закусочных в Российской Федерации составляет 1,63 %, при этом 1,54 % по количеству мест и 1,66 % по площади обслуживания. Доля Красноярского края по этим показателям в Сибирском федеральном округе составило соответственно 10,44, 8,72 и 10,34 %.

Более 2 % составляют данные показатели по столовым учебным заведениям, организаций, промышленных предприятий (в сравнении с РФ). Значительную часть (16,78 %) занимают столовые при учреждениях по площади зала обслуживания посетителей. Так, площадь обслуживания таких предприятий общественного питания в Красноярском крае составила 196851,1 кв.м., а в целом по СФО – 1173238,4 кв.м.

Достаточно развиты и такие предприятия общественного питания, как рестораны, кафе, бары: удельный вес Красноярского края в СФО по их количеству составил 13,59 %, количеству мест в них – 14 %, по площади зала обслуживания посетителей – 14,47 %.

Таким образом, проведенные нами исследования динамики развития общественного питания в Красноярском крае позволяют выявить следующие тенден-

ции и особенности его развития: в последние шесть лет наблюдается устойчивое развитие общественного питания в Красноярском крае, характеризующиеся стабильным ростом оборота как в действующих, так и в сопоставимых ценах; темпы роста оборота общественного питания опережают темпы роста оборота розничной торговли; увеличение в течение анализируемого периода разрыва с темпом роста оборота общественного питания по сравнению с темпами роста оборота розничной торговли продовольственными товарами, что приводит к росту доли оборота общественного питания в структуре розничного товарооборота; наблюдается тенденция преобладания в структуре количества предприятий общественного питания в крае таких типов крупных и средних предприятий, как столовые, заготовочные и прочие предприятия.

#### *Библиографический список*

1. Общероссийский классификатор видов экономической деятельности ОК 029-2001 (ОКВЭД) (введен в действие постановлением Госстандарта РФ от 6 ноября 2001 г. № 454-ст).
2. Рейтинг ресторанов в городе Красноярске URL: <http://nn.dk.ru/wiki/rejtingrestoranov#ixzz3OK2EnZED> (дата обращения: 05.03.15)
3. URL: <http://www.audit-it.ru/articles/account/otrasl/a86/41983.html> (дата обращения: 23.03.15).

МОЛОДЕЖЬ И НАУКА XXI ВЕКА  
XVI Международный форум студентов,  
аспирантов и молодых ученых

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ  
ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Материалы региональной межвузовской научно-практической конференции  
молодых ученых, аспирантов, магистрантов, студентов

Красноярск, 22 апреля 2015 г.

*Электронное издание*

Редактор *А.П. Малахова*  
Корректор *Ж.В. Козупица*  
Верстка *Н.С. Хасанишина*

660049, Красноярск, ул. А. Лебедевой, 89.  
Редакционно-издательский отдел КГПУ,  
т. 217-17-52, 217-17-82

Подготовлено к изданию 07.10.15.  
Формат 60x84 1/8.  
Усл. печ. л. 15,5