



Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники



РАДИОТЕХНИЧЕСКИЙ
ФАКУЛЬТЕТ



РАДИОКОНСТРУКТОРСКИЙ
ФАКУЛЬТЕТ



ФАКУЛЬТЕТ
ЭЛЕКТРОННОЙ ТЕХНИКИ



ФАКУЛЬТЕТ
СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ



ФАКУЛЬТЕТ
ВЫЧИСЛИТЕЛЬНЫХ СИСТЕМ



ГУМАНИТАРНЫЙ
ФАКУЛЬТЕТ



ФАКУЛЬТЕТ
БЕЗОПАСНОСТИ



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
ФАКУЛЬТЕТ



ФАКУЛЬТЕТ
ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ



ЮРИДИЧЕСКИЙ
ФАКУЛЬТЕТ



ЗАОЧНЫЙ И ВЕЧЕРНИЙ
ФАКУЛЬТЕТ



ФАКУЛЬТЕТ
ДИСТАНЦИОННОГО
ОБУЧЕНИЯ



**ВЫБИРАЙ БУДУЩЕЕ,
ВЫБИРАЙ ТУСУР!**

634050, г. Томск, пр. Ленина, 40, каб. 129 E-mail: onir@main.tusur.ru
Телефон/Факс: (3822) 900-100 Сайт: <http://tusur.ru/>

Информационный центр абитуриента: **abiturient.tusur.ru**



TUSUR

НАУЧНАЯ СЕССИЯ ТУСУР–2017

Посвящена 55-летию ТУСУРа



**МАТЕРИАЛЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ
НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
СТУДЕНТОВ, АСПИРАНТОВ
И МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ**
10–12 мая 2017 г. (в восьми частях)

Часть 7

г. Томск

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ СИСТЕМ
УПРАВЛЕНИЯ И РАДИОЭЛЕКТРОНИКИ (ТУСУР)»

НАУЧНАЯ СЕССИЯ ТУСУР–2017

**Материалы
Международной научно-технической конференции
студентов, аспирантов и молодых ученых
«Научная сессия ТУСУР–2017»,
посвященной 55-летию ТУСУРа**

10–12 мая 2017 г., г. Томск

В восьми частях

Часть 7

**В-Спектр
2017**

УДК 621.37/.39+681.518 (063)

ББК 32.84я431+32.988я431

Н 34

Н 34 Научная сессия ТУСУР–2017: материалы Международной научно-технической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых, посвященной 55-летию ТУСУРа, Томск, 10–12 мая 2017 г.: в 8 частях. – Томск: В-Спектр, 2017 – Ч. 7. – 278 с.

ISBN 978-5-91191-353-3

ISBN 978-5-91191-360-1 (Ч. 7)

Материалы Международной научно-технической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых посвящены различным аспектам разработки, исследования и практического применения радиотехнических, телевизионных и телекоммуникационных систем и устройств, сетей электро- и радиосвязи, вопросам проектирования и технологии радиоэлектронных средств, аудиовизуальной техники, бытовой радиоэлектронной аппаратуры, а также автоматизированных систем управления и проектирования. Рассматриваются проблемы электроники СВЧ- и акустооптоэлектроники, нанофотоники, физической, плазменной, квантовой, промышленной электроники, радиотехники, информационно-измерительных приборов и устройств, распределенных информационных технологий, вычислительного интеллекта, автоматизации технологических процессов, в частности, в системах управления и проектирования, информационной безопасности и защиты информации. Представлены статьи по математическому моделированию в технике, экономике и менеджменте, антикризисному управлению, правовым проблемам современной России, автоматизации управления в технике и образовании, а также работы, касающиеся социокультурных проблем современности, экологии, мониторинга окружающей среды и безопасности жизнедеятельности.

УДК 621.37/.39+681.518 (063)

ББК 32.84я431+32.988я431

ISBN 978-5-91191-353-3

ISBN 978-5-91191-360-1 (Ч. 7)

© Том. гос. ун-т систем управления
и радиоэлектроники, 2017

**Международная
научно-техническая конференция
студентов, аспирантов и молодых ученых
«Научная сессия ТУСУР–2017»,
посвященная 55-летию ТУСУРа
10–12 мая 2017 г.**

ПРОГРАММНЫЙ КОМИТЕТ

- Шелупанов А.А. – председатель Программного комитета, ректор ТУСУРа, директор Института системной интеграции и безопасности, председатель правления Томского профессорского собрания, проф., д.т.н.;
- Мешеряков Р.В. – заместитель председателя Программного комитета, проректор по научной работе и инновациям ТУСУРа, зав. каф. БИС, проф., д.т.н.;
- Агеев Е.Ю., начальник научного управления, к.и.н.;
- Бабур-Карателли Г.П., к.т.н., PhD (TU Delft), научный сотрудник каф. ТОР ТУСУРа;
- Беляев Б.А., зав. лаб. электродинамики и СВЧ-электроники Ин-та физики СО РАН, д.т.н., г. Красноярск;
- Васильковская Н.Б., доцент каф. экономики, к.э.н.;
- Голиков А.М., доцент каф. РТС, к.т.н.;
- Грик Н.А., зав. каф. ИСР, проф., д.и.н.;
- Давыдова Е.М., декан ФБ, доцент каф. КИБЭВС, к.т.н.;
- Демидов А.Я., зав. каф. ТОР, доцент, к.ф.-м.н.;
- Дмитриев В.М., зав. каф. МиСА, проф., д.т.н.;
- Дробот П.Н., доцент каф. УИ, к.ф.-м.н.;
- Еханин С.Г., проф. каф. КУДР, доцент, д.ф.-м.н.;
- Заболоцкий А.М., доцент каф. ТУ, к.т.н.;
- Зариговская Н.В., доцент каф. ЭМИС, к.ф.-м.н.;
- Исакова А.И., доцент каф. АСУ, доцент, к.т.н.;
- Карателли Д., PhD (Sapienza University of Rome), технический директор компании «The Antenna Company Nederland B.V.»;
- Карташев А.Г., проф. каф. РЭТЭМ, д.б.н.;
- Катаев М.Ю., проф. каф. АСУ, д.т.н.;
- Коцубинский В.П., зам. зав. каф. КСУП, доцент каф. КСУП, к.т.н.;
- Лоцилов А.Г., зав. каф. КУДР, начальник СКБ «Смена» ТУСУРа, к.т.н.;
- Лукин В.П., зав. лаб. когерентной и адаптивной оптики ИОА СО РАН, почетный член Американского оптического общества, д.ф.-м.н., проф., г. Томск;
- Малюк А.А., проф. каф. «Кибербезопасность» НИЯУ МИФИ, к.т.н., г. Москва;
- Малютин Н.Д., начальник ОПП ТУСУРа, проф., д.т.н.;
- Михальченко Г.Я., директор НИИ ПрЭ, проф., д.т.н.;
- Мицель А.А., проф. каф. АСУ, д.т.н.;
- Мозгунов А.В., начальник ОНИР;
- Озеркин Д.В., декан РКФ, доцент, к.т.н.;
- Покровская Е.М., зав. каф. ИЯ, доцент, к.филос.н.;
- Пустынский И.Н., проф. каф. ТУ, заслуженный деятель науки и техники РФ, д.т.н.;
- Разинкин В.П., проф. каф. ТОР НГТУ, д.т.н., г. Новосибирск;

- Семенов Э.В., проф. каф. РЗИ, доцент, д.т.н.;
- Сенченко П.В., декан ФСУ, доцент каф. АОИ, к.т.н.;
- Суслова Т.И., декан ГФ, зав. каф. ФиС, проф., д.филос.н.;
- Троян П.Е., зав. каф. ФЭ, проректор по учебной работе, проф., д.т.н.;
- Хаминов Д.В., зав. каф. ТП, зам. декана ЮФ, к.и.н.;
- Ходашинский И.А., проф. каф. КИБЭВС, д.т.н.;
- Шарангович С.Н., проф., зав. каф. СВЧиКР, к.ф.-м.н.;
- Шарыгин Г.С., проф. каф. РТС, д.т.н.;
- Шостак А.С., проф. каф. КИПР, д.т.н.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ КОМИТЕТ

- Мещеряков Р.В., проректор по научной работе и инновациям ТУСУРа, зав. каф. БИС, проф., д.т.н.;
- Агеев Е.Ю., начальник научного управления, к.и.н.;
- Коротина Т.Ю., заведующая аспирантурой и докторантурой, к.т.н.;
- Юрченкова Е.А., вед. инженер ОППО, к.х.н.;
- Медовник А.В., председатель Совета молодых ученых, доцент каф. физики, к.т.н.;
- Боберь Ю.Н., инженер ОППО

СЕКЦИИ КОНФЕРЕНЦИИ

Секция 1. Радиотехника и связь

Подсекция 1.1. Радиотехнические системы и распространение радиоволн. Председатель секции – Шарыгин Герман Сергеевич, проф. каф. РТС, д.т.н., проф.; зам. председателя – Тисленко Владимир Ильич, проф. каф. РТС, д.т.н.

Подсекция 1.2. Проектирование и эксплуатация радиоэлектронных средств. Председатель секции – Шостак Аркадий Степанович, проф. каф. КИПР, д.т.н.; зам. председателя – Озёркин Денис Витальевич, декан РКФ, доцент, к.т.н.

Подсекция 1.3. Радиотехника. Председатель секции – Семенов Эдуард Валерьевич, проф. каф. РЗИ, доцент, д.т.н.; зам. председателя – Артищев Сергей Александрович, м.н.с. СКБ «Смена», к.т.н.

Подсекция 1.4. Радиолокация. Председатель секции – Масалов Евгений Викторович, проф. каф. КИПР, проф., д.т.н.; зам. председателя – Кривин Николай Николаевич, ст. преподаватель каф. КИПР, к.т.н.

Подсекция 1.5. Аудиовизуальная техника, цифровое телерадиовещание и информационный сервис. Председатель секции – Пустынский Иван Николаевич, проф. каф. ТУ, д.т.н.; зам. председателя – Костевич Анатолий Геннадьевич, доцент каф. ТУ, к.т.н., с.н.с.

Подсекция 1.6. Инфокоммуникационные технологии и системы широкополосного беспроводного доступа. Председатель секции –

Демидов Анатолий Яковлевич, зав. каф. ТОР, к.ф.-м.н.; зам. председателя – Гельцер Андрей Александрович, доцент каф. ТОР, к.т.н.

Подсекция 1.7. Робототехника. Председатель секции – Шурыгин Юрий Алексеевич, первый проректор, зав. каф. КСУП, д.т.н., проф.; зам. председателя – Коцубинский Владислав Петрович, доцент каф. КСУП, к.т.н.

Подсекция 1.8. Интеллектуальные системы проектирования технических устройств. Председатель секции – Шурыгин Юрий Алексеевич, первый проректор, зав. каф. КСУП, д.т.н., проф.; зам. председателя – Черкашин Михаил Владимирович, доцент каф. КСУП, доцент, к.т.н.

Секция 2. Электроника и приборостроение

Подсекция 2.1. Проектирование биомедицинских электронных и нанoeлектронных средств. Председатель секции – Еханин Сергей Георгиевич, проф. каф. КУДР, доцент, д.ф.-м.н.; зам. председателя – Романовский Михаил Николаевич, доцент каф. КУДР, к.т.н.

Подсекция 2.2. Разработка контрольно-измерительной аппаратуры. Председатель секции – Лощилов Антон Геннадьевич, зав. каф. КУДР, начальник СКБ «Смена», к.т.н.; зам. председателя – Убайчин Антон Викторович, с.н.с. СКБ «Смена», к.т.н.

Подсекция 2.3. Физическая и плазменная электроника. Председатель секции – Троян Павел Ефимович, проректор по УР, зав. каф. ФЭ, проф., д.т.н.; зам. председателя – Смирнов Серафим Всеволодович, проф. каф. ФЭ, д.т.н.

Подсекция 2.4. Промышленная электроника. Председатель секции – Михальченко Геннадий Яковлевич, директор НИИ ПрЭ, д.т.н., проф.; зам. председателя – Семёнов Валерий Дмитриевич, проф. каф. ПрЭ, к.т.н.

Подсекция 2.5. Оптические информационные технологии, нанофотоника и оптоэлектроника. Председатель секции – Шарангович Сергей Николаевич, проф., зав. каф. СВЧиКР, к.ф.-м.н.; зам. председателя – Перин Антон Сергеевич, доцент каф. СВЧиКР, к.т.н.

Подсекция 2.6. Электромагнитная совместимость. Председатель секции – Заболоцкий Александр Михайлович, доцент каф. ТУ, к.т.н.; зам. председателя – Куксенко Сергей Петрович, доцент каф. ТУ, к.т.н.

Подсекция 2.7. Светодиоды и светотехнические устройства. Председатель секции – Туев Василий Иванович, зав. каф. РЭТЭМ, д.т.н.; зам. председателя – Вилисов Анатолий Александрович, проф. каф. РЭТЭМ, д.т.н.

Секция 3. Информационные технологии и системы

Подсекция 3.1. Интегрированные информационно-управляющие системы. Председатель секции – Катаев Михаил Юрьевич, проф. каф. АСУ, д.т.н.; зам. председателя – Суханов Александр Яковлевич, доцент каф. АСУ, к.т.н.

Подсекция 3.2. Распределённые информационные технологии и системы. Председатель секции – Сенченко Павел Васильевич, декан ФСУ, доцент каф. АОИ, к.т.н.

Подсекция 3.3. Автоматизация управления в технике и образовании. Председатель секции – Дмитриев Вячеслав Михайлович, зав. каф. МиСА, д.т.н., проф.; зам. председателя – Ганджа Тарас Викторович, доцент каф. МиСА, к.т.н.

Подсекция 3.4. Моделирование в естественных и технических науках. Председатель секции – Зариковская Наталья Вячеславовна, доцент каф. ЭМИС, доцент, к.ф.-м.н.; зам. председателя – Колотаев Илья Владимирович, разработчик ООО «СибирьСофтПроект».

Подсекция 3.5. Вычислительный интеллект. Председатель секции – Ходашинский Илья Александрович, проф. каф. КИБЭВС, д.т.н.; зам. председателя – Сарин Константин Сергеевич, ассистент каф. КИБЭВС.

Подсекция 3.6. Современные библиотечные технологии. Председатель секции – Абдрахманова Марина Викторовна, директор библиотеки ТУСУРа; зам. председателя – Карауш Александр Сергеевич, доцент каф. РЗИ, к.т.н.

Подсекция 3.7. Молодежные инновационные научные и научно-технические проекты. Председатель секции – Дробот Павел Николаевич, доцент каф. УИ, к.ф.-м.н.; зам. председателя – Нариманова Гуфана Нурлабековна, зав. каф. УИ, доцент, к.ф.-м.н.

Подсекция 3.8. Разработка программного обеспечения. Председатель секции – Гордиевских Вячеслав Валерьевич, генеральный директор ООО «СибирьСофтПроект»; зам. председателя – Зариковская Наталья Вячеславовна, доцент каф. ЭМИС, к.ф.-м.н.

Подсекция 3.9. Инструментальные средства поддержки автоматизированного проектирования и управления. Председатель секции – Коцубинский Владислав Петрович, доцент каф. КСУП, к.т.н.;

зам. председателя – Хабибулина Надежда Юрьевна, доцент каф. КСУП, к.т.н.

Секция 4. Информационная безопасность

Подсекция 4.1. Методы и системы защиты информации. Информационная безопасность. Председатель секции – Шелупанов Александр Александрович, ректор ТУСУРа, директор ИСИБ, д.т.н., проф.; зам. председателя – Конев Антон Александрович, доцент каф. КИБЭВС, к.т.н.

Подсекция 4.2. Радиоэлектронные системы передачи информации и средства их защиты. Председатель секции – Голиков Александр Михайлович, доцент каф. РТС, к.т.н.; зам. председателя – Бернгардт Александр Самуилович, доцент каф. РТС, к.т.н.

Подсекция 4.3. Экономическая безопасность. Председатель секции – Кузьмина Елена Александровна, доцент каф. КИБЭВС, к.т.н.; зам. председателя – Глухарева Светлана Владимировна, ст. преподаватель каф. КИБЭВС.

Секция 5. Экономика, управление, социальные и правовые проблемы современности

Подсекция 5.1. Моделирование в экономике. Председатель секции – Мицель Артур Александрович, проф. каф. АСУ, д.т.н.; зам. председателя – Грибанова Екатерина Борисовна, доцент каф. АСУ, к.т.н.

Подсекция 5.2. Информационные системы в экономике. Председатель секции – Исакова Анна Ивановна, доцент каф. АСУ, к.т.н.; зам. председателя – Григорьева Марина Викторовна, доцент каф. АСУ, к.т.н.

Подсекция 5.3. Экономика и управление. Председатель секции – Васильковская Наталья Борисовна, доцент каф. экономики, к.э.н.; зам. председателя – Цибульников Валерия Юрьевна, доцент каф. экономики, к.э.н.

Подсекция 5.4. Современные социокультурные технологии в организации работы с молодежью. Председатель секции – Суслова Татьяна Ивановна, декан ГФ, зав. каф. ФиС, д.филос.н., проф.; зам. председателя – Орлова Вера Вениаминовна, проф. каф. ФиС, директор НОЦ «СГТ», д.соц.н.

Подсекция 5.5. Актуальные проблемы социальной работы в современном обществе. Председатель секции – Грик Николай Антонович, зав. каф. ИСР, д.и.н., проф.; зам. председателя – Куренков Артем Валериевич, доцент каф. ИСР, к.и.н.

Подсекция 5.6. Правовые проблемы современной России. Председатель секции – Хаминов Дмитрий Викторович, зав. каф. ТП, зам. декана ЮФ, к.и.н.; зам. председателя – Суслов Андрей Александрович, ст. преподаватель каф. ТП

Секция 6. Экология и мониторинг окружающей среды. Безопасность жизнедеятельности. Председатель секции – Карташев Александр Георгиевич, проф. каф. РЭТЭМ, д.б.н.; зам. председателя – Денисова Татьяна Владимировна, доцент каф. РЭТЭМ, к.б.н.

Секция 7. Открытия. Творчество. Проекты. (Секция для школьников). Председатель секции – Мозгунов Алексей Викторович, начальник ОНП.

Секция 8. Postgraduate and Master Students' Research in Electronics and Control Systems. (Секция на английском языке). Председатель секции – Покровская Елена Михайловна, зав. каф. ИЯ, доцент, к.филос.н.; зам. председателя – Менгардт Елена Рудольфовна, доцент каф. ИЯ, Морозова Елена Ирismetовна, ст. преподаватель каф. ИЯ.

Адрес оргкомитета:

634050, Россия, г. Томск, пр. Ленина, 40,

ГОУ ВПО «ТУСУР»

Научное управление (НУ), к. 205

Тел.: 8-(382-2) 701-524

E-mail: nstusur@main.tusur.ru

- 1-й том – 1-я секции (подсекции 1.1 – 1.8);
- 2-й том – 2-я секция (подсекции 2.1 – 2.4);
- 3-й том – 2-я секция (подсекции 2.5 – 2.7);
- 4-й том – 3-я секция (подсекции 3.1 – 3.5);
- 5-й том – 3-я секция (подсекции 3.7 – 3.9);
- 6-й том – 4-я и 5-я секции (подсекции 4.1 – 4.3 и 5.1, 5.2)
- 7-й том – 5-я секция (подсекции 5.3 – 5.6);
- 8-й том – 6-я, 7-я, 8-я секции.

Спонсор конференции – АО «ПКК Миландр»



АО «ПКК Миландр»
124498, г. Москва, Зеленоград,
Георгиевский проспект, дом 5

Т. 495 981 5433
Ф. 495 981 5436
www.milandr.ru

АО «ПКК Миландр» (г. Зеленоград) является одним из ведущих предприятий радиоэлектронного комплекса России, деятельность которого связана с разработкой и производством изделий микроэлектроники и приборов на их основе. В настоящее время «Миландр» обеспечивает разработку высокоинтегрированных микросхем с проектными нормами до 0,065 мкм.

АО «ПКК Миландр» выполнило более 200 НИОКР в интересах предприятий радиоэлектронной промышленности РФ. Номенклатурная линейка «Миландра» составляет более 300 типонаименований микросхем (микроконтроллеры, микропроцессоры, радиочастотные микросхемы, микросхемы проводных интерфейсов, микросхемы управления питанием), которые широко используются российскими предприятиями оборонно-промышленного комплекса. Одним из конкурентных преимуществ компании является наличие собственного сборочного производства, позволяющего выполнять полный комплекс измерений параметров микросхем с последующей их установкой в металлокерамические (для спецприменений) или пластмассовые корпуса, а также Испытательного технического центра микроприборов, осуществляющего измерения, анализ и испытания микросхем. В числе постоянных заказчиков на выполнение работ по проектированию, изготовлению и поставке микроэлектронных изделий значатся российские центры проектирования, научно-исследовательские институты, приборостроительные предприятия и объединения. Компания постоянно расширяет географию и сферу научно-технического сотрудничества, заключая долгосрочные договоры с научными учреждениями России, СНГ и с зарубежными научными организациями. Поставка изделий осуществляется в адрес более 800 предприятий радиоэлектронной промышленности.

В 2014 г. АО «ПКК Миландр» совместно с Томским государственным университетом систем управления и радиоэлектроники (ТУСУР) и Томским государственным архитектурно-строительным университетом (ТГАСУ) одержали победу в конкурсе по созданию высокотехнологичного производства интеллектуальных приборов энергетического учета, разработанных и изготовленных

на базе отечественных микроэлектронных компонентов, и гетерогенной автоматизированной системы мониторинга потребляемых энергоресурсов на их основе, выполняемом по Постановлению Правительства Российской Федерации № 218. Для выполнения работ по комплексному проекту АО «ПКК Миландр» и ТУСУР открыли Центр системного проектирования. В Центре системного проектирования, созданном на базе ТУСУРа, разрабатывается программное обеспечение для интеллектуальных приборов энергоучёта и комплексной системы автоматизированного сбора и обработки информации. Результаты работ Центра системного проектирования будут не только внедряться в производство, но и активно использоваться в учебном процессе ТУСУРа. Широкое внедрение совместных разработок АО «ПКК Миландр», ТУСУРа и ТГАСУ позволит снизить затраты населения за тепло и электроэнергию на 15–20%.

Также АО «ПКК Миландр» активно проводит различные программы по взаимодействию с вузами: предоставляет вузам оборудование собственного производства и методические пособия для проведения практических занятий на все время сотрудничества. По окончании курсов проводится аттестация студентов, по результатам которой самые талантливые студенты получают сертификаты. Проект реализуется под эгидой импортозамещения, позволяет студентам российских вузов приобрести навыки работы с отечественной элементной базой и иметь преимущество при трудоустройстве в ведущие приборостроительные предприятия России.

В 2016 г. в ТУСУРе создана базовая кафедра микроэлектроники, информационных технологий и управляющих систем (МИТУС) с применением дистанционного обучения, которая сможет решать приоритетные задачи по интеграции образования и науки в производство. Компания нацелена на то, чтобы выпускники кафедры стали незаменимыми сотрудниками различных предприятий радиоэлектронной промышленности и были востребованными специалистами на современном рынке труда. Для этого АО «ПКК Миландр» предоставит своей кафедре самую актуальную материально-методическую базу и обеспечит другими возможными ресурсами компании.

Спонсор конференции – Группа компаний «Научное оборудование»



Группа компаний
«Научное оборудование»
630128, Россия, г. Новосибирск,
ул. Инженерная, 4а, оф. 212

Т. 383 330 8295
Ф. 495 150 3295
www.spegroup.ru

Группа компаний «Научное оборудование» была образована в 1999 г. Основное направление деятельности компании – снабжение высокотехнологичным оборудованием учебных, научно-исследовательских и промышленных предприятий Сибири и Дальнего Востока России.

Мы анализируем задачи заказчика, подбираем оборудование под каждый конкретный случай, осуществляем поставку оборудования, а также оказываем технологическую и методологическую поддержку, гарантийный и послегарантийный ремонт. Некоторые наши заказчики доверяют нам полное закрытие всех потребностей своих лабораторий и в оборудовании, и в расходных материалах.

В штате компании состоят высококвалифицированные технические специалисты с собственным опытом научной работы. Наши специалисты регулярно знакомятся с новинками оборудования, с новыми подходами в приборостроении, посещают международные выставки и обучающие семинары от производителей. Для каждой задачи заказчика мы можем предложить самое современное решение. Существующие рабочие связи со многими лабораториями СО РАН позволяют оперативно привлекать к решению задач заказчика профильных научных специалистов. Кроме того, мы сами организуем мастер-классы и семинары, на которых наши заказчики имеют уникальную возможность попробовать новейшее оборудование для решения своих задач.

У нас налажены партнерские отношения со многими ведущими мировыми производителями научного и технологического оборудования как в России, так и за рубежом. У компании есть свой инженерный департамент; в случае необходимости мы можем самостоятельно разработать решение непосредственно под задачу заказчика.

Нашими заказчиками являются все академические институты Сибирского отделения Российской академии наук, многие промышленные предприятия, технологические компании, учебные за-

ведения высшего образования Сибирского и Дальневосточного регионов.

Кроме деятельности по поставке и разработке оборудования, мы участвуем в продвижении разработок институтов СО РАН на внешний рынок, организуем совместные проекты институтов СО РАН с разными организациями по разработке конкретных технологических и наукоёмких решений.

Мы видим своей целью построение долгосрочных взаимовыгодных отношений с каждым нашим заказчиком.

СЕКЦИЯ 5

**ЭКОНОМИКА, УПРАВЛЕНИЕ,
СОЦИАЛЬНЫЕ И ПРАВОВЫЕ
ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОСТИ**

ПОДСЕКЦИЯ 5.3

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

*Председатель секции – Васильковская Н.Б., доцент
каф. экономики, к.э.н.;
зам. председателя – Цибульникова В.Ю., доцент
каф. экономики, к.э.н.*

СЕТЕВОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ВНУТРИ КЛАСТЕРА

Ю.В. Абушахманова, студентка каф. МЕН

*Научный руководитель Н.О. Чистякова, доцент каф. МЕН, к.э.н.
Томск, ТПУ, a.layta.u@mail.ru, chistyakovano@tpu.ru*

Данная исследовательская работа посвящена результатам исследования эффективности сетевого взаимодействия внутри инновационного территориального кластера «Информационные технологии и электроника Томской области», проведенного в июле 2016 г.

Цель исследования: выявление потенциальных возможностей и существующих барьеров, характеризующих развитие сетевого взаимодействия в рамках ИТК «ИТЭ ТО».

Объект исследования: инновационный территориальный кластер «Информационные системы и электроника Томской области».

Предмет исследования: сетевое взаимодействие участников внутри кластера.

Для формирования структуры сетевых отношений, её оптимизации и получения реальной картины сетевых взаимодействий в процессе исследования был использован метод опроса, выраженный в форме проведения анкетирования основных предприятий и организаций-партнеров ИТК «ИТЭ ТО».

Результаты исследования. Чтобы изучить характер взаимодействия в кластере, участникам опроса были предложены наиболее распространенные типы коллаборации внутри сетей. Выяснено, что 70 % опрошенных отмечают, что наиболее часто объединяются с другими акторами для ведения совместных проектов, исследований и разработок. Такой тип взаимодействия характерен для крупных и средних предприятий, которые вступают во временную кооперацию между собой, чтобы обменяться опытом, знаниями, ресурсами и при помощи эффекта синергии максимизировать результат от осуществления деятельности в команде. Также 70% организаций поддерживают нефор-

мальное общение на совместных мероприятиях. Высок процент и тех, кто поддерживает совместное участие в конференциях, образовательных и других коммуникационных мероприятиях (55%). Обычно это взаимодействие, которое представлено в виде беседы с приглашенными и местными экспертами, участия в дискуссиях, общения за круглым столом, публичного представления научных работ и результатов исследований. Практика коллективного пользования оборудованием и совместной подготовки отчетов и публикаций мало распространена среди компаний, входящих в кластер. Самый небольшой процент респондентов (10%) ответили, что у них есть совместные заявки на патенты, программы для ЭВМ и другие виды результатов научной деятельности с другими предприятиями – участниками кластера. Такой результат, вероятно, связан со сложностью юридического оформления совместных прав на интеллектуальную собственность в нашем государстве, есть много нюансов в законодательстве и большинство организаций просто не рискуют вступать в подобного рода взаимоотношения.

Ранее мы оценили текущий уровень кооперации в кластере «ИТЭТО» и характер связей. Анкетирование также было нацелено на выявление барьеров, которые, по мнению членов кластера, мешают им искать партнеров и взаимодействовать. Недостаточная информированность предприятий о деятельности других участников стала основной причиной, препятствующей организациям взаимодействовать между собой. 12 компаний из 26 выбрали этот вариант. Низкую заинтересованность в кооперации отметили 9 компаний из 26. Причем многие из них утверждали, что способны осуществлять свою производственную и научно-исследовательскую деятельность самостоятельно, собственными производственными и интеллектуальными мощностями, отсюда не видят потребности вступать во взаимодействие. Отсутствие площадки для сетевой коллаборации – основание его не осуществлять для 8 предприятий. Этот барьер можно устранить путем развития инфраструктурного обеспечения деятельности кластера, создания таких платформ, где акторы могли бы проводить совместные работы любых направлений. Такое же количество организаций сетуют на отсутствие опыта сетевого взаимодействия. Здесь проблему можно решить, устроив мероприятия образовательного характера, возможно, с привлечением экспертов из других успешно действующих инновационных объединений, чтобы на реальном опыте продемонстрировать предприятиям реальные преимущества сетевой кооперации. Одним из важных факторов на пути к кооперации является недоверие к другим участникам кластера и как следствие отказ образовывать связи. Опрос участников показал, что в этот барьер не все вкладывают один и тот же

смысл. Некоторые испытывают недоверие из-за уверенности, что сетевое взаимодействие не принесет им никаких преимуществ, а только лишней раз заставит открыться перед конкурентами. Другие связывают недоверие с отсутствием культуры взаимодействия, они убеждены, что не смогут вступить в отношения с другими акторами на равноправных условиях, с грамотным подходом к оформлению этих отношений, с одинаковой долей участия.

Выводы. Согласно проведенному исследованию, инновационный территориальный кластер «Информационные технологии и электроника Томской области» обладает средней степенью интенсивности сетевого взаимодействия, что говорит о наличии регулярной кооперации в кластере, которая дает положительный эффект как для всего кластера в целом, так и для каждого участника, осуществляющего взаимодействие. Однако стоит отметить, что среди респондентов были и те организации, которые говорили о том, что в принципе не вступают в отношения ни с кем из акторов, потому что им это не нужно. Напрашивается вопрос, зачем им состоять в кластере, ведь они отказываются реализовать те преимущества, которые им это членство дает.

В ходе анализа типов взаимодействия и его структуры, было выявлено, что приоритетными направлениями кооперации являются: совместные исследования, разработки, проекты; совместное участие в конференциях, образовательных и других коммуникационных мероприятиях; неформальное общение.

По структуре связей чаще всего взаимодействие происходит по моделям: бизнес – бизнес; бизнес – университеты; бизнес – прикладная наука.

Раздел, выявляющий барьеры, препятствующие коллаборации, является крайне информативным для руководства Ассоциации кластера «ИТЭ ТО», полученные сведения позволяют увидеть, что демотивирует предприятия стремиться к сетевому взаимодействию. В перспективе это станет отправным пунктом для планирования мероприятий по улучшению степени кооперации в кластере.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Пилотные инновационные территориальные кластеры в Российской Федерации* / под ред. Л.М. Гохберга, А.Е. Шадрина. – М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2013. – 108 с.

2. *Кластер «Информационные технологии» Томской области* [Электронный ресурс] // Информационный портал Центра кластерного развития «Синергия». – URL: <http://www.it.innoclusters.ru/ru/uchastniki> (дата обращения: 23.02.2017).

3. *Зарайченко А.И.* Управление инновационными сетями в российских мезоэкономических системах: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Казань, 2012. – 24 с.

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В ХИМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

Р.Р. Адельшин, студент каф. МЕН

Научный руководитель Е.Ю. Калмыкова, доцент каф. МЕН, к.э.н.

Томск, ТПУ, adelshin.rusl@yandex.ru

Политика в сфере защиты национальных товаров почти всегда служила толчком к развитию и росту национального производства. Помимо увеличения научно-технологического потенциала государства или региона и повышения квалификации рабочих, ученых, расширения их вертикальной специализации, осуществляется социальная функция – появляются новые рабочие места и снижается зависимость государства по отношению к зарубежной продукции. Строительство новых производств служит источником для привлечения нового капитала. В свою очередь новые производства смогут стать источниками дохода бюджетов различных уровней, а произведенные товары способствуют увеличению валового внутреннего продукта. По мере укрепления специализации на национальных товарах можно увеличить долю экспорта.

Для России на сегодняшний день реализация мер по созданию импортозамещающих производств как никогда является актуальной, учитывая нестабильность национальной валюты и цен на нефть.

Актуальность мер по выполнению импортозамещающей стратегии для России обусловлена множеством факторов и обстоятельств, среди которых стоит выделить следующие:

1) изменения в конъюнктуре рынка – падение курса национальной валюты в 2014 г. (рис. 1);

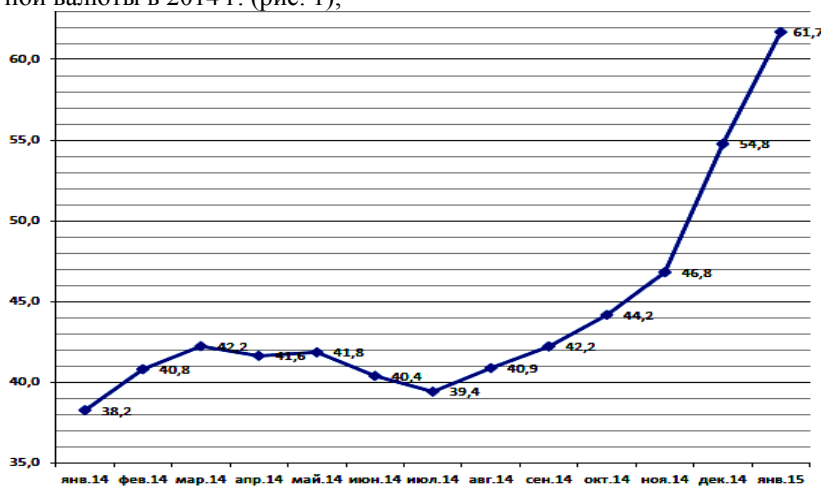


Рис. 1. Динамика курса рубля в 2014 г.

2) экономико-политический фактор – санкции и контрсанкции в виде всевозможных эмбарго. Так, на благосостоянии государства сказался отказ от экспорта странами ЕС, из Австралии, США, Канады, Норвегии многих продовольственных товаров – мясные и молочные продукты, рыба, овощи, фрукты и орехи;

3) фундаментальные особенности развития национальной экономики – сальдо торгового баланса России без учета экспорта базовых видов сырьевых ресурсов неуклонно снижается с 2000 г. В связи с этим устойчивость национальной валюты напрямую зависит от колебаний цены на рынке нефти (которые обладают весьма большой волатильностью и склонностью к непредсказуемым провалам), что ухудшает долговременный инвестиционный климат в России в связи с ухудшением условий прогнозирования. Данный фактор выступает критическим элементом к ухудшению ситуации, связанной уже с экспортной составляющей, а значит, что при снижении цен на нефть и взимании акцизов роль экспорта в части энергоносителей и топлива снижается, и зависимость России от импорта растет (таблица).

Экспорт базовых энергоносителей в денежном выражении (млрд долл.)

Год	Экспорт сырой нефти	Экспорт нефтепродуктов	Экспорт природного газа	Экспорт сжиженного природного газа	Суммарный экспорт базовых энергоносителей
2000	25,3	10,9	16,6	0,0	52,8
2001	25,0	9,4	17,8	0,0	52,1
2002	29,1	11,3	15,9	0,0	56,3
2003	39,7	14,1	20,0	0,0	73,7
2004	59,0	19,3	21,9	0,0	100,2
2005	83,4	33,8	31,7	0,0	148,9
2006	102,3	44,7	43,8	0,0	190,8
2007	121,5	52,2	44,8	0,0	218,6
2008	161,1	79,9	69,1	0,0	310,1
2009	100,6	48,1	42,0	0,8	191,5
2010	135,8	70,5	47,7	3,0	257,0
2011	181,8	95,7	64,3	3,9	345,7

Все это послужило единой предпосылкой к формированию такого соотношения структуры торгового баланса и актуализации создания импортозамещающих программ (рис. 2).

Слияние и влияние всех ранее перечисленных факторов оказало существенное воздействие на импорт продукции химической промышленности.

За январь–май 2016 г. удельный вес импорта товаров химической промышленности из стран дальнего зарубежья возрос на 1,2% и соста-

вил 20,1% от общего объема импорта. По сравнению с январем–маем 2015 г. – это 18,9% общего объема импорта. Однако стоимостной объем импорта этой продукции понизился в сравнении с январем–маем 2015 г. на 4%. А физический объем, наоборот, вырос на 3,7%, что свидетельствует о закупке большего объема более дешевой продукции. Снижение объемов поставок коснулось пластмасс и изделий из них – снижение на 4,6%, фармацевтической продукции – снижение на 5,4%, медикаментов – снижение на 6,7%.

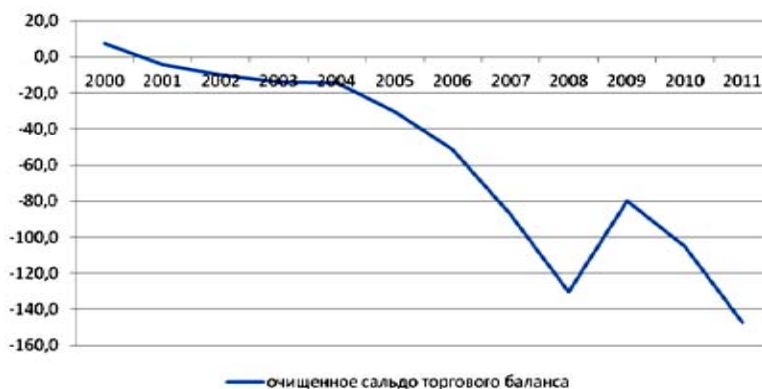


Рис. 2. Сальдо торгового баланса России без учета экспорта базовых видов сырьевых ресурсов – очищенное сальдо (млрд долл.)

В целом снижение импорта химической продукции произошло в размере 67% или на 170,67 млрд долл. В структуре импорта снижение ввоза медикаментов произошло в размере 58%, или на 6855,1 млн руб. Каучуков и резины – на 46,5%, или на 216,2 млн. долл. Антибиотиков – на 20,7%, или на 19 млн долл. Ввоз пестицидов изменялся волнообразно. В итоге, конечно, на сентябрь 2016 г. мы видим незначительное увеличение на 5% по сравнению с 2013 г. Импорт автомобильного бензина снизился на 88%, или на 30,8 млн долл. Жидких топлив – на 83,4% на 2,5 млн. долл. Дизельных топлив – на 79,4% или на 89,3 млн. долл.

С 2014 по 2016 г. Фондом развития промышленности инвестировано более 20,8 млрд руб. в импортозамещающие проекты по многим направлениям, в том числе и в химическую промышленность. Компаниям, которые на выделенные фондом средства реализуют проекты, предоставляются льготные ставки под 5% годовых на 5 лет.

Так, в г. Нижнекамске Республики Татарстан фонд развития промышленности профинансировал проект по созданию импортозаме-

щающего производства плёночного, волоконного и пищевого полиэтилентерефталата и терефталевой кислоты. В списке планируемой к производству продукции бутылочный пищевой полиэтилентерефталат (используется для производства пластиковых бутылок), волоконный полиэтилентерефталат (нужен для производства волокон и нитей для текстильной промышленности и кордов – для шинной) и плёночный политэтилентерефталат (используется для производства плёнок и гибкой упаковки).

В целом анализируя динамику роста количества проектов в сфере импортозамещения, можно говорить об осознанности производителями основных проблем российской экономики. Они достаточно гибко подстраиваются под устоявшуюся тенденцию сокращения импорта. Наиболее дальновидные начали заблаговременно модернизировать производственные мощности в рамках импортозамещающих программ, еще до обострения политической ситуации в мире. Тем не менее именно сейчас важно не сбавлять темп и продолжать модернизацию, ориентируясь на новые рынки и увеличение доли экспорта.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Хасбулатов Р.И.* Мировая экономика: учеб. для бакалавров. – М.: Юрайт, 2015. – 884 с.
2. *Таможенная статистика внешней торговли. Экспорт-импорт важнейших товаров за январь–апрель 2016 г.* / Сайт федеральной таможенной службы.
3. *Таможенная статистика внешней торговли. Сальдо торгового баланса* / Сайт РБК.
4. *Фонд развития промышленности – программы импортозамещения в химической отрасли* / Сайт Фонда развития промышленности.

ОЦЕНКА ПРОСЛЕЖИВАЕМОСТИ ИЗМЕРЕНИЙ ПРИ АККРЕДИТАЦИИ ИСПЫТАТЕЛЬНЫХ ЛАБОРАТОРИЙ ПО СТ РК ИСО/МЭК 17025

Р.Ж. Аймагамбетова, аспирант каф. КИСМ, магистр
Научный руководитель О.В. Стукач, проф. каф. КИСМ
Томск, НИ ТПУ, rauwan2012@mail.ru

В Республике Казахстан с 29 октября 2008 г. введен в действие СТ РК ИСО/МЭК 17025–2006 [1], требующий проводить в испытательной лаборатории оценку прослеживаемости и неопределенности измерений при испытаниях. Результаты таких оценок должны учитываться при оценке компетентности лабораторий в ходе проведения испытаний и при обработке их результатов, что в полной мере соот-

ветствует международной практике. Указанный стандарт [1] разработан с учетом положений международного стандарта ИСО/МЭК 17025:2005 [2], разработанного Рабочей группой 25 ISO/CASCO Комитета ИСО по оценке соответствия. Международный стандарт ИСО/МЭК 17025:2005 [2] в качестве признанной на международном уровне меры доверия к результатам измерений (в том числе и при испытаниях) вводит неопределенность измерений. Основным документом международного уровня, реализующим концепцию «неопределенности», является международная рекомендация [3], разработанная в 1993 г. МБВМ, МЭК, МФКХ, ИСО, ИЮПАК, ИЮПАП и МОЗМ. На русском языке указанные рекомендации [3] появились в 1999 г. [4] (далее по тексту – Руководство GUM). В Международной организации по аккредитации лабораторий (ILAC) для оценки прослеживаемости и неопределенности измерений руководствуются документами [5] и [6]. В указанных документах Руководство GUM [4] является базовым при оценке неопределенности. В практике аккредитации испытательных лабораторий на техническую компетентность в Республике Казахстан по СТ РК ИСО/МЭК 17025 [1] органы по оценке соответствия руководствуются указанным стандартом, а также метрологическими правилами и нормами, имеющими обязательную силу на территории Казахстана, в соответствии с Законом «Об обеспечении единства измерений». При этом при оценке качества (точности) результатов измерений используются характеристики погрешности измерений, а при оценке единства измерений (прослеживаемости) – характеристики погрешности передачи размера единицы величины, регламентированных в нормативных документах по обеспечению единства измерений. Это обусловлено тем, что использование характеристик прослеживаемости и неопределенности измерений при оценке качества измерений, применяемые в международной практике, в Законе Республики Казахстан «Об обеспечении единства измерений» (как в редакции 1993 г., так и в редакции 2008 г.) не предусмотрено. Сложившаяся ситуация создает определенные трудности в практическом применении СТ РК ИСО/МЭК 17025–2006 [1] и международного стандарта ИСО/МЭК 17025:2005 [2], в части оценки неопределенности измерений.

Новое издание указанного стандарта [1], так же как и предыдущее, по-прежнему не содержит разъяснений для российских метрологов и органов по оценке соответствия относительно процедуры перехода, в необходимых случаях, на способ оценки качества измерений, основанный на применении понятий прослеживаемости и неопределенности измерений. Какие-либо соответствующие методические указания по согласованному применению понятий погрешности и неопре-

деленности измерений и их оценке, утвержденные установленным в Республике Казахстан порядком, в настоящее время также отсутствуют. Например, в п. 2.9 МИ 1317–2004 определено, что при формировании результатов измерений, связанных с международными работами (международные сличения эталонов, поверка или калибровка средств измерений для зарубежных заказчиков), а также с исследованиями первичных государственных эталонов, вместо характеристик погрешности может быть использована неопределенность измерений в соответствии с Руководством GUM [4]. В этом случае среднее квадратическое отклонение погрешности измерений эквивалентно стандартной неопределенности (п. 2.3.1 Руководства GUM [4]) или суммарной стандартной неопределенности (п. 2.3.4 Руководства GUM [4]). Границы, в которых погрешность измерений находится с заданной вероятностью, эквивалентны расширенной неопределенности (п. 2.4 Руководства GUM [4]). То есть область применения неопределенности измерений фактически ограничивается сферой действия «Соглашения о взаимном признании национальных эталонов и сертификатов калибровок и измерений, выдаваемых национальными метрологическими институтами (CIMP, 1999)», и не распространяется на деятельность испытательных лабораторий, аккредитуемых по СТ РК ИСО/МЭК 17025 [1], в котором установлены требования по оценке прослеживаемости и неопределенности измерений.

Кроме того, в СТ РК ИСО/МЭК 17025 [1] оценку прослеживаемости и неопределенности по-прежнему предлагается проводить в соответствии с Руководством GUM [4], которое не имеет статуса нормативного документа ГСИ на территории Республики Казахстан, а ссылка на рекомендации отсутствует. Следует отметить, что до разработки концепции «неопределенности» измерений универсальной характеристикой оценки качества измерений повсеместно являлись погрешность измерений и ее характеристики (концепция «погрешности» измерений). В концепции «неопределенности» измерений для сопоставимости результатов измерений/испытаний в качестве унифицированной меры качества измерений используют «неопределенность измерений» (в соответствии с ее определением). Обе из указанных характеристик концепций характеризуют качество измерения и могут рассматриваться в соответствии с их определениями в РМГ 2999 как метрологические характеристики. Поэтому они не противоречат между собой, а дополняют друг друга. При этом приоритетность самого термина «погрешность измерений» по-прежнему остается без изменений, так как суть процесса измерения – это прежде всего процесс сравнения с мерой (эталоном, стандартным образцом). Необходимость реализации

требований прослеживаемости и неопределенности при оценке качества измерений, проводимых аккредитованными лабораториями, в настоящее время может возникнуть в следующих случаях:

- во-первых, в связи с возможным вступлением в ВТО (или ЕС);
- во-вторых, со стороны Заказчика (в контрактной ситуации), т.к. он вправе потребовать от лаборатории, аккредитованной по СТ РК ИСО/МЭК 17025 [1], количественно оценить прослеживаемость и неопределенность измерений при проведении испытаний его продукции, предназначенной для стран-участниц ВТО (или ЕС);
- в-третьих, со стороны органа по оценке соответствия при официальном подтверждении его компетентности в организации и проведении сравнительных испытаний третьей стороной (на основе международных требований с учетом оценки прослеживаемости и неопределенности измерений).

ЛИТЕРАТУРА

1. *СТ РК ИСО/МЭК 17025–2006*. Общие требования к компетентности испытательных и калибровочных лабораторий.
2. *МС ИСО/МЭК 17025–2005*. Общие требования к компетенции испытательных и калибровочных лабораторий.
3. *Международная рекомендация GUM: «Руководство по выражению неопределенности измерений»*.
4. *Руководство по выражению неопределенности измерений* / пер. с англ.; под ред. В.А. Слаева. – СПб.: ВНИИМ им. Д.И. Менделеева, 1999.
5. *Руководство ILAC-P 10:2002*. Политика ILAC по прослеживаемости измерений.
6. *Руководство ILAC-G 17:2002*. Представление концепции неопределенности измерений при проведении испытаний в связи с введением в действие международного стандарта ИСО/МЭК 17025.

КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ КЛАСТЕРНЫХ КОМПАНИЙ

В.П. Алексанин, студент каф. УИ

*Научный руководитель И.Н. Халецкая, ассистент каф. УИ
Томск, ТУСУР, alexaninvladimir@gmail.com*

В условиях современной экономики основой успешного развития бизнеса является конкурентоспособность организации, и наиболее продуктивным инструментом реализации конкурентных преимуществ является формирование взаимосвязанных бизнес-единиц, реализующих одну программу, т.е. кластеров [1].

Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации (утверждена Распоряжением Правительства РФ от 17.11.2008) предусматривает создание сети территориально-производственных кластеров, реализующих конкурентный потенциал территорий [2].

Но, как и у любой формы организации бизнеса, у кластерных компаний имеется потребность в оперативной оценке деятельности для осуществления качественной работы и выполнения ее в установленные сроки. Для достижения данной цели разработан перечень ключевых показателей эффективности.

Ключевые показатели эффективности (англ. Key Performance Indicators, KPI) – показатели деятельности подразделения (предприятия), которые помогают организации в достижении стратегических и тактических (операционных) целей. Использование ключевых показателей эффективности даёт организации возможность оценить своё состояние и помочь в оценке реализации стратегии [3, 4].

Изучив основные подходы в оценке эффективности организаций, выявлено 20 показателей эффективности, применимых к кластерным компаниям.

Выделены основные направления деятельности кластера, подлежащие оперативной оценке:

- формирование портфеля кластерных проектов;
- вступление компаний в кластер;
- проведение мероприятий;
- информационное сопровождение участников кластера;
- удовлетворенность участников кластера;
- удовлетворенность персонала Центра.

Исходя из проведенного анализа собранной информации, разработаны 20 показателей эффективности по 7 направлениям:

- Интеграция кластера.
- Масштаб кластера.
- Клиентские показатели.
- Клиентские показатели.
- Управление кадрами.
- Контент-маркетинг.
- Показатели операционной деятельности.

Уровень интеграции показывает, насколько активно участники кластера взаимодействуют друг с другом. Показатели масштаба отражают значимость кластера для экономики региона – сколько участников входит в состав кластера и их совокупный размер (выручка или число занятых). Качество управления характеризует квалификацию команды управления кластером и результативность ее деятельности.

Клиентские показатели позволяют оценить качество сервиса организации. Контент-маркетинг отражает уровень распространения полезной для потребителя информации с целью завоевания доверия и привлечения потенциальных клиентов. Показатели операционной деятельности характеризуют деятельность, целью которой является упор на осуществление качественного управления кластером.

Разработанные показатели в полной мере дают представление о состоянии организации и позволяют путем расчета получать объективные сведения и выявлять критические точки, а также оперативно реагировать на текущую ситуацию. Для каждого показателя нормы и их возможные отклонения определяются в зависимости от компании.

Созданная методика экспресс-оценки состояния подлежит адаптации и анализу, и в дальнейшем корректировке для каждой компании – участницы кластера.

Проведение экспресс-анализа позволит оперативно оценить деятельность фирм для осуществления качественной работы и быстрого реагирования в сложившейся ситуации.

Показатели эффективности деятельности кластерных компаний

I. Интеграция кластера	1. Доля участников кластера, вовлеченных в совместные проекты
	2. Число совместных научно-исследовательских и инновационных проектов
II. Масштаб кластера	3. Число организаций – участников кластера
	4. Число организаций, вышедших из кластера
	5. Число организаций, вступивших в кластер
III. Клиентские показатели	6. Индекс удовлетворенности потребителей
	7. Показатель лояльности клиентов
	8. Вовлеченность клиентов
	9. Индекс информированности организаций кластера
	10. Индекс участия в мероприятиях организаций кластера
IV. Управление кадрами	11. Индекс удовлетворенности персонала
	12. Уровень вовлеченности персонала
	13. Коэффициент текучести персонала
V. Контент-маркетинг	14. Количество просмотра страниц сайта организации
	15. Количество размещенных новостей на портале
	16. Количество осуществленных информационных рассылок
VI. Показатели операционной деятельности	17. Индекс отклонений в сроках экспертизы проекта
	18. Индекс разрешенных проблем участников кластера с первого обращения
	19. Индекс отказов во вступление в кластер
	20. Количество проведенных мониторингов участников кластера

ЛИТЕРАТУРА

1. *Усик Н.Н.* Современное развитие экономики регионов России // Экономика и экологический менеджмент. НИУ ИТМО. – 2014. – №1.
2. *Кудрова Н.А.* Формирование и развитие региональных кластеров как точек экономического роста территории // Социально-экономические явления и процессы. – 2015. – Т. 10, №1. С. 43–48.
3. *Панов М.М.* Оценка деятельности и система управления компанией на основе КРП. – М.: Инфра-М, 2013.
4. *Клочков А.К.* КРП и мотивация персонала: Полный сборник практических инструментов. – М.: Эксмо, 2010.

МАЛОБЮДЖЕТНЫЙ МАРКЕТИНГ ДЛЯ КОНСАЛТИНГОВЫХ АГЕНТСТВ, СПЕЦИАЛИЗИРУЮЩИХСЯ НА СТАРТАПАХ

В.П. Алексанин, Д.В. Жулаева, студенты каф. УИ

*Научный руководитель И.М. Насртдинов, доцент, к.ф.-м.н., каф. УИ
Томск, ТУСУР, alexaninvladimir@gmail.com, zhulaeva.darya@mail.ru*

На сегодняшний день можно наблюдать упадок интереса инвесторов к стартап-проектам. Это связано с несколькими факторами: упадок в экономике, высокие риски, перенасыщенность рынка. Многие проекты появляются только для того, чтобы получать прибыль в форме гранта. У создателей нет задачи и стремления превратить свою технологию в бизнес. Это неудивительно, потому что технологические стартапы часто создаются людьми, не имеющими опыта в создании и ведении бизнеса. Они хорошо разбираются в технологиях, но не понимают, как на базе технологии сделать какой-то продукт, сколько этот продукт должен стоить, кому его можно продавать, какова стратегия расширения. Очень редко такие проекты замечают предприниматели, появляется предпринимательская команда, способная превратить технологию в бизнес [1]. Поэтому инвесторы и не спешат отдавать свои деньги. Они тщательнее отбирают проекты, их требования растут.

Это говорит о том, что для привлечения инвесторов и дальнейшего построения бизнеса малым инновационным предприятиям необходимо пользоваться квалифицированной помощью, особенно на начальных стадиях: «запуск», «рост» и «расширение». Как раз такую помощь могут предоставить консалтинговые агентства.

Согласно статистике 2015 г. рынок консалтинга просел на 0,5% – и это только в номинальном выражении [2]. С учетом же инфляции и девальвации рубля можно диагностировать серьезное падение. На сегодняшний день ситуация не изменилась и остается стабильной – многие компании сократили и продолжают сокращать бюджет на консалтинг.

Следовательно, в связи с упадком спроса на консультационные услуги ухудшается финансовое положение этих консалтинговых компаний. Как следствие, консалтинговые компании начинают сокращать средства, выделенные на продвижение и рекламу, что оказывает дополнительное негативное влияние [3].

Появляется необходимость в наиболее бюджетных вариантах продвижения и рекламы для увеличения узнаваемости компании и охвата большей доли рынка. Как одни из наиболее экономичных и в то же время эффективных вариантов привлечения выделяются следующие каналы продвижения [4]:

- Консультации.

Оказание бесплатных консультаций для индивидуальных предпринимателей и юридических лиц по различным аспектам предпринимательской деятельности. Это позволит потребителям услуг на деле увидеть и ощутить эффективность работы. Консультации могут проводить как индивидуально, так и в мини-группах. Сами консультации могут носить четкую тематику и/или быть ограниченными по времени.

- Спонсорство.

Предоставление средств компании-спонсора для какого-либо проекта или акции (связанной с целевой аудиторией компании-спонсора) с целью достижения нужного рекламного эффекта. Спонсорство является эффективным каналом продвижения, особенно для сегмента, в котором компании необходимо находиться постоянно на слуху у потенциальных потребителей. К примеру, можно поддерживать различные акселерационные программы, предоставляя сертификаты на услуги, либо проводя консультации для участников этих программ.

- Мероприятия внешние.

Участие на тематических конференциях, форумах, выставках позволяет представить свою компанию и предоставляемые услуги для сконцентрированной в одном месте целевой аудитории, среди которых могут найтись те, кто заинтересуется в дальнейшем сотрудничестве. Принимать участие на таких мероприятиях можно в любой роли – эксперта, спонсора, спикера, представителя компании или в роли обычного участника.

- Кейсы, или case-study.

Основной целью является показать целевым сегментам примеры решения их проблем. Истории по формуле «Проблема – Решение – Результат», «как плохо было до – и как чудесно стало после» помогут на конкретном примере показать эффективность вашей работы. Истории в таком ключе очень привлекают и располагают.

- Social Media Marketing.

Освещение деятельности компании в социальных сетях позволяет не только повысить узнаваемость среди целевой аудитории, но также расположить к себе потребителей, создавая у последних доверительное отношение к компании. Это повышает шанс обращения именно в вашу компанию. Помимо этого, освещение деятельности в социальных сетях создает дополнительную необходимость поиска инфоповода и служит дополнительной мотивацией к деятельности. Через социальные сети удобно и выгодно проводить обзоры мероприятий, проводимых самостоятельно либо в партнерстве с кем-либо.

Представлены основные каналы продвижения, которые уже внедрены и активно используются несколькими консалтинговыми агентствами Томска. Почти все из них являются универсальными и подходят для большинства консалтинговых агентств. А самое главное – дают максимальный результат при минимальных затратах, что является их ключевым преимуществом.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Панин Г.* Интервью с заместителем генерального директора – директором по развитию РБК Г. Биккуловой // Российская газета [Электронный ресурс]. – URL: <https://rg.ru/2016/08/15/startap-industriia-v-rossii-nashla-novuj-put-razvitiia.html> (дата обращения: 12.02.2017).
2. *Рушайло П.* Советы не по карману // Коммерсантъ. Деньги. – 25.04.2016. – №16. – С. 48.
3. *Блинов А.О., Дресвянников В.А.* Управленческое консультирование: учеб. – М.: Дашков и Ко, 2013.
4. *Шефина А.* 15 простых способов малобюджетного продвижения компании // Энциклопедия маркетинга [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/tactics/low-budget.htm> (дата обращения: 12.02.2017).

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

М.С. Андрюшина, студентка

*Научный руководитель А.Б. Жданова, доцент каф. менеджмента, к.э.н.
Томск, НИ ТПУ, mary.serg@mail.ru*

Экономическая ситуация в стране на данный момент ухудшается, для организации собственного бизнеса предпринимателям очень важно сделать выбор наиболее льготного метода налогообложения.

Законодательством РФ утверждены несколько систем налогообложения [1]. Однако предпринимателям малого бизнеса предстоит сделать выбор между такими системами, как упрощенная система на-

логообложения с объектом налогообложения «Доходы» либо «Доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов», единый налог на вмененный доход (ЕНВД), патентная система налогообложения.

Был проведен анализ динамики количества индивидуальных предпринимателей в Томской области, результаты которого представлены на рис. 1 [2].

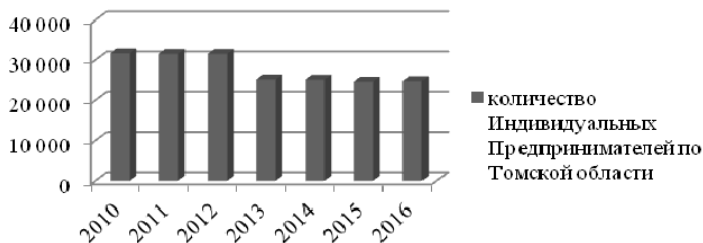


Рис. 1. Количество индивидуальных предпринимателей по Томской области в период с 2010 по 2016 г.

Согласно диаграмме можно сделать вывод, что с изменением законодательства в представленный период индивидуальные предприниматели опасаются вести бизнес в изменившихся условиях, и их количество уменьшается.

Упрощенная система налогообложения (УСН) – налоговый режим, который подразумевает особый порядок уплаты налогов и ориентирован на представителей малого и среднего бизнеса. Если объектом налогообложения являются «Доходы» – налоговая ставка для предпринимателей Томской области равна 6%, если «Доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов», – 10%.

Для применения УСН необходимо выполнение определенных условий: налогоплательщиками могут быть организации и индивидуальные предприниматели, у которых средняя численность работников за налоговый период до 100 человек, доходы меньше 60 млн руб./год, остаточная стоимость основных средств не превышает 100 млн руб.

ЕНВД применяется в отношении отдельных видов предпринимательской деятельности, зафиксированных в п. 2 ст. 346.26 НК РФ.

При исчислении и уплате ЕНВД размер реально полученного дохода значения не имеет, налогоплательщики руководствуются размером вмененного им дохода, который установлен Налоговым кодексом РФ.

Патентная система налогообложения устанавливается Налоговым кодексом, вводится в действие законами субъектов Российской Федерации.

Имеют право применять патентную систему налогообложения индивидуальные предприниматели, средняя численность наемных работников которых не превышает за налоговый период 15 человек. Налоговая база – денежное выражение потенциально возможного к получению индивидуальным предпринимателем годового дохода по виду предпринимательской деятельности [3].

Для предпринимателя важно выбрать налоговый режим, который позволит оптимизировать налоговые платежи.

Для определения наиболее льготного режима был проведен сравнительный анализ трёх систем налогообложения: УСН «Доходы», ЕНВД и патента (таблица). Для этого были взяты несколько видов деятельности, по которым можно применять данные системы, и рассчитан налог, подлежащий к уплате.

Сравнительный анализ сумм налоговых платежей в зависимости от систем налогообложения

№	Виды деятельности, по которым можно применять и ЕНВД, и патент	Базовая доходность	Система налогообложения				
			УСН	ЕНВД			Патент
			Доходы	г. Томск	п. Свет- лый	с. Тими- рязевское	
1	Ветеринарные услуги	7500	450	1011	4854	5461	450
2	Техническое обслуживание и ремонт автотранспортных средств	12000	720	9709	4660	5242	720
3	Оказание автотранспортных услуг по перевозке грузов	6000	360	1132	1132	11327	360
4	Оказание автотранспортных услуг по перевозке пассажиров						
4.1	Пассажирские перевозки автотранспортом свыше 4 посадочных мест	1500	90	1415	1415	1415	90
4.2	Пассажирские перевозки легковыми автомобилями (до 4 посадочных мест)	1500	90	1213	1213	1213	90

Для расчета налогов были использованы следующие формулы:

$$\text{УСН} = \text{Доходы} \times 6\%,$$

где Доходы – общий оборот организации.

$$\text{ЕНВД} = (\text{БД} \times \text{ФП} \times \text{K1} \times \text{K2}) \times 15\%,$$

где БД – базовая доходность, для каждого вида деятельности налоговым законодательством определена своя базовая доходность; ФП –

физический показатель, для каждой базовой доходности существует свой физический показатель предпринимательской деятельности, и он с ним неразрывно связан; K1 – корректирующий коэффициент – дефлятор; является единым для всех предприятий и видов деятельности; K2 – корректирующий коэффициент базовой доходности; его размер принимается для каждого вида деятельности отдельно.

Также налогоплательщики ЕНВД имеют право уменьшить сумму налога на суммы платежей и пособий, которые были уплачены в пользу работников, не более чем на 50% исчисленного налога.

$$\text{ПСН} = \text{БД (ПД)} \times 6\%,$$

где БД – базовая доходность вида деятельности, для которой приобретается патент; иногда его называют ПД (потенциальный доход).

По результатам произведенных расчетов можно сделать вывод, что самая льготная система налогообложения для г. Томска – это патентная система налогообложения, так как размер дохода для УСН взят условно и может становиться как меньше, так и больше, в то время как базовая доходность для патента всегда одинакова.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)* от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 28.12.2016)
2. ООО «Коммерсантъ КАРТОТЕКА» [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.kartoteka.ru> (дата обращения: 23.02.2017).
3. *Федеральная налоговая служба* [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.nalog.ru> (дата обращения: 22.02.2017).
4. *Шуваева К.* Основные аспекты выбора системы налогообложения малыми предприятиями // Научная электронная библиотека «Киберленинка». – 2015.

РОСТ БЛАГОСОСТОЯНИЯ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ

Ф.Г. Бабаева, студентка

*Научный руководитель Н.Г. Кузьмина, ст. преп. каф. менеджмента, ИСГТ
Томск, НИ ТПУ, kamil_gunel@mail.ru*

Во второй половине XX в. произошло существенное улучшение условий жизни населения всей планеты Земля. Жизнь перестала быть только выживанием. Улучшились материальное благосостояние, здоровье, снизилась детская смертность, люди стали умнее и даже выше ростом. Но богатство привело к глобальному неравенству, благодаря которому богатые богатеют быстрее за счет доступа к власти, возможности тратить деньги на проведение выборов, содержание правительства.

Благосостояние – это все то, что позволяет сделать жизнь человека достойной. Проблема заключается в том, как это оценивать. В 2001 г. организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) при ООН приняла Программу развития человечества (ПРООН), в которой содержится более ста показателей, характеризующих различные стороны качественной жизни населения: материальный уровень жизни, здоровье, образование, жилищные условия, состояние окружающей среды, безопасность, политическое самовыражение, социальные связи и т.д. [1]. Каждая страна использует определенный набор этих показателей в зависимости от возможностей достоверного проведения статистических исследований. В качестве обобщающего показателя, позволяющего оценивать межстрановое развитие, с 1990 г. используется индекс человеческого развития (HDI), который рассчитывается на основе ожидаемой продолжительности жизни при рождении, средней и ожидаемой продолжительности обучения и ВВП (валового внутреннего продукта) на душу населения по паритету покупательной способности (ППС в долл. США).

Распад СССР и последовавшие политические и экономические потрясения в 90-х годах привели к падению уровня жизни, увеличению смертности и снижению численности населения. В стране наблюдался демографический кризис. В 2012 г. впервые преодолена естественная убыль населения. Показатели 2015 г. свидетельствуют о замедлении роста экономики: снизился душевой ВВП, потребление электроэнергии. Но, несмотря на кризис 2008 г. и экономические санкции со стороны ведущих стран мира, введенные в 2014 г., другие показатели качества жизни медленно, но улучшаются: продолжительность жизни растет, продолжительность обучения не снижается, рождаемость превышает смертность [2].

В таблице представлены показатели качества жизни населения России и других стран, расположенных в разных регионах мира, за 2015 г. [3–5].

При высоком уровне образования население России имеет низкий уровень жизни, т.к. качество жизни населения России в большей степени зависит от экономического развития страны. Самый высокий обобщающий показатель качества жизни в Германии и США. В России по сравнению с ними смертность выше в среднем на 5 человек, продолжительность жизни ниже почти на 9 лет, душевой ВВП более чем в 2 раза меньше, а продолжительность обучения всего на 1 год меньше.

Увеличение ВВП приводит к увеличению продолжительности жизни, но в разных странах – по-разному. Среди богатых стран (США, Япония, Германия) США имеют самую низкую продолжительность

жизни (79 лет) при самом высоком душевом ВВП (55,8 тыс. долл./чел.). Некоторые бедные страны имеют высокую продолжительность жизни. Китае при душевом ВВП в 25% от ВВП США продолжительность жизни 75 лет, тогда как в России с ВВП в 43% от ВВП США – всего 71 год. В Китае, где 14% населения живет в нищете (менее 1 долл. в день), самая низкая смертность из рассматриваемых стран, а самая большая – в России.

Качество жизни населения разных стран в 2015 г.

Показатели	Россия	США	Китай	Япония	Германия
Население, млн. чел.	146,5	321,4	137,1	126,9	81,4
Рождаемость на 1000 чел.	13,3	12,5	12,4	7,8	8,5
Смертность на 1000 чел.	13,0	8,2	7,7	9,6	11,6
Продолжительность жизни, лет	71,4	79,8	75,5	85,0	80,7
Душевой ВВП по ППС, тыс. долл./чел.	24,4	55,8	14,2	37,3	47,3
Душевое потребление электроэнергии, тыс. кВтч/чел.	5,9	11,9	3,6	7,3	6,4
Средняя продолжительность обучения, лет	12,0	12,9	7,5	11,5	13,1
Индекс человеческого развития (HDI)	0,798	0,915	0,727	0,891	0,916

Рост производства, а также комфортность проживания обеспечиваются потреблением электроэнергии. Душевое потребление электрической энергии в России в 2 раза меньше, чем в США и в 1,2 раза меньше, чем в Японии. В Китае душевое потребление электроэнергии в 3,3 раза меньше, чем в США.

Как в бедных, так и в богатых странах рост ВВП ведет к увеличению продолжительности жизни, но места, занимаемые странами по ВВП, не соответствуют их местам по продолжительности жизни.

Следовательно, обобщающий показатель качества жизни в большей степени зависит от продолжительности жизни, которая определяется материальным достатком человека, а не богатством страны. В 2015 г. в России среднемесячный доход человека составлял 30,2 тыс. руб./чел., или 16,7 долл. в день, что более чем в 8 раз ниже дохода в США. Граница абсолютной бедности в виде величины прожиточного минимума человека установлена российским правительством на уровне 9,7 тыс. руб./мес, или 5,3 долл. в день (в 3 раза меньше, чем в США). При этом 13,3% или 19,5 млн. человек живут за чертой бедности и 64% населения, или 94 млн. человек, имеют доходы ниже среднедушевых месячных доходов по России.

Фондовый коэффициент дифференциации в России составляет 15,6, а доля доходов 20% населения с наименьшими доходами в общем денежном доходе составляет 5,3%, что свидетельствует о большом расслоении населения [2].

Таким образом, качество жизни населения России находится на уровне ниже, чем можно ожидать по ее природным богатствам, ВВП и уровню образования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бобылев С.Н., Кудрявцева О.В., Соловьева С.В. Индикаторы устойчивого развития для городов // Экономика региона. – 2014. – № 3. – С. 101–110.
2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Индикаторы уровня жизни населения 2000–2015. – URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 23.12.2016).
3. Electricity production // Enerdata. Energy Statistical Yearbook 2015. – URL: <https://yearbook.enerdata.net/world-electricity-production-map-graph-and-data.html> (дата обращения: 01.12.2016).
4. Life expectancy at birth // Central Intelligence Agency. – URL: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2102rank.html> (дата обращения: 01.12.2016).
5. Trends in the Human Development Index // Human Development Reports: United Nations Development Programme. – URL: <http://hdr.undp.org/en/composite/trends> (дата обращения: 01.12.2016).

РАЗВИТИЕ ОТРАСЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ В РАЗРЕЗЕ ФОРМ СОБСТВЕННОСТИ В КРИЗИСНЫЕ ПЕРИОДЫ

А.В. Бозняков, студент;

В.В. Спицын, доцент каф. менеджмента, к.э.н.

*Научный руководитель В.В. Спицын, доцент каф. менеджмента, к.э.н.
Томск, НИИ ТПУ, spitsin_vv@mail.ru*

В рамках данной работы была исследована динамика отгруженной продукции предприятий в российской (РС), иностранной (ИС) и совместной (СС) собственности основных отраслей промышленности России с помощью методов многомерного статистического анализа в период кризиса.

Был проведен сравнительный статистический анализ предприятий 24 видов экономической деятельности различных форм собственности ВЭД*ФС на основе показателя «Отгруженная продукция» (ОП).

Были рассмотрены следующие числовые характеристики (ЧХ): статистические показатели, характеризующие значение ОП в 2008 г., 2009, 2014, 2015: ОП8, ОП9, ОП14, П15; индикаторы, описывающие

изменения в периоды кризиса 2008–2009 и 2014–2015: ОП9–ОП8, ОП9 / ОП8, ОП15–ОП14, ОП15 / ОП14.

В результате корреляционного анализа была построена система из 8 числовых характеристик. Значения парных коэффициентов корреляции для группы из 23 наблюдений на уровне $p = 0,05$ определяют критическое значение коэффициента корреляции Пирсона $1 - r = 0,41$. На основе корреляционного анализа системы 8 числовых характеристики была построена дендрограмма, которая позволяет выбрать различные группы взаимосвязанных ЧХ в зависимости расстояния d : $d = 1 - 0,59 = 1 - r$ Пирсона определяет три группы корреляционно связанных ЧХ. Корреляционное расстояние $(1 - r)$ было выбрано в качестве меры близости двух кластеров.

С помощью метода главных компонент получена 3-мерная факторная модель. Накопленная дисперсия для первых 3 факторов приблизительно составляет 92,64%. Факторные нагрузки первоначальных показателей разделились по факторам следующим образом:

F1: наиболее существенный фактор ($\approx 0,504$), который характеризуется положительной корреляционной связью с абсолютными значениями ОП за 2008, 2009 и 2014, 2015 гг. и интерпретируется как фактор абсолютных значений ОП.

F2: менее значимый фактор ($\approx 0,227$), который характеризуется положительной корреляционной связью с ЧХ, описывающими изменения значений ОП в кризисный период 2014–2015 гг. и интерпретируется как фактор изменения значений ОП в кризисный период 2014–2015 гг.

F3: менее значимый фактор ($\approx 0,195$), который характеризуется положительной корреляционной связью с описанным изменением значения ОП в период кризиса 2008–2009 гг. и интерпретируется как фактор изменения значения ОП в период кризиса 2008–2009 гг.

На основе кластеризации (рис. 1) была получена качественная классификации кластеров (и их объектов – ВЭД*ФС) в номинальном масштабе измерения с помощью факторов F2–F3.

23 исследуемых объекта ВЭД*ФС были сгруппированы в два факторных пространства (F3 [ОП9 / ОП8]; F2 [ОП15 / ОП14]). При помощи метода иерархической кластеризации была построена дендрограмма 23 исследуемых объектов для показателей факторов F2, F3. В результате было получено разложение 23 исследуемых объектов в 7 кластеров (рис. 2).

1. Значение ОП увеличилась в кластере С6 в обоих кризисных периодах.

2. Значение ОП выросло в кластере С2 в 2008–2009 годах, но уменьшилось в 2014–2015 годах.

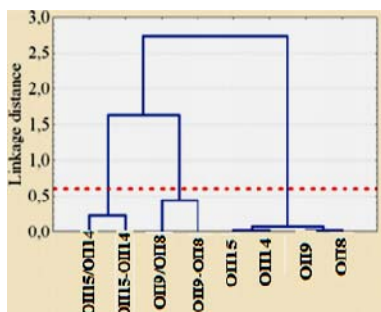


Рис. 1. Вертикальная дендрограмма 8 ЧХ ОП

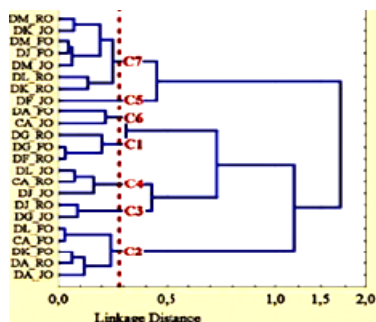


Рис. 2. Дендрограмма 23 ВЭД*ФС для факторов F1, F2

3. Кластеры C4, C3, C1 демонстрируют падение ОП в 2008–2009, но ее рост в 2014–2015 годах. Рост C1 значительно выше, чем рост C4, и падения C3 было значительно сильнее, чем падение C4.

4. Значение ОП снизило кластеры C5, C7 в оба кризисных периода и падение C5 в 2014–2015 гг. было значительно сильнее, чем падение C7.

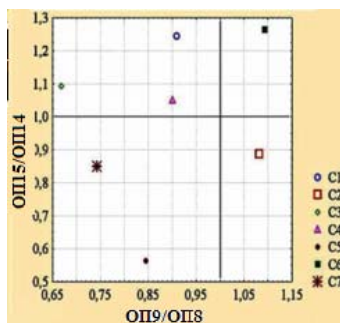


Рис. 3. 2D-диаграмма рассеяния 7 кластеров для факторов F2 и F3

Исследование показало, что номинальные значения ОП (без корректировки по индексу цен) в 2014–2015 гг. показали лучшую динамику, чем в 2008–2009 гг. Сильное снижение (более 25%) в 2014–2015 гг. было лишь в одном промышленном секторе (DF JO, спад более чем на 40%), в то время как в 2008–2009 гг. падение более чем на 25% произошло в 6 отраслях промышленности (DM FO, DM JO, DK JO, DJ, FO, DJ RO, DG JO), в том числе один из самых важных из отрасли промышленности – подраздел DJ. Подобные различия наблюдаются с увеличением ОП. В 2014–2015 гг. рост ОП в некоторых отраслях промышленности превысил 30% (CA JO, DG RO), в то время как в 2008–2009 гг. максимальные темпы роста были лишь 12% (DA FO, DL FO).

Стабильно глубоким спадом на кризисы 2008–2009 и 2014–2015 гг. отреагировали DM PC, DM IC, DM CC, DL PC, DK PC и DK CC, DJ IC, DF CC. Исследование позволило выявить отрасли в разрезе форм собственности, которые негативно реагируют на кризисы и требуют государственной поддержки. В частности, серьезные проблемы в оба

кризисных периода испытывают предприятия машиностроительного комплекса практически всех форм собственности (DM – производство транспортных средств, DK – производство машин и оборудования), а также предприятия подраздела DL PC (электроника).

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научно-исследовательского проекта РФФИ «Динамическое моделирование развития российских, иностранных и совместных промышленных предприятий в России в условиях экономических санкций», проект № 17-06-00584 А.

ЛИТЕРАТУРА

1. Боровиков В.П. STATISTICA. Искусство анализа данных на компьютере: для профессионалов. – СПб.: Питер, 2003. – 688 с.
2. Материалы сайта Росстата: <http://www.statsoft.com/textbook/>

УЧЕТ СТЕПЕНИ ДЕПРЕССИВНОСТИ ПРИ ПОСТРОЕНИИ СОЦИАЛЬНО-ЭФФЕКТИВНОЙ МОДЕЛИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ КГН

А.А. Брайченко, студент

Научный руководитель К.А. Баннова, ассистент, к.э.н.

Томск, НИ ТПУ, каф. менеджмента, AABraychenko@yandex.ru

Пути повышения эффективности налогообложения в условиях ограниченности ресурсов приобретают все большую актуальность. В настоящее время ведется разработка социально-эффективной модели согласования интересов государства и налогоплательщиков при создании консолидированной группы налогоплательщиков (далее – КГН), которая могла бы обеспечить стабильное развитие депрессивных регионов.

На данном этапе разрабатываемая модель включается в следующую последовательность:

- формирование системы показателей, характеризующих значимость вклада каждого региона в развитие экономики страны;
- установление удельного веса каждого показателя для различных отраслей посредством применения коэффициентного метода;
- учет степени депрессивности регионов, в которых ведет свою деятельность КГН.

Учитывать социальное развитие регионов необходимо в первую очередь для повышения социально-бюджетной справедливости для согласования интересов государства и налогоплательщиков при распределении консолидированного налога на прибыль [1]. Одним из наиболее значимых показателей этого развития является степень депрес-

сивности региона. Согласно Постановлению Правительства РФ от 28.04.1995 №439 «О Программе Правительства Российской Федерации «Реформы и развитие российской экономики в 1995–1997 годах», депрессивными районами считаются территории, которые обладают достаточным экономическим потенциалом, но в результате структурного кризиса характеризуются устойчивым снижением производства и реальных доходов населения, растущей безработицей [2].

Характеризуются депрессивные регионы наличием весомой доли промышленности в структуре экономики, высоким уровнем накопленного научно-технического потенциала и высококвалифицированный персоналом [3]. Среди причин перехода региона в депрессивное состояние можно выделить как структурные изменения в экономике страны, так и снижение инвестиционного спроса, сокращение госзаказов, истощение сырьевой базы или падение конкурентоспособности продукции [4].

Стоит также отметить, что в настоящее время нет единой методики расчета показателя степени депрессивности. На данном этапе разработки модели уже выделен ряд факторов, которые оказывают влияние на степень депрессивности региона, к ним относят:

- валовый региональный продукт;
- индекс производительности труда;
- уровень безработицы;
- коэффициент миграции;
- долю населения с денежными доходами ниже региональной величины прожиточного минимума.

Тем не менее данный набор факторов можно считать недостаточным, и возникает потребность в его расширении. По этой причине необходимо в первую очередь расширить круг вероятных показателей, оказывающих влияние на степень депрессивности территорий, для того чтобы в дальнейшем провести их корреляционный анализ.

Существует множество групп факторов, по которым авторы относят конкретные регионы к разному уровню депрессивности. Нами было произведено разделение на внешние и внутренние.

К внешним факторам предлагается отнести распределение инвестиций в основной капитал по источникам финансирования, поступление прямых иностранных инвестиций, динамику цен в производственной сфере и сфере потребительских товаров, внешнеэкономическую деятельность регионов, доходы консолидированных бюджетов по видам налогов, уровень инфляции и ВВП.

Под внутренними факторами подразумеваются численность населения регионов, численность занятых в экономике, среднедушевые денежные доходы, потребительские доходы на душу населения, ос-

новные фонды в экономике регионов, объем отгруженных товаров собственного производства, оборот розничной торговли, инвестиции в основной капитал, темпы роста реальных денежных доходов населения, промышленного производства и производительности труда, качество трудовых ресурсов, степень износа основных фондов, рентабельность активов организаций, организации, выполняющие разработки и исследования, численность персонала, занятого в разработках, затраты на ведение НИОКР, патентные заявки, инновационная активность организаций и удельный вес убыточных предприятий.

На основании выделенных факторов в последующем предлагается провести корреляционный анализ для формирования расширенного ряда показателей, в большей степени влияющих на степень депрессивности регионов, что будет способствовать совершенствованию разрабатываемой социально-экономической модели.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках проекта проведения научных исследований, проект № 15-32-01341 («Моделирование условий консолидации налоговых обязательств для смягчения конфликта интересов государства и налогоплательщиков»).

ЛИТЕРАТУРА

1. Баннова К.А. Реформирование системы налогообложения консолидированных налогоплательщиков в условиях финансово-экономической модернизации российской экономики // Вестник Том. гос. ун-та. Экономика. – 2011. – № 2 (14).
2. Постановление Правительства РФ от 28.04.1995 №439 «О Программе Правительства Российской Федерации «Реформы и развитие российской экономики в 1995–1997 годах».
3. Мансуров П.М., Мансурова Г.И. Депрессивный регион: сущность, критерии отнесения, основные проблемы // Фундаментальные исследования. – 2012. – № 6–2.
4. Дугарова Г.Б. Депрессивные территории: возможные пути оздоровления // ЭКО. – 2003. – № 2. – С. 89–97.

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В ПРОЕКТНОМ ФИНАНСИРОВАНИИ

С.В. Бушанский, студент

Научный руководитель Е.Ю. Калмыкова, доцент, к.э.н.

Томск, НИ ТПУ, каф. МЕН, bushanskiysv@mail.ru, katerinapro@mail.ru

Осуществление любого инвестиционного проекта всегда предполагает комплексный мониторинг. В данной статье осуществлен анализ рисков проектного финансирования и предложены методы их снижения. Проект может столкнуться с множеством рисков на протяжении

его реализации. Управление рисками в проектном финансировании является ключевым компонентом для успешного выполнения и реализации проекта в будущем.

Проектное финансирование считается инструментом долгосрочного финансирования инвестиционных проектов, поэтому при реализации такого проекта есть большая вероятность столкнуться с множеством рисков, которые имеют негативное влияние на проект. Управление рисками является важным фактором в проектном финансировании, поскольку это наиболее рискованный источник финансирования. Риски могут возникнуть на разных этапах реализации инвестиционного проекта, соответственно на разных стадиях жизненного цикла проекта будут применяться разные методы анализа и меры снижения и защиты от рисков.

Подготовка реализации инвестиционного проекта начинается с жизненного цикла проекта, после формулировки цели соответственно. Под жизненным циклом предполагается период времени от момента рождения идеи реализации проекта до момента достижения его цели [1. С. 41].

Главным превосходством проектного финансирования является возможность сфокусировать важные денежные ресурсы на решении поставленной хозяйственной задачи, и ограничить риски проекта на проектной компании. Задача создаётся намеренно для выполнения определенного проекта, отвечает за его осуществление и обычно не имеет ни финансовой хроники, ни имущества для залога. Ответственность и риски делегируются между участниками проекта и контролируются набором договоров/контрактов и соглашений [2. С. 4].

Большая вероятность столкнуться с проектными рисками в течение существования проекта. Они могут появиться на разных стадиях реализации инвестиционного проекта, поэтому методы снижения проектных рисков и их защиты бывают различными, зависят от классификации риска.

Проектными рисками обычно называют предполагаемое изменение итоговых показателей эффективности проекта в негативную сторону, которые появляются под влиянием потенциальных угроз, неопределенности или неправильного структурирования и планирования проекта. Проектные риски определены тем, что будущая прибыль инвестиционного проекта не является определенной величиной, то есть известной в момент принятия решения об инвестировании, равно как неведома и сумма потенциальных убытков или упущенных доходов. На базе проектного финансирования в настоящее время существуют и используются следующие методы управления риском [3. С. 30]:

- отбор риска;
- перевод риска;
- компенсация риска;
- разделение риска.

На уровне портфеля инвестиционных активов можно отметить такие применяемые методы, как:

- поглощение риска;
- диверсификация риска.

Для того чтобы оценить степень устойчивости итогов денежных прогнозов по отношению к ключевым рискам проекта, используют анализ чувствительности инвестиционного проекта и его показателей эффективности к отклонениям значений наиболее важных факторов и параметров проекта.

На различных стадиях жизненного цикла проекта финансовая модель проекта модифицируется в финансовую модель проектной компании, реализующей проект [4. С. 42].

Хотелось бы отметить, что проектное финансирование возведено на основе партнерских отношений и делегировании рисков инвестиционного проекта среди участников-инициаторов. При этом:

- организатор проекта должен предоставить часть проектных рисков объекта собственными/личными средствами (различными видами денежных или капитальных вложений в проект);
- инициатор финансирования обеспечивает оставшуюся долю требуемого объекта финансирования.

Одной из основных защит от рисков являются, как правило, четко прописанные договоры на продажу производимого в рамках инвестиционного проекта перечня продуктов и/или услуг типа «offtake» или «take-or-pay», а также все активы инвестиционного проекта (оборудование, недвижимость и т.д.), приобретаемые как за заемные, так и за собственные средства (накопления, сбережения) заемщика (спонсора, организатора проекта).

Для успешного выполнения и реализации инвестиционного проекта применяются всевозможные источники финансирования: долговое и доленое, внешнее и внутреннее; а также различные стандартные формы и механизмы финансирования крупномасштабных инвестиционных проектов.

Также следует отметить содействие Правительства в реализации инвестиционного проекта путем подписания контракта на покупку объекта по фиксированной цене или опционной сделки, предоставления гарантий банку, кредитующему проект.

На основании вышеперечисленного можно сделать вывод о том, что при неправильном структурировании и планировании проекта на

любых стадиях жизненного цикла могут возникнуть проектные риски, которые угрожают проекту на протяжении всего его существования. Инициаторы проекта могут упустить моменты, связанные с рисками, однако проектное финансирование является одним из рискованных финансований инвестиционных проектов в целом. При тщательном контроле и мониторинге проекта можно выявить ряд негативных рисков. Таким образом, надлежащее выявление, анализ и распределение рисков являются основными компонентами успешного выполнения этапов реализации инвестиционного проекта и его осуществления в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Будкин А.Н. Управление проектным финансированием в современных условиях // Экономика, статистика и информатика. – 2010. – № 6. – С. 41–44.
2. Прокофьев С.Е., Мурар В.И., Рашиеева И.В., Елесина М.В. Проектное финансирование: сущность и значение // Интернет-журнал «Наукovedение». – 2014. – № 6. – URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/02EVN614.pdf>
3. Ильина Л.В. Банковские страховые резервы: теория и методология формирования и использования. – Саратов: Изд. ц. СГСЭУ, 2006. – С. 29–50.
4. Никонова И.А. Проектный анализ и проектное финансирование. – М.: Альпина Паблишер, 2012. – 154 с.

КОНЦЕПЦИЯ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Ю.В. Васильева, студентка

*Научный руководитель И.П. Нержина, зав. каф. ЭиОС, д.э.н.
Томск, ТГАСУ, Lebedka95@mail.ru*

К сожалению, ориентируясь на количественную основу, многие строительные фирмы в погоне за высокой прибылью, оставляют социально-экологический и другие качественные аспекты не в приоритет поставленных задач. На фоне высоких темпов роста продукции выполненной в сфере строительства, зачастую приходится наблюдать возведение высотных микрорайонов среди «чистого поля» при полном отсутствии транспортной доступности, отсутствии необходимой для проживания инфраструктуры (школы, поликлиники, детские сады, места общественного отдыха), а также элементарной недоступности сотовой связи. Также строительство нового жилого комплекса всегда выступает в роли опасной формы нарушения окружающей среды – ее загрязнение газообразными, жидкими и твердыми отходами, как в процессе строительных работ, так и дальнейшем уже под влиянием техногенного фактора.

Несомненно, одним из важнейших шагов в сфере обеспечения экологической безопасности становится проведение экологического мониторинга и разработка системы эколого-экономического управления. За объект управления на предприятии рекомендовано принимать эколого-экономическую систему. Субъектом управления в рамках рассматриваемой модели выступает строительное предприятие.

Деятельность строительной компании не отвечает экологическим целям, но достаточно тесно взаимодействует с биосредой, создавая экономически-социальное благо и потребляя при этом часть природно-ресурсного потенциала региона. Поэтому предприятие-природопользователь как субъект управления – обязано выполнять оперативные задачи, результаты которых должны передаваться в регулирующие государственные органы для повышения эффективности деятельности в сфере экологии. К сожалению, даже постоянный контроль и жесточайшие меры в сфере экологической безопасности по отношению к деятельности промышленных предприятий полностью не решают проблему. Только самостоятельное решение по интеграции предприятия от экономически независимого к социально-экологически ориентированному является решающим фактором в данной ситуации. При этом строительное предприятие должно сохранить способность эффективно решать экономические проблемы фирмы без ущерба для биообразующей среды. Экономические аспекты продемонстрированы экологическими издержками, а в качестве основополагающих условий эффективности предлагается использовать уже существующие критерии, зависящие от различных экономических положительных и отрицательных мотивирующих показателей в сфере государственного экологического регулирования.

Внедрение службы экологического менеджмента внутри предприятия способствует частичному или полному устранению антропогенных нагрузок, возникающих в процессе производства. Экологизация производства происходит путем замены оборудования и применения инновационных технологий в сфере экологии. Улучшение экологической обстановки в данном случае происходит путем сокращения числа выбросов путем правильной утилизации или вторичного применения отходов производства в качестве вторичных строительных материалов. Иначе это можно назвать экономией природно-ресурсного потенциала региона, без которого строительство как вид экономической деятельности невозможно. Также применение природоохранных технологий способствует прогнозированию негативных последствий инвестиционно-строительной деятельности.

Процесс экологизации строительной отрасли также предполагает внедрение экономических, правовых, технологических и других мер,

способствующих увеличению показатели эффективности природопользования, обеспечению экологической безопасности биообразующей среды, удовлетворению потребностей развивающегося общества в урбанистическом пространстве.

Экологизация как один из важнейших факторов эколого-экономического управления положительно влияет на конкурентоспособность компании, ее экономический рост и решение социальных проблем. В отличие от обыкновенного экологического менеджмента с его традиционным подходом по решению проблем экологии, система эколого-экономического управления достигает экономических целей путем их взаимосвязи с целями по охране окружающей среды и экологической безопасности. Выбор эколого-экономической стратегии развития строительного предприятия зависит от величины и ориентации эколого-экономической деятельности, определяемых на оперативном уровне управления.

Отталкиваясь от представленной концепции эколого-экономического управления, перед большинством российских предприятий стоит дилемма интеграции от оперативного к стратегическому подходу в решении проблем экологии. Данный подход, как отмечалось выше, требует большого количества изменений в уже имеющейся системе менеджмента строительной организации, а также в методе производства.

Статья подготовлена при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта «Модель управленческих технологий реализации социальной и экологической ответственности строительного бизнеса», проект № 16-32-00005.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Игнатъева И.А.* Экономическое регулирование в области охраны окружающей среды и природопользования и инструменты «зеленой» экономики: точки пересечения в праве // Экологическое право. – 2012. – № 4. – С. 37–42.
2. *Круглов В.В.* Теоретические основы правового регулирования и организации природоохранной деятельности промышленных предприятий в условиях рыночной экономики в Российской Федерации // Российский юридический журнал. – 2012. – № 4. – С. 190–197.
3. *Муравых А.И.* Всеобщее управление экологической безопасностью // Экономика природопользования. – 2007. – №4. – С. 9–44.

О ВЫБОРЕ СФЕРЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ЕЕ УНИКАЛЬНОСТИ

В.А. Редозубова, Е.Н. Вершинникова, студентки каф. экономики

Томск, ТУСУР, lenok.vershinnikova2196@mail.ru

Проект ГПО-1602 «Управление проектами»

Многие начинающие предприниматели задаются вопросом, как выбрать сферу деятельности для организации бизнеса, опираясь на качества своего характера, то есть: увлечения, уровень навыков, умений, способностей, а также на оценку ситуации на рынке товаров и услуг.

Для определения более подходящей сферы деятельности выделяют следующие факторы:

1. Хобби и увлечения. Для выбора сферы деятельности необходимо определить круг своих интересов. Если сфера деятельности непривлекательна для предпринимателя, то бизнесу будет уделяться мало времени и внимания. В результате этого даже самый прибыльный проект не будет приносить доход.

2. Характер и темперамент. При выборе сферы деятельности стоит также учитывать свои качества. К примеру, если проект предполагает в будущем высокие и частые риски, а в силу своего характера предприниматель с трудом переносит неудачи, то стоит отказаться от такой идеи [1].

3. Способности и знания. Немаловажным фактором для определения сферы деятельности является наличие определенных навыков и знаний. Необходимо изучить все аспекты выбранной сферы деятельности, чтобы грамотно организовать бизнес и при привлечении сотрудников иметь возможность полноценно контролировать их работу.

4. Опыт других предпринимателей. Поговорите с кем-то, кто уже занимается малым бизнесом в выбранной сфере деятельности. Большинство предпринимателей охотно поделится советами, какой бизнес можно выбрать, а также нюансы начальных этапов открытия своего дела. Это позволит избежать типичных ошибок начинающих предпринимателей и немного повысит шансы на успех [2].

5. Стартовый капитал. Еще одним фактором при выборе своего дела являются затраты на открытие и развитие своего дела. Следует определить свой начальный капитал и точно рассчитать затраты и время получения первой прибыли. Если предполагается использование заемных средств, то к расчету следует отнестись еще серьезнее, ведь придется выплачивать денежные взносы вне зависимости от того, получена ли прибыль.

6. Рынок. Также нужно оценить рынок товаров и услуг как со стороны предпринимателя, так и со стороны потребителя. Стоит акцентировать внимание на тех видах деятельности, которые являются востребованными и приносят пользу. В таком случае дело будет приносить прибыль. Помимо этого, следует проанализировать идею на конкурентоспособность. Если выбранная сфера деятельности находится на высоком уровне конкуренции, то стоит выбрать другую сферу или выбрать место, где уровень конкуренции меньше. Также можно собрать информацию о конкурентах, благодаря которой можно выявить их недочеты и преобразовать их в свои сильные стороны, которые помогут улучшить качество проекта и дадут возможность конкурировать на рынке [3].

Эти факторы можно использовать как в совокупности, так и по отдельности, но более успешную сферу деятельности возможно будет выбрать, если учитывать их вместе.

Чтобы быть лидером среди конкурентов, нужна индивидуальность, поэтому необходимо изначально задуматься о том, каким образом можно отличаться.

Для этого нужно изучить своих конкурентов, т.е. ознакомиться с их продукцией, предложениями, сервисом и т.д. Проанализировав полученные данные, можно найти отличия.

Клиентам всегда нравится чувство, что товар создан именно для них, поэтому чтобы завоевать покупателей, нужно заострить внимание на определении основных критерий индивидуальности бизнеса.

Так, одна из нью-йоркских компаний «Bumble & Hive» решила создать магазин в тематике французской провинциальной лавки в сочетании с «медовой темой». Она организовала медовый бар, где клиенты могли испробовать десятки видов полезного продукта, чтобы придать магазину гостеприимность. В результате медовый бар оказался той решающей мелочью. По словам владельца компании, любители меда не догадываются, сколько у него может быть вкусов.

Различные мероприятия с участием местных пчеловодов, а также дегустация их меда способствовали подчеркнуть индивидуальность магазина. Кроме того, владелица потребовала свой персонал досконально разбираться во всех аспектах вопроса: от проблем, связанных с уменьшением числа пчел, до медицинских свойств меда, от промышленного производства меда до домашних пасек. Также она вывозит своих работников на экскурсии на действующие пасеки, для того чтобы находить интересные темы, которые они могут обсудить с клиентами.

Также владелица компании добавила в ассортимент разнообразные тематические товары: свечи из пчелиного воска, статуэтки пчел,

для привлечения посетителей или для того, чтобы найти тему для разговора с покупателями. Она считает, что каждый магазин должен создавать общее приятное впечатление благодаря таким мелким деталям.

Еще один предприниматель привлекает клиентов своим юмором. «Kriser's» – это сеть зоомагазинов, и на стене каждого магазина написано: «Вся еда для животных, которая есть в наших магазинах, одобрена мною лично. И – да, я действительно ее всю перепробовал». Или «Корм для животных достаточно хорош, чтобы его есть. Не то, чтобы вам нужно было это делать. Но вам стоило бы. Хотя бы для того, чтобы убедиться в этом лично».

Есть дегустационные корзины, где каждый клиент может взять на пробу корм для своих питомцев. Также есть стенд с мероприятиями для животных, происходящими в городе. Владелец предлагает отмечать дни рождения питомцев, различные семинары, касающиеся домашних животных, например: «Как понять язык жестов своего питомца». Сооружены специальные площадки, чтобы животные могли общаться между собой.

На бейджиках сотрудников кроме его собственного имени также приписывают имена своих питомцев. Это указывает на то, что они относят своих домашних животных к членам своей семьи, что демонстрирует их знание и умение помочь покупателям в выборе того или иного товара.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что уникальность важна для бизнеса, как ее неотъемлемая часть. Необходимо не только знать своих конкурентов, но и отличаться от них, что позволит быть среди них лидером.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Как предпринимателю правильно определиться со сферой деятельности?* [Электронный ресурс]. – URL: http://biz.hromax.ru/vyibrat_sferu_deyatelnosti.html (дата обращения: 27.11.2016).
2. *Как выбрать идеальный бизнес* [Электронный ресурс]. – URL: http://homestartup.ru/pub_kak_vyibrat_business.html (дата обращения: 27.11.2016).
3. *Бизнес-вопрос №16. Как правильно выбрать свою сферу бизнеса?* [Электронный ресурс]. – URL: <http://biznesvbloge.ru/biznes-vopros-kak-pravilno-vyibrat-svoyu-sferu-biznesa/> (дата обращения: 27.11.2016).
4. *Держите* лицо или бизнес и индивидуальность [Электронный ресурс]. – URL: <http://ecomspace.ru/blog/mybiz/post/3214> (дата обращения: 27.11.2016).

ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ПРЕДПРИЯТИЕМ

К.С. Ветошкина, студентка

*Научный руководитель Т.Г. Рыжаскина, доцент каф. менеджмента, к.э.н.
Томск, НИ ТПУ, rtg3@mail.ru*

Теоретический и практический опыт использования процессного подхода к управлению позволяет разрешить проблемы при взаимодействии между функциональными подразделениями предприятия, направить их деятельность на достижение корпоративной цели предприятия и ориентировать на конечный результат – удовлетворенность клиентов, а также сократить накладные издержки, гибко и оперативно принимать управленческие решения в условиях динамично развивающейся внешней среды.

Сегодня можно определить три основных направления организации процессного управления: 1) выделение ключевых процессов, их последовательную организацию, документирование и постепенное распространение; 2) выделение сквозных процессов; 3) системное рассмотрение организации процессов на основе одной из типовых моделей.

При реализации первого направления описываются укрупненные процессы структурных подразделений верхнего уровня. Затем каждый из этих процессов рассматривается как совокупность процессов более низкого уровня и т.д.

Второе направление основывается на методике выделения сквозных процессов. Такая организация управления предприятием позволяет сконцентрироваться на получении конечного результата процесса, резко ускоряет бизнес-процессы и повышает качество работы.

Третье направление предполагает, что организация процессов осуществляется путем внедрения типовых моделей выделения бизнес-процессов организации. Их особенность заключается в четком агрегировании работ по результату.

Процессный подход к управлению предприятием позволяет получить структуру, деятельность которой основывается на максимальном удовлетворении клиента посредством дифференциации своей деятельности. Такой подход основывается на понятии бизнес-процесса.

Используя системный подход при рассмотрении деятельности предприятия в рамках линейно-функциональной организационной структуры, необходимо определить систему взаимосвязанных процессов организации, вследствие чего предприятие воспринимается как система бизнес-процессов, представляющая собой совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих бизнес-процессов, включающих все функции, выполняемые в его подразделениях, и преобразующих входы в выходы [1].

Привязывая процессы к функциональным подразделениям, необходимо: 1) выделить, структурировать и описать существующие бизнес-процессы в системе бизнес-процессов организации; 2) определить показатели эффективности бизнес-процессов, а также методики их измерения; 3) разработать и утвердить регламенты, формализующие работу системы бизнес-процессов; 4) управлять бизнес-процессом при наличии отклонений в показателях процесса либо при изменении внешней среды.

Очевидным представляется то, что в зависимости от поставленной корпоративной цели предприятия и, соответственно, разработанной стратегии возможны различные варианты проектов по совершенствованию тех или иных процессов: 1) выявление целевых продуктов и услуг, которые обеспечивают установленный уровень рентабельности и являются перспективными в долгосрочном периоде; 2) выявление и развитие ключевых компетенций, которые могут обеспечить предприятию достижение конкурентного преимущества; 3) формирование бизнес-культуры, поддерживающей изменения на предприятии.

Основой для разработки сбалансированной системы показателей (ССП) является система, разработанная Р. Капланом и Д. Нортеном [2]. Идея основывается на двух ключевых положениях [3]: 1) использование в управлении одних только финансовых показателей не позволяет успешно достигать долгосрочной цели максимизации стоимости предприятия; 2) хорошо организованная реализация выбранных стратегий гораздо важнее, чем качество самих стратегий.

Сбалансированная система показателей снабдила предприятия механизмом выработки стратегии создания стоимости, который базируется на четырех составляющих: финансы, клиенты, внутренние бизнес-процессы, обучение и рост.

**Сбалансированная система показателей
в бизнес-процессах предприятия [4, 5]**

Бизнес-процесс	Показатели бизнес-процесса
Финансы	Рентабельность активов, %
	Коэффициент чистой прибыли
Маркетинг	Доля рынка, %
Сбыт	Удельный вес продаж постоянным клиентам
	Оборачиваемость активов, обороты
Поставки	Оборачиваемость производственных запасов, дни.
	Соответствие стандартам
Производство	Рентабельность производства, %
	Коэффициент производственной себестоимости реализованной продукции
Потенциал	Доля персонала, владеющего стратегическими компетенциями, %

Таким образом, процессный подход позволяет устранить фрагментарность, ликвидировать организационные и информационные разрывы, нерациональное использование ресурсов, что приведет в долгосрочной перспективе к повышению эффективности управления предприятием и уровня его адаптации к факторам внешнего окружения. При этом, как было отмечено выше, процессный подход к управлению предприятием необходимо интегрировать с ССП, являющейся показателями стоимости в процессе реализации стратегии, направленной на повышение стоимости предприятия, что позволит:

- структурировать процессы организации, быстро перестраивать их с учетом внешних изменений;
- сосредоточить ограниченные ресурсы предприятия на процессе реализации стратегии создания стоимости;
- применять сбалансированную систему показателей, обеспечивающую связь между стратегическими и оперативными целями, а также между функциональными подразделениями.

Все это ведет к созданию системы управления, ориентированной на создание стоимости предприятия и удовлетворение потребностей клиента.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Репин В.В., Елиферов В.Г.* Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 544 с.
2. *Каплан Р.* Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей / пер. с англ. Р.С. Каплан, Д.П. Нортон. – М.: Олимпик – Бизнес, 2010. – 392 с.
3. *Каплан Р., Нортон Д.* Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты. – М.: Олимпик-Бизнес, 2010. – 512 с.
4. *Рыжаскина Т.Г.* Интегрированные инструменты планирования в процессе реализации стратегии предприятия. – Томск: Изд-во ТПУ, 2013. – 145 с.
5. *Ryzhakina T.G., Koroleva N.V., Makasheva N.P.* A process-based approach to management of the enterprise // RPTSS – International Conference on Research Paradigms Transformation in Social Sciences 2015. 15 June 2016. – SHS Web of Conferences. – 2016. – Vol. 28. – [01088, 5 p.].

ИНТЕГРАЦИЯ БИЗНЕС-АНАЛИТИКИ И УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

***В.Р. Воробьева, магистрант каф. менеджмента
Томск, НИ ТПУ, 89039556663@mail.ru***

В современных условиях жесткой конкуренции и все более нестабильном мире качество и своевременность бизнес-аналитики органи-

зации (БА) показывает не только разницу между прибылью и потерями, но и разницу между выживанием и банкротством. Бизнес-аналитика является широкой категорией программ и технологий по сбору, доступу и анализу большого количества данных организации для принятия эффективных бизнес-решений. Также бизнес-аналитика используется в основном для улучшения своевременности и качества информации, позволяя руководителям лучше понять состояние своей фирмы и сделать сравнительный анализ с данными конкурентов. Программы и технологии бизнес-анализа помогают компаниям проанализировать изменяющиеся тенденции в долях рынка; изменения в потребительском поведении и образцах расходов; предпочтения клиентов; возможности компаний и состояний рынка.

Параллельно с развитием знаний о парадигматической экономике подчеркивается роль знаний в создании экономических благ, в связи с чем возрастает важность управления знаниями. Управление деловой информацией позволяет использовать оставшиеся данные, их сбор и преобразование в полезную информацию. Управление знаниями путем реализации различных концепций, а также с использованием современных инструментов бизнес-аналитики необходимо, чтобы получить конкурентное преимущество и выжить на рынке.

Интегрирование бизнес-аналитики и использование знаний в новых программных приложениях предназначены не только для хранения хорошо структурированных данных и их использования в режиме реального времени, но и для интерпретации результатов, а также сообщения о факторах принятия решений, обеспечивая реальную технологическую поддержку стратегического управления. Понимание бизнес-анализа часто отличается центром его содержания, а также и от нескольких связанных с ним терминов, которые использовались для обращения к бизнес-анализу (включая общую конкурентную разведку, сбор информации по конкурентам, а также данным стратегического характера и т.д.).

Бизнес-аналитика является естественным продолжением серии предшествующих систем, предназначенных для поддержки принятых решений. Появляются хранилища данных как репозитория усовершенствования данных, прогресса в области очистки данных, которые приводят к единой истине, а также к большим возможностям аппаратного и программного обеспечения и буму интернет-технологий, которые обеспечили распространенный пользовательский интерфейс для всех объединений по созданию более богатой среды бизнес-аналитики, чем было известно ранее. Бизнес-аналитика извлекает информацию из множества других систем. На рис. 1 представлена часть информационных систем, которые используются для бизнес-аналитики.

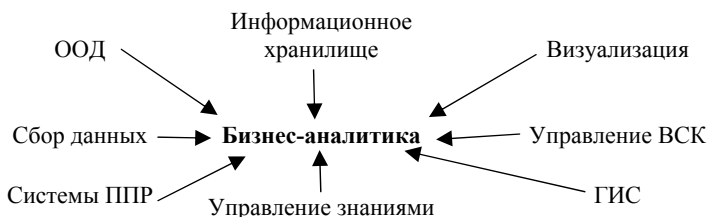


Рис. 1. Бизнес-аналитика по отношению к другим информационным системам:
 ООД – онлайн обработка данных; управление ВСК – взаимоотношения с клиентами; системы ППР – поддержка принятия решений;
 ГИС – географические информационные системы

Бизнес-аналитика представляет собой набор деловой информации и бизнес-анализа в пределах контекста ключевых бизнес-процессов, которые приводят к решениям и действиям. В частности, БА означает увеличение использования информационных ресурсов в рамках ключевых бизнес-процессов для достижения повышения производительности бизнеса.

Рациональное использование знаний относится к систематической и организационной определенной структуре для захвата, приобретения, организации и общения как молчаливое и явное знание сотрудников так, чтобы другие сотрудники могли воспользоваться ими как более эффективной и продуктивной системой в их работе для максимизации знаний организации.

Управление знаниями не всегда является только технологией, но также это понимание того, как люди работают, мозгового штурма, выделения группы людей, которые работают вместе и как они могут обмениваться опытом, а также учиться друг у друга, и в конце концов дает возможность для организаций получить информацию о своих работниках, их опыте и о руководстве организации.

Основываясь на реальном опыте ведущих мировых примеров управления знаниями исследований, компоненты для УЗ в целом можно разделить на три класса – люди, процессы и технологии (рис. 2). В то время как все три компонента имеют важное значение для создания обучающей организации и получения бизнес-результатов УЗ, большинство организаций по всему миру, реализующих УЗ, обнаружили, что относительно легко установить работу технологий и процессов, в то время как компонент «люди» создает большие проблемы в организации работы.

При анализе данных аспектов кажется ясным, что управление знаниями в организации облегчено координацией среди трех важных элементов:

- Люди – кто создает отдельное и коллективное знания, учась, обмениваясь ими, решая задачи, объединяя знания с корпоративной культурой, чтобы наконец начать лучше и лучше производить продукты и услуги.

- Процессы – действия, которые должны регулярно обновляться, взаимодействуя с актуальной доступной информацией и знаниями, что соответственно приводит к улучшению работы.

- Технологии, и в особенности информационные технологии, которые должны развиваться в соответствии с рыночным спросом, в ответ на действия конкурентов и на основе ресурсов компании. Быстрые события методов и технологий привели к потребности применения новых знаний на рабочих местах. На современных предприятиях повысились стандарты в автоматизации и самих технологиях, которые привели к огромному количеству новых данных, становящихся доступными уже сегодня. Этот бурный рост воспроизвел еще большую необходимость в методах и инструментах, помогающих работе на предприятии, преобразовывая эти данные в полезную информацию и знания, которые также направлены на удовлетворение требований клиентов. В современном мире сложные и динамические компании, основанные на знаниях, нуждаются в управлении ими, а также их бизнес-аналитикой.

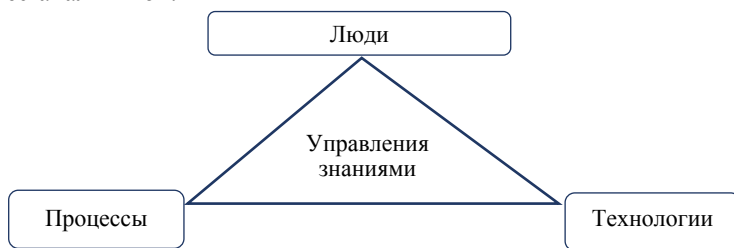


Рис. 2. Элементы управления знаниями

Несмотря на то, что, используя интеграцию БА и управление знаниями, имеется множество выгод и преимуществ для организаций, исследования показывают, что бизнес-аналитические проекты без должного внимания к необходимым условиям будут являться неэффективными для работы компании. Если факторы, влияющие на интеграцию БА и управление знаниями бизнеса, определены и понятны, то могут быть разработаны более эффективные стратегии интеграции.

ЛИТЕРАТУРА

1. Blank R. Is it Knowledge Management or Business Intelligence 2010. Available at: <http://aiimcommunities.org/e20/blog/itknowledge-management-or-business-intelligence>

2. Zhang L., Li J., Shi Y., Liu X. Foundations of intelligent knowledge management / Human Systems Management. – 2009. – Vol. 28, No. 4. – PP. 145–161.

3. Raj R. The role of accounting in the knowledge economy / R. Raj, A. Seetharaman // African Journal of Business Management. – 2012. – Vol. 6, No. 2. – PP. 465–474.

КЛАССИФИКАЦИЯ ОСНОВНЫХ ВИДОВ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СТРАТЕГИЙ ИНОСТРАННЫХ КОМПАНИЙ

С.Э. Гуреев, студент каф. менеджмента

Научный руководитель И.Г. Видяев, доцент каф. менеджмента, к.э.н.

Томск, НИ ТПУ, darkfox@sibmail.com

Логистическая стратегия – качественно определённое, долгосрочное направление развития логистики, касающееся средств и форм её реализации в фирме, межфункциональной и межорганизационной координации, сформулированное высшим менеджментом организации в соответствии с корпоративными целями.

Типы логистических стратегий:

1. «Тошая» стратегия.
2. Динамичная стратегия.
3. Стратегия на основе временных параметров.
4. Стратегия дифференциации (уникальность).
5. Стратегия на основе защиты окружающей среды.
6. Стратегия диверсификации или специализации.
7. Стратегия фокусирования.
8. Стратегия роста.

Примеры предприятий, использующих те или иные логистические стратегии:

- 1) «Нестле Фуд».

Сегодня «Нестле Фуд» является лидером российского рынка шоколадных изделий, детского питания и кофе. Также компания проявляет большую активность в сфере производства мороженого и бульонных кубиков. Многолетний успех компании на российском рынке был достигнут благодаря ряду факторов.

«Нестле Фуд» придерживается динамичной стратегии. Компания немедленно реагирует на потребности рынка, стремится добиться полного удовлетворения запросов потребителей, гибко и оперативно реагирует на изменяющиеся запросы и т.д.

- 2) «Авентис Анималь Нютрисьон» (Aventis Animal Nutrition C.A).

Компания «Авентис» – международная компания, имеющая большой опыт в области сельскохозяйственного производства и фар-

мацевтики. Центральный офис компании расположен во Франции в г. Страсбурге. Основными видами деятельности компании являются: научные исследования в области питания и здоровья сельскохозяйственных животных, а также производство и продажа продуктов питания и продукции, связанной со здоровьем сельскохозяйственных животных.

Компания следует двум стратегиям: динамичная и стратегия на основе временных параметров. «Авентис» следит за изменением рынка, а также за обеспечением высокого качества обслуживания потребителей, оперативно реагируя на появление новых или изменение прежних условий. Компания работает в режиме «Just-In-Time».

Для того чтобы выявить, какая же логистическая стратегия является самой функциональной и удобной в использовании, необходимо составить таблицу со сравнительной характеристикой всех стратегий.

Сравнительная характеристика логистических стратегий

Факторы	1	2	3	4	5	6	7	8
Удобство введения	+	–	–	–	–	+/-	+	–
Продажа товаров	+/-	+	+	–	+	+/-	+	+
Повышение качества работы сотрудников	–	+	–	+	–	–	–	+
Увеличение прибыли	+	+	+	–	+	+/-	+	+
Маркетинг (#реклама)	–	–	+	–	+	–	+	+
Увеличение мощности	+	+	–	+	–	+/-	–	+
Новые технологии	–	–	+	+	+	–	–	+
Устранение конкурентов	–	–	+	–	–	–	+	+
Надёжные поставщики	–	–	–	+	–	–	–	–
Увеличение спроса	–	+	+	–	+	+/-	+	+

Из таблицы мы видим, что стратегия роста учитывает 8 факторов из 10 возможных. Данная стратегия является выгодной для любых предприятий. Она основана на стремлении получить экономию на масштабах путём расширения обслуживаемых географических зон, освоения большего количества видов деятельности, увеличения доли рынка и т.д. Стратегия роста имеет определённую цель – экономия на масштабе при сохранении высокого качества продукции. Принцип формирования – стремление к увеличению рыночной доли, расширение зоны обслуживания потребителей, освоение новых видов логистической деятельности.

Так почему же стратегия роста оказалась лучше остальных логистических стратегий?

- За счёт расширения рынка сбыта продукции увеличится продажа товаров и соответственно прибыль. Станет необходимым введение активной маркетинговой политики.

- Для открытия новых видов деятельности потребуется обучить персонал, что тоже отлично отразится на предприятии.
- С расширением компании увеличится её мощность.
- Такую стратегию не «обойдут стороной» и новые технологии.
- Стратегия роста подразумевает увеличение мощностей предприятия, расширение областей, в которых оно может действовать, и, следовательно, чем лучше предприятие, тем меньше конкурентов у нас имеется.
- Если компания растёт и развивается, соответственно она становится ориентированной на максимально широкий диапазон услуг, что в свою очередь увеличивает спрос.

Таким образом, мы можем сделать вывод о том, что стратегия роста является одной из самых лучших. Выбрав её и грамотно ею воспользовавшись, предприятие может быть уверено в своём успехе.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Сергеев В.И., Эльяшевич И.П.* Логистика снабжения: учеб. для бакалавриата и магистратуры / под общ. ред. В.И. Сергеева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2014. – 523 с.
2. *Герامي В.Д., Колик А.В.* Управление транспортными системами. Транспортное обеспечение логистики: учеб. и практикум для академического бакалавриата. – М.: Юрайт, 2014. – 510 с.
3. *Сергеев В.И.* Управление цепями поставок: учеб. для бакалавров. – М.: Юрайт, 2014. – 515 с.
4. *Корпоративная логистика в вопросах и ответах* / под общ. ред. В.И. Сергеева. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 225 с.

ТЕХНИЧЕСКИЙ АУДИТ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Ф.М. Джатканбаева, аспирант каф. ЭиОС

*Научный руководитель И.П. Нужина, проф.,
каф. ЭиОС ТГАСУ, д.э.н.*

Томск, ТГАСУ, irinanuzhina@yandex.ru

В настоящее время в силу постоянно меняющейся рыночной среды, от строительного предприятия требуется повышение эффективности производства, конкурентоспособности продукции (работ, услуг) на основе внедрения современных методов управления предприятием. Одним из современных методов выступает реинжиниринг бизнес-процессов финансового менеджмента, заключающийся в переосмыслении и перепроектировании существующих бизнес-процессов, в том

числе в сфере управления предприятием, для достижения значительно улучшения показателей деятельности предприятия (прежде всего финансового результата). Данный метод включает в себя следующие этапы [1]:

1. Идентификация бизнес-процессов финансового менеджмента.
2. Технический аудит бизнес-процессов.
3. Разработка организационной модели.

В данной статье объектом рассмотрения является этап технического аудита бизнес-процессов финансового менеджмента строительного предприятия ООО «СтройКа».

Для начала рассмотрим, что такое технический аудит. Технический аудит – это не проверка и не ревизия, а сбор данных, их обработка и составление отчета. Возможность представить работу строительного предприятия с новой стороны, особенно учитывая его специфику.

В целом характеристики технического аудита будут зависеть от характера бизнес-процессов. Объектом данного исследования являются бизнес-процессы финансового менеджмента строительного предприятия, которые взаимосвязаны со структурой финансово-экономической службы предприятия. Анализируя функционирование финансово-экономической службы предприятия на основе анализа бизнес-процессов, были выделены следующие основные бизнес-процессы финансового менеджмента [2]:

1. Сметное ценообразование.
2. Финансы.
3. Оплата труда.
4. Реализация.

Ключевым моментом технического аудита является выявление профильных и непрофильных процессов, наличия дублирования процессов, а также выявление скрытых резервов повышения эффективности путем исследования процессов. Учитывая данные показатели, составляется карта технического аудита. Технический аудит был проведен применительно ко всем вышеперечисленным бизнес-процессам, в таблице представлена карта технического аудита применительно к бизнес-процессу «Финансы».

Оценка значимости процессов производится на основе ранжирования по приоритетам. Результатом технического аудита служит выявление сильных и слабых сторон и ключевых проблем, с целью посмотреть на ситуацию «сверху», т.е. предельно непредвзято и объективно, и выявить на основании результатов анализа ключевые зоны неэффективности не только отдельных подразделений, но и всего предприятия в целом. Без такого видения просто невозможно осуществить качест-

венный реинжиниринг бизнес-процессов финансового менеджмента выбранного подразделения [3].

Карта технического аудита бизнес-процесса «Финансы»

Процесс, подпроцесс	Полезность, кем и где используется результат, какие управленческие решения принимаются на основе результатов процесса	Есть ли обратная связь по управленческой отчетности или запросам	Профильный / непрофильный	Присутствует ли убирание	Приоритет	Автоматизация	Трудоемкость, % (месяц)	Измеритель результата
Разработка директивного графика выполнения объемов работ на текущий год с корректировкой в стоимостном выражении	Для планирования деятельности предприятия, планирования финансового результата деятельности, для составления бюджета	Да, возможна корректировка плана	Профильный для службы планирования	Нет	0	+/-	13	Плановый объем работ с разбивкой по кварталам
Сбор и анализ плановых и фактических показателей по объемам выполняемых работ по объектам и в целом по предприятию	Топ-менеджерами для выявления причин отклонения от плана	Разработка мер	Профильный для службы планирования и анализа	Частично со сметчиками	1	+/-	30	% выполнения плана по предприятию
Сбор и анализ плановых и фактических показателей по объемам выполняемых генподрядных работ по заказчикам	Топ-менеджерами для выявления причин отклонения от плана	Разработка мер	Профильный для службы планирования и анализа	Частично со сметчиками	1	+/-		% выполнения плана по предприятию

Выделим следующие приоритеты:

0 – ключевая функция подразделения, является целью существования подразделения, вес функции 1 имеет максимальную добавленную стоимость (полезность);

1 – техническая функция подразделения ФЭС, обслуживает те или иные ключевые функции ФЭС, имеет среднюю или низкую добавленную стоимость, вес функции – 1;

2 – непрофильная функция для подразделения, подлежит передаче в соответствующие службы. Вес равен – 0;

X – функция подлежит ликвидации, вес равен 0.

Обобщение результатов позволило выявить сильные и слабые стороны. К сильным сторонам относятся:

- высокий уровень профессиональной грамотности ключевых специалистов; 100% взаимозаменяемость сотрудников внутри подразделений ФЭС, наличие командного духа;

- понимание сильных и слабых сторон существующих бизнес-процессов как в рамках ФЭС, так и в рамках предприятия в целом;

- текучесть кадров – низкая (несмотря на большую нагрузку на персонал);

- параллельно с изменением внешней среды предприятия происходит расширение перечня требований топ-менеджеров организации, управляющей компании по оперативности и качеству предоставляемой управленческой информации и отчетности;

- подведение и обсуждение итогов производственно-финансовой деятельности осуществляется систематически на рабочих совещаниях (ежеквартально, ежемесячно, еженедельно).

В качестве слабых сторон следует выделить следующее:

1. В настоящее время финансово-экономическая служба предприятия представлена экономическим отделом и бухгалтерией. Отсутствует ключевое структурное подразделение, которое следовало бы сосредоточить на выполнении важнейших функций финансового менеджмента.

2. Персонал мотивирован на выполнение функций, а не на эффективность в целом. Выполнение функций осуществляется в соответствии с общей инструкцией. Регламенты по основным бизнес-процессам отсутствуют.

3. Разброс операций процедуры анализа производственной и финансовой деятельности предприятия. Экономический анализ выполняется в рамках отдельных функций без достаточного обобщения результатов для обоснования управленческого решения. ФЭС (как владелец ключевой информации о ФХД предприятия) должен быть катализатором процесса выявления «узких мест» и помогать сотрудникам этих подразделений формировать предложения по повышению их эффективности

4. Необходимо систематизировать работу аналитического сектора ФЭС. Аналитическая функция «размыта» по отделам, каждый отдел анализирует целевые индикаторы в рамках своего бизнес-процесса.

5. Не систематизирована процедура анализа плана и факта объемов выполненных работ, анализа факторов, влияющих на стоимость работ и прибыль.

ЛИТЕРАТУРА

1. Джатканбаева Ф.М., Нужина И.П. Организационные изменения финансово-экономической структуры строительного предприятия на основе реинжиниринга // Матер. II Междунар. науч. конференции студентов и молодых ученых (16–20 ноября 2015 года) [Электрон. текстовые дан.]. – Томск: Изд-во ТГАСУ, 2015. – С. 275–278.
2. Нужина И.П., Джатканбаева Ф.М. Этапы реинжиниринга бизнес-процессов финансово-экономического управления предприятием: Проблемы экономики и управления строительством в условиях экологически ориентированного развития // Матер. Второй Всерос. науч.-практ. онлайн-конф. с междунар. участием и элементами науч. школы для молодежи, 15–16 апреля 2015 г. – Томск: Изд-во ТГАСУ, 2015. – С. 233–239.
3. Переверзев Н. Реорганизация финансово-экономической службы как инструмент максимизации операционной эффективности компании [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.markus.spb.ru/kase/chm-fin.shtml> (дата обращения: 10.02.2017).

ОБЪЕКТНАЯ МОДЕЛЬ ТЕХНИЧЕСКОЙ РЕАЛИЗАЦИИ РАСЧЕТА СЕБЕСТОИМОСТИ УСЛУГ МЕТОДОМ БАЛАНСОВЫХ УРАВНЕНИЙ

В.В. Зайцева, студентка каф. менеджмента

*Научный руководитель О.Б. Юдахина, доцент каф.МЕН, к.э.н.
Томск, ИСГТ НИ ТПУ, Liaminor@tpu.ru*

Определение себестоимости производства единицы продукции – одна из основных учетных задач. При наличии на предприятии собственных вспомогательных и обслуживающих производств помимо оценки себестоимости основной продукции возникает вопрос об оценке себестоимости этих производств.

Одним из наиболее достоверных методов калькулирования себестоимости в случае взаимного оказания внутренних услуг на предприятии является метод балансовых уравнений – БМРС [1]. Этот метод подразумевает централизованный одновременный расчет себестоимости всех услуг и продуктов предприятия, при этом основная сложность внедрения этого метода заключается в необходимости формирования системы алгебраических уравнений, и соответственно решения этой системы.

Согласно БМРС совокупные затраты каждого МВЗ определяются как сумма собственных затрат и затрат других МВЗ.

$$C_{\text{МВЗ}i} = P_{\text{МВЗ}i} + \sum_j X_{ij}, \quad (1)$$

где $C_{\text{МВЗ}i}$ – совокупные затраты i -го МВЗ; $\Pi_{\text{МВЗ}i}$ – собственные (прямые) затраты i -го МВЗ; $\sum_j X_{ij}$ – сумма затрат других МВЗ (j -х), приходящихся на i -е МВЗ.

Обозначим долю объема продукции j -го МВЗ-поставщика, приходящуюся на i -й МВЗ-получатель, как K_j^i , формула ее определения будет выглядеть следующим образом (2):

$$K_j^i = \frac{V_{ij}}{V_j}. \quad (2)$$

На момент расчета эта величина является известной. Тогда согласно БМРС совокупные затраты i -го МВЗ можно определить следующим образом (3):

$$\begin{aligned} C_{\text{МВЗ}i} &= \Pi_{\text{МВЗ}i} + K_1^i \cdot C_{\text{МВЗ}1} + K_2^i \cdot C_{\text{МВЗ}2} + \dots + K_N^i \cdot C_{\text{МВЗ}N} = \\ &= \Pi_{\text{МВЗ}i} + \sum_j K_j^i \cdot C_{\text{МВЗ}j}. \end{aligned} \quad (3)$$

Предполагается, что в рассматриваемом периоде затраты запланированы/отражены на N МВЗ.

В выражении (3) на момент начала расчета себестоимости известными величинами являются собственные затраты и коэффициенты, представляющие собой доли потребления внутрифирменного продукта (ВФП): $\Pi_{\text{МВЗ}i}$ и K_j^i . Если выражение (3) записать для каждого из N МВЗ, то получим выражение, представляющее собой обычную систему линейных алгебраических уравнений (СЛАУ) (4):

$$\begin{cases} C_{\text{МВЗ}1} = \Pi_{\text{МВЗ}1} + K_1^1 \cdot C_{\text{МВЗ}1} + K_2^1 \cdot C_{\text{МВЗ}2} + K_3^1 \cdot C_{\text{МВЗ}3} + \dots, \\ C_{\text{МВЗ}2} = \Pi_{\text{МВЗ}2} + K_1^2 \cdot C_{\text{МВЗ}1} + K_2^2 \cdot C_{\text{МВЗ}2} + K_3^2 \cdot C_{\text{МВЗ}3} + \dots, \\ \dots\dots\dots \\ C_{\text{МВЗ}N} = \Pi_{\text{МВЗ}N} + K_1^N \cdot C_{\text{МВЗ}1} + K_2^N \cdot C_{\text{МВЗ}2} + K_3^N \cdot C_{\text{МВЗ}3} + \dots \end{cases} \quad (4)$$

Решение системы (4) позволит определить совокупные затраты каждого МВЗ и соответственно производственную себестоимость каждого МВЗ, выпускающего продукцию:

$$Z_{\text{МВЗ}i} = \frac{C_{\text{МВЗ}i}}{V_{\text{МВЗ}i}}, \quad (5)$$

где $Z_{\text{МВЗ}i}$ – себестоимость i -го МВЗ.

Для СЛАУ с разреженными матрицами предпочтительней использовать итерационные методы решения. Запись СЛАУ (4) по форме

практически совпадает с записью формул итерационного метода решения СЛАУ Гаусса–Зейделя [2]:

$$\begin{cases} x_1^{k+1} = d_1 + c_{12} \cdot x_2^{(k)} + c_{13} \cdot x_3^{(k)} + \dots + c_{1n} \cdot x_n^{(k)}; \\ x_2^{k+1} = d_2 + c_{21} \cdot x_1^{(k+1)} + c_{23} \cdot x_3^{(k)} + \dots + c_{2n} \cdot x_n^{(k)}; \\ \dots \\ x_n^{k+1} = d_n + c_{n1} \cdot x_1^{(k+1)} + c_{n2} \cdot x_2^{(k+1)} + \dots + c_{n(n-1)} \cdot x_{n-1}^{(k+1)}, \end{cases} \quad (6)$$

где k – номер итерации

$$c_{ij} = \begin{cases} -\frac{a_{ij}}{a_{ii}}, j \neq i \\ 0, j = i \end{cases}, \quad d_i = \frac{b_i}{a_{ii}}.$$

Соответственно метод Гаусса–Зейделя представляется наиболее удобным для реализации решения СЛАУ (4).

Для решения системы СЛАУ (5) методом Гаусса–Зейделя можно использовать объектный подход.

Для визуального представления воспользуемся принципами построения UML-схем (Unified Modeling Language – унифицированный язык моделирования), представив объектную модель расчета себестоимости в виде (рис. 1) [3].

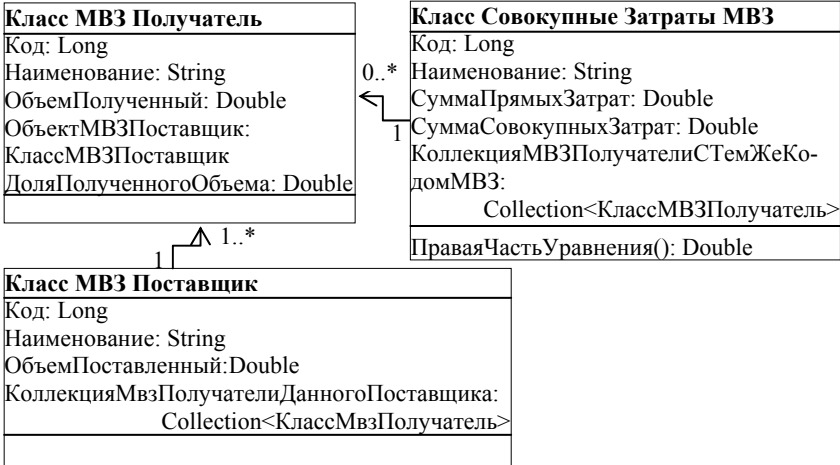


Рис. 1. Объектная модель технической реализации расчета себестоимости услуг методом балансовых уравнений

Представленные фрагменты полностью описывают систему (4) и предоставляют реализацию ее решения методом Гаусса–Зейделя с помощью псевдокода, записанного в среде Excel.

Данная модель апробирована, реализована и успешно функционирует в информационно-управляющих системах на нескольких крупных и средних предприятиях энергетического комплекса РФ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Даниленко Н.И., Замбржицкая Е.С., Балбардин Я.Д. Матричный подход к распределению косвенных затрат и формированию полной себе-стоимости продукции // Международный бухгалтерский учет. – 2015. – № 16.
2. Вержбицкий В.М. Основы численных методов. – М.: Высшая школа, 2009. – С. 80–84.
3. Буч Г., Максимчук Р.А., Энгл М.У., Янг Б.Дж., Коналлен Д. Объектно-ориентированный анализ и проектирование с примерами приложений (UML 2). – М.: Вильямс, 2010.

СПРАВЕДЛИВАЯ ЦЕНА ПРОДАВЦА И ПОКУПАТЕЛЯ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА РЫНОЧНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Д.О. Запольских, студент каф. экономики ИСГТ

Научный руководитель М.В. Рыжкова, проф., д.э.н.

каф. экономики ИСГТ

Томск, НИ ТПУ, ms.zapolskikh@mail.ru

Со времен средневековья на рынке всегда присутствовали сферы, в которых производители являлись монополистами. Из-за существования монополии у людей не было возможности приобрести ряд товаров по низким ценам.

Первым, кто решил серьезно подойти к вопросу справедливой цены, считается Фома Аквинский [1]. В его понимании справедливость определяется как «постоянное сильное желание дать каждому то, на что он имеет право», а справедливая цена – это рыночная цена при нормальных условиях производства. Это означало, что «справедливая цена» не зависит от случайной воли контрагентов, участвующих в торговой сделке (покупатель и продавец). Такой подход к «справедливой цене» увеличивает субъективный аспект ее понимания. Развитие этой идеи приводит к тому, что справедливая цена отражает не только стоимость производства и транспортировки продукции, но также обеспечивает некий жизненный цикл, возможность хранения продукции.

Справедливая цена – это цена, назначенная при участии доверенных лиц в соответствии с принципом всеобщей справедливости [2].

Следующий, кто активно взялся за вопрос о справедливости, был С. Адамс [3]. Адамс в своей теории справедливости пытается объяснить получение человеком удовлетворения в части представлений о

справедливом или несправедливом распределении ресурсов в рамках межличностных отношений. Люди, которые воспринимают себя как участника неравноправных отношений, будут испытывать чувство страдания, потому что они ценят справедливое отношение. Такие люди заинтересованы в уменьшении неравенства в отношениях путем изменения условий взаимодействия либо в прекращении этих отношений.

Справедливая цена – при которой ни у продавца, ни у покупателя не возникает ощущений несправедливости, цена, которую каждая из сторон считает разумной и оправданной. Ценовые суждения как покупателя, так и продавца могут быть основаны на предыдущих ценах, ценах конкурента и итоговой прибыли.

В ценовой политике устойчивое развитие должно сосредоточиваться на установлении справедливой цены. Справедливая цена – это не цена равновесия (пересечение между кривыми спроса и предложения), а стремление отвечать интересам обеих сторон в сделке, гарантия наделения каждой из сторон равными правами между собой.

Справедливая цена формирует этику поведения, которая подразумевает отсутствие спекуляций позиций власти, дефицита предложения, низкой степени информации и других ситуаций, которые могут затронуть интересы всех заинтересованных сторон. Например, из-за превосходства той или иной компании может быть присвоена товару определенная цена, не всегда отражающая его ценность. В этом случае некоторые поставщики могут быть вытеснены из бизнеса, так как покупать будут все равно у превосходящей (наделенной властью) компании, следовательно, принцип справедливости уже не будет соблюден.

Если при анализе цен люди получают результаты, которые лучше или хуже, чем ожидалось, они используют следующий вид справедливости – процедурную справедливость. Процедурная справедливость – совокупность правил, которые призваны обеспечить справедливость результата того или иного действия независимо от прочих обстоятельств. Процедурная справедливость используется для оценки того, как нужно реагировать на полученный результат. Когда клиенты делают выводы о результате, в нашем случае о цене, они чаще всего не имеют никакой информации об изготовлении товара. Таким образом, когда потребитель считает цену несправедливой, он склонен полагать, что процедуры, использованные для расчета этой цены, также несправедливы.

Повышение/понижение цен является более справедливым, если указан мотив. Ценовые различия, основанные на социальных мотивах, воспринимаются справедливее, чем те, кто движим интересом компании.

Теория полезности сделки утверждает, что покупатели скорее всего будут согласны заплатить фиксированную цену, если они чувствуют, что получили «хорошую сделку». Некоторые покупатели получают положительные эмоции просто от ощущения, что они платят меньше, чем стоит тот или иной товар.

Цены могут вызывать чувство несправедливости у потребителей по ряду причин:

1. Если потребители считают, что цены растут слишком быстро, скорее всего, они будут считать себя участником несправедливых отношений.

2. Если потребители не воспринимают цену, которую просит заплатить продавец, честной, они перестают доверять как поставщику, так и способу, которым формируются цены, в итоге спрос падает.

Покупатели обладают какой-то справочной информацией о цене, которую они используют, чтобы определить, является ли она справедливой. Потребители формируют ориентиры, начиная от анализа предыдущих сделок, заканчивая наблюдением за ценами, которые платят другие покупатели.

3. Ценовая дискриминация.

Ценовая дискриминация – установление продавцами разных цен на различные единицы одного и того же товара, продаваемые одному или разным покупателям.

Установление дискриминационных цен, к примеру, через интернет-торговые площадки, приглашает покупателей, чтобы сравнить цены, которые они могут заплатить за один и тот же товар, только в разных магазинах.

Если покупатель начинает считать, что кто-то другой заплатил меньшую цену, даже если разница между ценами минимальна, цена будет восприниматься как несправедливая и создаст недоверие. С таким контролем над ценами, которые покупатель платит, он готов брать на себя ответственность за любые свои действия и стремиться действовать лучше, выбрать лучший вариант в следующий раз.

Различают два типа цен: договорные и фиксированные. Договорные цены – цены, установленные на взаимном согласии покупателя и продавца. Фиксированные цены – цены, диктуемые продавцом покупателю. Договорные цены воспринимаются потребителями справедливее, чем фиксированные, так как клиент в определенной степени контролирует формирование цены.

Потребитель считает цену сделки справедливой в том случае, если со стороны заказчика виден контроль всех моментов сделки. Следовательно, более мощным, востребованным партнером будет та фирма, которая будет предоставлять максимально полную, насколько это воз-

можно, информацию о процессе выполнения заказа, и покажет гибкость в непредвиденных ситуациях, уверенность в каждом своем действии.

При восприятии справедливости важно понимать, является ли установление дискриминационных цен связанным с целью фирмы «преуспеть» или «потерпеть неудачу». Чтобы данный вопрос был более понятен, можно рассмотреть этот момент на основе эксперимента: вопрос – почему ритейлеры не предлагают высокие цены на одежду больших размеров, несмотря на то, что они обычно имеют ряд издержек [4]. Они понимают, что те люди, которые покупают вещи больших размеров, воспримут наценку как несправедливость, и у ритейлеров меньше шансов продать такие вещи.

Если восприятие справедливости цены влияет на спрос, то рациональные ритейлеры должны ответить соответственно (например, утверждать, что их оптимальная цена придерживается соображениям справедливости, которые вырабатываются с помощью аналитической модели). Ими разрабатывается имитационная модель, в которой потребители покупают в соответствии с рядом правил, основанных на ограниченно-оптимальном поведении. Таким образом, появляется возможность проверки системы дискриминационного ценообразования не только на оптимальность, но и на стабильность.

На самом деле потребители не выбирают между двумя товарами, основываясь на своих знаниях о полезности того или иного товара, они всего лишь предполагают о том, сколько вещь должна стоить.

Допуская участие потребителя в процессе формирования цены, можно обеспечить положительные эффекты как для потребителя, так и для продавца. Для продавца положительным эффектом будет являться стабильность сбыта продукции, а для покупателя – увеличение его благосостояния. Если покупатели допускаются к участию в ценообразовании, тогда они менее склонны возлагать вину за результат ценообразования, который воспринимается как несправедливый, на продавца.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Экономический портал «EcoUniver»*. [Электронный ресурс]. – URL: <http://ecouniver.com/economik-rasdel/istekuz/85-osnovnye-polozheniya-yekonomicheskix-vozzrenij.html>

2. *Chapuis J.M.* Price Fairness versus Pricing Fairness // *Revenue & Yield Management eJournal*. – 2012. –12 p.

3. *Фролова Т.А.* История экономических учений: конспект лекций. – Таганрог: ТРТУ, 2014.

4. *Timothy J. Richards, Liaukonyte J., Streletskaia N.A.* Paper presented at AAEA Annual Meetings. – Boston, MA, July 31 – August 2, 2016 [Электронный доступ]. – URL: http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/235809/2/Richards_Price_Fairness_AAEA_Paper.pdf

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ СНИЖЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ СОЦИАЛЬНО ЗНАЧИМЫХ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ

М.В. Золотарева, магистрант, ст. преп. каф. ЭиОС

*Научный руководитель И.П. Нужина, д.э.н., доцент каф. ЭиОС ТГАСУ
Томск, ТГАСУ, marusiazzz@mail.ru*

К наиболее актуальным организационным формам взаимодействия участников инвестиционно-строительной деятельности (ИСД) в РФ при реализации социально значимых проектов (СЗП) на сегодняшний день можно отнести:

- 1) взаимодействие участников в рамках саморегулируемых организаций и объединений (СРО);
- 2) взаимодействие государственной и муниципальной власти и бизнеса на основе механизма государственно-частного партнерства (ГЧП).

Основная идея СРО заключается в том, чтобы переложить контрольные и надзорные функции за ИСД на самих участников рынка. СРО – это некоммерческие организации, создаваемые в соответствии с Федеральным законом Российской Федерации (№ 315–ФЗ от 01.12.2007 г.) «О саморегулируемых организациях» и получившие соответствующий статус. Под саморегулированием подразумевается «самостоятельная и инициативная деятельность..., содержанием которой являются разработка и установление стандартов и правил указанной деятельности, а также контроль за соблюдением требований указанных стандартов и правил». Государство контролирует главным образом безопасность строительства, СРО – все остальные вопросы. Основной принцип таких некоммерческих партнёрств заключается в коллективной ответственности всех участников за действие каждого участника.

В России на 01.12.2016 г. было зарегистрировано 512 СРО: 278 – в сфере строительства, 194 – в сфере подготовки проектной документации и 40 – в сфере инженерных изысканий [1]. По состоянию на 1 декабря 2016 г. в Томской области осуществляют свою деятельность 2 СРО – в сфере строительства и в сфере проектирования. В реестре СРО Ассоциация «Томские строители» на 1.12.2016 г. зарегистрировано 259 действующих членов. В реестре Некоммерческого партнерства СРО «Томское проектное объединение по повышению качества проектной продукции» – 108 действующих членов. По данным Росстата, общее количество строительных организаций на 01.10.2015 г. составляло 226 838, из которых 56% являются членами СРО. СРО создаются

на региональном уровне и объединяются в межрегиональные и национальные некоммерческие партнерства.

Важнейшими задачами СРО являются: выработка и продвижение на всех уровнях законодательных инициатив, совершенствование нормативно-правовой базы строительства, проведение мониторинга деятельности участников с целью выявления допускаемых нарушений законодательства и регламентов СРО, организация профессионального обучения и аттестации работников и др.

Преимущества для организаций-членов СРО – это в первую очередь защита прав и интересов своих участников, а также оперативное оформление минимального пакета документов, предоставляемых без нотариального заверения, при этом существенное снижение бюрократической составляющей; неизбежное повышение профессиональной ответственности за собственную работу.

В настоящее время экономика России испытывает явный дефицит средств на реализацию СЗП, возникают проблемы с финансовым обеспечением государственных программ и мероприятий, направленных на социальное развитие регионов. В этой связи возрастает значимость партнерства власти и бизнеса в реализации инвестиционно-строительных проектов. Сегодня активно развивается такая форма партнерства, как ГЧП. Основная сфера реализации проектов ГЧП – это строительство социально-инфраструктурных проектов.

По данным Центра развития ГЧП, в России на 1.03.2016 г. осуществлялось 873 проекта ГЧП, в том числе: 12 проектов федерального значения с объемом частных инвестиций в размере 133,7 млрд руб.; 104 проекта регионального уровня – 408,1 млрд руб.; 757 проектов муниципального уровня – 98,5 млрд руб. 172 проекта из 873 реализовывалось в социальной сфере [2]. При этом привлечение частных партнеров к участию в коммерчески-привлекательные проекты не является проблемой. Этого не скажешь о СЗП, главная особенность которых – низкая коммерческая доходность в процессе эксплуатации большинства социальных объектов.

Реализация СЗП через механизм ГЧП в большей степени ориентирована на возмещение затрат инвестора. Одной из причин, сдерживающих активность частных инвесторов при реализации проектов в социальной сфере, являются высокие финансовые риски.

Основными инструментами по снижению финансовых рисков при данных организационных формах взаимодействия участников социально значимых инвестиционно-строительных проектов (СЗИСП) является: страхование финансовых и строительных рисков; применение системы государственных гарантий и налоговых льгот; оказание кон-

сультационных и сопроводительных услуг, создание экспертно-аналитических центров; создание резервных фондов; формирование единого информационного поля для всех участников СЗП.

Проанализировав отечественную и зарубежную теорию и практику, предложены некоторые положения по совершенствованию инструментов снижения финансовых рисков участников СЗП.

На первоначальном этапе необходимо совершенствование в РФ механизма страхования строительно-монтажных рисков. С 2014 г. по приказу Минстроя РФ (от 16.06.2014 № 294) суммы на страхование строительно-монтажных рисков больше не включаются в смету на строительство объекта. В условиях нестабильной экономической ситуации, когда найти альтернативные источники финансирования очень сложно, любое чрезвычайное происшествие при отсутствии полиса способно поставить под угрозу реализацию СЗП. Следовательно, суммы на страхование строительно-монтажных рисков необходимо законодательно включить в итоговую сметную документацию СЗП.

В мировой практике применение системы государственных гарантий и налоговых льгот осуществляется с использованием инструмента предварительного налогового заключения (разъяснения) или налогового рулинга. Налоговый рулинг выдается и контролируется соответствующим институтом. Данное налоговое разъяснение необходимо для получения квалифицированной информации о налоговых последствиях сделки, которую только планируют совершить. При этом такая информация имеет правовые последствия, т.е. если инвестор воспользовался этим разъяснением, не скрыв ничего от налоговых органов при получении рулинга, то правильность уплаты налога по такой сделке, независимо от налоговых и экономических изменений в стране, уже нельзя оспорить [3]. Подобный институт успешно функционирует в зарубежных правовых системах. Кроме регламентации налоговых выплат, данный инструмент позволит прогнозировать финансовые последствия реализации СЗП, а следовательно, продемонстрирует выгоды инвестора при его реализации, что может стать дополнительным стимулом к участию.

Для привлечения инвесторов к реализации проектов в социальной сфере необходимо совершенствовать существующие и разрабатывать новые инструменты, позволяющие минимизировать риски финансовых потерь для участников социально значимых инвестиционно-строительных проектов.

Статья подготовлена при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта «Модель управленческих технологий реализации социальной и экологической ответственности строительного бизнеса», проект № 16-32-00005.

ЛИТЕРАТУРА

1. *РЕЕСТР СРО* / Информационно-консультационный портал саморегулируемых организаций [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.reestr-sro.ru> (дата обращения: 23.12.2016).
2. *Рейтинг* регионов России по уровню развития ГЧП 2014–2015. Минэкономразвития РФ [Электронный ресурс]. – URL: <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depinvest/2015031951>
3. «Рулинги» и «Гринфилды»: как Минфин поддержит экономику и повысит собираемость налогов. Бюджет.RU [Электронный ресурс]. – URL: <http://bujet.ru/article/277447.php>

ANIMAL SPIRITS И ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС

Е.Д. Иваненкова, студентка каф. экономики НИ ТПУ

Научный руководитель М.В. Рыжкова, проф., д.э.н.

Томск, НИ ТПУ, katheriniv@yandex.ru

Экономическая теория утверждает, что человек рационален: люди составляют прогнозы, основываясь на доступной им информации, а затем на их основе принимают решение. Но на практике нередко человек игнорирует или отвергает определенную информацию.

Термин «animal spirits» впервые был использован Джоном Мейнардом Кейнсом в его фундаментальной книге «Общая теория занятости, процента и денег» [1]. На сегодняшний день в русском языке все еще нет устоявшегося перевода этого термина: встречаются варианты от «жизнерадостности» до «стадного чувства». В целом под «animal spirits» понимается проявление нерациональности человека в принятиях каких-либо решений, вызванное следованием принципу «как все, так и я». Когда мы не знаем, как поступить, порой целесообразно обратить внимание на поведение окружающих. Обычно человек исходит из предпосылки, что хотя бы кто-то знает то, что неизвестно ему. Но если все начинают вести себя одинаково, то этот процесс взаимной «притирки» может привести к тому, что все члены сообщества так и останутся неинформированными, поскольку каждый будет свято верить в соседа: по крайней мере он-то во всем осведомлен. Таким образом, человек нередко склонен не только не учитывать всю доступную ему информацию, но и сознательно ее отвергать.

Пример. Финансовый кризис 2008 г. В предкризисные годы многие считали, что экономическая история других народов больше не актуальна для современной Америки. Существовало мнение, что Федеральная резервная система окончательно ликвидировала экономические бумы и спады. Так, люди игнорировали проблемы в системе, ко-

торые привели к самому крупному финансовому кризису за вторую половину XXI в. [2].

Однажды Джордж Акерлоф (американский экономист, один из авторов книги «*Spiritus Animalis*: или как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма» [3]) присутствовал при одном застольном разговоре. Речь зашла о его дальнем родственнике, который в разгар жилищного бума купил дом в Тронхейме за миллион с лишним долларов. Безумные деньги для населенного пункта, расположенного далеко на побережье Норвегии и претендующего на звание одного из самых северных городов на Земле. К тому же дом мало напоминал особняк, да и расположен он был на окраине города. Стоимость жилья в Тронхейме показывает не только неадекватно высокие цены на недвижимость в Скандинавии, но демонстрирует: пузырь возник на рынке недвижимости всего мира. Покупатель повел себя слишком доверчиво [3].

Финансово-экономический кризис 2008 г. – огромный лопнувший кредитный «пузырь», крупнейший в нашей истории.

Первые домовладельцы, желающие как можно скорее расплатиться по кредиту, к концу 2006 г. выбрали около 90% средств по ипотекам первой очереди, прихватив еще и часть средств по ипотекам второй очереди, которые пошли на покрытие 10-процентных авансовых платежей. Позиции с избыточной задолженностью превратились к 2007 г. в настоящую эпидемию, охватившую Уолл-стрит и огромное число домовладельцев [2].

Сначала все были уверены, что все идет просто великолепно до тех пор, пока стоимость активов, предоставленных в качестве обеспечения залога, продолжала надувать «пузырь». Пока она росла, участники рынка верили, что все займы надежно ею «обеспечены», и чувствовали под ногами твердую почву.

В известном мультфильме «Хитрый Койот и Дорожный Бегун» есть момент, когда Хитрый Койот, разбежавшись сильнее, чем надо, прыгает за край скалы и висит в воздухе, продолжая шевелить лапами, будто все еще бежит. И только после того, как он посмотрел вниз и сообразил, что там ничего нет, он падает. В случае с кредитными «пузырями» такой момент наступает, как только начинают снижаться цены на активы. Инвесторы, которые недавно приобрели активы по раздутым ценам и со значительной долговой нагрузкой, вдруг понимают, что под ногами у них пустота. Более предприимчивые спешат избавиться от активов, пока те не обесценятся совсем, и эти действия в свою очередь способствуют еще более стремительному обвалу цен. Очередной виток их снижения пугает новых владельцев займов с

большой долговой нагрузкой, и они тоже спешат их распродать. Дешевые, доступные кредиты ускоряют бум, а их последствия соответственно, усугубляют экономический спад. Этот катаклизм стал итогом множества человеческих заблуждений и профессиональных упущений [2].

Другими словами, кризис 2008 г. проиллюстрировал проявление человеческой иррациональности и пошатнул привычные постулаты, показав, что рынки не слишком хорошо оценивают риски. А Джордж Акерлоф и Роберт Шиллер упрекнули экономистов в пренебрежении огромной значимостью фактора, который Джон Мейнард Кейнс обозначил как *animal spirits*. Сегодня многие экономисты сходятся во мнении, что экономическая наука сбилась с пути. Возник недостаток внимания, уделенного человеческой психологии, а не только сухим цифрам экономической статистики. Современная модель экономики имеет важнейшие недостатки. Во-первых, игнорируется мораль. Во-вторых, переоценивается значение рациональности и личного интереса. В-третьих, люди рассматриваются как обособленные индивиды, взаимодействующие друг с другом только посредством торговли и потребления. Наконец, в-четвертых, недооценивается фактор неопределенности. Там, где уже не помогают глубокие аналитические расчеты, начинает работать поведенческая экономика.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Прогресс, 1978. – 494 с.
2. Румельт Р. Хорошая стратегия, плохая стратегия. В чем отличие и почему это важно. – М.: МИФ, 2014. – 500 с.
3. Акерлоф Дж. А., Шиллер Р.Дж. *Spiritus Animalis*, или Как человеческая психология управляет экономикой. – М.: Юнайтед Пресс, 2010. – 280 с.
4. *Animal spirits*: доверие и его мультипликаторы / Элитариум. Центр дистанционного образования [Электронный ресурс]. – URL: http://www.elitarium.ru/animal_spirits_doverie_multiplikatory (дата обращения: 20.02.2017).
5. *Hosking Geoffrey A.* Trust: money, markets and society // Seagull Books. – 2010. – 92 p.

ПАРАДОКСЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

А.В. Какашева, магистрант каф. экономики

*Научный руководитель Л.В. Земцова, к.э.н., доцент каф. экономики
Томск, ТУСУР, ms.kakasheva@mail.ru*

Одним из регуляторов экономики государства является малый и средний бизнес. Данное направление имеет огромные возможности в

развитии экономики. Однако аналитики полагают, что в сложившихся экономических условиях от этого сектора ждать выдающихся успехов на данный момент не стоит, т.к. государственная поддержка малого бизнеса не всегда является эффективной.

Сейчас малое предпринимательство в рыночной экономике является одним из ведущих секторов. В развитых странах его доля в национальном продукте составляет около 60–70%, а в некоторых отраслях достигает 80%. Поэтому в настоящее время подавляющее количество развитых стран поддерживает деятельность малого сектора экономики [1].

В Российской Федерации по статистике доля малого и среднего предпринимательства в ВВП составляет 20–25%.

На рис. 1 представлена зависимость ВВП от малого предпринимательства за 2012–2014 гг.

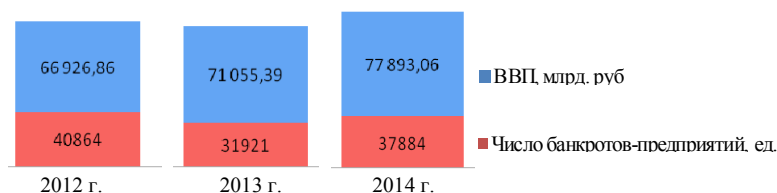


Рис. 1. Зависимость ВВП от малого предпринимательства за 2012–2014 гг.

Из рис. 2 видно, что ВВП растет независимо от увеличения числа банкротств предприятий. Чтобы подтвердить данный факт, рассчитаем темпы роста. Темпы роста ВВП в 2012–2013 гг. составила 6,2%, а в 2014–2012 гг. – 16,4%. Количество предприятий-банкротов за 2012–2013 гг. уменьшилось на 21%, но в 2014 г. наблюдается рост по отношению к 2013 г. – 18,6%.

Малое и среднее предпринимательство (МСП) в России прошло долгий и противоречивый путь развития. На протяжении всей истории становления уровень его развития был намного ниже, чем в развитых странах. Поддержка малого бизнеса в России уже давно декларируется, и принято много мер, в числе которых следует отметить такие, как снижение фискальной нагрузки, ограничение административного давления, послабления в сфере регистрации и лицензировании деятельности. Об этом свидетельствуют данные Росстата и ФНС России. Несмотря на эти меры, количество малых и средних предприятий имеет тенденцию к снижению.

Из рис. 2 видно, что в течение 2012–2015 гг. по количеству предприятий МСП демонстрировал положительную динамику только для

категорий микропредприятий и средних предприятий. Рост количества малых и микропредприятий за 2012–2014 гг. отмечен на фоне снижения количества средних предприятий. Их количество по итогам 2015 г. составило 13,7 тыс., как и в 2014 г. При этом наблюдаем катастрофическое снижение малых предприятий (с 2103,0 на 242,7 ед., или темп роста в 2015 г. по отношению 2014 г. составил 88%). Такое значительное сокращение малого предпринимательства связано с последствиями кризиса 2014 г.

Количество предприятий (01.01.2015 год), тыс.ед.

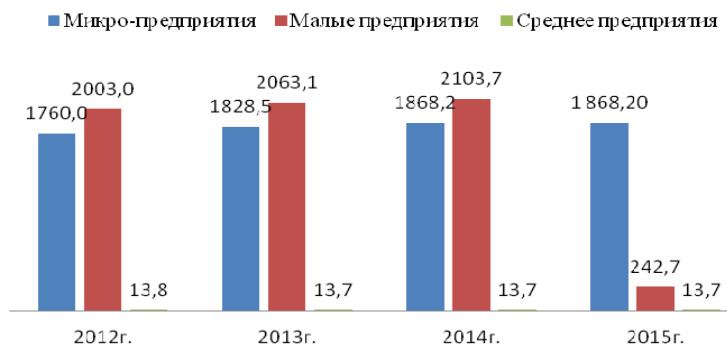


Рис. 2. Динамика предприятий малого и среднего бизнеса за 2012–2015 гг. [2]

В качестве причин подобной неутешительной динамики следует отметить следующее:

1. Жесткие требования к кредитованию и малый уровень финансирования.
2. Законодательная база МСП, имеющая те или иные недостатки.
3. Неразвитая система социальных гарантий и социального обеспечения субъектов МСП.
4. Отсутствие стабильной государственной поддержки.
5. Отсутствие квалифицированных кадров и соответствующего уровня подготовки будущих предпринимателей [3].

Одной из основных причин прекращения деятельности предприятий малого и среднего бизнеса явился кризис 2014 г., который повлек за собой серьезные проблемы как для крупных, так и для малых предприятий.

Данная ситуация повлекла за собой обвал цен на энергоресурсы, обесценивание курса национальной валюты, введение западных санкций привело к резкому увеличению инфляции, росту безработицы, оттоку импортных товаров и падению уровня жизни населения. Естественно, в таких тяжелых условиях большое количество предприятий

малого и среднего бизнеса было закрыто. Следовательно, одной из задач государства является разработка программ в условиях кризиса для развития субъектов малого бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Девятаева Н.В., Трифонова И.В.* Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса в России // Молодой ученый. – 2013. – №6. – С. 317–320. Институциональные преобразования в экономике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/reform/ (дата обращения: 20.01.2017).

2. *Проблемы развития малого и среднего предпринимательства в России* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.science-forum.ru/2015/828/10524> (дата обращения: 25.01.2017).

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ «КЕДРОВОЙ КОМНАТЫ» ЭКСПЕРТНЫМ МЕТОДОМ

К.А. Канцлер, студент каф. менеджмента

*Научный руководитель Ю.И. Шулинина, ассистент каф. менеджмента
Томск, ИСГТ ТПУ, kkantsler@inbox.ru*

В условиях динамично развивающегося рынка возрастает конкуренция между организациями сферы услуг, что делает неотъемлемой частью деятельности таких организаций определение конкурентоспособности. Это необходимо для установления положения организации на рынке, выявления основных преимуществ и недостатков перед конкурентами, выбора конкурентной стратегии для поддержания конкурентного преимущества и разработки мероприятий по повышению конкурентоспособности.

В настоящее время нет единой трактовки понятия «конкурентоспособность», каждый автор воспринимает ее по-разному. Например, М. Портер трактует конкурентоспособность как «сравнительное преимущество предприятия по отношению к другим предприятиям данной отрасли внутри национальной экономики и за ее пределами» [1]. Р.А. Фатхутдинов полагает, что «конкурентоспособность – это способность выпускать конкурентоспособную на конкретном рынке продукцию, ее преимущество по отношению к другим фирмам данной отрасли внутри страны или за ее пределами» [2]. С точки зрения Е.А. Горбашко и И.А. Максимцевой, «конкурентоспособность представляет собой потенциальную возможность эффективной деятельности предприятия на рынке для достижения конкурентных преимуществ» [3]. Е.И. Мазилкина и Г.Г. Паничкина считают, что «конкурентоспособность – это способность предприятия на рынке достигать конкурентных преимуществ» [4].

тоспособность – это относительная характеристика, отражающая степень отличия развития данной организации от конкурентов по степени удовлетворения своими товарами потребностей людей, а также возможности и динамику приспособления организации к условиям рыночной конкуренции» [4].

Существует множество различных методов оценки конкурентоспособности: матричные (матрица BCG, GE/McKinsey, матрица Shell/DPM, матрица Hofer/Schendel, матрица ADL/LC, матрица Портра и др.); методы, основанные на оценивании конкурентоспособности товара или услуги организации; методы, основанные на теории эффективной конкуренции; комплексные. Каждый из вышеперечисленных методов имеет свои достоинства и недостатки. В данной работе был использован метод экспертных оценок, предполагающий работу с экспертами, выяснение их мнений по рассматриваемой проблеме, обработку собранной информации и формирование маркетинговых решений.

В общем виде методика оценки конкурентоспособности экспертным методом сводится к следующему:

- выявление основных конкурентов организации;
- составление перечня критериев, по которым будет производиться оценка конкурентоспособности;
- расчет удельного веса каждого критерия;
- составление оценочной шкалы, по которой будет производиться оценка конкурентоспособности;
- присвоение каждому критерию соответствующего балла согласно выбранной шкале;
- расчет конкурентоспособности исходя из веса критерия и присвоенного балла;
- расчет итогового значения конкурентоспособности каждой организации;
- формирование выводов по выполненным расчетам.

Данная методика была применена для оценки конкурентоспособности организаций в сфере оздоровительных услуг и, в частности, «Кедровой комнаты». На сегодняшний момент «Кедровая комната» является уникальной в своем роде на рынке г. Томска. «Кедровая комната» – это помещение, отделанное специальным натуральным материалом кедропластом, обладающим оздоровительным эффектом. Находясь в «Кедровой комнате» и вдыхая аромат кедрового леса, повышается стрессоустойчивость, происходит укрепление иммунитета, повышается работоспособность, нормализуется сон, снижается утомляемость, происходит лечение верхних дыхательных путей. Несмотря на уникальность такой комнаты, на рынке существуют аналогичные ор-

ганизации, позволяющие добиться того же эффекта: соляные пещеры. Поэтому для оценки конкурентоспособности «Кедровой комнаты» (1) было выбрано шесть соляных пещер г. Томска: «Первая соляная пещера» (2), «Атмосфера» (3), «Морское дыхание» (4), «Спелеомед» (5), «Легкое дыхание» (6), «Соль» (7). Все организации были оценены по следующим критериям: уровень цен, перечень услуг, отличительные черты, качество обслуживания клиента, дизайн помещения, способы продвижения услуг, месторасположение, время работы. Для оценки конкурентоспособности автором была составлена оценочная карта, представленная в таблице.

Оценочная карта для сравнения конкурентоспособности организаций

Критерии оценки	Вес критерия	Баллы							Конкурентоспособность						
		1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7
1. Уровень цен	0,2	4	1	2	2	2	5	5	0,8	0,2	0,4	0,4	0,4	1	1
2. Перечень услуг	0,14	1	3	1	1	5	4	1	0,14	0,42	0,14	0,14	0,7	0,56	0,14
3. Отличительные черты	0,12	5	3	1	1	5	4	2	0,6	0,36	0,12	0,12	0,6	0,48	0,24
4. Качество обслуживания клиента	0,18	5	3	5	5	3	5	1	0,9	0,54	0,9	0,9	0,54	0,9	0,18
5. Дизайн помещения	0,11	4	3	3	2	5	5	2	0,44	0,33	0,33	0,22	0,55	0,55	0,22
6. Способы продвижения услуг	0,09	2	5	3	4	3	5	1	0,18	0,45	0,27	0,36	0,27	0,45	0,09
7. Месторасположение	0,16	5	4	5	3	2	1	2	0,8	0,64	0,8	0,48	0,32	0,16	0,32
Итого	1	26	22	20	18	25	29	14	3,86	2,94	2,96	2,62	3,38	4,1	2,19

Таким образом, наибольшей конкурентоспособностью обладает соляная пещера «Легкое дыхание» (4,1), а наименьшей – соляная пещера «Соль» (2,19). Уровень конкурентоспособности «Кедровой комнаты» – 3,86, среди всех ближайших конкурентов это второе место. К сильным сторонам «Кедровой комнаты» относятся: высокий уровень качества обслуживания клиентов, доступный уровень цен на предоставляемые услуги, выгодное месторасположение организации. К слабым сторонам «Кедровой комнаты» относятся: перечень предоставляемых услуг, способы продвижения услуг организацией. Из этого можно сделать вывод, что «Кедровой комнате» необходимо расширить

перечень предоставляемых услуг, а также разработать программу продвижения услуг с целью привлечения новых клиентов и удержания постоянных, а также усилить свои позиции на рынке.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Портер Майкл Э.* Конкуренция / пер. с англ. М.Э. Портер. – Изд. обновленное и расширенное. – М.: Вильямс, 2010. – 592 с.
2. *Фатхутдинов Р.А.* Управление конкурентоспособностью организации: учеб. для вузов. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Эксмо, 2005. – 544 с.
3. *Управление конкурентоспособностью: теория и практика: учеб. для магистров* / Под ред. Е.А. Горбашко, И.А. Максимцева; Санкт-Петербургский гос. экономический ун-т (СПбГЭУ). – М.: Юрайт, 2014. – 448 с.
4. *Мазилкина Е.И.* Управление конкурентоспособностью: учеб. пособие / Е.И. Мазилкина, Г.Г. Паничкина. – М.: Омега-Л, 2007. – 325 с.

ПРОЕКТИРОВАНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО МЕХАНИЗМА ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ФИНАНСОВЫМ ПИРАМИДАМ

Э.Р. Кашапова, ассистент каф. экономики
Научный руководитель М.В. Рыжкова, доцент,
зав. каф. экономики, ТУСУР, д.э.н.
Томск, НИ ТПУ, kashapovaer@gmail.com

Взаимодействия экономических агентов в обществе регулируются огромным количеством правил, которые, с одной стороны, структурируют это взаимодействие, с другой – создают существенные ограничения. Как только в обществе возникает правило, очень часто возникают и стимулы к тому, чтобы нарушить эти правила. В связи с этим, возникает необходимость дополнить правила механизмом принуждения к их исполнению. Под правилами игры в обществе, которые снабжены механизмом принуждения к их исполнению, понимают институты [1]. Для того чтобы институт был эффективным, необходимо, чтобы правило выполнялось экономическими агентами, чтобы они подчинялись правилам, а также существовали санкции за нарушение этих правил.

Рассмотрим деятельность финансовых пирамид и каким «правилам игры» они подчиняются. До недавнего времени в России не существовало закона, запрещающего деятельность финансовых пирамид, и их действия могли классифицироваться как мошенничество только после разрушения схемы. Основной сложностью противодействия финансовым пирамидам является проблема определения ее на начальном этапе, так как от принимаемых действий могут пострадать легальные организации. Неискоренимость финансовых пирамид связана с тем,

что они апеллируют к таким человеческим качествам, как жадность, готовность идти на риск, чрезмерная доверчивость, что в свою очередь приводит к тому, что принимаемые меры по противодействию финансовым пирамидам неэффективны. В связи с этим разработка институционального механизма противодействия финансовым схемам, построенным по принципу пирамиды, является важной задачей.

Понятие «институциональный механизм» в научной литературе раскрыто недостаточно [2]. Наиболее подробно сущность данного понятия и его функции представлены в работе Н.Н. Лебедевой [3]. Под институциональным механизмом понимают «систему трансформации хозяйственных взаимоотношений субъектов в направлении их иерархического упорядочения в соответствии с требованиями традиционного существующего или легитимно установленного обществом института» [3. С. 83]. Таким образом, институциональный механизм направлен на то, чтобы экономические агенты, выбирая стратегии поведения, следовали формальным и неформальным нормам хозяйственной деятельности.

Структура институционального механизма состоит из двух компонентов [2. С. 183]:

1. Определение экономических целей агента, направленных на повышение его конкурентоспособности. Следование принципам поведения, установленным в институциональных нормах, должно способствовать повышению репутации агента. Применительно к финансовой пирамиде это предполагает, что агент, принимающий решения и выбирающий стратегию поведения, осознает, что участие в финансовой пирамиде не принесет ему положительных результатов.

2. Определение способов мотивации экономических агентов, способствующих соблюдению принципов поведения. Выбор стратегии поведения связан с согласованием внутренних мотивов и внешних стимулов, действующих в виде формальных и неформальных норм института. К внутренним мотивам относятся цели, потребности, установки, интересы и ценностные ориентации. Между тем когнитивные способности индивидов ограничены, не всегда агенты, принимая решения, могут четко сформулировать целевую функцию, ограничения выбора, определить баланс выгод и издержек.

В связи с тем, что индивид, принимая решение, не всегда действует рационально, выбирая стратегию поведения, игнорирует множество факторов, при проектировании института обоснована необходимость разработки и внедрения институционального механизма, основываясь на психологических особенностях агента. Рассмотрев систематические ошибки в поведении индивидов, был предложен перечень мероприятий и разработан инструмент повышения прозрачности работы финан-

совых институтов, который может способствовать принятию обдуманных решений в отношении участия в финансовых пирамидах:

1. Предоставление информации в доступном виде и дополнительного времени на ознакомление с документами. Возможность принять участие только после ознакомления со всеми документами.

2. Повышение уровня финансовой грамотности путем ознакомления с различного рода проектами.

3. Информирование о возможных негативных последствиях участия в подобного рода проектах, например истории неудач проектов разных типов.

4. Снижение чрезмерного оптимизма путем предоставления объективной информации об инвестировании средств в финансовые пирамиды. Рекомендации не принимать финансовые решения импульсивно.

Правильный институциональный дизайн обеспечивает уверенность экономических агентов, что процесс регулирования хозяйственной деятельности является достоверным, законным и предсказуемым. Целостность институционального механизма достигается при условии устойчивых связей его отдельных элементов. Таким образом, эффективность институциональных изменений может быть обеспечена путем соединения компонентов механизма: целевой функции агентов и мотивов, побуждающих придерживаться соответствующих норм, учитывая психологические качества индивидов, принимающих решения.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Норт Д.* Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS. – 1993. – Т. 1. – С. 69–91.
2. *Петросян Д.С.* Институциональная экономика: управление формированием и развитием социально-экономических институтов. – М.: ИНФРА-М, 2016. – С. 182–191.
3. *Лебедева Н.Н.* Институциональный механизм экономики: сущность, структура, развитие. – Волгоград: ВГУ, 2002.

ИСКУССТВО ПРОВОДИТЬ СОБРАНИЯ

А.Э. Киндикова, студентка каф. менеджмента

*Научный руководитель Т.Д. Санникова, доцент каф. менеджмента, к.э.н.
Томск, ТУСУР, tgluk@yandex.ru*

В современном обществе собрание является важным составляющим элементом менеджмента и представляет собой гибкий и динамичный способ организации труда и процессов на предприятии, с по-

мощью которого принимают рациональные, а главное эффективные решения.

Как свидетельствует опыт, собрания не всегда бывают результативными из-за того, что часто руководители не имеют представления о технологии их организации и проведения.

Для того чтобы понять, как организовать и провести собрание, необходимо разобраться с его значением.

1. Собрание помогает сформировать команду. Присутствующие на нём принадлежат к ней, отсутствующие – нет. С помощью него можно увидеть команду как целое, а каждого – её частью.

2. Собрание мотивирует участников на выполнение цели, а также даёт понять каждому, каким образом он сам, его работа и работа других могут способствовать успеху группы.

3. Собрание зачастую единственное место, где команда или группа на самом деле существует и работает.

Организация собрания состоит из трех стадий: подготовка, проведение и завершение. В свою очередь подготовка состоит из определения цели или целей собрания и написания повестки дня.

С помощью некоторых исследований были выявлены четыре основные цели собрания [1]:

1. Информационно-справочная. Для неё характерна передача информации другим членам команды. Это может быть небольшой доклад о текущем состоянии проекта или отчёт о завершённом проекте, который требует оценки со стороны группы. Стоит отметить, что наличие в повестке дня только пунктов для решения данной задачи может привести собрание к откровенной потере времени.

2. Конструктивно-созидательная. Данная цель направлена на создание командой чего-то нового. Например, новый план работы, новый продукт, новая акция и т.д. Для её достижения люди прибегают к дискуссиям, в которых делятся своими знаниями, идеями и опытом (так называемый коллективный разум).

3. Ответственность за исполнение. Если в предыдущей цели люди делились своими знаниями, то для достижения данной цели они уже продумывают конкретный план действий и выбирают, кто и за что будет ответственен в данном вопросе.

4. Законодательная. Самая серьезная цель, по достижении которой изменяется одна из частей структуры работы команды. Например, система правил, внедрение инновационных методик работы и т.д.

После определения цели или целей собрания необходимо составить повестку дня. Повестка дня – это небольшой план, с помощью которого невозможно уйти от цели, тем самым повышая эффектив-

ность работы команды. Обязательно необходимо сообщать повестку за день до собрания, тем самым давая подготовиться к нему другим участникам.

Для удобства пользования повестки дня необходимо разделить вопросы собрания на пункты с разделами: для информации, для обсуждения, для решения. Также напротив каждого вопроса можно проставить примерное время для его обсуждения, для того чтобы собрание не затянулось.

Когда настал непосредственно день собрания и ваша команда в сборе, переходим непосредственно к проведению собрания. На данном этапе самое главное – взаимодействие людей. Для того чтобы человеческие факторы не смогли понизить эффективность собрания, необходимо придерживаться некоторых правил:

1. Не отвлекайтесь. Нельзя допускать отхождения от заданной темы. Если же кто-то смог это сделать, нужно вернуть его на решаемый вопрос, так как данные отступления затягивают собрание.

2. Необходимо вызывать на разговор «молчунов». Часто данный контингент людей имеет очень интересные идеи, но из-за неуверенности в себе боятся их предложить команде.

3. Принимать во внимание все предложения, даже если они абсурдны. Лучше не обижать сокомандника, не принимая идею сейчас. Возможно, в будущем он предложит идею, которая решит всю судьбу данного проекта.

4. Желательно закончить собрание на ноте какого-либо достижения. Используйте метод мотивации «бутерброд». Его суть в том, что вначале говорится о чём-то хорошем, после осуществляется критика или обсуждение некоторых ошибок или недочетов в работе команды, и оканчивается на каких-то достижениях команды или какой-то новости, которая может поднять командный дух.

5. Обязательно резюмируйте проработанные на собрании вопросы. Это делается, чтобы избежать недопониманий в будущем.

6. В самом конце определитесь с датой, временем и местом следующего собрания. Это удобно, потому что люди смогут скорректировать свои планы и проработать даты окончания закрепленных за ними задач.

После того как собрание закончится, необходимо за протоколировать его. Это нужно для того, чтобы в будущем вы могли проанализировать работу команды, выявить грамотные и успешные принятия решений, или наоборот. Протокол должен в себе содержать следующие элементы: время, дата и место собрания; имена всех присутствующих; все пункты повестки дня и их результаты; время окончания; время, дата и место следующего собрания.

Так как же добиться эффективного собрания? Во-первых, выбрать цель или цели вашего собрания. Во-вторых, составить грамотно повестку дня. В-третьих, провести собрание, учитывая человеческие факторы членов команды и соблюдая правила, перечисленные выше. В-четвертых, необходимо резюмировать всё собрание по каждому вопросу из повестки дня. В-пятых, запротоколировать.

Не стоит забывать, что умелая организация собраний является не только условием принятия решений, но и условием для взаимоотношений людей.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Эффективное деловое общение*: пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 190 с.
2. *Восемь секретов эффективного собрания*. – URL: <http://www.eks-word.ru/8-sekretov-jeffektivnogo-sobranija.shtml> (дата обращения: 21.02.2017).

КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР НОВОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ

Е.И. Клемашева, аспирант каф. ЭКОН ИСГТ

Томск, НИ ТПУ, eik15@tpu.ru

Современные условия функционирования экономики характеризуются высокими темпами изменения материально-технической базы, появлением и распространением технологий и производства на основе шестого технологического уклада, развитием экономики на основе неоиндустриализации и новой индустриализации. Новая индустриализация – это «модель экономического роста, при которой его основой становится не сырьевой комплекс, а высокотехнологичное производство как в новых, так и в традиционных отраслях, включая АПК, добывающую промышленность и строительство» [1].

Озвученные процессы требуют смещения фокуса в сторону признания основной движущей силой развития экономики Человека, ведь «социальный ресурс – это первичный, задающий ресурс развития экономики и общества, а не второстепенный элемент» [2. С. 323], и постановки задачи исследования в рамках выявления условий активизации человека в инновационной производственной деятельности.

Уровень развития производства и экономики в целом определяется занятыми в производстве добавленной стоимости людьми, все прочие факторы производства приводит в движение человек. Человеку, его физическому и умственному труду, принадлежит центральное место в создании добавленной стоимости не только как активному фактору развития производства товаров и предоставления услуг, но и как

источнику, творцу материальных и нематериальных факторов производства. Следовательно, ключевым фактором развития производства в процессе новой индустриализации является человек, а с позиции необходимости развития экономики, генерируемое человеком новое знание.

Процесс появления и распространения нового знания, его применение в производственном процессе, зависят в первую очередь от трех основных составляющих: наличия у человека психофизиологических способностей к интеллектуальному и физическому труду, степени образованности и уровня достигнутого благополучия. В рамках данной работы остановимся более подробно на рассмотрении благополучия человека как фактора, обуславливающего возможность человека к созидательному интеллектуальному труду.

Интерес экономической науки к проблеме благополучия обозначился после доклада Дж. Стиглица, А. Сен, Ж.П. Фитусси [3], которые рекомендовали сместить фокус внимания с оценки производительности экономики к оценке благополучия человека и общества. Однако следует отметить, что экономическая мысль и раньше отмечала необходимость учета качественных индикаторов при оценке экономической реальности, в частности, С. Сисмонди утверждал: «Политическая экономия наука не простого расчета, а наука моральная. Она вводит в заблуждение, когда оперируешь голыми цифрами, и ведет к цели лишь тогда, когда приняты во внимание чувства, потребности и страсти людей» [4. С. 521].

Вводя следующее ограничение, такое как старение населения, в среду условий становления современной экономики, первое было неконкретно выделено ранее, а именно предпосылки развития новой промышленной революции, более подробно рассмотрим благополучие лиц третьего возраста через совокупность показателей. Акцентирование внимания на показателях является отражением современного тренда оценивания и сравнения социального, политического и экономического функционирования и развития общества на основе различных индикаторов.

Индикаторы показателей благополучия отражают эмоциональную удовлетворенность жизнью и фиксируют оценку внутреннего состояния человека (оценка состояния здоровья, социального оптимизма, базовых ценностей); удовлетворенность условиями жизни (оценка семейного благополучия, оценка своего материального благосостояния, удовлетворенность своими жилищными условиями, своим положением в обществе, личными перспективами); оценку внешних условий (оценка эффективности работы органов соцзащиты, соцобеспечения и пр., оценка степени доверия к местным властям, оценка социального климата в месте проживания); оценку эмоциональных переживаний

(оценка уровня тревожности, оценка чувства одиночества, оценка ощущения счастья) [5].

В совокупности достижения высоких показателей по каждому конкретному индикатору позволяют сделать вывод о благополучном состоянии жизнедеятельности человека. В свою очередь благополучие человека формирует фундамент (мотивацию) к созидательному и творческому труду в экономической, в частности производственной, деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бляхман Л.С.* Институциональные основы модернизации российской экономики // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 1. – С. 7–17.
2. *Нехода Е.В.* Состояние современной экономической науки и предпосылки развития социальных концепций и технологий // Теория и практика общественного развития. – 2013. – № 10. – С. 322–327.
3. *Stiglitz J., Sen, A., Fitoussi J.-P.* (2009). The measurement of economic performance and social progress revisited: reflections and overview [Электронный ресурс] / Documents de Travail de l'OFCE, 2009-33, Observatoire Francais des Conjonctures Economiques (OFCE). – URL: <http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/documents/overview-eng.pdf> (дата обращения: 25.09.2015).
4. *Сисмонди С.* Новые начала политической экономии // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. – Т. 1. – 521 с.
5. *Ivankina L., Klemasheva E., Zeremskaya Y.* The model of measuring the subjective well-being of a senior age group // SHS Web of Conferences. – EDP Sciences, 2016. – Vol. 28.

ПОНЯТИЕ «УПРАВЛЕНИЕ ЗНАНИЯМИ»

М.В. Климович, студент

*Научный руководитель Г.О. Фангманн, доцент каф. менеджмента, к.э.н.
Томск, ТПУ, texxx2016@icloud.com*

Знания как объект управления могут рассматриваться с различных сторон. Б.З. Мильнер приводит следующие две точки зрения на значение знаний для управления ими в организации:

- а) знания как практическая информация, которая активно управляет процессами выполнения задач, решения проблем и принятия решений;
- б) знания как слова, факторы, примеры, события, правила, гипотезы или модели, которые расширяют понимание процессов и явлений и возможности их практического использования в определенной области деятельности [1. С. 59–61].

Понятие «управление знаниями» пришло в русский язык из зарубежной литературы как перевод термина «knowledge management», который был введен в управленческий оборот Карлом Виигом в 1986 г. Вииг определил его как «систематическое формирование, обновление

и применение знаний с целью максимизации эффективности предприятий» [2. С. 14]. Название прижилось в научном сообществе, хотя некоторые авторы выражают недовольство этим термином, утверждая, что понятие «управление» не отражает сути процессов и операций, связанных со знаниями. Ведущие американские практики в области менеджмента знаний К. Коллинз и Д. Парселл считают, что словосочетание «управление знаниями» «звучит как оксюморон» [2. С. 51]. Однако предлагаемые этими и другими специалистами альтернативные варианты термина – «распределение знаний» (knowledge sharing), «фокусирование знаний» (knowledge focus), «создание знаний» (knowledge creating) и др. – отражают лишь отдельные аспекты системы оперирования знаниями организации и потому не представляются удачными для наименования концепции в целом.

Еще более расплывчато, чем разные формы знаний и сам термин «управление знаниями», в литературе описывается ключевой человеческий ресурс эффективного управления знаниями – так называемый «интеллектуальный работник» (knowledge worker). Хотя первоначально это понятие определил еще П. Друкер в 1959 г., разные авторы до сих пор делают акцент на различных критериях определения этого типа работников. Б.З. Мильнер выделяет пять наиболее часто встречающихся таких критериев:

- а) высокая доля информации в ресурсах, необходимых для работы;
- б) высокая доля умственного труда в выполняемой работе;
- в) профессиональный признак (например, лица свободных профессий);
- г) уровень образования;
- д) способности создавать новое знание и/или творческие способности [3. С. 14].

Мильнер также указывает на то, что применение любого из этих критериев как исчерпывающего не представляется корректным. Например, в концепции интеллектуального предпринимательства, предложенной Г. Константиновым и С. Филоновичем [4], акцент сделан на личностные особенности индивида, что дает основание считать понятие «интеллектуальные предприниматели» более узким, чем «интеллектуальные работники», поскольку к последним относят всех «специалистов, производящих нематериальный, символический и неотделимый от работника продукт» [5. С. 41–42].

Принципиальное значение в теории управления знаниями имеет понятие «интеллектуальный капитал» (intellectual capital). По определению Т. Стюарта, интеллектуальный капитал – это «интеллектуальный материал, включающий в себя знания, опыт, информацию, интел-

лектуальную собственность и участвующий в создании ценностей, (...) коллективная умственная энергия» [6. С. 372]. Ведущий западный теоретик управления знаниями Д. Тис в своих работах применяет синонимичное понятие «знания как активы», или «знаниевые активы» (knowledge assets), имея в виду особый тип нематериальных активов [7. С. 13–16]. Большинство подходов к определению интеллектуального капитала так или иначе объединяет понимание сути управления знаниями как превращения индивидуального знания в организационное и извлечения экономической выгоды из знаний как стратегических активов. У. Букович и Р. Уильямс, однако, предпочитают разграничивать понятия «интеллектуальный капитал» и «знаниевые активы», аргументируя это тем, что «актив» – это нечто, находящееся в собственности организации, тогда как многие из важных источников стоимости организации, такие как ее работники и знания, находящиеся в их головах, собственностью ее никогда не станут [8. С. 43].

Таким образом, можно сделать вывод, что значительная часть ключевых понятий управления знаниями, наряду с самим названием концепции, пришла в русский язык из зарубежной литературы. Большинство терминов, используемых русскоязычными теоретиками и практиками менеджмента знаний, являются либо калькой с англоязычных эквивалентов, либо вариантами перевода, причем зачастую среди авторов нет единого мнения о том, какой вариант перевода того или иного термина следует считать наиболее корректным, в связи с чем в русскоязычной литературе наблюдается многообразие авторских переводов ключевых понятий концепции. В толковании содержания понятий между западными и отечественными исследователями также нет единства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мильнер Б.З., Румянцева З.П. и др. Управление знаниями в корпорациях. – М.: Дело, 2006. – 406 с.
2. Уринцов А.И. Управление знаниями. Теория и практика: учебник для бакалавриата и магистратуры. – М.: Юрайт, 2014. – 143 с.
3. Управление знаниями в инновационной экономике: учеб. / под ред. Б.З. Мильнера. – М.: Экономика, 2009. – 304 с.
4. Константинов Г.Н., Филонович С.Р. Интеллектуальное предпринимательство или принципы обретения конкурентных преимуществ в новой экономике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hbr-russia.ru/lichnaia-effektivnost/lichnye-kachestva/a9414/> (дата обращения: 31.10.2016).
5. Андреева Т.А. Работник интеллектуального труда: подход к определению // Вестник С.-Петербургского ун-та. – 2007. – № 4. – 206 с.
6. Стюарт Т.А. Интеллектуальный капитал: Новый источник богатства организаций / под ред. В.Л. Иноземцева. – М.: Academia, 1999. – 431 с.

7. Teece D. Managing Intellectual Capital. – N.-Y.: Oxford University Press, 2002. – PP. 13–16.

8. Букович У., Уильямс Р. Управление знаниями: руководство к действию / пер. с англ. – М.: Инфра-М, 2002. – 345 с.

ОПТИМАЛЬНАЯ НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА ПО РАЗВИТЫМ СТРАНАМ

В.С. Корнюшина, студентка

Научный руководитель К.А. Баннова, ассистент, к.э.н.

Томск, НИ ТПУ, каф. менеджмента, lekkkk@bk.ru

В настоящее время на мировом рынке ценовая политика имеет непредсказуемый характер в различных сферах производства. Из этого могут вытекать тяжелые последствия как для государства в целом, так и для людей, находящихся на территории данной страны [1]. Из-за постоянного изменения ценовой политики многим государствам приходится существенным образом изменять экономическую политику внутри страны. Также результатом изменения экономической политики может являться дефицит потребления или сбыта у большинства крупных компаний. Данная ситуация влечет за собой снижение налоговых отчислений в бюджет страны от производителей и потребителей. Для начала стоит выяснить, каковы налоговые сборы в разных странах для предприятий. Для примера были взяты следующие страны: Россия, США и Япония. Данный выбор обусловлен тем, что эти страны являются конкурирующими в наиболее значимых областях, а также США и Японию считают эталонами ведения экономической деятельности.

Скорость снижения налоговых отчислений значительно превышает скорость формирования государственного бюджета. Таким образом, возникает бюджетный дефицит. Одним из основных путей избавления от бюджетного дефицита является повышение налоговых ставок. Характер зависимости отчислений в бюджет от налоговой ставки с классической точки зрения определяется кривой Лаффера. Кривая Лаффера показывает связь между налоговыми ставками и объемом налоговых поступлений и выявляет такую ставку (от нулевой до 100%), при которой налоговые поступления достигают максимума.

Для выявления данной связи были использованы экономические показатели крупнейших компаний из вышепредставленных стран: Россия (Газпром), США (IBM), Япония (Toyota motor). Кроме того, во внимание принималась общая экономическая ситуация в стране (таблица).

Процент налоговых поступлений по странам

Страна	НДС, %	Налог на прибыль, %	Налог на имущество, %	Прочие
Россия	18 (10)	20	2,2	
США	2–15	15–34	1,4	Также необходимо оплатить налог на прибыль по штатам
Япония	8	30	1,4	

В результате проведенных расчетов было выявлено, что критический уровень налоговых сборов для трех стран составляет 50%. Данный показатель является критической точкой, после которой происходит спад налоговых поступлений в бюджет страны. Описанное выше явление можно объяснить тем, что повышение налога на прибыль демотивирует людей создавать предприятия при данных экономических условиях.

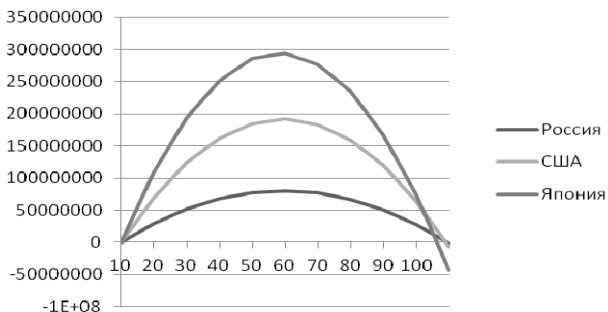


Рис. 1. Кривая Лаффера по трем странам [2–4]

При более детальном рассмотрении можно заметить различия в реакции компаний на повышение налоговых ставок в представленных странах. Рисунок 1 демонстрирует, что из всех вышеперечисленных стран наиболее сильно на повышение налоговых ставок реагируют японские компании. Это объясняется тем, что после достижения порога в 70% компании стремительно прекращают свою деятельность. Показатели Америки в данном плане являются более гибкими, чем японские, хотя и не являются такими плавными, как российские. Можно отметить, что российские компании в большей степени склонны к адаптации и выживанию в условиях неблагоприятного налогового климата.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках проекта проведения научных исследований, проект № 16-36-00184 («Математическое моделирование процесса формирования дея-

тельности консолидированных групп налогоплательщиков, направленное на согласование интересов государства и налогоплательщиков»).

ЛИТЕРАТУРА

1. Сердюков А.Э., Вылкова Е.С., Тарасевич А.Л. Налоги и налогообложение: учеб. для вузов. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2008. – 704 с.
2. *Официальный сайт ПАО «Газпром»* [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.gazprom.ru> (дата обращения: 18.02.2017).
3. *Официальный сайт компании IBM* [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.ibm.com> (дата обращения: 18.02.2017).
4. *Официальный сайт компании Toyota Motor Corporation* [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.toyota-global.com> (дата обращения: 18.02.2017).

ТАКТИКА КОНКУРЕНТНОЙ ЗАЩИТЫ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ РЕСУРСОВ ВЬЕТНАМА

Ле Нгуен Тхи Тху Хюйен, студентка

*Научный руководитель А.Н. Древаль, доцент каф. МЕН, к.т.н.
Томск, НИ ТПУ, dreval@tpu.ru*

Вьетнам является одним из крупнейших экспортеров сельскохозяйственной продукции в мире, но в настоящее время он еще не имеет известного сельскохозяйственного бренда на мировом рынке. Кроме того, многие сельскохозяйственные продукты Вьетнама носят бренды других стран. Это приводит к снижению конкурентоспособности, а также причиняет крупный ущерб сельскому хозяйству Вьетнама.

Цель работы: выявить причины потерь конкурентных преимуществ сельскохозяйственной продукции Вьетнама для совершенствования механизмов защиты.

Кофе, рис, орехи кешью, чай являются продуктами потенциального экспорта Вьетнама. Тем не менее об этих продуктах известны лишь объемы экспорта, а об их брендах – почти ничего. Это оказывает серьезное влияние на экономику нашей страны.

Например, Вьетнам является производителем и экспортером №1 в мире по орешкам кешью, объем его экспорта в 2016 г. достиг 340 тыс. т, что в денежном выражении приближается к \$2,8 млрд. В 2017 г. экспорт этой культуры достигнет 360 тыс. т. Кешью Вьетнама поставляется в более чем 40 стран, но в основном как сырьё, а компании-покупатели перерабатывают орехи и продают их на рынке под собственным брендом. Таким образом, потребители во всем мире не знают, что они используют продукты Вьетнама. Естественно, большая часть прибыли достается иностранным фирмам.

Кофе культивируется во Вьетнаме около 150 лет и сегодня – это второй после Бразилии производитель и экспортер кофе и первый – сорта Robusta. Но так как нет у производителей кофе общепризнанного бренда, то и сдают они иностранным компаниям зерно по минимальной цене. Так, средняя цена килограмма вьетнамского кофе составляет 2 долл., в то время как во многих странах это стоимость всего одной чашки кофе.

Еще один пример. Вьетнам является третьим по объему производителем риса в мире (около 5 млн т) после Таиланда и Индии. Большинство потребителей до сих пор не узнают рис Вьетнама, в то время, как бренд риса соседней страны, такой как Камбоджа, становится все более известным и популярным на мировом рынке.

Общая проблема – большинство сельскохозяйственной продукции Вьетнама продается как сырье иностранным фирмам. Потом они обрабатывают и продают продукцию на рынке под своим брендом и, конечно, гораздо по более высокой цене, чем покупают.

Возникает вопрос: почему Вьетнам теряет свою выгоду и почему иностранные компании могут извлекать выгоду из Вьетнама? Главная причина в отсутствии государственной политики вьетнамского брендинга.

По данным департамента промышленной собственности (Министерство науки и техники), из более 90 000 брендов, зарегистрированных для защиты во Вьетнаме, только около 15% – это бренды отечественных предприятий. Более 80% сельскохозяйственной продукции Вьетнама продается на мировых рынках, но при этом носят бренды других стран. Мало того, на внутреннем рынке более 75% сельскохозяйственной продукции продаются без торговой марки.

Следствием отсутствия вьетнамских сельскохозяйственных брендов является то, что

- иностранные фирмы оказывают давление и диктуют цены на сырье;
- конкурентоспособность Вьетнама на международном рынке низкая;
- потребители не знают и не доверяют продуктам из Вьетнама;
- объем экспорта – большой в тоннах, но стоимость и прибыльность незначительная.

Причины отсутствия бренда:

- предприятия Вьетнама не в полной мере осознают важность фирменных знаков и вклад бренда в стоимость продукта;
- предприятия часто экономят и не уделяют должного внимания развитию успешного бизнеса в долгосрочной перспективе на мировых рынках;

- большинство продуктов экспортируется сырьем без должной переработки.

Бренд составляет от 30 до 60% от стоимости большинства сельскохозяйственной продукции. Вьетнам полностью заслужил иметь известные бренды сельскохозяйственной продукции в мире. И начинать надо с создания узнаваемых торговых марок продукции.

В опросе более 70% потребителей сказали, что бренд был одним из факторов, которые они читают при выборе, чтобы купить продукт.

Таким образом, в наши дни брендинг является очень важной работой для любого предприятия. Правовое определение бренда, принятое в законодательстве большинства стран, принадлежит Американской ассоциации маркетинга (англ. American Marketing Association): «имя, термин, знак, символ или дизайн или комбинация всего этого, предназначенные для идентификации товаров или услуг одного продавца или группы продавцов, а также для отличия товаров или услуг от товаров или услуг конкурентов».

Понятие «бренд» очень близко по значению к терминам «торговая марка» и «товарный знак». Но все-таки стоит различать их. Торговая марка (товарный знак) – понятие юридическое, и границы ее применения ограничены правовой областью. Понятие бренда гораздо шире – оно включает все, что думают и чувствуют потребители. Торговой маркой владеют почти все компании, но брендом – немногие. Для этого товарный знак, торговая марка должны приобрести известность на рынке и доверие у покупателей. Бренды оказывают большое влияние на формирование спроса, так как они больше всего нацелены на восприятие потребителей.

Для того чтобы создать бренд сельскохозяйственной продукции Вьетнама, конкурентоспособный на внутреннем и мировом рынке, необходимо:

- синхронизировать производство, переработку, логистику и сбыт продукции;
- сосредоточить усилия на создании и регистрации торговых марок для сельхозпродукции;
- усилить государственную поддержку доступа к рынку;
- инвестировать и всячески продвигать вьетнамские бренды на мировой рынок.

Отсутствие сельскохозяйственной марки является большим недостатком для сельского хозяйства, а также экономики Вьетнама. Конкретные факты показывают, что производство должно сопровождаться брендингом. Построение бренда – процесс дорогой, очень сложный и трудоемкий. Однако это обязательная работа, чтобы сельскохозяйственные продукты Вьетнама имели ценность, которую заслуживают.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Экономика* Вьетнама [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://vietnamnews.ru/economy_1 (дата обращения: 15.02.2017).
2. *Нгуен Минь Ли*. Создание бренда для вьетнамской сельскохозяйственной продукции [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://vietbao.vn/> (дата обращения: 15.02.2017).
3. *Иллюстрированный журнал* Вьетнам [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vietnam.vnanet.vn/russian/%D0%B2%D1%8C%D0%B5%D1%82%D0%BD%D0%B0%D0%BC%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B5-%D0%B1%D1%80%D0%B5%D0%BD%D0%B4%D1%8B/255.vnp> (дата обращения: 15.02.2017).

ОЦЕНКА ТУРИСТИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА КРЫМА В РАМКАХ ПОВЫШЕНИЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

К.Е. Лойченко, студент

*Научный руководитель Е.К. Малаховская, ассистент каф. АОИ
Томск, ТУСУР, krisskiva@inbox.ru*

Туризм – один из ведущих и наиболее динамично развивающихся межотраслевых комплексов, который оказывает существенное влияние на экономику и развитие региона, способствуя созданию новых рабочих мест, притоку валюты в страну, улучшению инфраструктуры и т.д. [1]. Согласно [2] по эффективности инвестиционных вложений туризм сравним с нефтегазодобывающей и перерабатывающей промышленностью и автомобилестроением.

Присоединение Крыма к Российской Федерации состоялось в 2014 г. За 2016 г. Республику Крым посетило более 5,5 млн туристов, что на 1 млн больше, по сравнению с предыдущим годом [3, 4]. Тем не менее такой темп роста является незначительным по сопоставлению с теми туристическими ресурсами, которыми обладает регион: море, горы, лес, удивительный климат, памятники разных культур и т.п. Выявлено, что, будучи необычайно привлекательным туристическим регионом, Крым испытывает проблемы в осуществлении и развитии как внутреннего, так и внешнего туризма. Проведенный анализ позволил выявить ряд барьеров, тормозящих развитие Крыма как туристического центра, основными из них стали: несоответствие цен (слишком высокие) качеству услуг (значительно ниже по сравнению с иностранными курортами), низкий уровень информированности сотрудников, предлагающих туры в Крым, ограничение информации и отсутствие рекламной поддержки как инструментов создания привлекательного туристического имиджа региона.

В связи с обозначенными проблемами целью работы стало изучение состояния, оценка перспектив развития туристско-рекреационного потенциала (далее – ТРП) Крыма для создания его положительного имиджа в глазах общественности.

Развитие туризма и становление его как важной отрасли экономики вызывает необходимость изучать туристический потенциал конкретной территории, в данном случае Республики Крым. ТРП – все области жизнедеятельности и компоненты природы, которые могут повлиять на развитие туризма в регионе. На рис. 1 представлена обобщенная схема компонентов туристического потенциала [5].



Рис. 1. Структура туристического потенциала

При оценке ТРП Крыма необходимо учитывать следующие особенности его объектов: уникальность, различия в их доступности, различия в плотности размещения в пределах региона, разнообразие и комплексность объектов, их физическое состояние и т.п.

Существует ряд подходов к оценке ТРП. Рассмотрены два наиболее распространенных. Первый подход – маркетинговый. В нем под оценкой ТРП понимается определение главных составляющих структуры туристического потенциала территории. Для оценки рекомендуется использовать модель «конкурентного ромба», предложенную М. Портером. Она показывает средства и возможности, являющиеся ключевыми факторами для конкурентного преимущества территории. Такой подход к структуре ТРП позволяет рассмотреть каждую детер-

минанту по отдельности и в совокупности, осуществить успешный поиск конкурентных преимуществ, разработать мероприятия по совершенствованию факторов потенциала, сформировать продуктовые стратегии.

Следующий подход рассматривает оценку структуры ТРП в соответствии с наиболее массовыми формами туризма. Под субъектом подразумевается абстрактный российский турист, проживающий за пределами рассматриваемого региона. Природный и историко-культурный компоненты потенциала при этом измеряются на основе объема и привлекательности наследия территории. В социально-экономическом блоке потенциала рассматриваются два компонента: транспорт и специальная туристическая инфраструктура. При расчете природного компонента присваиваются баллы объектам регионально-го, федерального значения и зарезервированным объектам.

Существует широкий спектр методик оценки ТРП, как, например, методика оценки ТРП территории, предложенная Ю.А. Худеньких или Е.Ю. Колбовским [6]. Для оценки ТРП Республики Крым видится актуальное применение методики О.Н. Барсуковой «Маркетинговая оценка туристического потенциала» [7]. Она позволит провести диагностику уровня ТП, определить наиболее значимые факторы, сравнить с другими регионами и, таким образом, определить необходимые цели для улучшения туристического потенциала Республики Крым. Данная методика отличается от других факторной структурой детерминантов ТРП. Кроме того, каждый из оцениваемых факторов рассматривается с позиций возможности удовлетворения потребностей туристов разных стран. Она дает возможность проводить диагностику уровня ТРП, ранжируя её элементы по степени их проявления, выявлять проблемы и контролировать процесс по обобщающим оценкам [8].

Таким образом, оценка ТРП Крыма в конечном счете способствует разработке адекватных стратегий позиционирования региона по повышению его туристической привлекательности, что влечет развитие данной отрасли экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Влияние развитие туризма на экономику региона* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kmvline.ru/lib/turizm/42.php> (дата обращения: 23.02.2017).
2. *Имидж туристской фирмы* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=14508> (дата обращения: 23.02.2017).
3. *Справочная информация* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://mtur.rk.gov.ru/file/spravochnaya_informatsiya_13012017\(1\).pdf](http://mtur.rk.gov.ru/file/spravochnaya_informatsiya_13012017(1).pdf) (дата обращения: 23.02.2017).

4. *Справочная информация* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://mtur.rk.gov.ru/file/vochnaya_informatsiya_o_kolichestve_turistov_posetivshih_respubliku_krim_za_2015_god.pdf (дата обращения: 25.01.2017).

5. *Туристический потенциал территории* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mydocx.ru/8-83917.html> (дата обращения: 25.01.2017).

6. *Методики оценки туристского потенциала территорий* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.studfiles.ru/preview/6278348/page/7/> (дата обращения: 01.02.2017).

7. *Маркетинг в развитии рынка внутреннего туризма* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dslib.net/economika-xoziajstva/marketing-v-razviti-gynka-vnutrennego-turizma.html> (дата обращения: 01.02.2017).

8. *Туристский потенциал территории и его маркетинговая оценка* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://moluch.ru/archive/90/19051/> (дата обращения: 10.02.2017).

**МАРКЕТИНГОВЫЕ АСПЕКТЫ ПРОДВИЖЕНИЯ
ПРОГРАММНОГО ПРОДУКТА:
КЛАССИФИКАЦИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ, ФОРМУЛИРОВКА
ЦЕННОСТНЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ
(НА ПРИМЕРЕ АИС WORKSPACE MANAGER)**

Е.А. Голубева, К.Б. Затирко, студенты;

Е.К. Малаховская, ассистент каф. АОИ

Томск, ТУСУР, kategolubeva1995@gmail.com

В ходе группового проектного обучения на базе Томского государственного университета систем управления и радиоэлектроники была создана автоматизированная информационная система «Work Space Manager» (далее – АИС «WSM»), предназначенная для внедрения в медицинские учреждения (поликлиники, больницы, диспансеры, госпитали и т.п.), с целью поддержки принятия решений в определении направлений повышения эффективности их функционирования и использования основных ресурсов (в первую очередь кадровых) в системе оказания медицинской помощи.

В рамках маркетинговой деятельности по подготовке к выводу продукта на корпоративный рынок ранее была проделана работа в следующих направлениях [1]:

- рассчитана ёмкость рынка по трем подсегментам: ТАМ (всего 27 000 медицинских учреждений, из них 19 197 – частные клиники и 7 803 – государственные), SAM (7 803 учреждения), SOM (Serviceable Obtainable Market);

- спроектирована емкость рынка в перспективе на 5 лет по трем сценариям. Оптимальный сценарий: при 8 продажах в месяц за 5 лет

охват рынка составит 57,14%; базовый – 4 продажи в месяц – 28,57% рынка; кризисный – 2 продажи – 14,28% рынка;

- проведен сравнительный анализ АИС «WSM» с аналогичными продуктами. В результате установлено, что из 15 существующих лишь одна медицинская информационная система может рассматриваться как достойный конкурент.

Следующим шагом в разработке программы продвижения АИС «WSM» на корпоративный рынок стал анализ её потенциальных потребителей. Основываясь на модели Уэбстера и Уинда, установлено, что оказывают влияние и принимают решение о приобретении данного товара в рамках медицинского учреждения следующие группы лиц [2]:

- медики-статисты, выступающие в роли непосредственных пользователей АИС «WSM»;
- специалисты IT-служб, отвечающие за установку, адаптацию и техническую поддержку программного продукта в медицинском учреждении;
- руководители медицинского учреждения.

Обращается внимание, что потребительские ценности программного продукта воспринимаются лицами, принимающими решение из каждой классификационной группы, по-разному.

В [3], например, акцентируется внимание, что особенно важно при продвижении программных продуктов учитывать социально-психологические особенности руководителя компании-потребителя, так как именно он принимает окончательное решение о приобретении и отвечает за экономические последствия внедрения продукта.

На основании ряда правил были разработаны ценностные предложения, ориентированные на потребности и особенности восприятия коммуникационных сообщений для среднестатистического руководителя медицинского учреждения:

- предлагаемая система направлена на повышение работоспособности персонала;
- использование АИС «WSM» сократит расходы бюджета учреждения, так как его цена в 1,5 раза ниже аналогичных продуктов;
- тестовая версия системы предоставляется бесплатно;
- техническая поддержка, необходимая при эксплуатации приобретаемого продукта, оказывается бесплатно и своевременно;
- только АИС «WSM» обеспечивает оперативное управление и контроль учреждения независимо от места вашего нахождения (с любого устройства, начиная от смартфона, заканчивая ноутбуком).

Именно ценностные предложения необходимо закладывать в основу коммуникационных сообщений, рассчитанных на конкретную

целевую аудиторию. Далее представлен пример коммуникационного сообщения АИС «WSM» для руководителей медицинского учреждения.

«Уникальное предложение только для руководителей медицинского учреждения! Хотите сократить расходы, но поднять работоспособность своей больницы? Тогда эта система специально для Вас! «WorkSpace Manager» – автоматизированная информационная система, которая позволит держать под контролем деятельность всех сотрудников и грамотно управлять ресурсами учреждения где бы Вы не находились! Скачайте бесплатно пробную версию «WorkSpace Manager» прямо сейчас! Тестовая версия действует в течение 15 дней.

Получить дополнительную информацию о «WorkSpace Manager» – системе повышения работоспособности учреждения, Вы можете у наших менеджеров по телефону +7 (832-2) 60-96-16, Skype: xxxxx или электронной почте: wsm@xxx.ru»

В заключение акцентируется внимание на том, что, учитывая социально-психологические особенности лиц, принимающих решение и приобретающих программные продукты, становится возможным разрабатывать эффективные коммуникационные сообщения, основанные на ценностных предложениях.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гольдштейн Г.Я., Катаев А.В. Маркетинг: учеб. пособие для магистрантов. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 1999. – 107 с.
2. Ехлаков Ю.П. Модели и алгоритмы управления жизненным циклом программного продукта [Электронный ресурс] / Ю.П. Ехлаков, Е.А. Янченко, Д.Н. Бараксанов. – Томск: ТУСУР, 2013. – 197 с. – Режим доступа: <https://edu.tusur.ru/publications/3900> (дата обращения: 28.02.17).
3. Ехлаков Ю.П., Бараксанов Д.Н. Основные положения по разработке программы продвижения программных продуктов в сети Интернет // Бизнес-информатика. – 2012. – № 4(22). – С. 33–39.

ВЗАИМОСВЯЗЬ ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

А.П. Малиютина, аспирант каф. экономики

Научный руководитель М.В. Рыжкова, проф., д.э.н.

Томск, НИ ТПУ, malyt1993@gmail.com

Стимулирование и поддержание устойчивого экономического роста является одной из приоритетных задач экономики любой страны. В настоящее время существует множество эмпирических исследований, рассматривающих влияние различных факторов на экономический рост, среди которых классические факторные (труд, земля, капи-

тал), институциональные (демократия, частная собственность, образование и т.д.). Однако согласно исследованиям наибольшее влияние на экономический рост оказывает технический прогресс. В фундаментальных работах американского ученого Эдварда Ф. Денисона доказано, что наибольший удельный вес в стимулировании экономического роста имеет «повышение производительности труда как результат технического прогресса» [1]. В свою очередь производительность труда напрямую зависит от демографических процессов.

Также вопрос взаимосвязи темпов роста и различных демографических аспектов интересовали С. Кузнец, который доказал, что волны иммиграции и другие демографические факторы, такие как формирование домашних хозяйств, и изменения в возрастной структуре, брачности и уровне рождаемости, породили длительные колебания темпов экономического роста [2]. В данной работе будут рассмотрены актуальные демографические тенденции и их последствия для роста экономики.

Одной из современных демографических тенденций, характеризующих мировую экономику, является глобальное старение населения. По подсчетам аналитиков Morgan Stanley [3], данная проблема охватила экономики с совокупной долей 78% мирового ВВП (64% – ВВП по паритету покупательной способности) и является причиной ежегодного сокращения мирового роста. Из табл. 1 [4] видно, что доля населения в возрасте 65 лет и старше с каждым годом увеличивается, что с одной стороны, характеризует прогресс в области медицины и здравоохранения, а с другой – имеет множество негативных эффектов.

Таблица 1

Распределение населения мира по возрастным группам (по данным ООН)

Год	0–14	15–64	65+
1990	32,9	61,0	6,1
1995	31,9	61,7	6,5
2000	30,2	63,0	6,8
2005	28,0	64,7	7,3
2010	26,7	65,7	7,6
2015	26,1	65,7	8,3

Из таблицы следует ряд настораживающих выводов, связанных с демографической структурой населения и влияющих на экономический рост, а именно:

Снижение производительности труда. Данная проблема затрагивает в первую очередь отрасли с высокой долей физического труда такие как, например, строительство, добыча полезных ископаемых, промышленное производство. Что касается врачей, ученых, менедже-

ров, с возрастом в результате накопления знаний производительность только увеличивается. Таким образом, степень влияния старения населения будет зависеть от структуры экономики и мер социально-экономической политики.

Для решения данной проблемы необходим комплексный подход, включающий комплексные меры в трудовой (стимулирование предприятий к политике занятости пенсионеров и молодежи), социальной сфере (стимулирование «коротких» декретных отпусков), а также в области здравоохранения (увеличение продолжительности жизни) и образования (развитие досуговой деятельности школьников младших классов для увеличения занятости молодых матерей).

Увеличение демографической нагрузки. Данный показатель показывает нагрузку на общество непроизводительным населением. Например, в России, прогноз до 2031 г. показывает, что этот коэффициент будет расти. В соответствии со средним вариантом прогноза на 2020 г. на 1 тыс. лиц трудоспособного возраста будет приходиться 824 человека нетрудоспособного, к 2030 г. – 857 человек. Кроме того, согласно данным Росстата количество пенсионеров уже превышает количество детей и с каждым годом увеличивается [5]. Для снижения нагрузки необходимо реформирование пенсионной системы, стимулирование пенсионеров к деловой активности после выхода на пенсию.

При более детальном рассмотрении возрастной структуры населения можно выделить еще одну тенденцию, а именно **изменение геополитической карты человеческих ресурсов**. Из табл. 2 [4] видно, что новым центром сосредоточения трудоспособного населения уже к 2025 г. становятся Азия и Южная Америка. В Европе и Северной Америке происходит стремительное увеличение людей в возрасте 65 лет и более.

Таблица 2

Изменение доли населения в ряде регионов по возрастным группам, %
(составлено автором по данным ООН)

Регионы	15–64 года			65+		
	2000	2025	2050	2000	2025	2050
Африка	54	57,2	61,9	3,4	3,90	5,9
Азия	63,8	67,5	63,8	5,7	10,1	18,2
Европа	67,8	63,1	57,3	14,7	21,1	27,6
Южная Америка	62,5	67,2	63,4	5,6	10,3	19,5
Северная Америка	66,6	62,9	60,1	12,3	19,1	22,7

Таким образом, к 2025 г. произойдет смещение центра глобальной политики и экономики от ЕС и США к наиболее развитым странам Азии: Китай, Индия и Южной Америки: Бразилия. Произойдет рост

влияния этих стран в экономическом, военном, культурном, научно-техническом аспекте. Кроме того, одним из источников роста населения «стареющих» стран может стать миграционный поток из стран Латинской Америки и Азии.

Анализ взаимосвязи возрастной структуры населения и темпов экономического роста показывает, что увеличение возраста трудоспособного населения отрицательно влияет на производительность труда, а также увеличивает демографическую нагрузку, что в конечном итоге значительно ограничивает экономический рост. Государство путем проведения комплексной политики в области здравоохранения, образования, а также социальной, трудовой сферы должно снижать негативные эффекты от данного процесса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Денисон Э. Исследование различий в темпах экономического роста. – М.: Прогресс, 1971. – 645 с.
2. Ткаченко А. Саймон Кузнец о демографических проблемах // Демографическое обозрение. – 2016. – №1. – С. 71–92.
3. Старение населения снижает рост экономики и уровня жизни [Электронный ресурс]. – Электронное периодическое издание «Ведомости». – М., 2015. – URL: <http://www.vedomosti.ru/economics/articles/2016/10/24/662095-starenie-naseleniya> (дата обращения: 22.02.2017).
4. *Demographic Yearbook* [Электронный ресурс]. – Population Censuses' Datasets. United Nations Statistics division. – 2017. – URL: <https://unstats.un.org/unsd/demographic/products/dyb/dybcensusdata.htm> (дата обращения: 27.02.2017).
5. *Демографический прогноз до 2030 года* / Росстат. 27.05.2016. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/# (дата обращения: 27.02.2017).

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДИКИ ФМЕА-АНАЛИЗА НА НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

*И.В. Манягина, магистрант каф. УК
Томск, ТГУ, irina.manyagina@mail.ru*

В современном мире постоянное совершенствование технологических процессов и повышение качества продукции являются условием конкурентоспособности организации. Большинство предприятий разрабатывают и внедряют различные методы контроля качества производственных процессов с целью предупреждения причин появления дефектов, а не снижения ущерба от уже имеющихся несоответствий.

Для достижения результатов в области улучшения качества необходимо прогнозировать и регулировать возникновение проблем, выра-

батывать управленческие решения на основе фактических данных и закономерностей [1]. Успешно зарекомендовавшей себя методикой прогнозирования рисков на производстве является анализ причин и последствий отказов (Failure Mode and Effects Analysis – FMEA) – универсальный инструмент, который можно использовать на предприятиях любой направленности.

FMEA-анализ представляет собой технологию выявления возможных дефектов и оценки их влияния на готовую продукцию. Позволяет выявить потенциальные угрозы, причины их возникновения и последствия и принять меры для устранения или снижения ущерба от их появления [2].

Механизм применения FMEA-анализа включает следующие основные этапы:

1. Составление списка возможных отказов (дефектов) для каждой производственной операции процесса.
2. Определение потенциальных причин дефектов.
3. Определение потенциальных последствий дефектов.
4. Оценка значимости возможных дефектов по 5-балльной шкале, где 5 характеризует самые тяжелые последствия (S).
5. Оценка вероятности возникновения дефектов (O).
6. Оценка возможности обнаружения дефектов (D).
7. Вычисление коэффициента приоритетного числа риска ПЧР
($ПЧР = S \times O \times D$).

Заключительным шагом при исследовании построенной модели является разработка комплекса мероприятий для снижения вероятности возникновения потенциальных несоответствий, имеющих значение показателя ПЧР выше максимально допустимого [3].

С целью изучения методики FMEA-анализа был рассмотрен процесс сборки телекоммуникационного оборудования на одном из научно-производственных предприятий города Томска.

В процессе исследования были решены следующие задачи:

1. Составление функциональной модели изучаемого процесса.
2. Исследование и количественный анализ параметров модели процесса.

3. Разработка рекомендаций и корректирующих мероприятий.

Сборка передаточного устройства включает в себя следующие технологические процессы:

1. Комплектование производственного заказа.
2. Сборочно-монтажные работы.
3. Комплексная настройка оборудования.
4. Климатические испытания оборудования.
5. Сборка готового изделия.

В ходе исследования модели изучаемого объекта были выявлены риски, которые могут возникнуть на каждой технологической операции (рис. 1), определены значения показателей S, O, D, а также рассчитан показатель ПЧР.



Рис. 1. Диаграмма Исикавы

Полученные в ходе проведенного анализа данные выборочно представлены в таблице.

Протокол FMEA-анализа

Процесс	Потенциальное несоответствие	Последствие	S	Потенциальная причина	O	D	ПЧР
Сборка приемо-передающего устройства	Отсутствие необходимых комплектующих	Срыв сроков поставки готовой продукции	4	Срыв поставки от поставщика. Несвоевременное исполнение плана закупок	3	3	36
	Крепежные элементы недостаточно затянуты	Неисправность оборудования в ходе эксплуатации	5	Невнимательность исполнителей	3	2	30
	Установка несоответствующих компонентов	Нарушения в работе устройства	4	Нарушение требований КД и ТД	2	1	8
	Недостоверность результатов испытаний	Поставка некачественной продукции заказчику	5	Несоответствующие температурный режим, уровень влажности и т.д.	1	4	20

Исходя из проведенного анализа, определено, что наиболее критическим является риск отсутствия необходимых комплектующих. Вследствие этого принято решение проанализировать процесс закупки с целью разработки мероприятий по предотвращению возникновения подобного риска.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Стукач О.В.* Управление качеством: учеб. пособие. – Томск: Изд-во ТПУ, 2014. – С. 53–58.
2. *Шушерин В.В.* Средства и методы управления качеством: учеб. пособие / В.В. Шушерин, С.В. Кортов, А.С. Зеткин. – Екатеринбург: ГОУ ВПО УГТУ – УПИ. – 2006. – С. 156–160.
3. *Капустина А.А.* Применение алгоритма расчетов на основе контрольных карт Шухарта и FMEA-анализа для повышения качества и эффективности работы научно-исследовательских лабораторий / А.А. Капустина, О.Е. Рувицкий, В.Т. Христюк // Вестник КНИТУ. – 2013. – Т. 16, № 15. – С. 141–147.

ИНДЕКСЫ РТС И ММВБ КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСОВОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Е.Е. Мелихова, студентка, каф. экономики

Научный руководитель В.Ю. Цибулькикова, доцент, к.э.н.

Томск, ТУСУР, emelihova95@gmail.com

Проблема эффективности финансовых инвестиций является одной из актуальных задач мировой экономики. Инвесторам необходимо постоянно искать новые пути инвестирования денежных средств для максимизации доходности своих вложений. Финансовые инвестиции – это финансовые вложения в ценные бумаги, такие как акции, облигации, векселя, депозиты банков и другие финансовые инструменты, которые позволяют извлекать прибыль или доход от финансовых вложений [1]. Одним из способов финансового инвестирования является инвестирование в биржевые индексы.

Фондовые (биржевые) индексы – это индикатор состояния рынка ценных бумаг, рассчитанный определенным образом на основе корзины наиболее ликвидных обыкновенных акций или облигаций [2].

На протяжении всей истории фондового рынка индексы показывают бычий тренд, что напрямую связано с принципом постоянного роста мировой экономики. В России основными индикаторами фондового рынка являются индексы РТС и ММВБ.

Индекс РТС включает в себя акции 50 компаний, среди которых такие компании, как Газпром (вес акций 15%), Сбербанк (15%), Лукойл (12,65%), Магнит (6,34%), Норильский Никель, Роснефть, ВТБ, Сургутнефтегаз, Транснефть и др.

На рис. 1 показана динамика изменения индекса в период с 1 января 2014 г. по 1 января 2017 г.

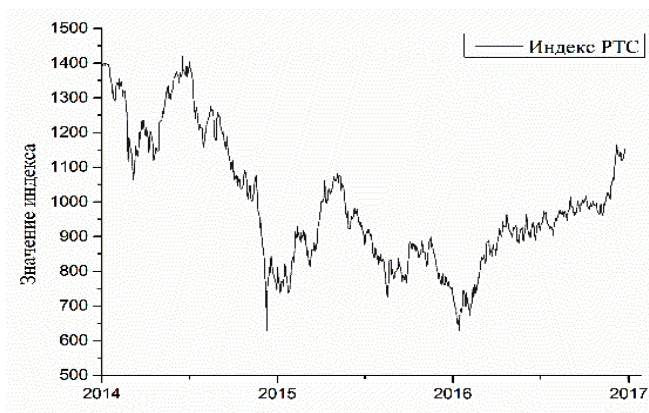


Рис. 1. Индекс РТС за период с 1 января 2014 г. по 1 января 2017 г.

Самое низкое значение за исследуемый период индекс принимал 16 декабря 2014 г. и составлял 629,15 пункта. Значение в 1164,15 пункта индекс принимал 13 декабря 2016 г. Такие колебания связаны с нестабильностью российской экономики и ее зависимостью от новостей Европы и США. Доходность индекса составила 85%. Это говорит о том, что инвестиции в индекс могут принести инвестору внушительный размер прибыли.

Индекс ММВБ, который состоит из 50 высоколиквидных акций, обладает ярко выраженной тенденцией роста (рис. 2).

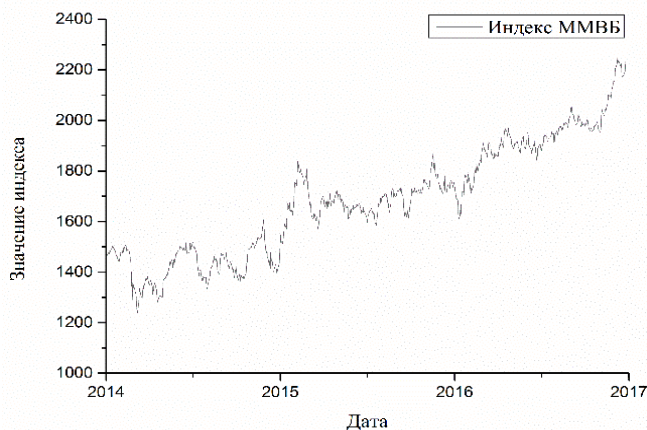


Рис. 2. Индекс ММВБ за период с 1 января 2014 г. по 1 января 2017 г.

За исследуемый период минимальное значение индекса ММВБ составляло 1319,02 пункта (19 марта 2014 г.), а максимальное – 13 декабря 2016 г. – 2247,02 пункта. Доходность – 70,35%. Данный показатель доходности также доказывает, что биржа подбирает акции с учетом принципа диверсификации портфеля для наибольшей сбалансированности индекса.

Есть предположение, что выгодно приобретать не определенный набор акций, а индекс, т.к. это улучшит доходность инвестиций в целом.

Рыночная капитализация индекса РТС по состоянию на 28 февраля 2017 г. составляла 9 541 800 100,5 руб. [3], что на 64% больше чем по состоянию на 30 июня 2014 г. (5 813 788 658,25 руб.). Стремительный рост рыночной капитализации говорит об укреплении на фондовом рынке акций, входящих в индекс, а также о росте котировок на них.

Таким образом, можно сделать вывод, что на сегодняшний день индексы являются надежным и перспективным направлением для инвестирования. В рамках дальнейшей исследовательской работы поставлена цель – разобраться в преимуществах и средствах инвестирования в биржевые индексные фонды.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Финансовые* инвестиции [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.valleo.ru/> (дата обращения: 25.02.2017).
2. *Биржевой* (фондовый) индекс [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.banki.ru/> (дата обращения: 28.02.2017).
3. *Индекс* ММВБ [Электронный ресурс]. – URL: <http://moex.com/> (дата обращения: 28.02.2017).

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ МЕСТНОГО БЮДЖЕТА

Т.С. Новикова, студентка каф. экономики

Научный руководитель Н.Б. Васильковская, доцент, к.э.н.

Томск, ТУСУР, vasilkovskaya2015@yandex.ru

Анализ финансовой устойчивости бюджета муниципального образования проводится с целью получения данных о его стабильности и зависимости от заемных средств. Уровень финансовой устойчивости колеблется от абсолютного, когда бюджет совершенно не зависит от заемных средств, до финансово неустойчивого, когда покрытие дефицита может быть осуществлено только посредством привлечения кредитов и других заемных средств. Первостепенными задачами такого анализа являются определение уровня финансового состояния и выяв-

ление причин сбалансированности или несбалансированности бюджета для принятия решений о способе покрытия дефицита или поддержании финансовой стабильности.

В данной статье анализ проведен по данным бюджета Томского района за период 2014–2016 гг.

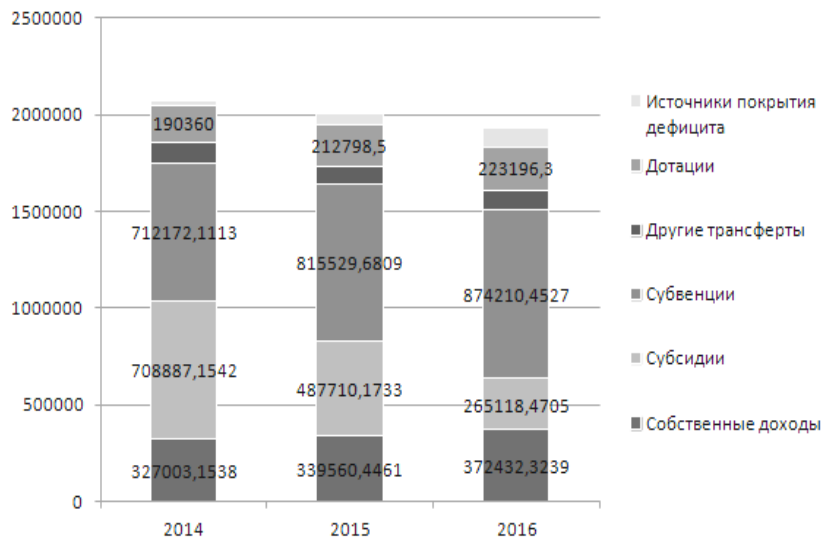


Рис. 1. Уровень финансовой устойчивости муниципального образования «Томский район»

Собственные налоговые и неналоговые доходы составляют в среднем по годам 18% в доходной части бюджета. В абсолютном выражении их доля увеличилась на 14% за три года (рис. 1). С учетом накопленной инфляции это означает, что величина доходной части в реальности не увеличилась.

Согласно методике определения уровня финансовой устойчивости состояния бюджета муниципального образования можно оценивать как нормальное:

$$Д_{\text{собсбв}} + С_{\text{убс}} + С_{\text{убв}} + Д + И_{\text{собств}} = Р.$$

Бюджетный дефицит покрывается собственными источниками без привлечения заемных, т.е. расходы равны сумме всех безвозмездных межбюджетных трансфертов и остатков средств прошлых периодов, сложившихся из экономии бюджета и завышения плановых показателей расходов (рис. 2).

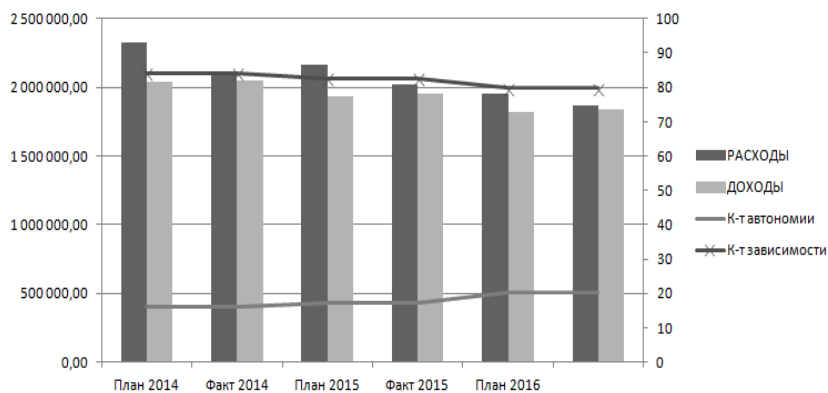


Рис. 2. Динамика расходов и доходов местного бюджета за период 2014–2016 гг.

Налоговые доходы занимают 15% в общей сумме доходов бюджета. К местным налогам относят земельный налог; налог на имущество физических лиц; торговый сбор. Все они в настоящий момент не решают проблему наполнения бюджета. Поскольку интересы сторон-участников налогового процесса противоречивы, то процесс их реформирования долот.

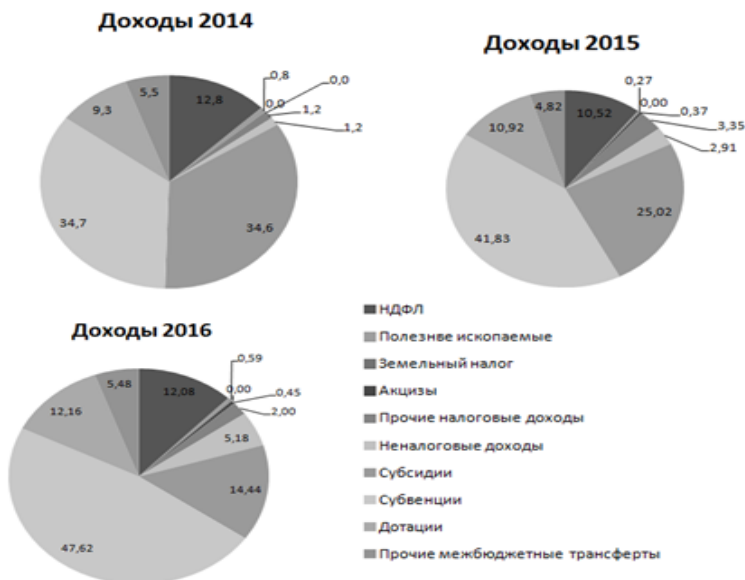


Рис. 3. Структура доходов бюджета МО «Томский район»

Большую часть бюджета Томского района составляют безвозмездные отчисления, а именно субсидии и субвенции, именно поэтому сокращение поступлений такого рода в бюджет муниципального образования влечет за собой его значительное сокращение (рис. 3). Именно поэтому такой способ покрытия дефицита, как завышение плановых показателей расходов, является краткосрочным и в дальнейшем имеет тенденция к привлечению заемных средств к 2017 г. и ухудшению финансового состояния бюджета Томского района.

Кроме того, подсчет коэффициентов автономии и бюджетной зависимости определил, что, несмотря на положительную динамику, фактические значения слишком малы и высока вероятность дальнейшего ухудшения финансового состояния МО «Томский район», несмотря на сегодняшнюю его сбалансированность.

ЛИТЕРАТУРА

1. Положение «О бюджетном процессе в Томском районе» (от 23.06.15 № 457) [Электронный ресурс]. – URL: www.consultant.ru
2. Официальный сайт муниципального образования «Томский район» [Электронный ресурс]. – <http://tradm.ru/dokumenty/normativno-pravovye-akty/>

АНАЛИЗ СЕБЕСТОИМОСТИ ТРАНСПОРТА ГАЗА

К.Е. Новосад, студентка каф. менеджмента

*Научный руководитель О.Б. Юдахина, доцент каф. менеджмента, к.э.н.
Томск, ФГАОУ ВО НИ ТПУ, ksenya.novosad@mail.ru*

Себестоимость услуг является значимым показателем, характеризующим деятельность газотранспортного предприятия. Чем ниже уровень себестоимости транспорта газа, тем выше уровень финансовых показателей деятельности предприятия.

Методики анализа себестоимости предприятий находят свое отражение во многих работах ученых: Л.Т. Гиляровской, О.В. Грищенко, О.В. Ефимовой, В.В. Ковалева, В.Ф. Паляя, В.И. Подольского, Г.В. Савицкой, Р.С. Сайфулина, А.Д. Шеремета и др. В работах специалистов рассматривается общая методика анализа себестоимости без учета отраслевых особенностей функционирования газотранспортных компаний.

Г.В. Савицкая считает, что «анализ себестоимости продукции, работ и услуг имеет большое значение в системе управления затратами. Он позволяет изучить тенденции изменения ее уровня, установить отклонение фактических затрат от нормативных и их причины, выявить резервы снижения себестоимости продукции и дать оценку работы

предприятия по использованию возможностей снижения себестоимости продукции» [1. С. 468].

Для выявления резервов снижения себестоимости услуг на участках магистрального газопровода, обеспечивающих транспортировку газа до потребителей внутреннего рынка, был проведен анализ себестоимости транспорта газа на примере предприятия ООО «Газпром трансгаз Томск», по газопроводу «Братское ГКМ–ГРС 45 мкрн. г. Братска» [2]. На данном участке газопровода деятельность предприятия является убыточной, так как себестоимость транспорта газа в пять раз превышает показатели выручки от оказания услуг. Этот факт объясняется, во-первых, низкими тарифами на газ для внутренних потребителей (758 руб./тыс. куб. м), которые регулирует государство, во-вторых, очень высокой себестоимостью услуг (в 2016 г. – 3939 руб./тыс. куб. м). Поэтому поиск резервов для снижения себестоимости для данного участка газопровода является очень актуальным.

Для выявления резервов снижения себестоимости И.П. Нужина в анализе себестоимости продукции выделяет следующие направления: анализ динамики себестоимости; анализ структуры по статьям и элементам затрат; анализ затратоемкости производства [3. С. 66].

Анализ динамики себестоимости показал, что с 2014 г. наблюдается положительная динамика снижения себестоимости на фоне роста объемов транспортировки газа и выручки от оказания услуг (рис. 1).

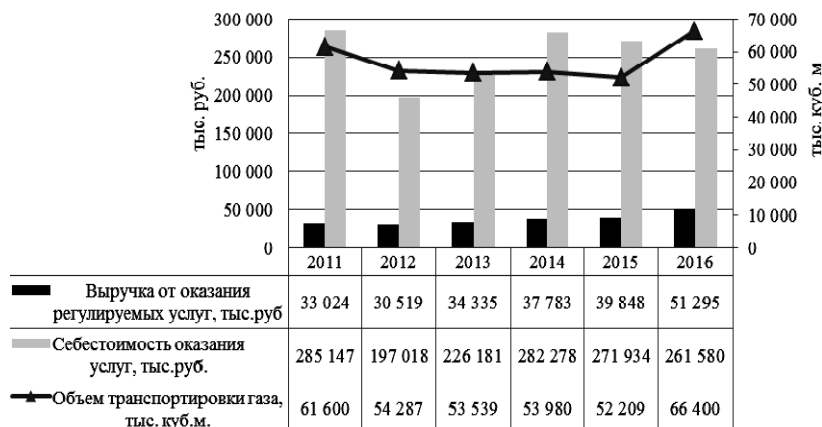


Рис. 1. Себестоимость, выручка от оказания услуг и объемы транспортировки газа за 2011–2016 гг.

Анализ структуры себестоимости транспорта газа выявил следующие особенности:

1) основная доля в структуре принадлежит затратам на аренду земель и основных средств производственного назначения, незначительная доля затрат приходится на долю амортизации (0,2%), так как предприятие арендует основные средства у ПАО «Газпром»;

2) небольшой удельный вес материальных затрат (3%), так как предприятие ничего не производит, а занимается оказанием услуг;

3) значительная доля приходится на затраты, связанные с организацией транспорта газа и управлением (рис. 2).

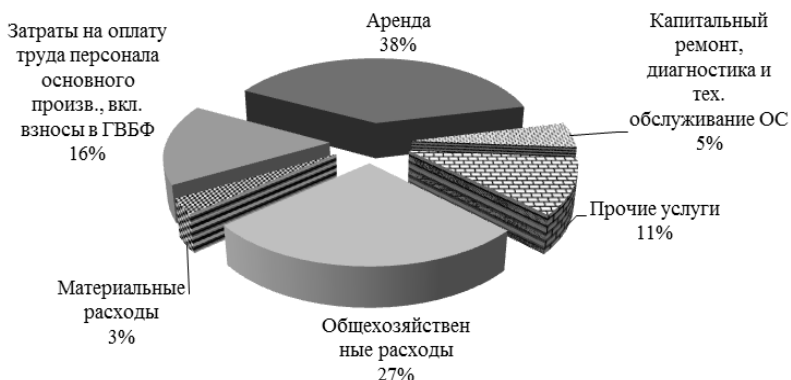


Рис. 2. Структура себестоимости транспортировки газа по статьям затрат за 2016 г.

Анализ затратоемкости продукции, работ и услуг предполагает расчет и анализ частных показателей затратоемкости, таких как материалоёмкость, зарплатоемкость, амортизациоёмкость, доли прочих затрат в стоимости услуг [3. С. 74–75]. Учитывая особенность структуры себестоимости транспорта газа, для полноты анализа затратоемкости необходимо состав вышеприведенных показателей дополнить показателем «доля аренды основных средств производственного назначения в стоимости услуг».

Анализ затрат транспорта газа показал положительную динамику снижения общей затратоемкости в 2016 г. по сравнению с 2015 г. на 1,81 руб./руб., в основном, за счет снижения доли прочих затрат в стоимости транспорта газа на 0,93 руб./руб. и доли аренды в стоимости услуг на 0,66 руб./руб. (таблица).

Анализ себестоимости транспорта газа на примере газопровода «Братское ГКМ–ГРС 45 мкрн. г. Братска» показал, что на участках магистрального газопровода, осуществляющих транспорт газа до потребителей внутреннего рынка, существуют возможности снижения себестоимости за счет:

1) увеличения объема транспорта газа (позволит снизить себестоимость на 1 куб. м, так как в структуре себестоимости преобладают условно-постоянные затраты);

2) снижения общехозяйственных расходов за счет прямой экономики;

3) снижения стоимости аренды.

Затратоемкость транспортировки газа

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение 2016–2015 гг.
Затраты на рубль стоимости услуг, руб./руб.	6,59	7,47	6,82	5,01	–1,81
Материалоемкость, руб./руб.	0,14	0,17	0,21	0,14	–0,07
Зарплатоемкость, руб./руб.	0,83	0,84	0,91	0,82	–0,09
амортизационность, руб./руб.	0,025	0,022	0,013	0,017	–0,004
Доля прочих затрат в стоимости услуг, руб./руб.	1,81	2,36	3,08	2,15	–0,93
Доля аренды в стоимости услуг, руб./руб.	1,89	2,04	2,62	1,97	–0,66

ЛИТЕРАТУРА

1. *Савицкая Г.В.* Анализ хозяйственной деятельности. – 2-е изд., испр. и доп. – Минск: РИГТО, 2012. – 367 с.

2. *Официальный сайт ООО «Газпром трансгаз Томск»* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tomsktransgaz.ru>

3. *Нужина И.П.* Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности строительного предприятия: экономический и экологический аспекты. – Томск: Изд-во Том. гос. архит.-строит. ун-та, 2007. – С. 66–76.

КЛАСТЕРНЫЙ АНАЛИЗ ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ В РАЗРЕЗЕ ФОРМ СОБСТВЕННОСТИ

Д.А. Новосельцева, студентка НИ ТПУ

*Научный руководитель В.В. Спицын, доцент каф. менеджмента, к.э.н.
Томск, НИ ТПУ, spitsin_vv@mail.ru*

В данной работе с помощью методов многомерного статистического анализа исследована динамика отгруженной продукции предприятий в российской (РС), иностранной (ИС) и совместной (СС) собственности основных отраслей промышленности России в стабильные периоды 2005–2008 и 2009–2014 гг.

Был проведен сравнительный статистический анализ предприятий 24 видов экономической деятельности различных форм собственности ВЭД*ФС. Он основывался на расширенном анализе численных характеристик (среднее, медиана, размах, стандартное отклонение, темпы роста и т.д.) показателя «Отгруженная продукция (ОП) по чистым видам деятельности».

Каждая из этих численных характеристик рассчитывалась для двух стабильных периодов: 2005–2008 и 2009–2014 гг., вследствие чего была получена система 14 численных характеристик (ЧХ).

Основываясь на корреляционном анализе 14 ЧХ ОП, была построена дендрограмма, которая позволяет определить группы корреляционно связанных ЧХ в зависимости от расстояния объединения d (рис. 1): $d = 1 - r = 0,6$, – делит 14 ЧХ на 4 группы корреляционно связанных показателей. В качестве меры близости двух кластеров выбрано корреляционное расстояние $1 - r$ (Пирсона), в качестве правила объединения двух кластеров выбран метод Варда (Уорда).

С помощью метода главных компонент получена 4-мерная факторная модель. Факторные нагрузки первоначальных показателей разделились по факторам следующим образом:

F1: фактор статистических характеристик ОП ($\approx 0,542$) характеризуется положительной корреляционной связью с основными параметрическими (M, SD) и непараметрическими (Me, D) характеристиками ОП.

F2: фактор корреляционной связи показателя ОП с переменной ГОД за период 2009–2014 гг. ($\approx 0,157$) характеризуется положительной корреляционной связью со значениями коэффициентов парных корреляций (r и R) за период 2009–2014 гг.

F3: фактор корреляционной связи показателя ОП с переменной ГОД за период за период 2005–2008 ($\approx 0,141$), характеризуется положительной корреляционной связью со значениями коэффициентов парных корреляций (r и R) за период 2005–2008 гг.

Факторы F2 и F3 описывают корреляционную зависимость роста показателя ОП в разрезе секторов производства и форм собственности.

F4: фактор роста ОП за периоды 2005–2008 и 2009–2014 гг., характеризуется положительной корреляционной связью с показателями роста ОП за периоды 2005–2008 и 2009–2014 гг.

Согласно рис. 1 уменьшение расстояния объединения приводит к делению фактора F4 на 2 монофактора F41 и F42. Методом иерархической кластеризации построена дендрограмма 24 ВЭД*ФС в факторном пространстве {F1, F2, F3, F41, F42} и получено устойчивое (относительно правил объединения и мер близости) разбиение 24 ВЭД*ФС на 9 кластеров.

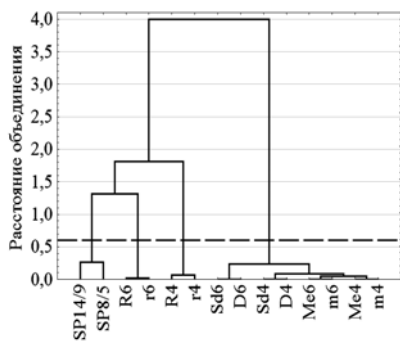


Рис. 1. Вертикальная дендрограмма 14 ЧХ характеристик ОП

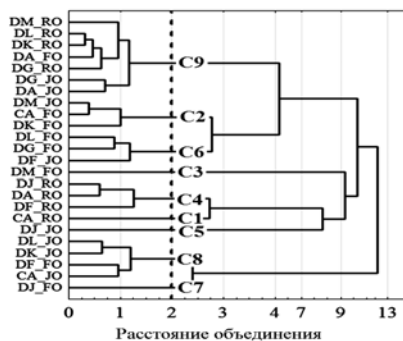


Рис. 2. Дендрограмма 24 ВЭД*ФС для F1, F2, F3, F41, F42

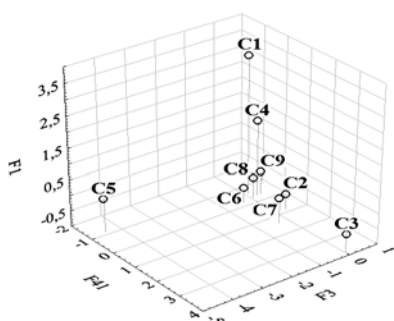


Рис. 3. 3D-диаграмма факторов F1, F3, F41 (2005–2008)

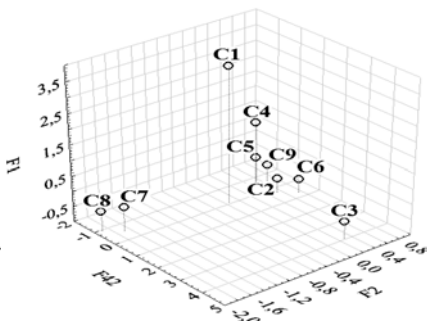


Рис. 4. 3D-диаграмма факторов F1, F2, F42 (2009–2014)

Результаты дисперсионного анализа кластеров позволяют сделать выводы, что лидирующими отраслями по объемам отгруженной продукции в России остаются низкотехнологичные сырьевые отрасли (К4, К3). Они демонстрируют темпы роста на уровне средних и не собираются терять свое лидерство. Основная группа высокотехнологичных и среднетехнологичных отраслей предприятий в РО (DL, DM, DK, DG) формирует кластер 9 и показывает средние темпы роста в оба периода и устойчивое развитие по линейному тренду в период 2009–2014 гг. Кластеры отраслей с предприятиями в ИС и СС ведут себя по-разному. Оба периода опережающий рост демонстрирует С3 (DM). Кластер С2 развивался быстрее в 2005–2008 гг, а кластер С6 – в 2009–2014 гг. Выявлены статистически значимые тенденции замедления развития ряда отраслей с предприятиями в ИС и СС (кластер С8) в период 2009–2014 гг. Этот кластер, а также кластер С7 отличаются неустойчиво-

стью развития в период 2009–2014 гг (сильные отклонения от линейного тренда). В частности, в высокотехнологичных и среднетехнологичных подразделах DL и DK предприятия в СС становятся практически незначимыми и не будут способствовать импорту в Россию современных технологий производства.

Исследование позволило выявить отрасли в разрезе форм собственности, которые негативно реагируют на кризисы и требуют государственной поддержки. Прежде всего, это машиностроительный комплекс и электроника (DM, DL, DK). Эти отрасли промышленности требуют первоочередного внимания государства в условиях кризиса, сопровождающегося снижением цен на нефть, ростом курса доллара, снижением платежеспособного спроса и доходов населения. В то же время кризис создает предпосылки для сокращения закупок импортного сырья и опережающего роста предприятий в РС в указанных ВЭД.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научно-исследовательского проекта РФФИ «Динамическое моделирование развития российских, иностранных и совместных промышленных предприятий в России в условиях экономических санкций», проект № 17-06-00584 А.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Боровиков В.П.* STATISTICA. Искусство анализа данных на компьютере: для профессионалов. – СПб.: Питер, 2003. – 688 с.
2. *Материалы сайта Росстата:* <http://www.statsoft.com/textbook/>

МЕТОДИКА РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ БИЗНЕСА В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ ОДЕЖДЫ НА ПРИМЕРЕ ИП «КОЛОСОВА Л.М.»

М.В. Овчарова, студентка

*Научный руководитель Н.Б. Васильковская, к.э.н., доцент
Томск, ТУСУР, каф. экономики, artyna.20@mail.ru*

Стратегические изменения – это развитие предприятия, план действий и развитие организации для достижения целей.

Изменения в организации – это процесс перевода организации с использованием новых технологий, решений на новый уровень [1].

В ходе проведения анализа финансового состояния предприятия были выявлены следующие факторы, влияющие на рост прибыли: снижение выручки по сравнению с 2015 г. на 0,7%, снижение объема продаж в 2015 г. на 30%, а в 2016 г. на 40%, снижение платежеспособности населения в связи с экономическим кризисом в России.

Для разработки плана мер по увеличению прибыли организации необходимо проанализировать варианты стратегий, направленных на улучшение финансового состояния организации. Рассмотрим четыре варианта стратегии для развития бизнеса, такие как создание дизайнерского центра, создание сети торговых точек, покупка франшизы, создание интернет-магазина [2].

Создание интернет-магазина в настоящее время актуально для молодежи, но маркетинговые исследования показывают, что только 40% женщин готовы покупать одежду без примерки. Создание сети торговых точек для того, чтобы марка в городе Томске стала наиболее популярной, требует затрат в размере 1 000 000 рублей и в настоящее время не может применяться к организации ИП «Колосова Л.М.» исходя из собственных средств. Покупка франшизы предусматривает затраты в размере от 1 000 000 рублей, что в настоящее время невыгодно предпринимателю организации «ИП». Создание дизайнерского центра для организации «ИП» – наиболее выгодный вариант выхода на увеличение прибыли, так как требует вложения собственных средств в размере 500 000 рублей. Также собственная торговая марка поможет привлечь покупателей, увеличить прибыль и увеличить узнаваемость бренда [3].

В ходе проведения анализа изменений организаций было выявлено, что стратегия, которая максимально улучшит состояние предприятия, это создание дизайнерского центра [4].

Рассмотрим в таблице изменения организации ИП «Колосова Л.М.» после проведения стратегии.

Показатели рентабельности являются относительными характеристиками финансовых результатов и эффективности деятельности предприятия. Они измеряют доходность предприятия с различных позиций [5].

Таким образом, деятельность ИП «Колосова Л.М.» за период 2014–2016 гг. характеризуется ростом выручки от продаж, ростом рентабельности продаж, ростом рентабельности основных и оборотных средств.

Однако исследуемое предприятие имеет и негативную (особенно для торговых предприятий) тенденцию – снижение коэффициента оборачиваемости оборотного капитала, снижение фондоотдачи и производительности труда.

Таким образом, несмотря на положительную тенденцию изменения отдельных показателей, характеризующих организационно-экономическую деятельность, нельзя сделать однозначный вывод о повышении или снижении эффективности деятельности предприятия. Поэтому на предприятии были приняты меры по разработке методики

развития бизнеса, такой как создание дизайнерского центра. Была выбрана методика создания дизайнерского центра, так как данная методика по финансовому состоянию предприятия подходит наилучшим образом.

**Показатели эффективности использования
оборотных средств ИП «Колосова Л.М.» за 2014–2015 гг.**

Показатели	Год			Изменение (+; –)		Темп изменения, %	
	2014	2015	2016	2015 г. к 2014 г.	2016 г. к 2015 г.	2015 г. к 2014 г.	2016 г. к 2015 г.
Выручка от продажи товаров, тыс. руб.	4054,4	4004,6	4311,8	250,2	7,2	106,17	100,17
Прибыль от продаж, тыс. руб.	288,9	245	374,8	50,1	35,8	117,34	110,56
Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб.	2474	2194,75	2969,8	220,75	275,05	108,92	110,21
Оборачиваемость оборотных средств:							
– в числе оборотов	1,64	1,40	1,55	–0,04	–0,15	97,47	90,89
– в днях оборота	220	205	248	6	23	102,59	110,02
Рентабельность оборотного капитала, %	11,68	10,58	12,62	0,90	0,04	107,73	100,32

По итогам внедрения стратегии на предприятии ИП «Колосова Л.М.» были получены следующие результаты: увеличение прибыли произошло на 30%, рентабельность увеличилась на 40%, прибыль от продаж по сравнению с 2015 г. увеличилась на 35,8%. По результатам показателей предприятия можно сказать, что предложенная стратегия может применяться для организации ИП «Колосова Л.М.» и оказывает положительное влияние на анализ финансового состояния.

ЛИТЕРАТУРА

1. Шулятьева Н.А. Малый бизнес в условиях рынка // Деньги и кредит. – 2010. – №1. – 56 с.
2. Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов. – М., 2012. – 453 с.
3. Брунева И. Малое предпринимательство как экономическая категория // Общество и экономика. – 2015. – №9. – С. 15–20.
4. Зевелев В.А. Малый бизнес – большая проблема России: учеб. пособие. – М., 2014. – 194 с.
5. Проверка малых предприятий [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.garant.ru/article/602378/> (дата обращения: 12.02.2017).

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОНЦЕПЦИИ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА

О.Н. Петухов, доцент, к.э.н.;

В.В. Романовский, студент каф. менеджмента

Научный руководитель О.Н. Петухов, доцент каф. менеджмента, к.э.н.

Томск, НИ ТПУ, petukhov2007@rambler.ru

Разработка стратегии и внедрение инструментов и методов бережливого производства в полной мере детерминируются повышением эффективности деятельности организаций, усилением региональных позиций на интеллектуальной карте нашей страны.

Инновационный уровень эффективности производства и конкурентоспособности продукции может возникнуть путем создания на предприятиях технологий и принципов бережливого производства, позволяющих организовать производственную деятельность таким образом, что производительность труда на предприятиях, использующих ее, поднимется на 20–40 процентов, помимо этого, улучшают и другие показатели.

Можно определить бережливое производство как весьма обширную управленческую концепцию, ведущую к устранению потерь и направленную на оптимизацию бизнес-процессов на стадиях от начальной разработки продукта и производства до взаимосвязи с клиентами и поставщиками. Идеи бережливого производства помогают повысить качество продукции и сократить издержки производства, не увеличивая капиталовложений.

Сегодня для бережливого производства становится актуальной переоценка понятия «ценность продукта». Полезность определяет ценность продукта, поскольку является способностью продукта к удовлетворению многих человеческих потребностей. Создание ценности продукта входит в функции предприятия, а степень ценности является задачей потребителя, поэтому производителю бывает очень сложно установить факторы, действительно относящиеся к созданию ценности. В концепции бережливого производства понятие «ценность продукта» рассматривается с позиции клиента [1].

Все эти действия делятся на два типа: первые создают ценность с точки зрения клиента, вторые – необходимы в соответствии с организацией производственного процесса. Задача бережливого производства – отталкиваться от первых и, по возможности, устранить последние.

Понятие «бережливое производство» также тесно связано с понятием «муда». Муда – это японское слово, которое обозначает «потери», т.е. любую деятельность, потребляющую ресурсы, но не добав-

ляющую ценности продукту. При этом ценность продукта определяется не производителем, а потребителем.

Муда первого рода – это такие действия, которые не добавляют продукту ценности, но отказаться от них немедленно невозможно. Муда второго рода – это не добавляющие изделию ценности действия, от которых можно и необходимо отказаться сразу. Также можно выделить муда третьего рода – неоцененные идеи, неиспользованные перспективы, непринятые решения, упущенные возможности – иными словами, те действия, которые могли добавить ценность продукту, но не были совершены в силу нежелания вносить изменения либо в силу привычки [2].

Существует восемь основных видов потерь [3]:

1. Перепроизводство – это выпуск продукции, которая:

- совсем не нужна потребителю;
- еще не нужна;
- не нужна потребителю в таком количестве.

Проблема перепроизводства возникает тогда, когда используется выталкивающее производство, продукция производится без заказа. В связи с этим возникают следующие проблемы:

- перепроизводство ведет к увеличению лишних запасов или складированию продукции, требующему затрат на поддержание запасов в работоспособном состоянии;

- перепроизводство является одной из причин перенасыщения ценам, часто в ущерб производителю, если выручка не покрывает расходов;

- перепроизводство в основном чаще является болезнью крупных предприятий, которые выпускают продукцию крупными партиями (иначе предприятия массового и крупносерийного производства).

Средством борьбы с этим типом муда является быстрая переналадка оборудования, позволяющая перейти к производству мелкими партиями и работе на заказ.

2. Избыток запасов – наличие излишних запасов предполагает затраты ресурсов на поддержание их ценности: обеспечение места хранения, обслуживание продукции, затраты на электроэнергию, на персонал, который отвечает за хранение, и т.д. Таким образом, наличие излишних запасов ведет к другим потерям, так как изделия могут повредиться, испортиться, устареть.

3. Ненужная транспортировка материалов – перемещение и передвижение деталей и продукции без необходимости, например, на склад до возникновения потребности в них на следующей стадии.

Метод борьбы – расположить следующие стадии в непосредственной близости к предыдущей, создание потока ценности.

4. Простой – ожидание следующей производственной стадии происходит при использовании выталкивающего производства, задержке изделий на предыдущем этапе, простоях или поломке оборудования, нехватке мощностей.

5. Излишняя обработка – причиной чаще всего бывает плохое качество инструментов или неправильная конструкция изделия.

6. Ненужные перемещения людей. Об этом типе потерь говорил еще «отец» научного менеджмента – Фредерик У. Тейлор [2], который добивался увеличения производительности труда за счет сокращения и удаления из деятельности рабочих лишних движений.

Одним из средств борьбы с этим типом муда являются стандартизация рабочего места и стандартизация всех рабочих процессов.

7. Дефекты продукции – это брак, который можно или нельзя исправить, или изделие, подлежащее замене. Прием борьбы – когда о браке сообщается при первом его обнаружении на этапе цепочки и он сразу же устраняется, поэтому бракованная продукция не уходит на следующую стадию и нет необходимости в действиях целого отдела, который занимается устранением брака в готовых изделиях.

8. Неиспользованный человеческий потенциал – результатом данной формы потери являются упущенные возможности (например, потеря мотивации, креативности и идей).

Концепция бережливого производства, существовавшая в Японии в течение тридцати лет с пятидесятых годов XX в. на основе «Toyota Production System» (TPS), приобрела международную популярность среди экономистов и менеджеров только после успешного конкурентоспособного выхода на мировой рынок компании «Toyota».

ЛИТЕРАТУРА

1. *The Global Competitiveness Index 2015–2016* [Electronic resource]. – World Economic Forum. Switzerland. – 2016. – URL: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/competitiveness-rankings/> (date of attendance: 01.02.2016).

2. *Стриженко О.А.* Бережливое производство в России // Актуальные вопросы экономических наук. – 2012. – № 26. – С. 324–327.

3. *Вумек Д., Джонс Д.* Бережливое производство. Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании. – М.: Альпина Паблишер, 2013. – 480 с.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ СОВРЕМЕННЫМ ГОРОДСКИМ РАЗВИТИЕМ

Е.В. Печкина, аспирант каф. МТЭК

Научный руководитель И.Ю. Загоруйко, д.э.н., проф.

Тюмень, Тюменский индустриальный университет, ekavalova@mail.ru

Для динамичного развития экономики в условиях меняющейся геополитической ситуации, развития процессов глобализации и международной конкуренции, роста экономических и социальных «разрывов» между странами и регионами, появлении новых угроз и вызовов актуальным становится поиск новой управленческой парадигмы для решения задач социально-экономического развития городов. К настоящему времени зарубежными и отечественными исследователями выделен ряд ключевых, теоретически обоснованных аспектов организации хозяйственной деятельности в территориальных образованиях. В соответствии с Федеральным законом «О стратегическом планировании в Российской Федерации» № 172-ФЗ муниципальные образования должны разработать комплекс документов стратегической направленности, определяющих долгосрочные цели, приоритетные направления и задачи городского развития. Социально-экономическое развитие городов на современном этапе формируется по трем направлениям: рыночная инфраструктура, производственные возможности и конкурентные преимущества.

Оценка инновационного потенциала, долгосрочный научно-технологический прогноз и контроль результатов являются важными составляющими при осуществлении стратегического управления и позволяют избежать неопределенности и неточности расчетов [1]. Инновационное развитие города формируется под влиянием разнотипной деятельности органов власти всех уровней, заинтересованных групп инвесторов, местного бизнес-сообщества, научного сообщества и различных общественных движений, выстраивая долгосрочную систему целей, инструментов и приоритетов, интегрируя различные сферы планирования.

Стратегическое моделирование управления направлено на поддержание баланса между активным инициативным развитием и сохранением устойчивости системы управления промышленными городами для выпуска инновационной конкурентоспособной продукции V и VI технологических укладов. Классические городские социально-экономические проблемы городской безработицы, потребности в жилье, образовании, питании, здравоохранении усложняются вопросами миграционной политики, транспорта, преступности, состояния инженер-

но-коммунальных сетей, терроризма, экологической безопасности [2]. Инструментарий современных концепций стратегического управления, разработанных М. Портером, И. Ансоффом, П. Анохиным, Р. Капланом, Д. Нортоном, Г. Клейнером, позволяют преодолеть такие проблемы при формировании и реализации стратегии, как формальный подход при планировании, несогласованность документов, отсутствие финансового обеспечения, несовершенство законодательного процесса регулирования, отсутствие конкретных методов, направления и индикаторов развития.

Стратегическое планирование городского развития должно учитывать возможные изменения в политике, социально-экономическом, информационном и институциональном развитии городского общества, удовлетворять существующий спрос на услуги, синтезировать новые идеи и разрабатывать инновационные продукты. Развитие торговли, финансов, страхования, здравоохранения, образования, спорта, отдыха, культуры, экологии, науки, информатизации позволит повысить гибкость социально-экономической структуры города. Изменения во внутренней и внешней среде города в последнее время настолько многоаспектны и динамичны, что необходимы новые теоретико-методологические подходы. Современным городским управленцам требуется полипредметное и поликультурное мышление, знания и компетентности для проектирования организационных схем функционирования и развития систем стратегического управления.

Практическое применение невозможно без научного анализа состояния деятельности современных институтов управления городом, их соответствия модели стратегического управления, уровню конкурентоспособности, профессионализму и опыту в области стратегического управления. При разработке стратегии комплексного сбалансированного социально-экономического развития города используются целевые программы, индикативное планирование, прогнозирование, форсайт-проекты, балансовый метод, стратегические планы, планирование «снизу-вверх» [3].

Перспективное моделирование городским управлением на основе изучения закономерностей развития, теоретического анализа и эмпирических исследований обобщает процессы управления, разрабатывает ориентиры в концепциях и программах инновационного социально-экономического развития города и отдельных секторов экономики. Комплекс данных мероприятий получил название «интегрированное стратегическое развитие территорий» [4]. Высокая степень сложности управления крупными городами и городскими агломерациями сопоставима с управлением национальной экономикой. Точечная целевая

направленность позволяет современному городу для выживания и адаптации в конкурентной среде осуществить структурную перестройку экономики и сконцентрироваться на целях развития и выборе ключевых стратегий по рациональному пространственному распределению экономических ресурсов, созданию экономических кластеров, городских агломераций и других пространственных экономических образований, создание инфраструктуры для инновационной деятельности (технопарки, особые экономические зоны и др.), экономической дифференциации и интеграции в национальном пространстве [5].

Устойчивое развитие города с соблюдением баланса триады «население–хозяйство–природа» в соответствии с концепцией Конференции ООН в Рио-де-Жанейро в 1992 г. и современными исследованиями проблем городского развития ставит перед учеными, государственными деятелями, предпринимательской средой задачу выбора направления долгосрочной стратегии развития городов как структурного элемента национальной экономики и совершенствование модели стратегического управления для обеспечения устойчивого развития экономики, повышения привлекательности проживания и качества жизни горожан.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кузнецова А.И., Кузнецова Э.Г. Административное регулирование развития инновационной инфраструктуры в городах России // Транспортное дело России. – 2014. – № 5. – С. 207–210.
2. Медведева Л.Н., Козенко К.Ю. Промышленная политика в среднем городе: операционные развилки модернизации // Вестник Волгоградского института бизнеса. Бизнес. Образование. Право. – 2013. – № 3 (24). – С. 156–161.
3. Туфетулов А.М., Зарипова Д.А. Теоретические основы управления устойчивым развитием экономики города как социально-экономической системы // Актуальные проблемы экономики и права. – 2012. – № 2. – С. 102–108.
4. Шатунов А.А. Управление инновационным развитием экономики города: автореф. дис. ... канд. экон. наук / Российская академия государственной службы при Президенте Российской Федерации. – М., 2010.
5. Якишин Ю.В. Проблемы стратегического управления структурной перестройкой экономики городов России: научные и практические аспекты // Экономика Северо-Запада: проблемы и перспективы развития. – 2016. – № 2–3 (51–52). – С. 86–100.

ПРОВЕДЕНИЕ АУДИТА В ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ СИСТЕМАХ

К.И. Кононенко, А.А. Покатая, Е.А. Иващенко, каф. УИ

*Томск, ТУСУР, anastasiya_95-@mail.ru, kononenkokristina96@mail.ru,
Jeka96_09@mail.ru*

*Проект ГПО УИ ИИ-1503 «Подготовка и подбор команды
для проведения аудита систем менеджмента»*

Образовательный аудит – это независимое оценивание результатов учебной деятельности специальными аттестационными службами, имеющими сертификат на проведение контрольно-оценочных процедур стандартизированными педагогическими измерителями при соблюдении правил, установленных Законом РФ «Об образовании» или другими нормативными документами.

Общеизвестно, что любое образовательное учреждение должно быть способным продемонстрировать удовлетворительное качество проводимых им обязательных программ, а также их соответствие поставленным целям. Это необходимо вследствие того, что образование является одним из важнейших видов деятельности, которое соответствует культурному, социальному и экономическому развитию молодежи. Кроме того, общество вкладывает в образование значительные средства, и поэтому при разработке и реализации образовательных программ важно уделять внимание их соответствию стандартам качества и экономической эффективности. [1]

Контроль процессов особенно важен при оценке качества образовательных программ. Если бы в сфере образования мы полагались на «проверку конечного продукта», то прошло бы немало лет, прежде чем стала бы известна правдоподобная оценка качества.

Все вышесказанное предполагает контроль, проводящийся самим учебным заведением (самопроверка), а также контроль, проводящийся внешними организациями (государственными ведомствами и соответствующими агентствами).

Существуют различные способы контроля образовательных программ, однако все они включают, хотя бы частично, аудит качества. С помощью аудита при правильном его применении можно оценить качество любой операции. Однако при неправильном проведении аудита могут быть получены обманчивые результаты.

Цель аудита состоит в сборе информации и данных на выборочной основе и последующим внесением профессионального суждения о результатах деятельности (качестве) и соответствующей экспертной оценки всей совокупности (процесса), из которой производилась выборка. В большинстве материалов по вопросам аудита качества уделяется особое внимание стадии сбора информации и данных. Программы

подготовки аудиторов качества уделяют огромное внимание данному аспекту деятельности. Конечно, очень важно научить аудиторов необходимым методикам, однако мы не должны забывать, что одного сбора информации недостаточно. Профессиональное суждение аудитора в процессе оценки собранной информации является критическим при принятии решений об «эффективности» (неэффективности) процесса, который проверяется в рамках аудита [2].

Необходимо начать с предположения, что будет проводиться аудит процесса для обеспечения качества. Для этого составляется схема процесса и определяются ключевые, на которые будет производиться контроль.

Образовательный процесс является комплексным и удобно разбивать его на несколько различных, но связанных между собой процессов и рисовать схему каждого отдельно. Можно выделить 3 ключевых процесса, которые происходят одновременно, а их схемы можно легко изобразить:

1. Разработка и реализация учебной программы. Данный процесс включает разработку учебного плана и обучения.

2. Набор студентов и оценка результатов их работы. Данный процесс включает вопросы, связанные с набором студентов, их предварительным ознакомлением и проведением экзаменов.

3. Набор персонала и повышение квалификации. Данный процесс включает вопросы, связанные с набором, повышением квалификации и контролем деятельности персонала [3].

Разбивка образовательного процесса на 3 различных подпроцесса облегчает применение методов аудита к каждому из них по отдельности. Кроме того, такой подход к аудиту даст больше свободы, и подпроцессы можно проверять с различной частотой.

Для проведения аудита «добавляющего стоимость», необходимо определить показатели качества для каждого из выделенных подпроцессов. В каждой организации основные стадии контроля будут отличаться. Однако предложенные ниже стадии будут присутствовать в большинстве образовательных учреждений:

- знание и навыки студентов (при поступлении в вуз – начало процесса образования);

- знания и навыки персонала;
- помещения и материальное обеспечение;
- разработка курса;
- оценка работы студентов;
- оценка работы преподавателей;

- знания и навыки студентов (при завершении процесса образования) [4].

В конце хотелось бы отметить, что целесообразно уделять особое внимание процессам, так как эффективное управление процессами обычно приводит к предоставлению качественных услуг. Таким образом, аудит должен способствовать оценке возможности предоставления качественной услуги в результате исследуемого процесса.

ЛИТЕРАТУРА

1. «Об образовании»: Федеральный закон в ред. Федеральных законов от 24.12.2002. № 176-ФЗ, от 23.12.2003 № 186-ФЗ.
2. *Интернет-ресурс*: http://www.edu.murmansk.ru/www/kach-vo_obraz/mo/2012-02_belova.pdf (дата обращения: 20.11.2016).
3. Булыгин П.П. Аудит: учебник для бакалавров. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 431 с.
4. Скобара В.В. Аудит: учеб. для вузов. – М.: Просвещение, 2005. – 479 с.

СТАНОВЛЕНИЕ GR-МЕНЕДЖМЕНТА В РОССИИ

Д.В. Прокопьева, студентка;

Л.Р. Тухватулина, доцент каф. менеджмента

*Научный руководитель Л.Р. Тухватулина, доцент, к.филос.н.
Томск, НИ ТПУ, каф. менеджмента, dashaprokopyeva@gmail.com*

Современной тенденцией менеджмента как науки и практики является появление большого количества теорий и понятий, которые зачастую не имеют четкого определения и толкования. В особенности такая ситуация складывается с отдельными отраслями менеджмента. В данной статье будет рассмотрено одно из новых и актуальных направлений менеджмента, толкование которого еще не установилось в российской науке и практике.

Объектом данной статьи является концепция GR-менеджмента, который мы рассматриваем с целью определить особенности становления GR-менеджмента в России.

GR-менеджмент, как мы уже указали, – новое направление в российском менеджменте. В связи с тем, что абсолютно все представители бизнеса так или иначе взаимодействуют с властью по различным вопросам, GR начинает активно развиваться во всем мире. Говоря об определении понятия GR-менеджмент, нужно указать тот факт, что нет единого мнения среди отечественных теоретиков и практиков на целесообразность разделения понятий «GR» и «лоббизм». Однако существуют примеры, когда объединение данных понятий может благоприятно сказаться на формировании взаимоотношений между властью и бизнесом. Особенно это касается объединения GR и PR.

В рамках данной статьи под GR-менеджментом мы будем понимать GR (Government Relations) – процесс построения прозрачных

взаимоотношений бизнеса и власти, направленный на достижение определенных совместных результатов [1, 4]. Соотношение GR с другими направлениями менеджмента представлено на рис. 1



Рис. 1. Соотношение GR с другими направлениями менеджмента

Совместные результаты, которые получают бизнес и власть, в процессе построения взаимоотношений могут касаться получения каких-либо государственных субсидий, льгот, помещений в аренду, заключения договора для совместного стратегически важного партнерства и других вопросов. Как известно, бизнес не может полноценно развиваться без взаимодействия с органами государственной власти. Для решения многих проблем (субсидирование, государственная поддержка и т.д.) требуется установление контакта с представителями власти, и от того, насколько грамотно выстроен этот диалог, зависит дальнейший путь развития бизнеса.

Актуальность связи бизнеса и органов власти как сферы взаимодействия социума можно объяснить двумя процессами:

- затруднение внутренней структуры общества современности, которое сопровождается появлением других процессов, других интересов и формированием сторонних интересов и групп;
- усиление государственного вмешательства в сферы жизни общества, расширение законодательной и административной инициативы государства, которая стала затрагивать интересы бизнеса [4].

Проблемы с развитием GR-менеджмента в России касаются не только самого бизнеса, но и страны в целом.

В масштабах страны GR сталкивается со следующими проблемами:

- GR ошибочно связывают с другими понятиями (PR, лоббизм, коммуникационный менеджмент). Поскольку GR и PR – блок коммуникационного менеджмента, они имеют разные объекты управленческого воздействия (решения ОГВ, общественности), лоббизм; несмотря на то, что очень развит в нашей стране как самостоятельный механизм управления, является одним из инструментов GR, имеет политическую («кулуарную») окраску;
- часть институтов не готова к переходу от теневого лоббизма к цивилизованному GR. Это связано с отсутствием закона о регулировании лоббистической деятельности. Теневой лоббизм укрепился в ОГВ

России. Теневой лоббизм является пропуском в политическую элиту. Об этом свидетельствует тот факт, что крупные представители бизнеса предпочитают решать проблемы негласно, используя рычаги власти, которые находятся в тени;

– стремление большинства организаций сотрудничать с органами исполнительной власти, нежели с законодательной, где решения принимают нормативно-правовое оформление;

– В России GR присутствует только в крупных компаниях (ПАО «Вымпелком», Газпром и др.) и на это есть ряд причин. Во-первых, малый бизнес не стремится создавать GR-подразделения, поскольку это дополнительная статья расходов, что в свою очередь может негативно сказаться на деятельности бизнеса. Кроме того, малый бизнес обращается к органам государственной власти не столь часто. Крупные предприятия могут себе позволить дополнительные статьи расходов и взаимодействуют с органами государственной власти довольно часто по вопросам своей деятельности (выделение земли, получение разрешения и т.д.). Особенности GR-менеджмента в развитых странах представлены в табл. 1.

Таблица 1

Особенности GR-менеджмента в развитых странах

Страна	Особенности
Россия	– Находится на этапе становления – Не закреплён законодательно – Слабо отличим от других понятий в обществе – Адаптация «иностраных» моделей GR – GR-службы развиты только в крупных компаниях
США	– Основывается на идее посредничества между бизнесом и властью – GR-деятельность закреплена законодательно – Политика административного давления – Запрещён сторонний наём GR-специалистов – Открытая и честная деятельность
Европейские страны	– Развитие отраслевых организаций – это одна из главных тенденций – Сложная система, состоящая из большого количества уровней – Чиновники высокого уровня взаимодействуют с бизнесом только в безвыходных ситуациях – Закреплён законодательно – Чиновники ЕС предпочитают взаимодействовать с определёнными органами, вызывающими симпатию (Евросовет с корпорациями и т.д.) – Знание английского языка обязательно для ведения деятельности

Источник: составлено автором.

Существует ряд критериев, по которым определяется целесообразность внедрения GR (табл. 2).

Таблица 2

Критерии целесообразности создания GR

Предприятия	Находятся в собственности государства
	Наиболее перспективные в регионах и т.д.
	Являются стратегическим партнёром для государства
	Являются участниками международного рынка
	Наиболее перспективные в регионах и т.д.

Источник: составлено автором на основе [4].

Как было отмечено ранее, GR в России развит только в крупных компаниях различных отраслей (нефтегазовая, телекоммуникационная и т.д.). Однако для предприятия создание GR будет лучшим решением в том случае, если выполняется хотя бы одно из условий табл 1. Поскольку государство заинтересовано в сотрудничестве только с перспективными компаниями, то и критерии выбора довольно высокие.

В связи с возрастанием интереса к GR-менеджменту в России отмечается тенденция создания GR-департаментов, аналогичных европейским. Крупные предприятия привлекают зарубежных коллег для более точного погружения в GR-менеджмент. Также отмечается создание площадок для взаимодействия бизнеса и власти (форумы, ассоциации, союзы и т.д.). GR-менеджмент в России имеет перспективы развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Кинякин А.А., Матвеевков Д.О.* Government relations как форма общественно-политической и бизнес коммуникации: к определению понятий // Вестник Российского университета Дружбы народов. Сер.: Политология. – 2009. – № 1.
2. *Максимов Д.А.* Проблемы взаимодействия власти и бизнеса современной России. – М.: Ленанд, 2009. – 144 с.
3. *Павлюк А.Н.* Лоббизм как социальная практика современной России. – М.: Политэкс, 2011. – 252 с.
4. *Прокопьева Д.В.* Совершенствование технологий GR-менеджмента в регионе: дипломный проект / Национальный исследовательский Томский политехнический университет (НИ ТПУ), Институт социально-гуманитарных технологий (ИСГТ), каф. менеджмента (МЕН); науч. рук. Ю.С. Бурец. – Томск, 2016.

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

О.Н. Рождественская, магистрант каф. ТУ

Научный руководитель В.В. Ульященко, доцент каф. ТУ, к.э.н.

Томск, ТУСУР, olechka_2707@mail.ru

На предприятии нефетгазовой сферы «Смарт-Дриллинг» была ранее выявлена следующая проблема – дебиторская задолженность в бухгалтерском балансе преобладала над всеми другими статьями баланса, в связи с чем было принято решение провести реструктуризацию этой части баланса предприятия. Далее рассмотрим возможные пути уменьшения доли дебиторской задолженности в структуре баланса и экономический эффект от проведенных мероприятий. В начале исследования дебиторская задолженность составляла 46% от валюты баланса.

«Календарь» дебиторской и кредиторской задолженностей и взаимозачеты. Данная мера помогает детально увидеть, какая на исследуемый период существует дебиторская и кредиторская задолженность.

Первый вариант применения такого календаря – проведение взаимозачетов с контрагентом. И в то же время с помощью такого календаря мы можем планировать погашение кредиторской задолженности за счет поступления дебиторской задолженности. Если разница в поступлении средств небольшая, то можно попытаться «отодвинуть» дату платежа поставщику.

Далее составим платежный календарь (таблица) на основе 60 и 62 счетов.

Платежный календарь

Контрагент	Дебиторская задолженность	Кредиторская задолженность
Гольфстрим ООО	7 357 402,6	449 990

В ходе анализа оборотно-сальдовой ведомости было выявлено, что проведение взаиморасчетов возможно только с одним контрагентом – ООО «Гольфстрим». Таким образом, проведя взаимозачет дебиторская задолженность уменьшится на 449 990 рублей. И кредиторской задолженности по этому контрагенту больше не будет.

Досрочное погашение дебиторской задолженности. В некоторых случаях получается ситуация, когда приближается срок погашения кредиторской задолженности, который нельзя изменить (оплата налогов, например), а свободных денежных средств у предприятия нет, и сроки поступления денежных средств от дебиторов не соотносятся с датой оплаты. Тогда можно дебиторам предложить досрочное погаше-

ние дебиторской задолженности (ее части) на условиях предоставления скидки. В таком случае фирма, конечно, потеряет часть будущего дохода, но сможет в полной мере рассчитаться с кредитором сегодня и не нести убытки с возможными штрафными санкциями с его стороны.

Размер скидки определяется индивидуально. Ниже разберем пример такой ситуации и оценим эффективность метода.

18 января 2016 г. – крайний срок оплаты поставщику ООО «Запсибтрейд» в размере 2 760 000 руб. На счете предприятия имеется лишь 403 тыс. руб., но полностью потратить их будет нецелесообразно.

Ближайшая оплата от заказчика – УК «НСМ» в размере 4 471 612,1 руб. ожидается к 15 февраля 2015 г. «Смарт-Дрилингу» будет выгодно предложить заказчику досрочно погасить часть (2 760 000 руб.) или всю задолженность при имеющейся у него возможности со скидкой 5%. В этом случае мы потеряем 138 000 (при частичном погашении) или 223 580,6 (при полном погашении) руб., но получим возможность расплатиться с поставщиком. Данная скидка не повлияет на рентабельность сделки в отрицательную сторону, доход будет превышать себестоимость. Для организации разумнее будет предложить досрочное частичное погашение кредиторской задолженности, чтобы не терять лишнюю прибыль.

Факторинг. На сегодняшний день многие фирмы пользуются услугами факторинга. Данная процедура ускоряет получение расчета от покупателя (заказчика), а также освобождает фирму от работы с дебитором (контроль, напоминание и т.д.) – этим занимается банк.

Также данную меру можно воспринимать как финансирование без залога. Отрицательной стороной мероприятия становится потеря небольшой части прибыли в счет уплаты комиссии банку.

В Томске такую услугу предоставляет Альфа-банк. Размер комиссии был определен из предыдущего опыта сотрудничества с данным банком и составил 0,7%.

Данная мера поможет сократить риски возникновения просроченной дебиторской задолженности и увеличить ее обороты, ведь не нужно будет ждать оплаты от заказчика.

В марте 2016 г. планируется выполнение работ для ООО «Альфа-Строй» на сумму 8 356 000 (себестоимость 5 431 000 руб.). Платеж будет совершен по факту приема готового объекта (в мае). «Смарт-Дрилинг» заинтересована в получении денег в марте, т.к. в конце марта необходимо оплатить поставки оборудования на общую сумму 5 389 311,32 руб., поэтому имеет смысл воспользоваться услугами факторинга. Получим погашенные кредиторские задолженности по данным контрагентам и денежные средства в сумме 2 949 976,68 руб. на

расчетном счете. Банку за услуги факторинга будет перечислено 58 492 руб. Все расчеты даны с НДС.

Уступка права требования на дебиторскую задолженность. Имеется значительная дебиторская задолженность в размере 2 291 543,56 руб. от ООО «Евразия». А в ходе последнего исследования платежеспособности данного контрагента была выявлена низкая платежеспособность. Поэтому целесообразно будет воспользоваться продажей дебиторской задолженности. С точки зрения действующего законодательства продажа дебиторской задолженности представляет собой уступку права требования.

Необходимо учесть, что в данном случае придется понести потери ввиду того, что по полной стоимости задолженность никто не купит – придется продавать по цене, меньше номинальной. Кроме того, налог на прибыль придется заплатить с полной суммы, что также является убытком, но рентабельность сделки является положительной.

Для определения уступки был проведен анализ продаж дебиторской задолженности на Российской торговой площадке DEBBET.RU. Средняя величина уступки по продажам в мае 2016 г. в регионах Сибири, в том числе в Томской области – 17% [1]. Было принято решение, что продавать будут со скидкой 19%, что составляет 435 933,3 руб. Сумма сделки – 1 856 150, 3 руб.

Сокращение предоставления услуг в кредит. В данном разделе не будут рассмотрены конкретные меры, подкрепленные расчетами, будут даны лишь общие рекомендации.

Следует настаивать на полном расчете или хотя бы авансе перед началом выполнения работ (услуг), даже если уже не первый год ведется сотрудничество с данным контрагентом. В бизнесе нет места обидам, эмоциональность и доверчивость тут могут очень подвести.

Таким образом, благодаря данным мероприятиям можно уменьшить дебиторскую задолженность на 75%, и она будет составлять уже 34% от валюты баланса.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Российская торговая площадка* [Электронный ресурс]. – Режим доступа http://debbet.ru/prodazha_dolgov?field_predlog_value_many_to_one=%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B4%D0%B0%D0%BC&field_dolgnik_value_many_to_one=All&tid=2603 (дата обращения: 12.04.2016).

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ РАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОПУТНОГО НЕФТЯНОГО ГАЗА (ПНГ)

К.В. Скирдин, студент каф. ОХХТ

*Научный руководитель М.В. Верховская, доцент каф. менеджмента, к.э.н.
Томск, ТПУ, tomsk2008@list.ru*

Большая часть нефтедобывающих стран имеет слабо развитую собственную перерабатывающую промышленность, в связи с чем возникают проблемы рационального использования побочных продуктов добычи нефти.

Порядка 40% отечественных нефтяных месторождений локализованы в областях, богатых ПНГ. Одной из наиболее значимых проблем нефтедобывающего комплекса является нерациональное использование ПНГ. В масштабах страны ежедневно добывается порядка 11 млн баррелей нефти, в связи с чем проблема утилизации ПНГ является действительно актуальной задачей. Попутный нефтяной газ, в эпоху нарастающего дефицита энергоносителей химический состав которого насчитывает 20 различных составляющих, является ценным углеводородным сырьем, которое в настоящее время, не принося экономических благ, списывается или сжигается на факелах [1].

Целью данной статьи является изыскание путей рационального использования попутного нефтяного газа. Для достижения данной цели необходимо проанализировать эффективность отечественных законодательных актов, регулирующих процесс рационализации использования ПНГ, инновационных разработок, упрощающих процесс переработки нефтяного газа; проанализировать зарубежный опыт решения данной проблематики; провести анализ данных официальной статистики и данных объективного контроля; предложить комплекс мер, стимулирующих процесс рационального использования ПНГ.

Приведенный в работах отечественных авторов [2] обзор управленческих решений рационального использования ПНГ, заключающихся в мерах государственного принуждения в лице принятого в 2012 г. «Постановления № 1148», которое в перспективе должно было заставить компании-добытчики достичь установленной нормы утилизации ПНГ на уровне 95%, ввиду указанных в источнике [3] недоработок, показала полную неэффективность. Разработанные российскими специалистами (И.В. Алешков, М.А. Гулянский, Е.Г. Крашениников, А.Ю. Крылова, Е.А. Козюков, О.М. Ашпина) методики переработки ПНГ затратны и требуют создания инновационной инфраструктуры [4–7]. Представленные в [3] технологические решения, заключающие-

ся в подаче ПНГ в магистральный трубопровод с последующей транспортировкой на перерабатывающие станции, установке локальных газогенераторных станций, перспективны, однако требуют значительных капитальных затрат на создание необходимой инфраструктуры с развитием инфраструктуры в удаленных местах дислокации месторождений. В индустриально развитых странах, таких как Канада, Великобритания и Норвегия, ПНГ утилизируется на 99% и чаще всего используется в качестве сырья для газопоршневых электростанций, однако такой метод утилизации эффективен для месторождений с объемом добычи ПНГ менее 1 млрд. м³ в год.

В настоящее время согласно данным официальной статистики ежегодно добывается 60 млрд м³ ПНГ, более половины которого списывается на нужды прииска или на технологические потери, порядка 20 млрд м³ ПНГ подвергаются факельному сжиганию, и лишь порядка 15% перерабатываются [3, 7]. Приведенные в официальных данных масштабы экономически неоправданного, факельного сжигания ПНГ, согласно данным объективного контроля Всемирного банка государственно-частного партнерства, значительно занижены, и в действительности составляют порядка 70–75 млрд м³, а объемы сжигания ПНГ порядка 50–55 млрд м³.

Рациональное применение ПНГ позволили бы получать ежегодно 6 млн т олефинов или 70 тыс. ГВт электроэнергии [2]. По самым скромным подсчетам упущенная выгода от факельного сжигания каждого млрд м³ ПНГ составляет 250 млн долл. [3]. При этом согласно приблизительным оценкам Министерства природных ресурсов Российской Федерации, основанным на официальных данных, потерянный доход составляет 13,5 млрд долл. ежегодно, федеральный бюджет недополучает порядка 40 млн долл., а полные экономические потери оцениваются в 135 млрд руб. ежегодно [2, 3].

Для достижения целей рационального использования ПНГ, наиболее целесообразна разработка комплексных мер государственной поддержки и стимулирования на всех уровнях власти с учетом технологических особенностей добычи, транспортировки и переработки ПНГ, с привлечением капитала компаний в области разработки и реализации инновационных технологических решений. Необходима разработка адекватной законодательной базы с привлечением специалистов отрасли. Разработка программ последовательных действий по реконструкции и строительству новых газоперерабатывающих станций; создание отдельного государственного комитета по вопросу рационального использования ПНГ с привлечением специалистов отрасли с целью разработки дорожной карты решения проблематики; льгот-

ное сопровождение импортируемого газоперерабатывающего оборудования, создание отечественных аналогов; разработка отечественных технологических решений упрощающих и удешевляющих процесс разделения ПНГ, – все эти меры в среднесрочной перспективе позволят создать благоприятную инфраструктуру рационального использования попутного нефтяного газа, сократить экономические издержки нерационального использования ПНГ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Скирдин К.В. Переработка попутного нефтяного газа (ПНГ) как фактор, влияющий на благополучие человека // Вестник науки и творчества. – 2016. – №7. – С. 287–290.
2. Кирюшкин П.А. Попутный нефтяной газ в России: «Сжигать нельзя, перерабатывать!» / П.А. Кирюшкин, А.Ю. Книжников, К.В. Кочи, Т.А. Пузанова, С.А. Уваров. – М.: Всемирный фонд дикой природы (WWF), 2013. – 88 с.
3. Шейкин А.Г. Анализ проблем и возможных управленческих решений при реализации проектов по утилизации попутного нефтяного газа: роль государства и малого бизнеса // Известия УГГУ. – 2013. – № 2. – С. 53–65.
4. Алешков И.В. Переработка попутного нефтяного газа в жидкие углеводороды с помощью технологии прямого окисления метана // Вестник БГУЭиП. – Иркутск, 2015. – С. 1–10.
5. Физико-химическая технология переработки природного и попутного нефтяного газа в жидкие углеводороды [Электронный ресурс] // Новые технологии. – М., 2013. – Режим доступа: <http://www.gtlrus.com/component/content/article/365> (дата обращения: 30.01.2017).
6. Козюков Е.А. Химическая переработка попутного газа / Е.А. Козюков, А.Ю. Крылова, М.В. Крылова. – М., 2006. – 112 с.
7. Гулянский М.А. Методы утилизации попутного нефтяного газа / М.А. Гулянский, А.А. Котенко, Е.Г. Крашениников, С.В. Потехин // Сфера. Нефть и газ. – 2013. – С. 94–101.

КРЕАТИВНОСТЬ КАК НОВЫЙ КОМПОНЕНТ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

А.В. Сушко, аспирант каф. экономики

*Научный руководитель М.В. Рыжкова, проф. каф. экономики, д.э.н.
Томск, НИ ТПУ, marybox@inbox.ru*

На сегодняшний день в научной литературе отсутствуют единая и общепризнанная структура основных компонентов человеческого капитала, а также их взаимосвязи. Исследователи по своему усмотрению включают в его структуру различные компоненты. Связано это с тем, что сущностная характеристика трактовок содержания, а также видов человеческого капитала зависит от множества факторов [5].

В целях нашего исследования важен подход к понятию креативности как одного из новых элементов человеческого капитала. Творческие способности человека, его интеллект, стремление к самообразованию и познанию, умение находить нетрадиционные решения сложных проблем и выводят новый компонент человеческого капитала – креативность. Для решения экономических, технических и социальных проблем нужны обширные знания, отлаженная система информации, творческое взаимодействие инноваторов в процессе трудовой деятельности. Именно креативная составляющая включает в себя такие компоненты, как инноватор и его процесс, уникальный продукт и среда. Важно отметить, что успешное формирование креативности будет при условии интеграции не только четырех вышеупомянутых компонентов, но и четырех видов ресурсов: человеческих, информационных, финансовых и технологических, тем не менее на первый план необходимо вывести человеческие ресурсы и человеческий капитал, т.к. от человека, его образования, сформированной личности и компетенций будут зависеть все остальные ресурсы. Заметим, что накопление и воспроизводство знаний, навыков, умений, т.е. качество образования и умение инноватора использовать накопленный потенциал, имеет важное значение в формировании качественной рабочей силы.

Так, анализируя работы классиков-экономистов, заметим, что А. Смит высоко ценил образование и рассматривал его как фактор, способствующий увеличению богатства страны [4]. Д. Рикардо подтвердил эту мысль, и утверждал в своих работах, что недостаток образования во всех слоях населения является отставанием страны в экономическом развитии [6]. На самом деле, качественная рабочая сила способствует эффективному и качественному производству товаров и услуг. К. Маркс отождествлял качественную рабочую силу с потребительным производством, или общественным производством. В этом виде трудовая деятельность человека не только воспроизводится, но и совершенствуется, развивается, происходит как раз своего рода «накопление» созидательных способностей (знаний, умений, опыта, образования и т.п.), которые реализуются через производство уникальных товаров. По мнению К. Маркса, своего рода «накопления» способностей являются не мертвой массой, а неким искусством рабочего, его творческий подход, что предполагает степень развития труда и трудового процесса [2].

Полностью разделяем точку зрения О.А. Дроздова [3], главная идея которого состоит в том, что сам человеческий капитал главным образом состоит из определенного набора накопленных на протяжении всей жизни человеческой личности комплекса конкурентных свойств и

качеств, способных генерировать доход, т.е. человек постоянно должен самосовершенствоваться, образовываться, выделять свободное от работы время для совершенствования, для того чтобы быть конкурентным. О свободном от работы времени писал еще К. Марс, что на протяжении жизни человеческой личности необходимо иметь в распоряжении свободное от работы время, которое человек может направлять не только на восстановление своих трудовых сил, но также на накопление и совершенствование своих знаний и компетенций, ведущих к росту креативного потенциала, творческому самоизменению и саморазвитию [1].

Новейшие тенденции социально-экономического развития настоящего времени показывают, что назрела необходимость определения новых приоритетов и критериев в трактовке понятия капитала и структурного его состава, в котором резюмируются основные черты высокоразвитого современного общества. Такая необходимость наглядно отражается в самой эволюции теории капитала. Новым компонентом, отражающим роль человеческого капитала и его нарастания, по нашему мнению, является креативность. Креативность, на наш взгляд, можно определить следующим образом: это умственная активность инноватора, побуждающая его к совершенствованию, самообразованию, готовности к нововведениям. Профессионально подготовленный специалист обладает способностью развиваться в нужном направлении для овладения новыми технологиями. Креативный человек является главным фактором формирования и развития экономики.

Таким образом, современные условия глобализации диктуют необходимость формирования не только определенных моделей хозяйственных систем, но и направлений развития креативности как нового компонента человеческого капитала. При развитии человеческого капитала будет проявлена положительная динамика роста экономики. Здесь проявляется необходимость обоснования и появления на рынке особого типа работника, обладающего новыми качествами и конкурентоспособного в условиях интеграционных процессов и роста глобальной конкуренции в сфере создания инновационной добавленной стоимости.

Специалист нового поколения должен обладать высокой квалификацией, набором компетенций, высококачественным образованием, что предполагает определение креативности. Обеспечение соответствия этим требованиям может достигаться благодаря высокому образовательному и квалификационному уровню, а также путем их повышения за счет участия в курсах переподготовки, самообразования и самосовершенствования. Такой специалист в настоящее время востребован

на рынке труда. То есть решение обозначенных стратегических задач в значительной степени определяется особенностями формирования человеческого капитала и его основных компонент.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Маркс К.* Капитал. Критика политической экономии: в 3 т. – М.: Политиздат, 1952. – Т. I, кн. 1: Процесс производства капитала. – 280 с.
2. *Маркс К.* Капитал. – Т. 1 // К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч., 2-е изд. – Т. 23. – 907 с.
3. *Смирнов В.Т., Сошников И.В., Романчик В. И., Скоблякова И.Б.* Человеческий капитал: содержание и виды, оценка стимулирование. – М.: Машиностроение; Орел: ОрелГТУ, 2005. – 123 с.
4. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с.
5. *Караткевич С.Г.* Методы формирования и оценки человеческого капитала социотехнических систем / С.Г. Караткевич, В.Н. Добрынин, С.А. Багрецов // Вопросы экономики и права. – 2011. – № 7.
6. *Рикардо Д.* Начала политической экономии и налогового обложения. Антология экономической классики. – М., 1993.
7. <http://www.lerc.ru/?part=articles&art=3&page=16> (дата обращения: 20.02.2017).

МОДЕРНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ВНУТРИРЕГИОНАЛЬНЫХ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ – ЗАЛОГ РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

*В.В. Татарникова, аспирант каф. менеджмента ИСГТ
Томск, НИ ТПУ, tvv0907@yandex.ru*

В последние годы все большее внимание уделяется вопросам устойчивого экономического роста субъектов РФ и муниципальных образований, как составляющих их территорий. Муниципалитетам в настоящий момент просто необходимо уметь самостоятельно отвечать современным вызовам, уменьшая свою зависимость от финансовых средств регионов. Данные цели невозможно достичь без модернизации системы межбюджетных отношений в РФ. Так, в числе приоритетных направлений государственной политики регионального развития указаны в том числе следующие [2]:

- обеспечение научно-технологического развития регионов;
- достижение сбалансированного и устойчивого социально-экономического развития субъектов РФ и муниципальных образований.

Для реализации постеленных целей необходимо решить задачи по совершенствованию формирования, распределения и предоставления

межбюджетных трансфертов из бюджетов разного уровня бюджетной системы РФ, снижению уровня дотационных территорий.

На текущий момент наблюдается высокая, а местами критическая зависимость местных бюджетов от финансовых средств, поступающих из бюджетов вышестоящего уровня. Рассмотрим структуру доходов областного и местных бюджетов Томской области и Кемеровской области по итогам 2015 г. (рис. 1). Под собственными источниками доходов будем понимать прежде всего налоговые и неналоговые доходы территорий. Наиболее обеспеченными бюджетами по показателю собственных доходов являются областные бюджеты. Доля налоговых и неналоговых доходов в Томской области 79,7%, в Кемеровской области – 77,0%. Что касается местных бюджетов, в бюджеты городских округов поступает налоговых и неналоговых доходов 41,5 и 33,0%, в бюджеты муниципальных районов 17,7–26,3%, в бюджеты поселений 24,5 и 26,5%. Мы видим явную дифференциацию уровня собственных доходов в зависимости от типа муниципальных образований.

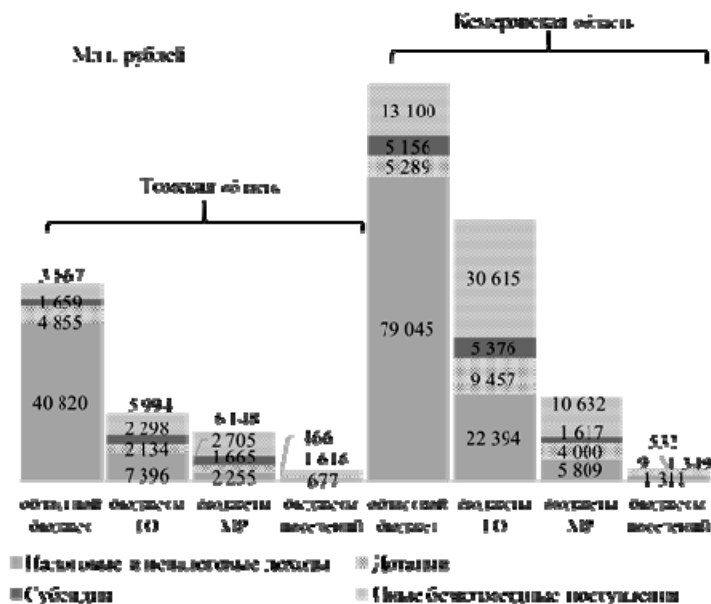


Рис. 1. Доходы бюджетов всех уровней Томской и Кемеровской областей на 01.01.2016 [3]

Следует отметить, что различные инструменты межбюджетных отношений направлены на решение различных государственных задач. Важную роль в системе внутрирегиональных межбюджетных бюджетных

тов играют дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности местных бюджетов средствами для исполнения полномочий, относящихся к вопросам местного значения.

В Томской области объем средств на предоставление дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности муниципальных районов и городских округов из областного бюджета зависит от разрыва бюджетной обеспеченности между самым «богатым» муниципалитетом и остальными. Ежегодно таким муниципальным образованием согласно утверждённой методике расчета является г. Томск. Для остальных муниципалитетов выделяются финансовые средства, позволяющие довести их бюджетную обеспеченность до уровня 90% от г. Томска [1]. Следует сказать о минусах утвержденной в регионе методики распределения дотаций на выравнивание:

1. Городские округа и муниципальные районы оцениваются в равных условиях, хотя на практике такой расчет не является корректным в связи с разным уровнем развития территорий, способности к аккумуляции собственных доходов.

2. Не учитывается специфика муниципальных районов, для расчета бюджетной обеспеченности которых целесообразно ввести типологизацию.

3. Значительная сумма ежегодно выделяемых дотаций на выравнивание среди других инструментов межбюджетных отношений не стимулирует органы местного самоуправления на реализацию мер по увеличению собственной налогооблагаемой базы.

Таким образом, на местах понимают, что методика распределения данных дотаций подразумевает следующее: чем меньше налоговый потенциал и поступление налоговых доходов на территории, тем больше финансирования дадут, прирост же налоговых доходов повлечет, наоборот, снижение данных средств. В связи с этим общую сумму фонда финансовой поддержки местных бюджетов целесообразно ограничить уровнем, который позволит достичь минимальной бюджетной обеспеченности. Также в методике следует предусмотреть разные подходы к предоставлению средств городским округам и муниципальным районам и типологизацию муниципальных районов с целью их дифференциации и совершенствования методов распределения данных средств.

Всем регионам, в том числе и Томской области, необходимо обратить внимание на инструменты регулирования межбюджетных отношений, стимулирующие развитие экономического и налогового потенциала территорий. Таким образом, целесообразно в областном бюджете ежегодно предусматривать средства в форме грантов за достижения

наилучших показателей муниципальными образованиями, по приоритетным для региона направлениям. Все показатели должны быть понятными и прозрачными. На гранты, которые будут получать муниципалитеты на конкурсной основе, не стоит устанавливать ограничения по расходованию данных средств.

Развитие системы межбюджетных отношений является приоритетной задачей как федерального центра, так и регионов, решение которой приходится производить в условиях дифференциации социально-экономического развития территорий. Для этого необходимо эффективное сочетание выравнивающих и стимулирующих инструментов. Снижение уровня дотационной муниципальных образований при этом является важной вехой на пути к устойчивому развитию территорий субъектов РФ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон Томской области от 13.08.2007 № 170-ОЗ «О межбюджетных отношениях в Томской области».
2. Указ Президента Российской Федерации от 16.01.2017 № 13 «Об утверждении Основ государственной политики регионального развития Российской Федерации на период до 2025 года».
3. *Отчёты* об исполнении Консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации и бюджетов территориальных государственных внебюджетных фондов на 01.01.2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.roskazna.ru/ispolnenie-byudzhetrov/konsolidirovannye-byudzhety-subektov/> (дата обращения: 28.02.2017).

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНА И МЕТОДЫ ЕЕ ОЦЕНКИ

Э.А. Теркишева, студентка каф. ТУ

Научный руководитель А.Э. Лебедева, ст. преп.

Томск, ТУСУР, ekemel.terkisheva@mail.ru

Одним из важнейших факторов, обуславливающих стабильное развитие страны и её регионов, является инвестиционная деятельность.

Инвестиционная деятельность направлена на привлечение финансовых и материальных ресурсов отечественных и зарубежных инвесторов, а также их рациональное использование в приоритетных отраслях экономики. Актуальность данной работы обусловлена тем, что одной из главных задач экономической политики регионов является создание и поддержание наиболее благоприятных условий для развития инвестирования с целью повышения конкурентоспособности и развития региона. При стабильно увеличивающемся дефиците бюджет-

та Российской Федерации и ухудшающейся геополитической обстановке в мире развитие региональной экономики России невозможно без привлечения иностранных инвестиций. Для потенциальных инвесторов необходимо оценить инвестиционную привлекательность региона и объекта будущих вложений средств, определить степень инвестиционного риска этих вложений.

Термин «инвестиции» имеет иностранное происхождение. Согласно ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ инвестициям дается следующее определение: «Инвестиции – денежные средства, ценные бумаги, в том числе имущественные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта» [1].

В свою очередь, инвестиционная привлекательность региона – это интегральная характеристика отдельных регионов России, представляющая собой совокупность различных объективных признаков (инвестиционного климата и др.), средств (уровня развития инфраструктуры и др.), возможностей (привлечения инвестиционных ресурсов и др.) и иных факторов (природно-географических, социально-экономических и др.), существенно влияющих на совокупный потенциальный платежеспособный спрос на инвестиции, формирование дохода от инвестиций и инвестиционных рисков, эффективность осуществления в регионе инвестиционной деятельности и, как следствие, формирующих представление инвестора о целесообразности и эффективности реализации инвестиционных проектов в регионе, инвестирования в региональные объекты, участия в региональном инвестиционном рынке, и реализуемая через региональную инвестиционную активность, выражающаяся в развитии инвестиционной деятельности в регионе посредством преимущественно реальных инвестиций.

В России законодательно не определены методические указания по оценке инвестиционной привлекательности регионов и инвестиционного климата. Существующие подходы к оценке инвестиционной привлекательности регионов можно подразделить на большие группы: экономико-математические методы, методы факторного анализа, методы экспертных оценок, рейтинговые оценки [3].

Среди методик оценки инвестиционной привлекательности регионов, предложенных отечественными учеными можно выделить методику, предложенную И. Ройzmanом и соавт., устанавливающую взаимосвязь между инвестиционной привлекательностью и инвестиционной активностью региона [4], методику анализа инвестиционного

климата российских регионов, предложенную В.С. Бардом [5], методику статистической оценки инвестиционного климата с четырьмя уровнями иерархии статистических оценок, предложенную В.А. Сивелькиным и В.Е. Кузнецовой [6].

Кроме вышеперечисленных методик, рассматривающих инвестиционную привлекательность регионов в целом, существуют труды и других отечественных ученых и специалистов. К ним относятся методика вторичного статистического анализа, сравнительная оценка привлекательности региона для прямых иностранных инвестиций, сравнительный анализ экономических показателей регионов России, структурно-динамический анализ индикаторов инвестиционного климата, оценка уровня социально-экономического развития регионов Российской Федерации и оценка степени использования регионами своей инвестиционной привлекательности, фундаментальный анализ инвестиционной ситуации, оценка основных факторов инвестиционной привлекательности, сравнительная оценка уровня инвестиционного потенциала муниципальных образований и др. [7]. Наибольшее практическое применение в оценке инвестиционной привлекательности регионов РФ получили рейтинговые оценки.

Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата оценивает усилия региональных властей по созданию благоприятных условий ведения бизнеса и выявляет лучшие практики, а его результаты стимулируют конкуренцию в борьбе за инвестиции на региональном уровне.

Таким образом, следует подчеркнуть, что оценка инвестиционной привлекательности является важным компонентом оценки текущего состояния и экономического развития региона. В ходе данной работы была изучена теоретическая база по вопросам инвестиционной привлекательности и инвестиций в целом. И данная тема в дальнейшем будет более подробно изучена с анализом инвестиционной политики Республики Алтай.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений*: Федер. закон Росс. Федерации от 25.02.1999 № 39-ФЗ (в ред. от 28.12.2013).
2. [Электронный ресурс]. – Режим доступа :<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=156882/> (дата обращения: 4.03.2017).
3. Устюжина О.Н., Хусаинова С.В. Анализ подходов и методов оценки инвестиционной привлекательности регионов // Вестник Адыгейского государственного университета. – Сер. 5: Экономика. – 2013. – № 2 (120). – С. 92–99.

4. *Ройзман И.* Комплексная оценка инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности российских регионов: методика определения и анализ взаимосвязей / И. Ройзман, А. Шахназаров, И. Гришина // *Инвестиции в России.* – 2001. – №4. – С. 11–20.

5. *Бард В.С.* Инвестиционный потенциал российской экономики. – М.: Экзамен, 2003. – 320 с.

6. *Сивелькин В.А.* Статистическая оценка инвестиционного климата на региональном уровне / В.А. Сивелькин, В.Е. Кузнецова // *Вопросы статистики.* – 2003. – № 11. – С. 64–68.

7. *Мякишин В.Н.* Управление приоритетными видами экономической деятельности при оптимизации отраслевых структур: дис. ... д-ра экон. наук / Северный фед. Ун-т им. Л.В. Ломоносова. Архангельск, 2014. – 359 с.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПЛАНИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВА НА ОСНОВЕ ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДИКИ РОДОВА–КОВАЛЕВСКОГО

Е.С. Тимонова, студентка ИСГТ

*Научный руководитель И.Г. Видяев, доцент каф. менеджмента, к.э.н.
Томск, ТПУ, timonovaekaterina@gmail.com*

В настоящее время российские предприятия столкнулись с жесточайшей конкуренцией со стороны иностранных компаний. Уровень качества, цена, скорость и надежность поставок иностранных компаний не сопоставимы с продукцией российского производства. Для выживания руководства большинства промышленных предприятий начали принимать без адаптации к российским реалиям зарубежные подходы к организации и управлению производством, такие как бережливое производство, ЛТ, синхронизированное производство, 6 сигм, теория ограничений, адаптивное производство, CONWIP и т.д.

В результате лишь единицам компаний удалось достичь уровня иностранных компаний. Проведенный автором анализ результатов внедрения разных подходов позволил сделать вывод, что для повышения эффективности промышленных предприятий нужно либо адаптировать методики к российским реалиям, либо использовать имеющиеся российские аналоги, к числу которых относится методика Родова – Ковалевского.

Новочеркасская система непрерывного производственного планирования, она же – система Родова–Ковалевского, была создана в 60-е годы прошлого века. И спустя короткое время была добровольно принята подавляющим большинством директоров и начальников производств. Произошло это в силу ее крайней простоты и эффективности в решении основных производственных задач: производство «точно во-

время», «точно в количестве»; ритмично; с минимальными издержками [1].

Цель современной системы Родова–Ковалевского – повысить скорость реакции предприятия на любые внутренние и внешние изменения среды, повысить ритмичность производства и управляемость предприятием [2].

Пример реализации системы Родова–Ковалевского можно подробно рассмотреть на предприятии ОАО «НАЗ им. В.П. Чкалова», которое является одним из крупнейших авиастроительных предприятий России. С 2008 г. предприятие динамично развивается и находится в активной фазе реструктуризации. На заводе активно идут проекты по изменению методов управления предприятием, а также построение современной и адекватной системы организации, планирования и управления производством и закупками [1].

Рассмотрим основные проблемы, с которыми столкнулось предприятие:

- Невыполнение планов производства.
- Отсутствие прозрачной системы контроля за производством.
- Длительность производственного цикла превышала в несколько раз длительность на аналогичных иностранных предприятиях.
- Высокий уровень запасов.

Результатом устранения ранее упомянутых проблем является следующее:

- Построена Lean ERP система планирования и управления производством.
- Обеспечена работа цехов без ПДБ.
- Сокращено время на регистрацию и учет.
- Обеспечены поддержка для увеличения пропускной способности производства и снижение стоимости за счет производства «точно вовремя».
- Производство всегда имеет информацию, что нужно на сборке, в какой последовательности.
- Обеспечены визуализация и прозрачность производства для руководства.

Вышеперечисленные принципы находят отражение в современных инструментах развития производственных систем. В связи с этим автор считает, что данная система может применять в современных условиях с минимальными изменениями.

Подводя итог вышесказанному, нужно отметить, что система Родова–Ковалевского успешно конкурирует с современными зарубежными подходами. Таким образом, система непрерывного производст-

венного планирования может быстро внедряться и успешно использоваться для самых сложных производств. Более того, она вполне может быть реализована и силами самих предприятий, обеспечивая достойные результаты.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Питеркин С.В.* Система Родова – советская Lean-ERP 1961 года. Описание системы и ее реализация в современных условиях // Рациональное управление предприятием. – 2013. – №1. – С. 12–17.
2. *Родов А.С., Ковалевский А.М.* Непрерывное оперативное планирование и управление производством и типовая методика. – М., Экономика, 1965.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ОТДЕЛА «ЛИНИЯ КОНСУЛЬТАЦИЙ» НА КРАТКОСРОЧНУЮ ПЕРСПЕКТИВУ НА ПРИМЕРЕ РЕАЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

И.А. Трубоченинова, студентка каф. ТУ

Томск, ТУСУР

В условиях рыночной экономики любая компания стремится быть конкурентоспособной. Для достижения данной цели используются различные методы, в том числе и внедрение инноваций. Однако нужно понимать, что не всегда нововведения могут привести к желаемому результату. Поэтому актуальной задачей становится процесс прогнозирования, который позволяет не только определить дальнейшие перспективы какого-либо процесса, но и избежать ненужных затрат.

На предприятии N был разработан комплекс мер по повышению эффективности работы отдела «Линия консультаций» (ЛК). Чтобы принять решение по внедрению данного комплекса, необходим прогноз эффективности работы отдела.

Цель работы – осуществить прогнозирование эффективности работы ЛК на краткосрочную перспективу. Для выполнения поставленной цели необходимо выполнить следующие задачи: провести мониторинг работы ЛК; осуществить прогнозирование методом скользящей средней и методом экспоненциального сглаживания.

Для реализации процесса прогнозирования в течение 6 месяцев проводился мониторинг работы ЛК посредством опроса клиентов, которые обращались на ЛК в течение анализируемого периода. Для того чтобы получить наиболее правдивый результат, прогнозирование было реализовано 2 методами, после чего проводился мониторинг работы ЛК для 1-го из прогнозных месяцев и определен метод, который дал наиболее точный результат [1].

Прогнозирование методом скользящей средней. Для расчета прогнозных значений было сделано следующее:

1. Определена величина интервала сглаживания (n). В данной работе величина интервала равна 3.

2. Рассчитана скользящая средняя для периодов (m). Значения находились путем определения ср. арифметического значения для каждого 3 рядом стоящих периодов. Полученные значения даны в табл. 1.

Т а б л и ц а 1

Значения скользящих средних

Месяц	Компетентность сотрудников	Удовлетворенность результатом клиентами
Янв. 16	4,34	4,26
Фев. 16	4,53	4,49
Мар. 16	4,59	4,49
Апр. 16	4,48	4,41
Май. 16	4,49	4,39
Июн. 16	4,52	4,42
Июл. 16	4,51	4,42

3. Рассчитаны прогнозные значения по формуле (1):

$$y_{t+1} = m_{t-1} + \frac{1}{n} \cdot (y_t - y_{t-1}), \quad (1)$$

где $t + 1$ – прогнозный период; t – период, предшествующий прогнозному периоду (год, месяц и т.д.); y_{t+1} – прогнозируемый показатель; m_{t-1} – скользящая средняя за два периода до прогнозного; n – число уровней, входящих в интервал сглаживания; y_t – фактическое значение исследуемого явления за предшествующий период; y_{t-1} – фактическое значение исследуемого явления за два периода, предшествующих прогнозному.

Результаты представлены в табл. 2.

Т а б л и ц а 2

Прогнозные значения при использовании метода скользящей средней

Месяц	Прогноз оценки компетентности сотрудников	Прогноз оценки удовлетворенности результатом
Май 16	4,553	4,423
Июнь 16	4,536	4,449
Июль 16	4,484	4,399
Авг. 16	4,507	4,407

4. Рассчитана средняя относительная ошибка по формуле (2):

$$\varepsilon = \frac{1}{n} \cdot \sum_{i=1}^n \left[\frac{|y_{\Phi} - y_P|}{y_{\Phi}} \cdot 100 \right]. \quad (2)$$

Все расчеты проводились в MS Excel. Средняя относительная ошибка в 2 случаях меньше 10, что свидетельствует о высокой точности прогноза [2, 3].

Прогнозирование методом экспоненциального сглаживания.

Для расчета прогнозных значений методом экспоненциального сглаживания было проделано следующее:

1. Определено значение параметра сглаживания по формуле (3):

$$\alpha = 2 / (n+1), \quad (3)$$

где n – число наблюдений, входящих в интервал сглаживания.

$$\alpha = 2 / 8+1 = 0,2.$$

2. Определено начальное значение U_0 , которое равно среднему арифметическому имеющихся оценок и составляет 4,1.

3. Рассчитана экспоненциальная взвешенная средняя для каждого периода. Все расчеты осуществлялись в MS Excel, результаты представлены в табл. 3.

Таблица 3

Экспоненциальная взвешенная средняя

Месяц	Компетентность сотрудников	Удовлетворенность результатом
U_0	4,1	4,1
Дек. 15	3,92	3,87
Янв. 16	3,98	3,97
Фев. 16	4,19	4,12
Мар. 16	4,26	4,21
Апр. 16	4,28	4,23
Май 16	4,29	4,23
Июнь 16	4,29	4,23
Июль 16	4,29	4,23
Авг. 16	4,29	4,23

4. В табл. 4 представлены полученные прогнозные значения, рассчитанные по формуле (4):

$$U_{t+1} = \alpha \cdot y_t + (1 - \alpha) \cdot U_t, \quad (4)$$

где t – период, предшествующий прогнозируемому; $t+1$ – прогнозный период; U_{t+1} – прогнозируемый показатель; α – параметр сглаживания; y_t – фактическое значение исследуемого показателя за период, предшествующий прогнозируемому; U_t – экспоненциально взвешенная средняя для периода, предшествующего прогнозируемому.

5. После нахождения прогнозных значений была рассчитана относительная ошибка. Средняя относительная ошибка в 2 случаях меньше 10, что свидетельствует о высокой точности прогноза [2, 3].

После вычисления прогнозных данных был проведен мониторинг за май с целью выявить наиболее подходящий метод прогнозирования для данного случая. Среднее значение по компетентности сотрудни-

ков – 4,57, а среднее значение по удовлетворенности результатом – 4,48. Данные значения наиболее близки к прогнозным значениям, полученным методом скользящей средней. Расхождения составляют 0,017 по компетентности сотрудников и 0,057 по степени удовлетворенности результатом.

Таблица 4

**Прогнозные значения при использовании
метода экспоненциального сглаживания**

Месяц	Прогноз оценок компетентности сотрудников	Прогноз оценок удовлетворенности результатом
Май 16	4,305	4,243
Июнь 16	4,292	4,233
Июль 16	4,290	4,231
Авг. 16	4,289	4,231

Прогнозирование эффективности работы отдела показало, что ЛК консультации продолжит работу на высоком уровне при использовании разработанного комплекса мер. Таким образом, можно сделать вывод, что для данной ситуации наиболее подходящий метод прогнозирования – метод скользящей средней. Однако данный метод не является универсальным при прогнозировании на краткосрочную перспективу.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Трубченинова И.А.* Разработка нового алгоритма работы Линии консультации на примере реального предприятия // Научная сессия ТУСУР–2016: матер. Всерос. научно-техн. конф. студентов, аспирантов и молодых ученых, Томск, 27–27 мая 2016 г.: в 5 ч. – Ч. 1. – Томск: В-Спектр, 2016. – 328 с.
2. *Басовский Л.Е.* Прогнозирование и планирование в условиях рынка: учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2011.
3. *Бабич Т.Н.* Прогнозирование и планирование в условиях рынка: учеб. пособие для вузов по спец. «экономика и упр. на предприятии» / Т.Н. Бабич, И.А. Козьева, Ю.В. Вертакова. – М.: ИНФРА-М, 2012.

ОБЗОР РЕГЛАМЕНТНОЙ ИНФОРМАЦИИ В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ НА ПРИМЕРЕ ФОНДА СТРАХОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

А.Ф. Угнич, студентка

Научный руководитель М.Ю. Катаев, проф., д.т.н.

ТУСУР, ugnich.alina@yandex.ru

Проект ГПО АСУ-1307 «Моделирование бизнес-процессов»

Основой многих государственных учреждений является оказание различного рода услуг, которые регламентированы по качеству [1–4].

Современная сложная и динамичная среда требует от этих учреждений постоянного совершенствования своих систем управления для поддержания качества оказания услуг на регламентном уровне.

Идея об обязательном страховании рабочих в России возникла в 1889 г.: в Государственный совет был предложен проект закона об ответственности владельцев промышленных предприятий за увечье и смерть рабочих.

С 1 января 1991 г. на основании Постановления Совета Министров РСФСР и Федерации независимых профсоюзов от 25 декабря 1990 г. № 600/9-3 «О совершенствовании управления и порядка финансирования расходов на социальное страхование трудящихся РСФСР» был образован внебюджетный Фонд социального страхования Российской Федерации. Сейчас Фонд социального страхования Российской Федерации является одним из государственных внебюджетных фондов, относящихся к единой бюджетной системе Российской Федерации [5]. Бюджет Фонда, также, как и других государственных внебюджетных фондов, не входит в состав консолидированного бюджета Российской Федерации и утверждается в форме самостоятельного федерального закона. Управление системой обязательного социального страхования осуществляется Правительством Российской Федерации в соответствии с Конституцией Российской Федерации (п. 1, ст. 13 Федерального закона «Об основах обязательного социального страхования» от 16 июля 1999 г. № 165-ФЗ).

Утвержденная в 2008 г. концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. предусматривает меры, направленные на четкую регламентацию порядка предоставления государственных и муниципальных услуг, проведение мероприятий, направленных на упрощение этих процедур, снижение временных издержек, затрачиваемых потребителем услуг. 27 июля 2010 г. приняты Федеральный закон № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг», который направлен на организацию комплексного предоставления государственных и муниципальных услуг, а также Постановление Правительства Российской Федерации от 16 мая 2011 г. № 373 «О разработке и утверждении административных регламентов исполнения государственных функций и административных регламентов предоставления государственных услуг».

В рамках своей деятельности Фонд осуществляет финансовое обеспечение расходов по обязательному социальному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на

производстве и профессиональных заболеваний, а также исполнению возложенных на Фонд государственных функций.

Предоставление Фондом социального страхования территориальными органами Фонда государственных услуг осуществляется в соответствии со следующими нормативными правовыми актами:

- Федеральным законом от 2 мая 2006 г. № 59-ФЗ «О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации» (Собрание законодательства Российской Федерации, 2006, № 19, ст. 2060; 2010, № 27, ст. 3410; № 31, ст. 4196; 2013, № 19, ст. 2307; № 27, ст. 3474);

- Федеральным законом от 29 декабря 2006 г. № 255-ФЗ «Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством»;

- Федеральным законом от 24 июля 2009 г. № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования»;

- Федеральным законом от 24 июля 1998 г. № 125-ФЗ «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний» [6–9].

В Федеральном законе № 210-ФЗ от 27 июля 2010 г. определено, что заявитель (клиент) – это физическое или юридическое лицо либо их уполномоченные представители, обратившиеся в орган, предоставляющий государственные услуги, или в орган, предоставляющий муниципальные услуги, либо в соответствующие организации, с запросом о предоставлении государственной услуги, выраженной в устной, письменной или электронной форме.

В то же время с точки зрения клиента «государственная услуга» – это нормативно закреплённая услуга, оказываемая государственными органами гражданам, бизнесу или другим государственным органам. В этом случае под пользователями государственных услуг понимаются граждане, бизнес и государственные служащие (внутренние и внешние для конкретного государственного ведомства) [6–9].

Услуга имеет качественные и количественные показатели, которые возможны для оценки:

- надёжность – способность выполнить обещанные услуги в установленном объеме;

- своевременность – предоставление услуги в необходимые клиенту или оговоренные сроки;

- длительность – период времени обслуживания клиента с его участием или срок, в течение которого услуга выполняется без его участия;

- материальность – восприятие помещений, наличие необходимого оборудования, внешний вид персонала и другие физические свидетельства услуги;

- технологичность – особенности протекания технологического цикла выполнения услуги и некоторых ее физико-технических характеристик (наличие компьютера, принтера, соответствующего освещения и др.);

- отзывчивость – искреннее желание помочь клиенту и быстрое оказание ему услуги;

- профессиональность – численный состав сотрудников, участвующих в процессе обслуживания, а также профессионально-квалификационные характеристики, включая умение, мастерство, опыт, коммуникабельность;

- полнота – предоставление клиенту услуги в полном объеме.

В настоящее время в Российской Федерации идет процесс реформирования органов власти, особую актуальность и социальную значимость приобретают вопросы, связанные с оказанием государственных услуг. Одним из приоритетных направлений административной реформы на сегодняшний день является повышение качества государственных услуг. Проводимые преобразования в системе исполнительной власти нацелены на то, чтобы каждый гражданин в РФ мог требовать от государственной власти тот уровень качества государственных услуг, который ему обязаны предоставить органы исполнительной власти.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Федеральный закон от 2 мая 2006 г. № 59-ФЗ «О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации»* (Собрание законодательства Российской Федерации, 2006, № 19, ст. 2060; 2010, № 27, ст. 3410; № 31, ст. 4196; 2013, № 19, ст. 2307; № 27, ст. 3474).

2. *Федеральный закон от 29 декабря 2006 г. № 255-ФЗ «Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством».*

3. *Федеральный закон от 24 июля 2009 г. № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования».*

4. *Федеральный закон от 24 июля 1998 г. № 125-ФЗ «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний».*

5. *Развитие системы социального страхования в России* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://xn--q1aah.xn--p1ai/ru/fund/about/history/index.shtml> (дата обращения: 15.02.2017).

6. *Батаева Н.С.* Публичные услуги и функции государственного управления. – М.: ТЕИС, 2002. – 159 с.

7. Котлячков О.В. Эффективность использования государственной помощи: подходы к оценке / О.В. Котлячков, Н.В. Боталова, Н.В. Кудрявцева // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. – 2010. – № 7. – С. 17–25.

8. Новиков Д.А. Мониторинг качества и доступности государственных и муниципальных услуг – 2010 / под ред. А.В. Клименко, С.М. Плаксина. – М.: Изд. дом ВШЭ, 2011. – 392 с.

9. Мониторинг в системе оказания государственных и муниципальных услуг как инструмент реализации стратегии повышения качества государственного и муниципального управления. – М.: Экслибрис Пресс, 2008. – 321 с.

АНАЛИЗ РЫНКА DIGITAL-PRODUCTION И ВЫЯВЛЕНИЕ ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ ДАННОГО НАПРАВЛЕНИЯ

В.С. Ульянич, студент

Научный руководитель М.Е. Антипин, доцент каф. VII, к.ф.-м.н.

Томск, ТУСУР, uyanichv@gmail.com

Ежегодно в IT-сфере поднимаются вопросы, связанные с актуальностью и перспективами развития различных профессий. Рассмотрев рынок веб-разработки за 2016 г., можно сделать следующие выводы:

1. Проблема дефицита веб-разработчиков сейчас наблюдается в большинстве компаний и веб-студий – 62%. Чтобы постоянно выполнять весь объём заказов, необходим человеческий ресурс. Его нехватка приводит к тому, что создаются барьеры для дальнейшего развития системы продаж в компаниях. На сегодняшний день только четверть всех веб-студий довольна количеством своих штатных сотрудников.

2. Дефицит веб-разработчиков приводит к ещё одной проблеме: компании не успевают выполнять заказы и постоянно откладывают сроки релиза на будущее, а это не только влияет на уровень удовлетворенности клиентов, но и очень часто не даёт возможности для развития клиентского бизнеса, особенно если он полностью реализуется через Интернет (например, интернет-магазины).

Есть несколько причин такого дефицита:

1. 15,9% работодателей считают, что уровень образования потенциальных сотрудников не соответствует требованиям рынка (самостоятельное обучение приводит к тому, что разработчики плохо разбираются в современных технологиях, пытаются трудоустроиться без навыков командной разработки).

2. 15% компаний считают, что на рынке очень мало квалифицированных веб-программистов (особенно в регионах), способных разрабатывать сложные проекты.

3. 7,3% компаний замечают, что многие специалисты веб-разработки уходят в сферу фриланса.

4. 6,3% веб-студий считают, что многие веб-разработчики не удовлетворены низким уровнем заработной платы.

5. 32% компаний воздержались от ответа на этот вопрос, а 23% высказали менее популярные мнения на этот счёт.

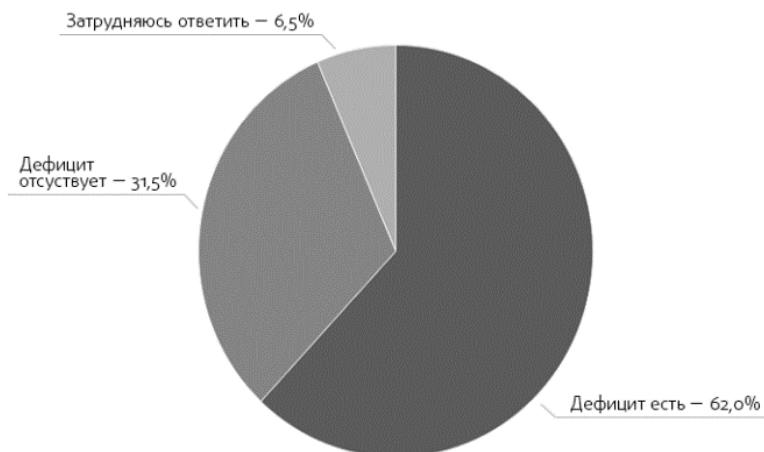


Рис. 1. Диаграмма дефицита специалистов на предприятиях веб-разработки

Также необходимо понимать, что за профессиональные кадры ведётся постоянная борьба. В этой гонке крупные веб-студии имеют больше преимуществ и привлекают специалистов выгодными условиями труда, оставляя на рынке всё меньше и меньше квалифицированных веб-разработчиков (рис. 1).

1. Средняя зарплата веб-разработчика – 60 310 руб., в Москве – 75 270 руб., в регионах – 46 790 руб.

2. Веб-программисты получают в 1,8 раза большую зарплату, чем среднестатистический житель России.

3. Уровень зарплат в Москве в среднем на 61% выше, чем в регионах.

4. Средняя компания digital-рынка собеседует 115 человек в год.

5. 28,4% компаний ищут сотрудников с помощью job-ресурсов, 21,4% – с помощью социальных сетей и рекомендаций знакомых, 16,2% признают достаточно эффективным раздел с вакансиями на собственном сайте, 12,7% ведут прицельную работу с учебными заведениями – проводят лекции и семинары, приглашают на практику и стажировку, присматривают медалистов и олимпиадников, устраивают

конкурсы или популяризируют свой бренд и перспективы другими способами.

ЛИТЕРАТУРА

1. *CMSmagazine* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ratingruneta.ru/research/webdevelopment/?utm_source=tproger&utm_medium=affiliate&utm_term=01&utm_campaign=post_tproger_20.10.16 (дата обращения: 18.02.2017).
2. *Tproger* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://tproger.ru/sponsored/web-developer-profession/> (дата обращения: 18.02.2017).
3. *Библиотека интернет-индустрии I2R.ru* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.i2r.ru/static/255/out_23084.shtml (дата обращения: 18.02.2017).
4. *vc.ru* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://vc.ru/p/web-rating> (дата обращения: 18.02.2017).

СТАТИСТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ В УПРАВЛЕНИИ ПРОЕКТАМИ. ДИАГРАММА ГАНТТА И СЕТЕВОЙ ГРАФИК

М.А. Упорова, К.И. Гунгер, студенты каф. УИ

*Научный руководитель В.К. Жуков, доцент каф. УИ ФИТ ИИ
Томск, ТУСУР, vilvarrin@gmail.com*

В условиях обострения конкуренции все большее число компаний понимает эффективность инвестирования ресурсов в повышение компетенции управления проектами. Грамотное проектное управление помогает добиться устойчивых показателей, улучшить контроль за реализацией проекта на каждом уровне и стремится к достижению преимуществ на каждом этапе реализации проекта. С помощью развития этой сферы деятельности в компании можно достичь сокращения расходов, повысить результативность, улучшить взаимодействие с клиентами и акционерами, а также получить другие конкурентные преимущества.

Согласно определению РМВоК (Руководство к своду знаний по управлению проектами) управление проектами – приложение знаний, навыков, инструментов и методов к работам проекта для удовлетворения требований, предъявляемых к проекту. Независимо от типа проекта ключевой момент для его успешного выполнения – это четкое следование тому, что необходимо сделать в назначенные сроки.

Как и любой процесс в организации, деятельность по управлению проектами должна подвергаться мониторингу, измерению и анализу. Для этих целей могут быть применены статистические методы управ-

ления качеством, к которым в том числе относится ряд инструментов для визуализации.

Популярным инструментом визуализации работ по проекту является диаграмма Гантта – разновидность столбчатой диаграммы (гистограммы), представляющая собой отрезки, ориентированные вдоль горизонтальной оси времени. Каждый из отрезков соответствует отдельному проекту, задаче или подзадаче. Концы отрезка – соответственно начало и окончание работы, а длина отрезка соответствует продолжительности работ. Проекты, задачи и подзадачи, составляющие план, размещаются по вертикали. На рис. 1 представлен фрагмент простой диаграммы Гантта.

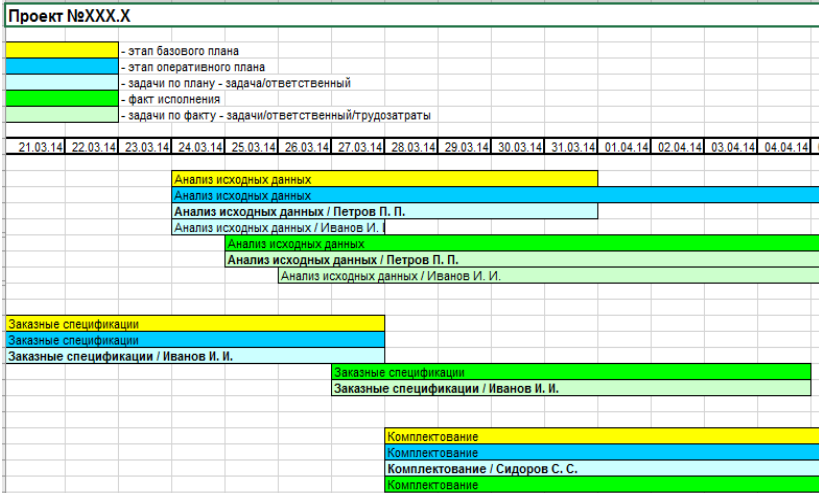


Рис. 1. Пример диаграммы Гантта

На представленном графике изображены этапы проекта согласно базовому и оперативному плану, задачи этапов, а также факт исполнения. Также может быть указана дополнительная информация (такая как трудозатраты для задач и ответственные исполнители).

Диаграмма Гантта удобна для небольших проектов – она наглядна и дает возможность видеть все составляющие проекта в одном месте, кроме того, она отображает стадии проекта и помогает обозначить ключевые задачи. Однако для сложных и продолжительных проектов этот инструмент подходит хуже: при большом количестве этапов и задач график получается загроможденным и трудным для прочтения. В случае если проект достаточно объемен, на помощь приходят сетевые графики.

Сетевой график – инструмент качества, предназначенный для планирования работ и управления ими. Часто он применяется для проектов или различных работ, составляющих последовательность взаимосвязанных действий. Его применение позволяет определить сроки завершения проекта и выявить возможные варианты сокращения сроков работ. Так как работы в сетевом графике взаимоувязаны по времени, то это дает возможность осуществлять контроль хода работ.

Сетевой график представляется в виде ориентированного графа, вершины которого представляют события, а соединяющие вершины ребра – работы. Пример сетевого графика представлен на рис. 2.



Рис. 2. Пример сетевого графика

Сетевой график удобен для управления временем проекта. Задавая планируемую длительность каждой задачи и зависимости между задачами, можно легко получить теоретический срок проекта (критический путь). А посмотрев на сетевой график во время выполнения проекта, можно быстро оценить, насколько достигаются запланированные сроки, и ввести соответствующие корректировки.

Таким образом, инструменты, описанные выше, могут применяться для планирования проектов и контроля за ходом их выполнения, а также для сбора информации по этапам и задачам проекта, которая в дальнейшем может стать исходным материалом для проведения анализа процесса управления проектами.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Руководство к своду знаний по управлению проектами* (руководство РМВоК). – Изд. 4.
2. *Гиссин В.И.* Управление качеством продукции: учеб. пособие. – Ростов н/Д: Феникс, 2000. – 256 с.
3. *Лепидус В.А., Воинова Е.Г., Шешунова Н.А.* О практических руководствах «Применение прикладных статистических методов при производстве продукции» // Надежность и контроль качества. – 1995, № 12. – С. 45–54.
4. *Ноулер Л. и др.* Статистические методы контроля качества продукции. – М.: Изд-во стандартов, 1989.

КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ В МЕДИЦИНСКОМ БИЗНЕСЕ

О.Ю. Фокина, студентка ИПР, каф. прикладной геологии

*Научный руководитель Н.В.Позднякова, д.м.н., доцент
Томск, ТПУ, ИСГТ, междисциплинарная каф., alfa459@mail.ru,
fokaolga88@mail.ru*

Корпоративная социальная ответственность бизнеса (КСОБ) – это отвечающая специфике и уровню развития компании, регулярно пересматриваемая и динамично изменяющаяся совокупность обязательств, добровольно и согласованно вырабатываемых с участием ключевых заинтересованных сторон, принимаемых руководством компании, с особым учетом мнений персонала и акционеров, выполняемых в основном за счет средств компании и нацеленных на реализацию значимых внутренних и внешних социальных программ, результаты которых содействуют развитию компании, улучшению репутации и имиджа, становлению корпоративной идентичности, развитию корпоративных брендов, а также расширению конструктивных партнерских связей с государством, деловыми партнерами, местными сообществами и гражданскими организациями. КСОБ в полной мере применима к деятельности медицинских лечебно-профилактических учреждений негосударственной формы собственности [1–3].

Целью данной работы явилась оценка социальной компоненты КСОБ на примере деятельности многопрофильного медицинского учреждения негосударственной формы собственности.

Объектом исследования послужил частный медицинский центр ООО «ЛДЦ», осуществляющий свою деятельность на рынке платных медицинских услуг в городе Томске. Материалом исследования стала «маммологическая акция», проводимая ООО «ЛДЦ» ежегодно, в течение пяти лет. Результаты обследований были обработаны с применением методов математической статистики.

Анализ полученных результатов показал, что общее число обратившихся пациенток на визит к врачу-маммологу составило 5 317 человек за весь период исследования. Распределение пациентов представлено в табл. 1.

Наиболее активными в плане обращения оказались женщины возрастной группы от 30 до 65 лет. Сниженная активность отмечалась в группе молодых женщин (25–30 лет). Возрастная категория 65–80 лет характеризовалась наименьшим числом обращений. Оценка социального статуса показала высокую социальную активность категорий «пенсионеры» и «служащие». В структуре визитов к врачу-маммологу

первое место заняли жительницы города, а проживающие в области заняли второе место, что связано с большей доступностью медицинской помощи в городе по сравнению с областью.

Таблица 1

**Динамика распределения пациентов по возрасту,
социальному статусу, месту проживания**

№ п/п	Возраст пациентов, лет	Количество пациентов, %	Социальный статус пациентов (пенсионер / служащий / учащийся), %	Место проживания пациентов (город / область), %
1	Старше 80	0,39	100 / 0 / 0	100 / 0
2	75–80	0,82	100 / 0 / 0	100 / 0
3	70–75	0,87	100 / 0 / 0	100 / 0
4	65–70	5,66	100 / 0 / 0	96 / 4
5	60–65	10,33	53 / 47 / 0	81 / 19
6	55–60	11,28	62 / 38 / 0	76 / 24
7	50–55	9,51	2 / 98 / 0	58 / 42
8	45–50	6,05	0 / 100 / 0	71 / 29
9	40–45	14,00	0 / 100 / 0	82 / 18
10	35–40	17,11	0 / 100 / 0	90 / 10
11	30–35	14,65	0 / 100 / 0	80 / 20
12	25–30	9,33	0 / 83 / 17	94 / 6

Примечательно, что знаниями о раке молочной железы (РМЖ) не располагали около 30% женщин, а навыками самообследования не владело около 25% от общего числа пациенток. При оценке наличия и характера жалоб со стороны молочной железы было выявлено следующее: число обращений при полном отсутствии жалоб – 75%, с жалобами 25%. Оценивая группу пациенток как контингент, подлежащий скринингу по РМЖ, были получены результаты, представленные в табл. 2.

Таблица 2

**Динамика распределения диагнозов согласно
Международной классификации болезней МКБ 10**

Диагноз по МКБ	Z00	N60.1	D24	N60.0	N63	C50
Число пациентов, %	27,1	31,1	15,2	20,1	6,2	0,3

Исследование выявило, что треть группы составили практически здоровые женщины, а у остальных зафиксирована патология, в том числе РМЖ (0,3%) (см. табл. 2).

Социологический опрос, проводимый среди пациенток, показал высокую заинтересованность населения в медицинских акциях. Респондентами было отмечено положительно: (1) бесплатное оказание квалифицированной медицинской помощи; (2) высокая степень информированности о проведении «маммологической акции», (3) воз-

возможность посетить специалиста в выходной день, (4) повторное напоминание о визите к специалисту, (5) выдержанность приема по времени, (6) высокий уровень консультаций врачей-маммологов, (7) проведение обучения навыкам самообследования, (8) скоординированная работа медицинских менеджеров. Спектр пожеланий сводился к тому, чтобы акции стали регулярными, увеличили свою продолжительность, сопровождались информационными материалами, касающимися темы осмотра.

Оценка базы данных ООО «ЛДЦ» показала, что в результате проведенной, социально направленной акции само учреждение получило: (1) увеличение числа первичных пациентов; (2) увеличение числа повторных пациентов; (3) увеличение числа обращений за диагностическими исследованиями; (4) рост числа рабочих мест. Социально направленная акция сыграла роль рекламы, что способствовало улучшению имиджа клиники.

Таким образом, было показано, что принятие в медицине концепции корпоративной социальной ответственности бизнеса может служить одним из механизмов управления медицинским бизнесом.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Алексеева О.* Социальная ответственность компаний – опыт Запада и России [Электронный ресурс] // Интернет-журнал «Меценат». – 2004. – Режим доступа: http://www.maecenas.ru/doc/2004_3_5.htm
2. *Иванова В.А.* Корпоративная социальная ответственность в азиатских странах // Транспортное дело в России. – 2010. – Вып. 9. – С. 9–11.
3. *Куринько Р.Н.* Что такое социальная ответственность бизнеса [Электронный ресурс] // Устойчивый бизнес. – 2014. – Режим доступа: <http://csrjournal.com/839-что-такое-соб-что-такое-socialnaja.html>

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕМ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ

Г.С. Худякова, студентка каф. МЕН

*Научный руководитель А.Б. Жданова, доцент каф. МЕН, к.э.н.
Томск, НИ ТПУ, hudyakova94@gmail.com*

Создание системы управления энергосбережением – единого центра ресурсоэффективности (ЕЦР) – является ключом в развитии рационального потребления ресурсов в бюджетных организациях.

Система управления энергосбережением – это автоматизированная система управления энергосбережения, создаваемая для обеспечения рационального использования ресурсов, снижения эксплуатацион-

ных расходов, повышения вовлеченности сотрудников в процесс энергосбережения.

Основными функциями ЕЦР являются:

- сбор, мониторинг и архивирование данных: потребление ресурсов, параметры работы оборудования и инженерных систем;
- удаленное управление локальными подсистемами жизнеобеспечения;
- визуализация работы систем в режиме реального времени;
- представление оперативной информации в виде мнемосхем, таблиц, отчетов, трендов и т.д.

Одним из ключевых элементов ЕЦР является Центр контроля (ЦК), являющийся центральным информационным ядром всей системы управления энергосбережением.

Информационная система ЕЦР построена по трехуровневому принципу [3].

Нижний и средний уровни входят в автоматизированную систему управления зданием (АСУЗ).

Нижний уровень представлен датчиками и исполнительными механизмами. Данные с нижнего уровня передаются на средний, представленный специализированными микропроцессорными контроллерами, регуляторами, тепловычислителями.

На среднем уровне выполняется обработка полученных входных данных, вырабатываются выходные сигналы на основе заложенных алгоритмов управления и передаются на исполнительные механизмы.

Далее информация об удаленных объектах поступает на верхний уровень, который реализован в ЦК на базе новейших технологий WEB-SCADA с использованием вычислительных мощностей «виртуального» сервера.

Ключевым функциональным компонентом WEB-SCADA является система оценки и принятия решений (СОПР). Именно СОПР является инструментом для проведения энергетического анализа, планирования внедрения энергосберегающих мероприятий и отслеживания их эффективности в дальнейшем.

СОПР отвечает за выполнение функций, которые в свою очередь разделены на подсистемы. Функции представлены в таблице.

При решении задачи построения системы управления энергосбережением встала острая необходимость создания АСУЗ, способной эффективно работать в условиях динамических возмущающих факторов (температура, скорость ветра, солнечное сияние и др.) [1].

АСУЗ – наиболее сложный комплекс в здании, объединяющий технические и программные средства, электротехнические устройства, механические компоненты и компьютерные, коммуникационные технологии.

Функции СОПР

Функции	Показатели		
Подсистема расчета показателей эффективности	KPI	KPD	Обобщенные показатели эффективности
Подсистема анализа событий	Анализ исторических событий	Установление взаимосвязей параметров	
Подсистема связи со средствами моделирования	Обеспечение импорта/экспорта данных для работ с комплексной моделью здания		

Главной отличительной чертой АСУЗ является многоступенчатое регулирование, комбинирующее различные методы управления.

Для подтверждения необходимости использования данной системы был проведен ряд исследований, которые доказывают эффективность алгоритмов регулирования АСУЗ.

Для решения задачи, поставленной в данной работе, проведены опыты, заключающиеся в исследовании влияния выбранных факторов на теплопотребление зданий и тепловой режим контрольных помещений. Моделирование выполнено для зимних (февраль) климатических условий Западной Сибири.

Для приближения к реальным условиям эксплуатации ориентация помещений выбрана следующим образом: комната №1 – запад, комната №2 – юг, комната №3 – север, комната №4 – восток. Помещения имеют идентичную планировку с параметрами: площадь – 41,52 м², объем – 112,1 м³.

Выполненные исследования позволяют оценить влияние различных факторов (температура наружного воздуха, скорость ветра, инсоляционные теплопоступления, учет внутренних источников теплоты, энергосберегающий тепловой режим) в отдельности на теплопотребление.

Многофакторный анализ играет важную роль при исследовании тепловых режимов зданий, а также функционирования систем управления и технологического оборудования. Важно то, что при этом учитывается одновременное влияние множества факторов на исследуемый объект. Условия моделирования в этом случае максимально приближены к реальным.

По итогам эксплуатации системы удалось добиться заявленных технических требований и целевых показателей энергосбережения на уровне 34% [2].

Разработанная система управления энергосбережением предназначена для решения комплексной задачи снижения потребления энер-

гетических ресурсов. Результаты работы могут применяться компаниями, имеющими в активе административные и жилые здания.

ЛИТЕРАТУРА

1. Морозов М.Н., Стрижак П.А. Математическое моделирование теплового режима здания с учетом инсоляционных теплопоступлений // Известия Том. политехн. ун-та: Инжиниринг георесурсов. – 2015. – № 8 (326).
2. Морозов М.Н., Стрижак П.А. Моделирование системы теплоснабжения здания в аварийном режиме // Промышленная энергетика. – 2014. – №9.
3. Morozov M.N., Strizhak P.A. Research of energy efficiency direct-heating systems with sequential connection of space heaters with different methods of heat consumption regulation // EPJ Web of Conferences 82, 01047. – 2015.

АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕСА В РОССИИ И ГЕРМАНИИ

М.М. Червова, Е.В. Патрушева, студентки

Научный руководитель В.Ю. Цибульникова, доцент, к.э.н.

Томск, ТУСУР, каф. экономики, marycherry_96@mail.ru

Проект ГПО Экономика-1601 «Управление финансовыми рисками»

Вопросы создания бизнеса волнуют тех, кто хочет работать на себя, быть независимым и престижным, самостоятельно контролировать рабочий процесс и иметь финансовые выгоды. Многие российские граждане считают, что в нашей стране по сравнению с Европой, не самые выгодные условия для ведения бизнеса. Мы решили проанализировать основные особенности открытия бизнеса в России и в Германии, чтобы понять, насколько это убеждение верно.

Германия привлекательна для бизнесменов со всего мира по ряду причин. В этой стране отсутствуют различия между собственным и иностранным капиталом как по части проведения финансовых операций, так и по валютным, за исключением обязанности компании регистрировать в местных банках все операции по переводу средств за границу.

Открыть собственную компанию в Германии по силам любому желающему, обладающему достаточным капиталом и навыками, вне зависимости от места своего проживания и национальности.

В течение последних лет количество предприятий, создаваемых российскими предпринимателями на территории ФРГ, значительно выросло. На сегодняшний день по официальной оценке Министерства экономики Германии их число составило более чем 2 000 компаний.

Эта страна является явным фаворитом среди деловых партнёров России, так как установлено множество контактов между компаниями. Несмотря на то, что налоги в Германии значительно выше, чем в России, она остаётся крупнейшей экономикой Европы, в которую инвестируют не только россияне, но и предприниматели со всех пяти континентов [1].

Принимая во внимание всё вышесказанное, можно с уверенностью сказать, что тема ведения бизнеса за рубежом является весьма актуальной на сегодняшний день.

Прежде чем организовать свой бизнес, необходимо принять решение о выборе наиболее подходящей формы хозяйственной деятельности своего будущего предприятия. Наиболее распространённые организационно-правовые формы ФРГ представлены в табл. 1.

Таблица 1

Организационно-правовые формы Германии

ОПФ	Краткая характеристика
Полное товарищество	• Все участники несут полную ответственность. • Не является юридическим лицом. • Членами товарищества могут быть граждане любого государства. • Число и размеры вкладов не ограничиваются. • Выбытие одного из товарищей влечёт прекращение товарищества
Коммандитное товарищество	Ответственность одного или нескольких товарищей ограничена размерами вклада, а ответственность других товарищей не ограничена. На него распространяются положения, установленные для полного товарищества
Общество с ограниченной ответственностью	• Наиболее удобная форма хозяйственной деятельности для малых и средних предприятий. • Возможно и единоличное владение одним физ. или юр. лицом. • Структура управления – двухзвенная, т.е. правление во главе с управляющими
Форма, объединяющая в себе ООО и коммандитное товарищество	Ни одно физическое лицо не несёт имущественной ответственности.
Акционерное общество	• Наиболее характерная форма для крупных компаний. • Трёхзвенная структура, т.е. включает в себя общее собрание акционеров, правление и наблюдательный совет. • Является юридическим лицом. • Минимальное число учредителей – 5 человек

Ознакомившись с данными табл. 1, можно сказать, что в России всевозможные товарищества и кооперативы являются непопулярными. Наиболее распространёнными формами считаются ООО и индивидуальное предпринимательство (ИП) [2].

Общества с ограниченной ответственностью являются самыми простыми с точки зрения как открытия, так и ведения бизнеса. То же самое можно сказать и об ИП. На индивидуальных предпринимателей возлагается лишь больше ответственности и рисков.

Как мы видим, ООО является наиболее распространённой формой хозяйственной деятельности как в РФ, так и в ФРГ. Однако Россия и Германия имеют различия в сфере налогообложения. В ФРГ насчитывается около 50 видов налогов, из них основные, взимаемые с компаний, представлены в табл. 2.

Таблица 2

Основные налоги, уплачиваемые ООО на ОСНО

Россия		Германия	
Налог на прибыль организации, %	20	Налог на прибыль корпораций с отделений иностранных компаний, %	46
НДС, %	18, 15, 25, 10, 0	НДС, %	19, 7, 0
Налог на имущество организации, %	Не более 2,2	Поимущественный налог, %	0,45–0,6 от величины чистых активов фирмы
Налоги и взносы сотрудников, взимаемые с заработной платы, %	ПФР – 22, ФСС – 2,9, ФОМС – 5,1	Местный промысловый налог, %	5 – от нераспределённой прибыли, плюс 0,2 – от капитала
		Налог на перемещение капитала, %	–1 с уставного капитала; –0,25 при приобретении ЦБ; –2,5 от доли в капитале уже созданного ООО
		Местный земельный налог, %	–1 с уставного капитала; –0,25 при приобретении ЦБ; –2,5 от доли в капитале уже созданного ООО
		Налог на перемещение капитала, %	10

В России перечень налогов, уплачиваемых ООО, зависит от выбранной системы налогообложения. Основными налоговыми режимами считаются: общая система налогообложения (ОСНО), единый налог на вменённый доход (ЕНВД) и упрощённая система налогообложения (УСН). Основные налоги, уплачиваемые ООО на ОСНО, так же представлены в табл. 2.

В Германии базовые ставки налогов обязывают компанию выплачивать в среднем около 70% своей прибыли, однако, с учётом налоговых и других льгот компания выплачивает менее 50%. Но и этот уровень налоговых выплат позволяет сказать, что ФРГ является страной с очень высоким уровнем налогообложения [3].

Таким образом, можно с уверенностью сказать о том, что ведение бизнеса в Германии имеет как плюсы, так и минусы.

К положительным сторонам относятся низкие кредитные ставки (от 4%), высококвалифицированный персонал, услуги которого стоят дешевле, чем в столице России, отсутствие МРОТ и тесной взаимосвязи с налоговой службой. К отрицательным же сторонам относятся небольшая прибыль, высокая конкуренция и иной менталитет партнеров, сотрудников и клиентов. Тем самым мы хотим сказать, что очевидных выгод предпринимательство в ФРГ не имеет. То есть существенное количество минусов перекрывает имеющиеся плюсы. Таким образом, мы пришли к выводу, что российским предпринимателям лучше начинать вести бизнес на Родине, а для тех, кто задается целью вывести свою уже успешную компанию на международный уровень, Германия является подходящим вариантом.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Международный бизнес: все об открытии бизнеса в других странах* [Электронный ресурс]. – URL: https://www.google.ru/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=5&ved=0ahUKEwi9rrOeuarSAhUM3SwKHTLLAv4QFgg0MAQ&url=http%3A%2F%2Fwww.openbusiness.ru%2Fhtml_euro%2Feuro_main.htm&usg=AFQjCNGqYhrh8YcukyPmKH64g6BK-MwDKA&bvm=bv.148073327,d.bGg (дата обращения: 25.02.2017).
2. *Особенности бизнеса в Германии* [Электронный ресурс]. – URL: <http://viza-v-germaniyu.ru/biznes-v-germanii/osobennosti-biznesa-v-germanii> (дата обращения: 25.02.2017).
3. *Особенности налоговой системы Германии* [Электронный ресурс]. – URL: <http://banks.eu/cases/info/59/> (дата обращения: 25.02.2017).

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА И ФАКТОРОВ ЕГО ИЗМЕНЕНИЯ В ПЕРИОД 2006–2015 гг.

Е.В. Чухнова, магистрант каф. экономики

*Научный руководитель Н.Б. Васильковская, к.э.н., доцент
Томск, ТУСУР, katerinca1993@mail.ru, vasilkovskaya2015@yandex.ru*

Состояние малого и среднего бизнеса является отражением обще-экономической ситуации [1].

Обзор динамики числа зарегистрированных субъектов бизнеса и субъектов, прекративших деятельность в период 2006–2015 гг., показывает рост числа зарегистрированных предприятий, что может рассматриваться как индикатор ожиданий экономически активного населения. Вместе с тем цепные темпы прироста падают с 11% в 2007 г. до 0% в 2012 г., показывая падение этих ожиданий и последующий вялый рост. Одновременно наблюдается сокращение разрыва между созданными и прекратившими деятельность предприятиями (рис. 1) [2].

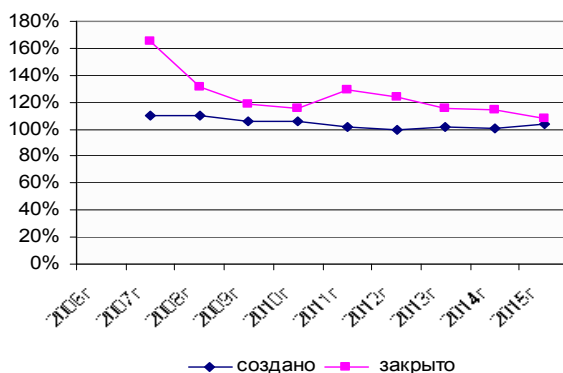


Рис. 1. Цепные темпы роста созданных и закрытых предприятий [2]

В 2006 г. на одно закрывшееся предприятие приходилось 4,99 вновь созданных, что подтверждает уровень оптимизма бизнеса, но далее прослеживается понижающая тенденция. Начиная с 2012 г. число созданных и завершивших деятельность предприятий сближается, и в 2015 г. эти значения совпадают. По индивидуальным предпринимателям и фермерским хозяйствам (ИП и ФХ) ситуация выглядит более жесткой (рис. 2) [2].

В этой сфере оптимистические настроения были существенно ниже и закончились раньше. Начиная с 2009 г. число закрывшихся ИП превышало вновь созданные, а в 2015 г. число закрывшихся ИП и ФХ оказалось в 2,2 раза больше числа новых.

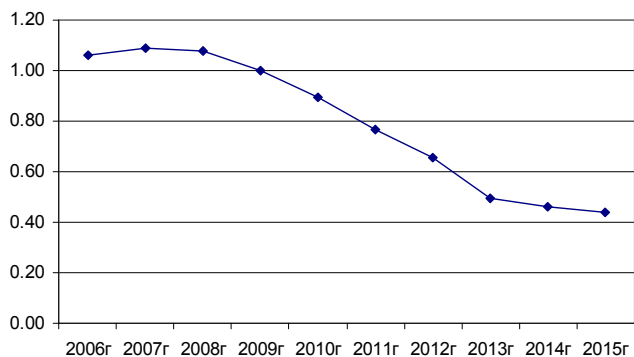


Рис. 2. Соотношение числа созданных ИП и ФХ и прекративших деятельность [2]

Такое положение МСП обусловлено рядом противоречивых тенденций. Рейтинг-лист факторов-ограничителей инвестиционной деятельности малого бизнеса, представленный ГКС в 2015 г., существенно не отличается от данных прошлых лет [3]. Список первых пяти факторов (по убыванию) выглядит следующим образом: «Недостаток собственных финансовых средств», «Неопределенность экономической ситуации», «Высокий процент коммерческого кредита», «Недостаточный спрос на продукцию», «Сложный механизм получения кредитов» [4].

Для решения этих и других проблем МСП государство в соответствии с ФЗ № 209 «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» осуществляет такие меры поддержки, как финансовая; имущественная; инфраструктурная; информационная [5, 6].

Финансовая поддержка на уровне региона и корпорации МСП включает гарантийную поддержку субъектов МСП при кредитовании, гранты на открытие собственного дела; субсидирование лизинга оборудования, затрат на модернизацию, на молодежное предпринимательство, детский досуг. Суммы целевых грантов и субсидий определяются регионами, в среднем размер гранта на открытие бизнеса составляет 300 тыс. руб., субсидии на поддержку лизинга – до 10 000 тыс. руб. Экономическая ситуация в 2013–2014 гг. вынуждала сокращать объемы финансовой поддержки (рис. 3) [7–9].

Снижение темпов финансирования оказывает прямое влияние на число субъектов МСП, на количество созданных новых и сохраненных рабочих мест.

По данным Корпорации МСП в 2016 г. обеспечен резкий рост финансовой поддержки. Например, только по статье «Объем кредитов с

гарантийной поддержкой» размер выделенных средств увеличился в 2,7 раза по сравнению с предыдущим годом и составил 113 956,34 млн руб. [10].

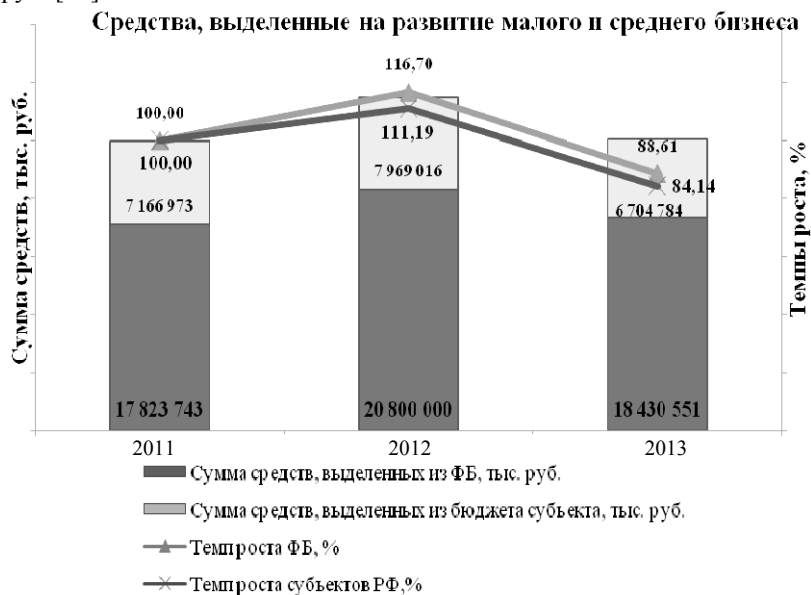


Рис. 3. Динамика средств финансовой поддержки по программам МСП [9]

Кроме того, намечается сдвиг в плане повышения доступности МСП к закупкам крупных корпораций. В рамках программы деятельности ФК по развитию МСП на 2017 г. разработаны мероприятия маркетинговой и информационной поддержки, включающие развитие функционала и наполнение бизнес-навигатора МСП, сервисов коммуникационной и маркетинговой платформ, сервисов «жизненных ситуаций» и др.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Отчёт* по результатам исследования состояния и тенденций развития малого и среднего предпринимательства в Томской области в 2015 г. – 111 с.
2. *Отчеты* о работе по государственной регистрации юридических лиц и физических лиц [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.nalog.ru/m77/related_activities/statistics_and_analytics/forms/ (дата обращения: 05.12.2016).
3. *Малое и среднее предпринимательство в России. 2015: стат. сб.* / Росстат. – М., 2015. – 96 с.
4. *Чухнова Е.В., Кернякевич П.С.* Состояние предпринимательства в Российской Федерации. Почему закрывается малый бизнес? // Журнал «Научные исследования и разработки». – 2016. – №4. – Нижний Новгород [Электронный

ресурс]. – http://edrj.ru/wp-content/uploads/2016/08/EDRJ_04_2016.pdf (дата обращения: 28.11.2016).

5. *Федеральный закон* от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.08.2016). – Ст. 4.

6. *Финансовые механизмы поддержки предпринимательства* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://baz2012predpr.ucoz.ru/index/urok_10_finansovye_mekhanizmy_podderzhki_predprinimatelstva/0-17 (дата обращения: 22.10.2016).

7. *Лисовская А., Власенко Р.Д.* Проблемы банковского кредитования малого и среднего бизнеса // Молодой ученый. – 2016. – №10. – С. 769–772.

8. *Статистика кредитования малого и среднего бизнеса в России* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.mspsbank.ru/userfiles/bill.pdf> (дата обращения: 09.12.2016).

9. *Федеральная служба государственной статистики в России* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 25.10.2016).

10. *Динамика оказания финансовой поддержки субъектам МСП* // Официальный сайт корпорации МСП. – Режим доступа: http://corpmsp.ru/guarantee/?by=17&prop=UF_VALUE_3

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ИНДИКАТОРОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ И НЕИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ ЗА 2007–2009 ГОДЫ

***Д.С. Астафьев, П.В. Кошельникова, Г.Н. Гладышева,
А.М. Ульянова, И.О. Джо, студенты ФИТ***

*Научный руководитель Е.П. Губин, доц. каф. управления инновациями, ФИТ
Проект ГПО УИ ИИ-1420 «Организационное проектирование
бизнес-моделей инновационных систем»
Томск, ТУСУР, dmiastd@ya.ru*

Целью данной работы является приобретение навыков и компетенций анализа статистических данных, выявление особенностей инновационного сектора экономики Томской области над неинновационным на основе исследования динамики ряда их экономических индикаторов за кризис периода 2008–2009 гг.

В качестве исходных данных была взята сформированная статистическая база данных показательной деятельности предприятий (отгрузка товаров собственного производства; инвестиции в основной капитал; среднесписочная численность работ; производительность; отгрузка товаров собственного производства на рубль инвестиций [1]) Томской области в период кризиса 2008–2009 гг., с разделением на инновационные предприятия и на неинновационные.

Изменение динамики показателей и индикаторов 2008–2009 гг. рассматривалось в сопоставлении с индикаторами и показателями за 2007 г.

В результате проведенного анализа было установлено что инновационный сектор экономики Томской области значительно подвергся отрицательным эффектам кризиса рассматриваемого периода по следующим показателям. Отгруженная продукция: к 2009 г. не был восстановлен докризисный уровень, в целом показатель за 2007–2009 гг. снизился на 19,5% для инновационного сектора. Это связано с падением спроса потребителей на инновационную продукцию во время кризиса. Для неинновационного сектора наблюдался небольшой рост на 2,9% к 2009 г. по отношению к 2007 г. (в дальнейшем – 2009/2007 гг.). По Инвестированию в основной капитал: к 2009 г. зафиксировано падение на 67% относительно 2007 г. Объясняется это тем, что инвестиции в инновационный сектор имеют долгосрочный характер окупаемости. Инвестиции в неинновационный сектор за период 2009/2007 гг. увеличились на 21%. Что касается показателя «Среднесписочная численность работников»: для инновационного сектора было выявлено снижение показателя на 16% к 2009 гг.; показатель производительности изменялся для инновационного и неинновационного сектора почти одинаково. Отдача на рубль инвестиций для инновационного сектора в 2009 г. была значительно выше, чем у неинновационных в связи с нескорой отдачей инвестиций в инновационный сектор. Это так же объясняется долгосрочной окупаемостью инвестиций. Малый уровень инвестиций инновационного сектора 2009 г. отрицательно скажется на последующих годах для показателя «Отдача на рубль инвестиций».

Также были выявлены некоторые особенности Томской области по сравнению с другими регионами СФО и РФ в целом. Например, в 2007 г. по России в общем объеме инвестиций в основной капитал по кругу обследованных организаций удельный вес инновационно-активных организаций составил около 46% [1], в Томской области – 50,5%, на 2008 г. – 43%.

Томская область попадает в список регионов с высоким индексом развития человеческого капитала. Так, среди всех субъектов Российской Федерации она занимает 7-е место с показателем 0,850 при общероссийском 0,840 [2]. Новосибирск и Томск входят в лидирующую пятерку территорий России по образовательному уровню жителей [3].

В 2005 г. Томская область стала одним из 4 регионов-победителей Федерального конкурса на создание особой экономической зоны технико-внедренческого типа. За этот период резидентами ОАО «ОЭЗ ТВТ «Томск» стали 57 компаний, 7 из них созданы при участии инве-

сторов из США, Норвегии, Тайваня, Южной Кореи, Австралии, Германии [4].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Статистический бюллетень 2008 года* [Электронный ресурс]. – Инновационная деятельность в России в 2007 году. – 6 с. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b08_04/IssWWW.exe/Stg/10/1-innovac.htm
2. *Рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации*. – Вып. 2 / под ред. Л.М. Гохберга. – М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2014. – 88 с.
3. *Акерман Е.Н., Пушкаренко А.Б.* Формирование инновационной системы Сибирского федерального округа на основе организации инновационного развития регионов. – 6 с.
4. *Рыкун А.Ю., Южанинов К.М., Абрамова М.О., Сухушина Е.В.* Томская область: потенциал и реалии инновационного развития. – 15 с.

ИМИТАЦИОННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ МНОГОУРОВНЕВОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ

Е.Ю. Леонов, студент каф. менеджмента

*Научный руководитель В.Ю. Конотопский, доцент
каф. менеджмента НИ ТПУ, к.э.н.*

Томск, НИ ТПУ, EvgeniyLeonov94@gmail.com

Подобные системы являются массовыми объектами макрологистики, аккумулирующими колоссальные материальные ценности (МЦ), поэтому так важна задача повышения эффективности их функционирования, заключающаяся прежде всего в относительном снижении текущих остатков МЦ и повышении надежности обеспечения ими конечных потребителей, с которыми взаимодействует нижний (1-й) уровень системы. Необходимый уровень эффективности гарантируется, в частности, использованием адекватных принятым критериям ее оценки и специфике проводимого через систему материального потока моделей управления запасами (УЗ). В настоящее время практически отсутствуют аналитические исследования протекающих в них процессов, что объясняется принадлежностью систем к классу сложных и сверхсложных, а также стохастическим характером проводимых ими потоков МЦ. Единственным практически доступным методом здесь является численное математическое моделирование [1].

В представленной работе на примере условной трехуровневой системы распределения МЦ предпринята попытка исследовать реакцию показателей эффективности системы на изменения важнейших параметров потока МЦ, а также характеристик самой системы, а именно:

- мощности проводимого потока, принимаемой равной среднему потреблению в единицу времени;
- вариации (дисперсии) мощности потока;
- типа применяемых моделей УЗ;
- оперативности исполнения требований потребителей (лага исполнения заказов).

В качестве непосредственного объекта исследования использована трехуровневая однопродуктовая модель системы распределения, функционирующая в течение 300 условных единиц времени (у.е.в.). В пределах каждого такого минимального операционного периода в элементах системы происходит реализация локального механизма УЗ. Поток поступающих на ее 1-й уровень потребительских требований соответствует распределению Пуассона. На всех уровнях системы в ходе каждого отдельного вычислительного эксперимента применяется один тип модели УЗ. Для обеспечения полной сопоставимости количественных характеристик эффективности системы, полученных в результате ряда серий экспериментов, все используемые модели УЗ имеют равные или равноценные (с учетом иерархического уровня соответствующих элементов) значения базовых параметров: размеры партий поставок, периодичность поставок, лаги исполнения заказов, пороговые и исходные уровни запасов МЦ.

В качестве показателей эффективности интегрированной системы УЗ приняты:

- средний относительный (относительно средней мощности потока) текущий остаток МЦ в системе;
- средний относительный уровень дефицита МЦ на 1-м уровне системы;
- средняя доля у.е.в., в которых возникает дефицит на этом же уровне.

Моделирование проведено с использованием средств приложения MS Excel [2, 3].

В итоге обработки и систематизации выходных данных комплекса численных испытаний получены следующие результаты:

- изменение мощности потока требований, поступающих на 1-й уровень системы, не приводит к изменению относительной величины запасов, т.е. они почти пропорциональны ее величине;
- увеличение вариации (дисперсии) мощности негативно влияет на эффективность системы, однако это влияние имеет нелинейный характер;
- увеличение лага исполнения заказов снижает надежность обеспечения потребителей (показатели дефицитности растут). Что касается

величины остатков запасов, то хотя ее динамика в целом негативна, но не всегда монотонна. Причем характер «немонотонности» зависит от типа применяемой модели УЗ;

■ ни одна из испытанных моделей не является оптимальной в смысле Парето, т.е. их ранжирование по эффективности возможно только при задании конкретных технико-экономических параметров как самой системы, так и актуальной для нее внешней среды, а также численно определяемого интегрального показателя эффективности.

Для установленных количественных зависимостей построены уравнения регрессии с высокими значениями показателя детерминации.

Кроме того, для ряда вариантов испытанных систем применительно к принятым базовым параметрам определены величины страховых запасов МЦ, с заданной надежностью (например, 95%) покрывающих возникающие дефициты на всех уровнях системы.

Следует отметить, что полученные результаты непосредственно значимы только в рамках принятых модельных допущений, однако созданная база моделирования позволяет оперативно переходить к исследованию других систем материального распределения данного класса.

В заключение указаны актуальные и ресурсно-доступные направления дальнейших исследований по данной тематике.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Рыжиков Ю.И.* Управление запасами. – М.: Наука, 1969. – 334 с.
2. *Васильев А.Н.* Числовые расчеты в Excel: учеб. пособие. – СПб.: Лань, 2014. – 597 с.
3. *Кильдишов В.Д.* Использование приложения MS Excel для моделирования различных задач: практ. пособие. – М.: Солон-Пресс, 2015. – 155 с.

ПОДСЕКЦИЯ 5.4

СОВРЕМЕННЫЕ СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТЫ С МОЛОДЕЖЬЮ

*Председатель секции – Сулова Т.И., декан ГФ,
зав. каф. ФиС, д.ф.н., проф.;*
*зам. председателя – Орлова В.В., д.соц.н., проф. каф. ФиС,
директор НОЦ «СГТ»*

ПРОБЛЕМА ТРАНСФОРМАЦИИ ГЕНДЕРНЫХ СТЕРЕОТИПОВ У СОВРЕМЕННОЙ МОЛОДЕЖИ

А.А. Астахова, студентка каф. ФиС

Томск, ТУСУР, astah1997@mail.ru

Научный руководитель Н.С. Корнющенко-Ермолаева, ст. преп. каф. ФиС

Данная статья посвящена анализу проблемы трансформации гендерных стереотипов и степени воздействия современной социальной среды на их формирование.

Современная социальная среда очень сложна и дифференцирована и играет важную роль в формировании гендерных стереотипов.

Всю свою сознательную жизнь человек находится под влиянием различных факторов, которые формируют его личность. Гендерные стереотипы зачастую выполняют функцию социальных норм – основных правил, определяющих допустимые гендерные репрезентации. И то, что мы привыкли называть гендерными ролями, есть не что иное, как стереотипы – схематизированные обобщенные образы феминности и маскулинности. Принятие гендерных стереотипов происходит под влиянием социально-психологических механизмов нормативного и информационного давления. Происходит так называемая гендерная стереотипизация.

Гендерная стереотипизация представляет собой один из механизмов гендерной социализации, но не сводится к ней. В результате стереотипизации формируется социальная установка – предрасположенность и готовность человека воспринимать что-то определенным образом и действовать тем или иным способом.

И если гендерная социализация продолжается на протяжении всей жизни человека, то гендерная стереотипизация завершается примерно в возрасте 30 лет, когда гендерные установки и стереотипы приобре-

тают устойчивый и ригидный характер. Канадским исследователем Ж. Годфруа выделено три условных этапа стереотипизации личности [1].

Первый этап приходится на детский возраст и длится до 12 лет.

На этом этапе социальной средой, влияющей на формирование гендерных стереотипов, в основном является семья. Гендерные установки соответствуют гендерным моделям поведения родителей.

Не последнюю роль в этот период играют такие агенты социализации, как масс-медиа и учебные заведения. Детские сады, школы действуют аналогично схемам прививания гендерных установок, что и семья. Дети в этот период особенно подвержены влиянию телевидения. Классические диснеевские мультфильмы примерно до 90-х годов также активно используют гендерные стереотипы. Ассоциируя себя с персонажем, ребенок закрепляет полученные гендерные стереотипы.

Второй этап формирования стереотипов и установок начинается в подростковом возрасте, примерно с 12 лет, и заканчивается в 20 лет. На этом этапе установки структурируются, приобретая более конкретную форму.

В этот период в круг влиятельных социализирующих агентов, передающих гендерные роли и стереотипы, начинают входить сверстники, образовательные учреждения, СМИ и пр. В переходном возрасте, ослабевает авторитет родителей, и сверстники становятся субъектами для подражания.

На третьем этапе, длящемся с 20 до 30 лет, гендерные стереотипы и установки окончательно формируются и прочно закрепляются в системе убеждений индивида.

Во второй и третий период «мощнейшим фактором формирования общественного сознания являются СМИ. «Система гендерных стереотипов в СМИ базируется на бинарной оппозиции маскулинности и феминности. Маскулинность автоматически приравнивается к активно-творческому, культурному началу, феминность – к пассивно-репродуктивному, природному» [2].

Немаловажную роль в формировании гендерных стереотипов играет реклама. Реклама – это неотъемлемая часть культуры общества потребления, сложившегося в настоящее время в большинстве развитых и развивающихся стран. Так же, как и СМИ, она навязывает индивиду определенные гендерные модели поведения.

В итоге перечисленные выше составляющие являются в настоящее время социальной средой, в которой формируются гендерные стереотипы, которые впоследствии проецируются на индивида, заставляя его четко следовать установленным нормам современного общества.

ЛИТЕРАТУРА

1. Годфруа Ж. Что такое психология. – М., 1992. – Т. 2.
2. Сборник научных трудов «Актуальные проблемы теории коммуникации». – СПб.: Изд-во СПбГПУ, 2004.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПОНЯТИЮ «МЕНЕДЖМЕНТ» В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ МОЛОДЫМИ СПЕЦИАЛИСТАМИ

К.В. Аугервальд, студентка каф. ФиС

*Научный руководитель В.В. Орлова, проф. каф. ФиС, д.соц.н.,
Томск, ТУСУР, augervald@sibmail.com*

Управление деятельностью молодых специалистов признается одной из наиболее важных сфер жизни предприятия, способного многократно повысить ее эффективность, а само понятие «молодой специалист» рассматривается в достаточно широком диапазоне: от экономико-статистического до философско-психологического.

Система управления молодым персоналом обеспечивает непрерывное совершенствование методов работы с молодыми специалистами и использование достижений отечественной и зарубежной науки и наилучшего производственного опыта.

Целью статьи является анализ основных понятий «менеджмента».

Сущность управления персоналом, включая наемных работников, работодателей и других владельцев предприятия, заключается в установлении организационно-экономических, социально-психологических и правовых отношений субъекта и объекта управления.

Существует несколько основных понятий, используемых в менеджменте, одно из них – это понятие «управление». Это понятие произошло от старорусского слова «управа», т.е. способность с чем-то управляться. В общем смысле под ним понимается деятельность по упорядочению процессов, протекающих в природе, технике и обществе, устранению дезорганизации (энтропии), снижению неопределенности и приведению в нужное состояние с учетом тенденций их развития и изменения среды (для различных ее типов нужны свои методы управления) [1]. Также «управление» – это процесс распределения и движения пяти видов ресурсов в организации с заранее заданной целью по заранее разработанному стратегическому плану с непрерывным контролем результатов работ [2].

Не менее важным является понятие «менеджер» – это человек, работающий в организации и занимающийся организацией работ с комплексом ресурсов. Менеджмент – это руководство не подчиненными и

не институциональной структурой (учреждением, коммерческой или некоммерческой фирмой, их отдельным подразделением), а делом. В переводе со староанглийского языка слово *management* означает искусство объезжать лошадей, но истоки его коренятся в латыни (лат. *manus* – рука). В оборот оно было введено в Англии в связи с промышленной революцией XVIII–XIX вв., а затем распространилось по всему миру [3].

Но менеджмент – это не просто хозяйственное управление, а его особая разновидность, возможная только в условиях рынка, – управление предпринимательского типа. Он предполагает обусловленность действий руководителя не командами сверху», а складывающейся ситуацией, право и обязанность проявлять инициативу, принимать самостоятельные решения, в том числе молодыми специалистами в организации, нести ответственность за их результаты. Познавание закономерностей управления позволяет максимально эффективно использовать их на практике, своевременно и качественно руководить деятельностью хозяйствующих субъектов, осуществлять ее объективную оценку, прогнозирование, оптимизацию и комплексное совершенствование.

В то же время менеджмент не дает готовых рецептов, пригодных на все случаи жизни, ибо условия хозяйственной деятельности, ее цели, задачи постоянно меняются. Он учит думать, правильно ставить вопросы и искать на них ответы, формировать основополагающие принципы управления и творчески применять к конкретным ситуациям. Еще в 50–60-е гг. прошлого века в Европе и США доминировало представление о менеджменте как об универсальной дисциплине, имеющей единый, нерасчлененный объект. Сегодня таких объектов существует несколько, и число их продолжает расти.

Речь идет об организационной деятельности, производстве, материально-техническом снабжении и сбыте, инновациях, маркетинге, персонале, финансах, учете и анализе хозяйственных процессов (экзаунтинге). Сегодня к ним добавилось обучение и распространение знаний. За эти объекты «отвечают» соответствующие типы менеджмента, такие как организационный; производственный; снабженческо-сбытовой; инновационный; маркетинг-менеджмент [1].

Кроме того, персонал-менеджмент решает задачи подбора, расстановки, обучения, развития, повышения квалификации кадров; разрабатывает системы вознаграждения и стимулирования; отвечает за создание благоприятного морально-психологического климата, улучшение условий труда и быта, поддержание контактов с организацией и разрешение трудовых споров и конфликтов.

К настоящему времени накоплен большой опыт работы с молодежью. К сожалению, основная масса авторов рассматривает отдельные вопросы работы с молодежью и молодыми специалистами (адаптация, развитие, мотивация и т.д.), применение которых в массовой практике осуществляется как набор отдельных, не связанных между собой мероприятий, что не обеспечивает необходимого системного эффекта в работе с молодыми специалистами. Теоретические и методологические основы создания целостной гибкой системы работы с молодыми специалистами в научных работах российских и зарубежных авторов практически не освещены. Требуется единая методологическая база, обеспечивающая реализацию поставленных в аспекте работы с молодыми специалистами задач организации и менеджмента.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Большаков А.С.* Менеджмент: учеб. пособие. – СПб.: Питер, 2000. – 160 с.
2. *Большов А.В.* Менеджмент: теория и практика. – Казань, 1997. – 196 с.
3. *Бусыгин А.В.* Эффективный менеджмент: курс лекций. – Вып. 3. – М.: Эльф К, 2011. – 210 с.

МОДЕЛИ УЧАСТИЯ СПЕЦИАЛИСТОВ ОРМ В ОРГАНИЗАЦИИ СУБКУЛЬТУРНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ

К.В. Вакутина, студентка каф. ФиС

*Научный руководитель М.Ю. Раутина, доцент каф. ФиС, к.филос.н.
Томск, ТУСУР, vakutina_kv@mail.ru, greta@mail2000.ru*

Самореализация неформальных молодежных субкультур осуществляется за счет участия молодежи в тематических мероприятиях, однако государственная молодежная политика не имеет четкой позиции относительно субкультур и обращается к ним только как к объекту профилактики девиантного поведения. Наибольшую активность в подготовке тематических событий проявляют наиболее опытные представители молодежных движений, однако из-за отсутствия у них специального образования, теоретической базы или опыта участия в организации других мероприятий чаще всего не могут в полной мере осуществлять работу по некоторым направлениям, что сказывается на общем уровне организации.

В процессе обучения специалист по организации работы с молодежью развивается как профессионал во многих направлениях ГМП, в том числе и в организации культурно-массовых мероприятий, осваивают социально направленные навыки и компетенции. Согласно дан-

ным проведенного опроса студентов специальности ОРМ в томских вузах среди 106 опрошенных 65% заинтересовано в организации мероприятий для молодежных субкультур, притом 85% студентов имеют организаторский опыт или планируют его получить, что может говорить о том, что большинство студентов имеют общие представления об организационной составляющей. Поэтому в рамках данной статьи нами были разработаны две условные модели непосредственного участия ОРМ в организации мероприятий для молодежных субкультур.

Первая модель описывает условия, когда специалист сам является приверженцем/носителем определенной субкультуры или же имеет глубокие познания в ней как в объекте своего исследования. Данная позиция позволяет ему как организатору сильнее углубиться в тему, раскрывая свои творческие способности и расширяя круг единомышленников и полезных социальных связей. При первой модели потенциальный организатор может взять на себя любую организаторскую роль, включая самые специфичные, для которых необходимо глубокое погружение в информационное поле субкультуры (наполнение программы мероприятий, ведение групп в социальных сетях, организация предмероприятий и т.п.).

Вторая модель описывает ситуацию противоположную, когда специалист недостаточно осведомлён в данной теме и/или не заинтересован в сильном погружении в неё, однако проведение самого мероприятия его интересует. Здесь можно выделить общие для всех проектов направления работы:

1. Координация и осуществление общего руководства проектом/менеджер направления.

Главной задачей руководителя является налаживание взаимосвязей между остальными участниками проекта, мотивирование, контроль за эффективной реализацией каждого из этапов направления, кадровые перестановки и постановка общих целей.

2. Ответственный за информационную политику и связи с общественностью.

Одной из основных обязанностей является создание стратегии развития информационной политики проекта, которое включает в себя создание фирменного рекламного стиля и необычных методов продвижения продукта. А также написание пресс-релизов и пресс-китов, информирование городских и областных СМИ о мероприятии до него и их аккредитация во время, создание и ведение тематических групп в социальных сетях и порталах Интернет (в данном случае возможен контроль за работой тех, кто «в теме», поскольку контент специфичен, и правильно подать его неосведомленному достаточно сложно), выход

на целевую аудиторию через рекламу в транспорте, по радио и в учебных заведениях. Также данное направление включает в себя поиск информационных партнеров, привлечение участников (иногда членов жюри) и поиск каналов сбыта билетов на мероприятие.

3. Фандрайзинг.

Фандрайзинг – процесс привлечения внешних, сторонних для компании ресурсов, необходимых для реализации какой-либо задачи, выполнения проекта или с целью деятельности в целом [3].

Таким образом, важным направлением работы будет привлечение поиска партнеров и спонсоров для безвозмездного предоставления средств/услуг и/или же за взаимный социальный обмен (реклама, продукция, услуга, помощь в организации, предоставление оборудования, роль генерального партнера), привлечение волонтеров, поиск меценатов, написание заявок на действующие гранты.

4. Ответственный за работу и координацию волонтеров.

Волонтеры являются «лицом» любого мероприятия, и зачастую от качества подготовки и организации работы волонтеров зависит общая психологическая атмосфера не только среди организаторов, но и среди участников. Для качественного развития направления необходим человек, понимающий всю организационную суть мероприятия, обладающий информацией относительно распределения участников, гостей и ресурсов, умеющий быстро адаптироваться под ситуацию и способный также быстро и четко доносить информацию, обладающий лидерскими и коммуникационными навыками, а также умением формировать сплоченный коллектив. Основной функцией организатора в данном случае является распределение волонтеров в соответствии с потребностями программы и подготовки события.

5. Поиск и подготовка площадки.

Анализ согласно предполагаемой программе имеющихся в городе площадок по цене в пределах сметы, осмотр помещения на предмет соответствия количеству участников и вместимости, акустике, доступности, актуальности у молодежи, поиск оборудования, его установка, поиск свето/звукооператора, если на площадке таковых нет.

Исходя из профессиональных компетенций ОРМ и степени их участия в организации мероприятий, можно значительно повысить его уровень и привлечь новых участников. Этот опыт будет полезен специалистам молодежной сферы, поскольку методы и форматы взаимодействия с неформальной молодежью слабо освещены в рамках учебных дисциплин, и подобная практика поможет изучить методы работы с субкультурами, а также познакомиться с современными молодежными течениями и форматами.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Основы государственной молодёжной политики Российской Федерации на период до 2025 г.* Утв. Распоряжением Правительства РФ от 29 ноября 2014 г. № 2403-р / Правительство Российской Федерации. – М., 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://government.ru/media/files/ceFXleNUqOU.pdf> (дата обращения: 28.02.2017).
2. *Вакутина К.В.* Роль ОРМ в организации культурно-массовых мероприятий для романтико-эскапистских субкультур: курсовой проект. – Томск, 2017. – С. 26–30.
3. *Голубков Е. П.* Основы маркетинга: учеб. – М.: Фин-пресс, 1999. – С. 284–285.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ МОЛОДЕЖИ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО ГОРОДА

А.Г. Ендовицкая, студентка каф. ФиС

*Научный руководитель В.В. Орлова, проф. каф. ФиС, д.соц.н.
Томск, ТУСУР*

Человек формирует представление о мире под воздействием окружающей его действительности. Посредством пространственных форм восприятия он активно осваивает и преобразует мир. Люди разных культур живут в разных универсумах. Каждая культурная эпоха создает свое культурное пространство. «...механическое перенесение пространственных культурных норм с одной культурной модели на другую ведет к разрушительным последствиям» [1].

Цель работы – рассмотреть возможные риски, которые может на себе ощутить молодой человек в современном городе, и механизмы защиты.

Развитие научно-технического прогресса, количественные, экстенсивные методы развития (по принципу «чем больше, тем лучше») породили ряд глобальных проблем: деградацию биосферы, угрозу ядерной войны, истощение природных ресурсов, перенаселение планеты и др. Более всего естественная среда обитания изменяется в крупных городах. Городскому жителю постоянно приходится решать задачи, требующие больших психологических усилий, он вынужден увеличивать продолжительность своего рабочего времени, сокращая отдых и постоянно ощущая нехватку времени. Социальные условия, информационные и интеллектуальные перегрузки, вызывающие у горожан психическую усталость и эмоциональные стрессы, становятся причиной возникновения большинства болезней, провоцируют конфликтные ситуации, дезорганизацию ближайшего социального окружения человека.

Известно, что любая деятельность человека, полезная для его существования, в то же время может быть источником опасностей, негативных воздействий, приводить к травматизму, заболеваниям, а порой и к смерти. Вред человеку может наносить любая деятельность: трудовая, учебно-трудовая, а также отдых и развлечения. Человек выходя из дома, должен быть уверен, что на улицах родного города он находится в безопасности, ровным счетом как и заходя в свой дом он должен быть убежден, что заселившись в новый дом, стены его не начнут рушиться и проводка будет в полном порядке. Это также касается и любых других мест, куда попадает человек, будь то магазин, образовательные, медицинские учреждения, место его работы. К примеру, в предложенной Министерством образования структуре комплексного плана безопасности образовательного учреждения меры по обучению сотрудников и обучающихся основам безопасности, по созданию учебно-материальной базы рассматриваются как неотъемлемая часть системы безопасности наряду с техническими, правовыми, организационными и иными мерами. Обеспечение безопасности образовательного пространства требует от руководителей и персонала образовательного учреждения новых знаний из различных областей: права, криминологии, медицины, психологии, техники; это связано с освоением новой терминологии, огромного объема правовых норм и методических материалов.

Правовую основу системы безопасности в образовательных учреждениях составляют: Конституция РФ; Федеральные законы «Об образовании», «О борьбе с терроризмом», «О пожарной безопасности», «Об оружии», «О частной детективной и охранной деятельности в Российской Федерации», «Об основах охраны труда в Российской Федерации» и др., Трудовой, Гражданский, Уголовный, Уголовно-процессуальный и иные кодексы РФ, а также указы, распоряжения и постановления Президента РФ, постановления Правительства РФ, нормативные правовые акты субъектов РФ, решения, постановления, приказы, положения и иные документы, регулирующие вопросы безопасности.

Важной гарантией является правовой механизм обеспечения неприкосновенности каждого человека и его собственности. Для нарушителей личных имущественных и неимущественных прав граждан, нарушителей общественного порядка предусмотрены строгие наказания. Угроза или насилие в отношении детей и взрослых влекут строгую ответственность виновных лиц в соответствии с законом. Однако реальное привлечение обидчика или вымогателя к уголовной ответственности требует определенной правовой и тактической грамотности, времени и терпения.

Основными направлениями государственной политики в области обеспечения безопасности в образовательных учреждениях в соответствии с законодательством являются:

- обеспечение приоритета сохранения жизни и здоровья обучающихся (воспитанников), работников;
- принятие и реализация нормативных правовых актов о безопасности и охране труда, а также федеральных и территориальных программ обеспечения безопасности ОУ;
- государственное управление безопасностью и охраной труда;
- государственный надзор и контроль за соблюдением в ОУ требований всех видов безопасности.

Целями гражданского, административного, уголовного, трудового и иного законодательства в части обеспечения безопасности являются установление государственных гарантий безопасности, прав и свобод граждан, создание благоприятных условий труда, защита прав и интересов работников, обеспечение их социальной, экономической, производственной и иных видов безопасности при осуществлении всех видов жизнедеятельности.

Например, задачами трудового законодательства являются создание правовых условий для защиты интересов всех сторон трудовых отношений, интересов государства, а также правовое регулирование трудовых отношений, в том числе по следующим направлениям: организация безопасного труда; профессиональная подготовка, переподготовка и повышение квалификации работников.

Направления исследования социальной безопасности:

- Устойчивое состояние и способность общественной системы обеспечить эффективное функционирование государства, социальных институтов общества, обеспечивающих стабильное развитие личности и общества во всех сферах общественной жизни, на основе повышения качества жизни своих граждан, соблюдения их прав и свобод.
- Способность личности преодолевать различные риски, угрозы и опасности будет зависеть от степени обеспечения ей социальной безопасности.

Социальная безопасность молодежи – важнейшая составляющая общей социальной безопасности, что определяет необходимость выделения самостоятельного теоретического пространства исследования этой проблемы.

Особый интерес к молодежи вполне понятен и обоснован. Молодежь – будущее страны, образ завтрашнего дня. Опыт последних десятилетий убедительно доказывает, что политических и экономических успехов, а также стратегического преимущества добиваются именно те государства, которые уделяют повышенное внимание молодежи.

ЛИТЕРАТУРА

1. Эко У. Отсутствующая структура. – СПб., 1998. – 251 с.
2. Плеснер Х. Ступени органического и человек. Проблема человека в западной философии. – М., 1988. – 120 с.
3. Мерло-Понти М. В защиту философии. – М., 1996. – 8 с.
4. Лига М.Б. Социальная безопасность молодежи: организационно-управленческое обеспечение / М.Б. Лига, Н.С. Павлова, И.А. Щеткина. – М., 2012.

СТУДЕНЧЕСКИЙ ОТДЕЛ НАБОРА КАК СРЕДСТВО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СТУДЕНТОВ И ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ АБИТУРИЕНТОВ И ТАЛАНТЛИВОЙ МОЛОДЁЖИ В ТУСУР

А.В. Колесник, магистрант каф. УИ

*Научный руководитель Л.В. Смольникова, доцент каф. ФиС, к.психол.н.
Томск, ТУСУР, anastasiya_kolesnik93@mail.ru*

Личность как открытая система, развиваясь через разнообразные формы деятельности и активности, овладевает социальными и индивидуальными компетенциями, стремится к самоактуализации. Самоактуализация – потребность в самосовершенствовании, в реализации своего потенциала. Удовлетворить потребность в самосовершенствовании на практике считается возможным через создание образовательной среды, которая способствует самоактуализации личности обучающихся, а это осуществимо при наличии широкой системы возможностей для самовыражения молодых людей [5].

Работая над решением данной задачи, стали замечать затрудненность и неустойчивость профессионального самоопределения школьника. Поэтому было принято решение о внедрении новых методов привлечения абитуриентов в высшую школу [6], опираясь на предварительно проведенное анкетирование абитуриентов «Источник информации о ТУСУРе», анализ которого показал, что больше всего на мнение будущих выпускников образовательных учреждений влияют именно люди – менеджеры, студенты и выпускники ТУСУРа (34%), знакомые (31%) (рис. 1). Таким образом, человеческий фактор играет огромную роль в выборе места дальнейшего обучения, следовательно, стоит обратить внимание именно на личную работу с абитуриентом [8].

Для решения поставленных задач на собрании профкома студентов ТУСУРа было утверждено создание студенческого отдела нового набора совместно с отделом набора и распределения студентов ТУСУРа, с целью привлечения абитуриентов и талантливой молодёжи

в ТУСУР посредством взаимодействия студентов и образовательных учреждений для создания высокоэффективной культурной, образовательной, научной и инновационной среды в вузе, повышения качества и количества набора студентов [4]. В рамках работы отдела было создано положение, регламентирующее всю работу отдела.

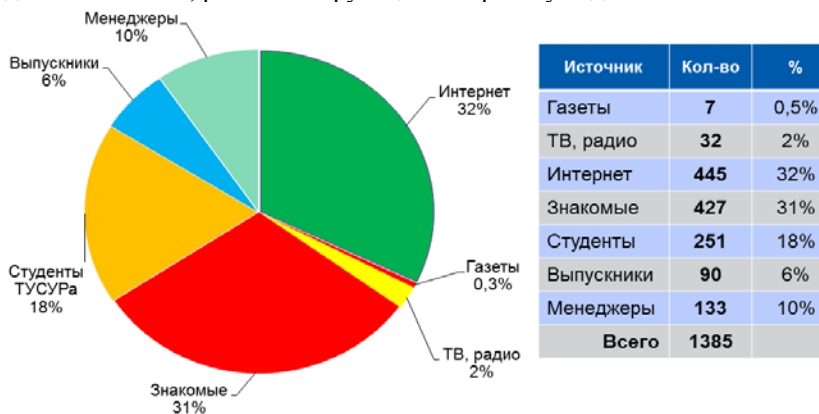


Рис. 1. Источник информации о ТУСУРе

Основные задачи:

1. Оказать помощь в профессиональном самоопределении и самореализации школьникам на базе ТУСУРа.
2. Способствовать эмоциональной привязанности абитуриентов к университету.
3. Развить потенциал абитуриентов.
4. Адаптировать абитуриентов к студенческой жизни.
5. Разработать и реализовать векторы и методы развития студентов-первокурсников коллективно с ОНиР и профкомом студентов.

На протяжении 2015 и 2016 гг. было проведено обучение сотрудников отдела, которое прошли 34 человека, по следующим направлениям:

1. Функции и деятельность приёмной комиссии.
2. Значимость деятельности комиссии в университете.
3. Представление студентов о ТУСУРе.
4. Нестандартные ситуации.
5. Специфика работы со школьниками.
6. Значимость приёмной комиссии в профкоме студентов ТУСУРа.

В течение семестра сотрудники отдела плотно работали со школьниками г. Томска, где проводили информационную работу, а в январе–феврале 2016, 2017 гг. ребята посещали школы своего родного

города: Кемерово, Новосибирск, Омск, Барнаул, Новокузнецк, города стран СНГ, где проводили презентацию для школьников. Помимо информирования, отдел организовывал и проводил разнообразные мероприятия для потенциальных абитуриентов и наиболее значимые мероприятия, проводимые студенческим отделом нового набора, – квест «Ночь в ТУСУРе», «ТУСУР ГО», участие в городском форуме «Город профессий», проекте «Родители волнуются, организация проекта «Ги-ды», организация площадки регионального чемпионата «WorldSkills Russia».

Несмотря на большую и разнообразную работу с абитуриентами, после зачисления студенты-первокурсники испытывают трудности адаптации в вузе и остро нуждаются в психолого-педагогической поддержке и сопровождении [1]. Решение этой задачи осуществляется путем совместной деятельности студенческого отдела нового набора и института кураторов ППОС ТУСУРа, способствуя формированию корпоративной культуры студенчества – чувства принадлежности к университету с его историей, традициями, нормами и ценностями [3].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Научные методы исследования* [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: <http://idschool225.narod.ru/metod.htm> (дата обращения: 18.02.2017).
2. *Положение о кураторе академической группы младших курсов институтов* [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: http://igup.urfu.ru/docs/OfficialDocs/ExtraStudy/Polog_Kurator2011.pdf (дата обращения: 21.02.2017).
3. *Представление К. Роджерса о самоактуализации* [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=473229> (дата обращения: 05.02.2017).
4. *Психологос* – энциклопедия. Понятие самоактуализации [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: <http://www.psychologos.ru/articles/view/samoaktualizaciya> (дата обращения: 28.01.2017).
5. *Развитие идеи самоактуализации в работах А. Маслоу* [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: <http://www.voppsy.ru/issues/1987/873/873150.htm> (дата обращения: 18.02.2017).
6. *Фокус-группа как метод исследования, его проведение* [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: <http://www.grandars.ru/college/sociologiya/fokus-gruppa.html> (дата обращения: 10.02.2017).
7. *Новаторов Э.В.* Маркетинговая концепция качества образовательной услуги и методика ее измерения // Десятый симпозиум. Квалиметрия в образовании: методология и практика. – М., 2002. – С. 190–205.
8. *Польдин О.В.* Модель выбора вуза абитуриентом при едином и раздельном экзаменах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: hse.ru/temp/2006/files/20060404-06/20060406_poldin.doc (дата обращения: 09.02.2017).

ОСОБЕННОСТИ ПРОФИЛАКТИКИ ЭКСТРЕМИСТСКОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ ЛИЧНОСТИ

А.В. Ларионова, ст. преп. каф. ФиС

Томск, ТУСУР, vktusur@mail.ru

На данном этапе изучения феномена экстремизма он представлен широким спектром эмпирически фиксируемых событий и процессов, при этом допускаются произвольность и определенный субъективизм в определении объема данного явления и его сущностных характеристик. Теоретический анализ феномена экстремизма как научной категории позволяет сделать вывод, что сущностью экстремизма является осознанная деятельность, направленная на приближение результата крайними средствами, отличающимися от установленных норм и правил. В генезисе экстремизма одно из важных мест занимает личность экстремиста. Сложное сочетание индивидуальных, личностных и социально-психологических свойств экстремиста позволяет говорить о существовании экстремистской направленности личности, где экстремистская направленность личности представляется как совокупность устойчивых мотивов, взглядов, убеждений, потребностей и устремлений экстремистского содержания, как некое интегративное свойство личности, обуславливающее экстремистское поведение человека, его самоосуществление и самореализацию в экстремистской деятельности [1].

В исследовании экстремистской направленности молодежи особую актуальность имеет изучение латентного экстремизма. Как отмечает Ю.Р. Зинченко, экстремизм не всегда сопровождается действиями, он может рассеиваться в общественном сознании, создавая основу для социальной напряженности, что влияет на восприятие мира молодежью [2], и, как отмечает И.В. Вехов, впоследствии воспроизводится и проявляется в будущих поколениях [3]. Так, В.Н. Томалинцев подчеркивает различие явных и скрытых форм экстремизма: «От явных форм экстремизма, подобных открытому террору, действия которого прямолинейны и однообразны (взрывы, поджоги, захваты заложников и т.д.), скрытые формы экстремизма отличаются особой изощренностью и, в первую очередь, в области манипуляции индивидуальным и общественным сознанием. Они предполагают не только скрытность и неожиданность действия, но и подставку фактов, мнимую случайность, подстрекательство» [4. С. 27].

В период с 2014 по 2016 г. было проведено исследование студенческой молодежи на базах трех городов: Томска, Екатеринбурга и Санкт-Петербурга. В результате исследования были выделены и изучены основные структурные компоненты экстремистской направленности личности и ее потенциальных проявлений (когнитивные, ценно-

стно-мотивационные и эмоционально-оценочные). В качестве основных характеристик потенциальной экстремистской направленности личности (латентная форма экстремизма) были выделены смыслы и ценности экстремистской деятельности, мотивы вероятностного личного участия в ней, националистические настроения, групповые ценности и дефицит ресурсов самореализации. Это позволило обозначить значимые характеристики для прогнозирования формирования экстремистской направленности личности. К ним относятся: лояльное отношение к экстремизму, романтические смыслы экстремистской деятельности, националистические установки, отвержение общественных ценностей (либо неспособность приобщиться к ним) и поиск новых, неорганизованная мотивационная активность, неудовлетворенная потребность в самоосуществлении и самореализации при дефиците необходимых личностных ресурсов.

Понимание экстремизма как многоуровневого и многокомпонентного системного феномена, интегрирующего в себе совокупность различных особенностей (внешних и внутренних), обуславливает сложность организации и реализации его профилактики. Профилактика экстремистских настроений в молодежной среде должна базироваться на принципах системного подхода и включать многоэтапную стратегию профилактической работы с разными группами населения (молодежи) [5]. К основным направлениям профилактики относятся:

1. Административно-управленческой блок – формирование необходимых компетенций работников в сфере образования, культуры, правоохранения, молодежной политики и т.д. по противодействию распространения экстремистских настроений в молодежной среде; организация межведомственного взаимодействия, разработка системы мер противодействию экстремизма.

2. Социально-правовой блок – разработка стратегий гражданской молодежной политики, направленной на развитие молодежи; повышение уровня правовой культуры молодежи, развитие ее правового самосознания (самоуправления, противостояния внешнему давлению, способности к успешной социально-экономической адаптации).

3. Информационный блок – создание безопасной информационной среды; формирование умения критически оценивать информацию, пропагандирующую экстремистскую идеологию и ценности.

4. Социальный блок – создание системы альтернативных площадок для реализации потенциала молодежи и включение ее в социально одобряемые виды деятельности.

5. Педагогический блок – воспитание и развитие ценностных ориентаций молодежи; уважительное отношение к разным этнокультурам и религиям, в том числе к собственному народу и государству.

6. Психологический блок – формирование направленности личности (нравственной, политической, профессиональной, творческой, спортивной и т.д.), личностного потенциала молодежи, ресурсов личности, позволяющих самореализоваться им в жизнедеятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ларионова А.В., Мещерякова Э.И. Экстремистская направленность личности: теоретические и практические проблемы исследования // Психолог. – 2016. – № 4. – С. 140–153.
2. Zinchenko Y.P. Extremism from the perspective of a system approach // Psychology in Russia: State of the Art. – 2014. – № 7 (1). – PP. 23–33.
3. Вехов И.В. Экстремизм в современной России: механизм воспроизводства и меры социального контроля: автореф. дис. ... канд. соц. наук. – СПб., 2011. – 26 с.
4. Томалинцев В.Н. Человек в XXI веке: поиск на грани творчества и экстремизма. – СПб.: Изд-во Санкт-Петерб. ун-та, 2001. – 69 с.
5. Перишина Д.В., Ларионова А.В. Профилактика радикальных настроений в молодежной среде // Актуальные проблемы современных общественных наук. Социальный вектор развития государственного управления и экономики: матер. VI Всерос. науч.-практ. конф. молодых ученых, 01–15 мая 2016 г. – Уфа, 2016. – С. 404–410.

ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА МОЛОДЕЖЬ

Н.С. Лебедкина, аспирантка каф. ФИС

Томск, ТУСУР, lebedkinans@mail.ru

Проблемы, вызванные глобализационными процессами в современном обществе в связи с последними событиями, происходящими в Европе и на Ближнем Востоке, приобретают все большую актуальность не только на политическом и экономическом пространствах, но и в общественных и национальных аспектах жизни мирового сообщества. Мнения ученых по данному вопросу полярны и не однозначны. Положительным аспектами глобализации, по мнению Томаса Л. Фридмана, являются технологии, управленческие решения, финансы и информация, которые могут способствовать бурному экономическому росту в отстающих в развитии странах [1].

Однако в последнее время среди исследователей все чаще звучат негативные оценки процессов, происходящих во всем мире, и одной из причин данных событий является так называемая неконтролируемая глобализация. Человек не может в полной мере контролировать происходящие процессы, а развитие общества приобретает спонтанный и трудно прогнозируемый характер. К отрицательным сторонам данного процесса также можно отнести тот факт, что из-за нестабильности раз-

вития экономик многих стран увеличивается социально-экономический разрыв между ними, что приводит к расслоению общества, потере самобытности стран и культур.

Многие ученые считают, что глобализация – это естественный эволюционный процесс, проходящий в течение столетий. Еще И. Кант писал об идее создания «вечного мира» и необходимости формирования единого мирового правительства. Французский историк Ф. Бродель считает, что процесс создания «мировой экономики» и интернационализации капитала начался в Европе еще в XVI–XVII вв. [2]. Ученые, работающие в данном направлении, считают, что нет смысла препятствовать данному процессу развития глобализации, а главной задачей современного общества является создание системы рычагов управления данной системой, которая позволит эффективно использовать положительные стороны и противостоять негативным последствиям.

Процессы глобализации касаются жизни практически всего населения земного шара, в том числе молодежи. В любой стране мира молодежи отведена особая роль, и именно молодое поколение выполняет ряд важных социальных функций: наследует достигнутый уровень развития общества, выступает основным объектом социализации, адаптации. Выполняет функцию социального воспроизводства, отвечает за сохранение культурных и национальных традиций, развивает социально-экономический и технический прогресс.

Влияние глобализации на молодежь нельзя оценивать однозначно, так как в данном процессе есть как положительные, так и отрицательные стороны.

К положительным аспектам влияния глобализации на молодежь следует отнести глобализацию мировой экономики, которая открывает для молодых людей мировое экономическое пространство, увеличивая трудовую и образовательную мобильность молодежи. Используя успешный опыт зарубежного предпринимательства, молодые люди активно реализуют свои стартапы в России, открывая новые сферы экономики.

У молодых людей появляется возможность получить образование в зарубежных странах, проводить совместные конференции, симпозиумы, направленные на обмен опытом. С целью создания единого пространства высшего образования в 2010 г. Россия присоединилась к Болонскому процессу. В большинстве университетов существуют программы академических обменов. ТУСУР сотрудничает с более чем 70 университетами. По программам академического обмена студенты ТУСУРа в основном обучаются в университетах Китая, Тайвани, Франции [3].

Активно развиваются организации по студенческому обмену, самые известные это «Work and travel», «Youth For Understanding», «International Exchange center».

В политической сфере действует ряд крупных организаций, представляющих интересы молодежи на международном уровне, такие как AIESEC, Enactus, Youth For Understanding, Всемирная федерация демократической молодежи.

Наиболее активное влияние на молодежь оказывается через СМИ и сеть Интернет. С одной стороны, это ускоряет передачу информации, общение, межкультурный обмен, создает единое информационное пространство, унифицируются культурные единицы, с другой стороны, через массовую рекламу, мероприятия и прочее происходит конструирование образцов социального поведения, что не всегда соответствует принятым стандартам и устоявшимся традициям, т.е. оказывает негативное влияние. Происходит столкновение традиционных и современных ценностей, что актуализирует увеличение значимости своей национальной культуры, истории.

Напряженность между мировыми центрами усугубляет поддержание мирового порядка. Особо остро здесь стоят проблемы обеспечения международной безопасности, борьбы с международным терроризмом. На сегодняшний день терроризм имеет «молодое лицо». В большинстве случаев террористы, совершившие самые страшные теракты, – это молодые люди в возрасте до 30 лет. Террористические организации используют самые различные современные средства и эффективные технологии на привлечение в свои ряды именно молодых людей, так как данная социальная группа является более мобильной и легко внушаемой. Таким образом, необходимость реакции на цивилизационные вызовы придаёт особую остроту проблеме социализации молодёжи.

В заключение хотелось бы отметить, что роль молодежи в глобализационных процессах, происходящих во всем мире, очень велика и по-разному отражается во взглядах молодого поколения. К сожалению, данные изменения не всегда носят положительный характер. Но следует отметить, что именно глобализация способствует активному вовлечению молодёжи в процесс трансформации мировой системы, способствует формированию единого политического, экономического и социокультурного пространства, расширяет общественное сознание, общественные и политические взгляды. В сложившихся условиях для обеспечения прогрессивного развития страны, со стороны государства, в частности, в сфере молодежной политики, необходимы более эффективные технологии в работе с молодежью, которые помогут молодым

использовать положительные стороны глобализации и минимизировать негативные последствия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Флигстин Нил. Государство, рынки и экономический рост // Экономическая социология. – 2010. – №2 [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvo-rynki-i-ekonomicheskiy-rost> (дата обращения: 20.02.2017).
2. Неклесса А.И. Конец цивилизации, или Конфликт истории // Мировая экономика и международные отношения. – 2014. – № 3. – С. 33.
3. ТУСУР – официальный веб-сервер университета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tusur.ru/ru/sotrudnichestvo/akademicheskie-partnyory> (дата обращения: 15.01.2017).

ФУНКЦИИ ОРГАНОВ УПРАВЛЕНИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

М.А. Лосев, студент каф. ФиС

*Научный руководитель В.В. Орлова, проф. каф. ФиС, д.соц.н.
Томск, ТУСУР, losb_losb@mail.ru*

Дополнительное образование признается сегодня одной из значимых сфер образования. На нее возлагаются большие надежды, спектр которых очень широк: от решения частных педагогических вопросов до глобальных социальных проблем восстановления «связи времен и поколений».

Важность развития детских (внешкольных) учреждений – в дополнительном образовании для выявления новых форм работы с молодежью, качеств развития творческих способностей молодежи в организации досуга, творческой деятельности.

Задача работы – систематизировать нормативную базу управления дополнительным образованием и функции управления дополнительного образования на региональном уровне, выделить ее особенности.

Новая ситуация, новая реальность задают высокую планку для дополнительного образования. Государство признало, что это тип образования – социальное благо для граждан России, вклад в развитие человеческого капитала, так как в центре системы находится ребенок.

Подтверждение этому мы находим в документах федерального уровня. В соответствии с Законом РФ «Об образовании в Российской Федерации» дополнительное образование должно обеспечить непрерывность образования, сопровождая и дополняя все уровни, что в значительной степени обусловлено мировыми тенденциями, требованиями модернизации образования и переходом на новые ФГОС. Эта ли-

ния продолжена и в Концепции развития дополнительного образования (утв. Распоряжением Правительства Российской Федерации от 4 сентября 2014 г. № 1726-р), где дополнительное образование рассматривается как «системный интегратор открытого вариативного образования, обеспечивающего конкурентоспособность личности, общества и государства».

Нормативная база регионального уровня основывается на федеральной нормативной базе. Все органы управления руководствуются Конституцией Российской Федерации, действующим законодательством Российской Федерации и Томской области, указами Президента Российской Федерации, постановлениями Правительства Российской Федерации и администрации Томской области, Уставом города Томска, решениями думы города Томска, постановлениями и распоряжениями мэра города Томска и положением об органе управления.

В качестве примера возьмем нормативную базу самого крупного учреждения дополнительного образования Томской области – Дворец творчества детей и молодежи.

Управление учреждением осуществляется в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации с учетом особенностей, установленных Федеральным законом от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», субъекта Российской Федерации, муниципальными правовыми актами и настоящим уставом.

Департамент образования администрации города Томска (далее по тексту – департамент образования) является отраслевым органом администрации города Томска, осуществляющим управленческие функции по решению вопросов местного значения в сфере образования, а также иных вопросов в соответствии с настоящим положением.

Предметом деятельности департамента образования является: обеспечение в рамках своей компетенции решения следующих вопросов: обеспечение организации предоставления общедоступного и бесплатного дошкольного, начального общего, основного общего, среднего (полного) общего образования по основным общеобразовательным программам, организация предоставления дополнительного образования детям (за исключением предоставления дополнительного образования детям в учреждениях регионального значения) в подведомственных образовательных учреждениях, а также организация отдыха детей в каникулярное время; организация решения иных вопросов местного значения в соответствии с компетенцией; организация решения иных вопросов, не отнесенных к вопросам местного значения, в соответствии с компетенцией.

Основными целями деятельности департамента образования являются осуществление единой городской политики в сфере решения

вопросов, создание необходимых условий для реализации прав граждан на образование и в сфере образования; обеспечение выполнения государственных образовательных стандартов; обеспечение эффективного функционирования и развития системы образования на территории муниципального образования «Город Томск» и др.

Управление физической культуры и спорта администрации города Томска является отраслевым органом администрации города Томска, осуществляющим управленческие функции по решению вопросов в сфере обеспечения условий для развития на территории городского округа физической культуры и массового спорта, организации проведения официальных физкультурно-оздоровительных и спортивных мероприятий городского округа.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Федеральный закон Российской Федерации от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации».*
2. *Федеральный закон Российской Федерации «О защите детей от информации, причиняющей вред их здоровью и развитию» от 29 декабря 2010 г. № 436-ФЗ.*
3. *Приказ Министерства образования и науки РФ от 29 августа 2013 г. № 1008 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам».*
4. *Приказ ДОГМ от 17.12.2014 № 922 г. «О мерах по развитию дополнительного образования детей в 2014/15 учебном году».*

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИИ

С.С. Макарова, студент каф. ФиС

*Научный руководитель В.В. Орлова, проф. каф. ФиС, д.соц.н.
Томск, ТУСУР*

Рыночные отношения предъявляют новые требования к построению и поведению организаций: для них становятся характерными предпринимательская активность, переход к различным формам ответственности, изменяющиеся функции и методы государственного регулирования и управления.

Задачи работы – изучение теории организации, определение понятия «устойчивое развитие», факторы для устойчивого развития организации.

Развитие – это переход от одного состояния в другое, более совершенное, в результате изменений, имеющих субъективный характер, происходящих в природе и обществе. Управление процессом развития связано с прогрессом либо регрессом. Необходимо выделить основные

тенденции в развитии: необратимость времени, которое течет линейно и обеспечивает непрерывность прошлого, настоящего и будущего; направленность движения, в котором ни одна стадия не повторяется, а каждая последующая ступень находится ближе к предполагаемому конечному состоянию, чем предыдущая; кумулятивность развития, которое протекает либо революционно, либо эволюционно; дифференциация фаз процесса развития; неуклонное совершенствование развивающегося объекта: каждая последующая ступень лучше предыдущей.

Устойчивое развитие – это процесс экономических и социальных изменений, при котором эксплуатация природных ресурсов, направление инвестиций, ориентация научно-технического развития, развитие личности и институциональные изменения согласованы друг с другом и укрепляют нынешний и будущий потенциал для удовлетворения человеческих потребностей и устремлений [1].

Выражением прогресса традиционно считались такие процессы, как индустриализация, урбанизация, модернизация и мера человеческой свободы. Обратной стороной всего этого является ухудшение экологии, перенаселенность, перепроизводство, рост напряженности между развитыми и развивающимися странами. Экономический рост привел к истощению многих видов природных ресурсов и поставил человечество перед необходимостью регулирования развития. И поэтому одной из главных задач управления процессом устойчивого развития является пересмотр оснований прогресса и поиск его оптимального критерия [2].

Внешняя среда организации изменяется стремительно и непредсказуемо. Стремительность изменений среды связана с особенностями развития информационного общества и циклом удвоения знаний каждые пять-семь лет. Непредсказуемость изменений, происходящих во внешней среде, связана с факторами, которые не может контролировать организация, например действия конкурентов. Характеризуя темпы изменений внешней среды, с которыми сталкивается практически каждая организация, можно выделить следующие основные направления:

- стремительность изменения знаний. Компьютер теряет 1% своей стоимости в неделю, а человек не только осваивает, но и создает это море знаний;
- высокие темпы обновления продукции,
- сменился решающий фактор бизнеса – размывание границ между отраслями и сегментами;
- глобальная конкуренция.
- большая взаимосвязь участников.

Новый характер производства диктует новую структуру отношений с конкурентами, поставщиками, органами власти, консультантами, рекламными агентствами, крупнейшими потребителями. Все чаще возникают структуры, объединяющие предприятия и компании различных отраслей.

Факторы устойчивого развития – это управляемые силы, которые оказывают воздействие на устойчивость организации во внешней среде в период ее изменений. Устойчивость развития в непредсказуемой и стремительно меняющейся внешней среде, как правило, оценивают как успех компании. Поэтому часто в литературе факторы устойчивого развития называют ключевыми факторами успеха (КФУ). Приведем типы факторов устойчивого развития: КФУ, зависящие от технологии, КФУ, относящиеся к производству, КФУ, относящиеся к реализации продукции, КФУ, относящиеся к маркетингу.

Для нашего исследования наиболее важными выступают КФУ, относящиеся к профессиональным навыкам:

- особый талант (очень важен при оказании профессиональных услуг);

- ноу-хау в области организации работы с молодыми специалистами;

- компетентность в области организации молодежных мероприятий;

- степень овладения (знание) определенной технологией;

- способность (умение) создавать эффективную рекламу;

- способность быстро переводить новые товары, технологии из стадии разработки в промышленное производство, а также, КФУ, связанные с организационными возможностями;

- уровень информационных систем (особенно важен при осуществлении авиаперевозок, аренде автомашин, в индустрии кредитных карт, гостиничном деле и т.д.);

- способность быстро реагировать на изменяющуюся рыночную ситуацию (хорошо отлаженный процесс принятия решений, требуется немного времени для вывода новых товаров на рынок);

- большой опыт и ноу-хау в области менеджмента;

прочие КФУ:

- благоприятный имидж/репутация фирмы у покупателей;

- общие низкие затраты (не только производственные);

- доброжелательные служащие;

- доступ на финансовые рынки (особенно важен для молодых фирм, работающих в рискованных или капиталоемких отраслях);

- наличие патентов.

В процессе анализа и выявления самых значимых факторов устойчивого развития необходимо помнить, что организация обладает

ограниченными ресурсами и поэтому она не может оказать влияние на все факторы, поэтому, как правило, выбираются четыре-пять самых актуальных для текущей ситуации.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бегун Т.В.* Устойчивое развитие: определение, концепция и факторы в контексте моногородов // Экономика, управление, финансы: матер. II Междунар. науч. конф. – Пермь, декабрь 2012 г. – Пермь: Меркурий, 2012. – С. 158–163.
2. *Шаталова Н.И., Галкин А.Г.* Управление персоналом на производстве. – Екатеринбург: Изд-во УрГУПС, 2013. – 289 с.

ПРОБЛЕМА ОСОЗНАНИЯ МОЛОДЕЖЬЮ СОБСТВЕННОГО МОЛОДЕЖНОГО СТАТУСА

Е.Ю. Нестеренко, студент ФИС

*Научный руководитель М.Ю. Раутина, доцент каф. ФИС, к.филос.н.
Томск, TUSUR, nesterenko.post@yandex.ru*

Социальная идентичность молодежи – одна из актуальных проблем изучения молодежи. И это неудивительно, так как идентификация человека – это важный и неотъемлемый процесс его социализации. Этот процесс наиболее важен в молодом возрасте, т.к. в данный период жизни индивида происходит выбор жизненного пути и дальнейших перспектив личностного развития, профессиональная ориентация, начало профессиональной карьеры и вступление в семейные отношения. В этот возрастной период человек склонен к частой смене деятельности, перемене мест и большому числу контактов с окружающими.

Особый интерес для организатора работы с молодежью представляет процесс идентификации молодежи своего молодежного статуса.

Согласно Основам государственной молодежной политики Российской Федерации на период до 2025 г. ведущим принципом реализации молодежной политики является принцип участия молодежи в ее реализации. Однако это возможно только в случае самоидентификации молодежи.

Проводимые в 2015 и 2016 гг. мероприятия со студентами ТУСУРа выявили проблему слабой идентификации студентами своей принадлежности к молодежи. При обсуждении молодежных проблем (например, обсуждение молодежных субкультур в рамках круглого стола на Этнокультурном форуме в 2015 г.) студенты склонны говорить о молодежи в третьем лице – «она», «они», практически не употребляя форм – «я» или «мы». В случае, когда модератор стола прямо указывает на близость темы для участников обсуждения, на короткое

время студенты способны удерживать идентичность, но впоследствии вновь возвращаются к третьим формам.

Важно понимать, что у участников есть понимание молодежи как социальной группы, часто – есть некоторые теоретические знания об ее особенностях, но отсутствует осознание собственной принадлежности к молодежи. В то же время неоспоримо наличие идентификации участников подобных мероприятий в качестве студентов – аналогичные круглые столы, использующие в формировании проблемного поля слова «студент» и «студенческий», проходят с более глубоким погружением участников.

Осознание молодежью себя в качестве молодежи значимо по нескольким причинам. Во-первых, молодежь как социальная группа обладает отличительными признаками, которые во многом определяют развитие индивида, – признание своей принадлежности к социальной группе будет способствовать более эффективной реализации своего потенциала.

Во-вторых, не принявшие молодежный статус молодые люди исключают себя из сферы деятельности соответствующих организаций – не получают информации о конкурсах, грантах, форумах, программах.

В-третьих, осознание себя молодежью влечет за собой осознание потенциальных молодежных проблем, что может помочь молодым людям их преодолеть.

С целью определения степени молодежной идентичности молодежи и разработки механизмов ее стимуляции планируется провести исследование, включающее в себя некоторое количество этапов.

Первым шагом станет проведение опроса, основная задача которого – выявить общее восприятие и степень индивидуальной молодежной идентификации участников опроса.

Выборка опроса – студенты ТУСУРа, студенты ТомИнТех, учащиеся старших классов двух школ города, а также представители работающей молодежи.

Следующий этап предполагает работу по изучению общественного мнения с целью выявления концептуального наполнения понятия «молодежь».

В рамках II форума профессионалов молодежной сферы «Смородина» состоится итоговый круглый стол с участием представителей молодежи и общественных деятелей города.

Дальнейшая работа будет направлена на разработку механизмов повышения молодежной идентификации молодежи и критериев их эффективности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Основы государственной молодежной политики Российской Федерации на период до 2025 года: Постановление Правительства РФ от 29.11.2014 № 2403-р.* – URL: <http://government.ru/media/files/ceFXleNUqOU.pdf> (дата обращения: 27.02.2017).
2. *Орлова Н.А., Вакутина К.В., Нестеренко Е.Ю.* О подходах к формированию профессионального стандарта по направлению подготовки «Организация работы с молодежью» // Современное образование: проблемы взаимосвязи образовательных и профессиональных стандартов: матер. междунар. науч.-метод. конф. – 2016. – С. 223–224.
3. *Шматова Ю.С.* Представления о возрастной идентификации студенческой молодежи // Международный журнал экспериментального образования. – 2014. – № 6–1. – С. 123–125.

СОЦИАЛЬНЫЕ СТРАХИ МОЛОДЕЖИ – АКТУАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА СОВРЕМЕННОСТИ

Т.А. Одерова, студентка каф. ФиС

*Научный руководитель Л.В.Смольникова, доцент каф. ФиС, к.психол.н.
Томск, TVCYP, oderova-t@mail.ru*

На протяжении всей своей жизни человек испытывает страхи различного характера. Неудивительно, ведь страх относится к фундаментальным эмоциям человека, но в одних ситуациях он играет положительную роль, а в других... [1]. Изначально страх возник как защитная реакция еще у первобытных людей, но тогда он носил биологический характер. С развитием человека и появлением общества он начал трансформироваться и приобретать новые черты. Таким образом, появился социальный страх как его разновидность [6].

Социальный страх – боязнь ситуаций социальной направленности, сложившаяся ввиду определенных причин, при этом они могут быть как врожденные, так и приобретенные. Зачастую страх сопровождается вегетативной симптоматикой (учащенное сердцебиение, потливость, тремор и др.), так как это инстинкт самосохранения, такая реакция организма характерна и для социальной тревоги, страха, фобии [3].

В отличие от наших далеких предков нынешние люди рождаются в определенной культурной среде, и уже с раннего возраста им важно их социальное положение, статус, имидж, материальное состояние, семейное благополучие и т.д. Это заставляет людей оценивать и критиковать друг друга, а с этим не все могут справиться. В современном обществе страх окружает почти все стороны жизнедеятельности человека: семья, отношения, работа, общество, образование [5]. Огромное влияние на появление социальных страхов у молодежи оказывает и

процесс социализации, так как зачастую не у всех он складывается удачно. Негативный опыт надолго запечатлевается в бессознательном человека и в будущем мешает целесообразному принятию себя как личности.

Почему важно говорить о социальных страхах именно молодежи? Известно, что в юношеском возрасте человек уже может определять стратегию своего поведения, позволяя снизить бурную реакцию на ситуацию, вызывающую страх, но бывает и совершенно по-другому. К тому же молодежь является социально неустойчивой группой. Поэтому с социальным страхом необходимо работать именно в том возрасте, когда человек наиболее ему подвержен, чтобы устранить его до того, как он начнет прогрессировать в категорию фобийных состояний. Также в этом возрасте человек проще усваивает программы, направленные на коррекцию имеющихся социальных тревог и страхов, так как еще не выработана определенная модель поведения. Помимо этого, в эру развития компьютерных технологий и Интернета социальный страх претерпевает некоторые изменения, а также получает новую среду для своего развития. Появление виртуального общения, а также создание не своего образа могут приводить к снижению самооценки в реальности. Являясь участником виртуального и реального общества, индивид с наличием социального страха подвержен воздействию с двух сторон, что усиливает его развитие и прогрессирование.

Результатом вышеизложенного могут являться такие последствия, как предвзятое отношение, формирование антивиталяного, девиантного поведения, маний (алкоголизм, наркомания) и др. [2].

В рамках данного экспериментального психологического исследования главная задача – выявить уровень выраженности социального страха у студентов первого курса ТУСУРа, с целью подтверждения актуальности данной темы.

Исследование проводилось по методике, разработанной психологами ФГБОУ ВО АГУ О.А. Сагалаковой и Д.В. Труевцевым на основе психодиагностического опросника социальной тревоги и социофобии», который состоит из 29 вопросов-ситуаций, на которые респонденту необходимо ответить по четырехбалльной шкале согласия-несогласия. Опросник был оформлен в электронной «гугл-форме», с обязательным выбором ответа на каждый вопрос, были добавлены вопросы по полу и группе обучения в университете. Респонденты – студенты пяти групп, выбранных из общего списка первого курса ТУСУРа с помощью генератора случайного отбора чисел. Данная методика позволяет выявить выраженность социальной тревоги и страха, а также определить их доминирующий тип [4].

На данном этапе интерпретации результатов исследования из всей выборки (77 студентов) было выявлено 3,9% респондентов с «высокой

социальной тревогой с тенденцией к избеганию социальных ситуаций», 13% опрошиваемых относятся к категории «повышенная социальная тревога с возможностью возникновения проблемы в социальной адаптации», по 18,2% респондентов входят в категорию «умеренно повышенная социальная тревога» и «невыраженная социальная тревога, социальная смелость и инициативность». Наибольший процент опрошиваемых относится к категории «промежуточная зона между социальной смелостью во многих ситуациях оценивания и эпизодическими проявлениями социальной тревоги в экспертных ситуациях оценивания». Но не всё так благополучно, так как выявлено 6,5% респондентов с «клинической социофобией в декомпенсации, повышена вероятность коморбидных расстройств и поведенческих рисков», 2,5% относятся к категории «клиническая социофобия». Именно эти последние данные заставляют задуматься о необходимости разработки программы по коррекции выраженности социальных страхов у молодежи и как следствие исключению поведенческих рисков.

Таким образом, проведенное экспериментально-психологическое исследование доказывает значимость и актуальность темы социальных страхов в современном обществе у студенческой молодежи, а также говорит о необходимости работы с молодежью по коррекции выраженности социального страха.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Захаров А.И.* Страх и тревога в генезе неврозов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://studentick.com/docs/index-3838.html> (дата обращения: 20.01.2016).
2. *Карякина Л.В.* Подростковые страхи / Твой формат [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tvoformat.org/article/podrostkovye-strakhi/> (дата обращения: 19.04.2016).
3. *Мэй Р.* Проблема тревоги / пер. с англ. А.Г. Гладкова. – М.: ЭКСМО-Пресс, 2001. – 224 с.
4. *Сагалакова О.А., Труевцев Д.В.* Психодиагностический опросник социальной тревоги и социофобии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.medpsy.ru/mprj/archiv_global/2012_4_15/nomer/nomer19.php (дата обращения: 03.05.2016).
5. *Скворцов С.Л.* Проблема страха: Искусство жизни в «век смерти» // Человек: образ и сущность: гуманист. аспекты: ежегодник. – М., 1991. – С. 9–38.
6. *Щербатых Ю.В.* Психические состояния [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2015/1350/11754> (дата обращения: 22.02.2017).

ПРОФЕССИОНАЛЬНО ЗНАЧИМЫЕ КАЧЕСТВА ЛИЧНОСТИ ОРГАНИЗАТОРА РАБОТЫ С МОЛОДЕЖЬЮ

С.А. Перешивайлова, студентка

*Научный руководитель Л.В. Смольникова, доцент каф. ФиС, к.психол.н.
Томск, ТУСУР, perchini151@yandex.ru*

Сегодня, в век бесконечного информационного потока и высоко-развитых технологий, студенту недостаточно просто отучиться в университете, пусть даже на «отлично», и получить диплом. По окончании учебного заведения выпускник вуза знает о том, как устроена работа по его специальности, как нужно поступать в тех или иных ситуациях, но знания не всегда определяют успех в том или ином виде деятельности. Например, человек, прекрасно владеющий знаниями в области высшей математики, не сможет научить, объяснить или пробудить интерес к данной науке у других людей, не имея для этого определённых профессиональных качеств. Профессиональные качества – это и есть другая сторона знания выпускника вуза о профессии. И для учебного заведения очень важно, чтобы за четыре года обучения студент вырос личностно и профессионально, а не остался с тем багажом навыков и качеств, с которыми поступал. Поэтому основная задача преподавателя – это ориентирование студента на ту или иную область деятельности, привитие интереса к получаемой специальности, развитие в нём профессионально необходимых, полезных и значимых навыков и качеств.

Поэтому сегодня перед нами стоит важная задача, связанная с подготовкой кадров в учебном заведении – исследование профессионально важных качеств и черт будущего бакалавра и развитие данных качеств до необходимого уровня. Поставленная задача требует разработки и апробации специальных программ и конкретных методик, которые позволят нам в дальнейшем развивать психологические качества личности, способствующие профессиональному росту специалистов по работе с молодёжью.

По результатам проведенного исследования профессиональных качеств и черт, необходимых для специалиста по работе с молодёжью, были выявлены некоторые интересные особенности:

1. Несмотря на разный характер работ, специалист ОРМ должен иметь базовые профессиональные качества – пунктуальность, ответственность, трудолюбие, умение работать в команде, честность.

2. Чертами характера, полезными для работы в данной профессии, являются: стрессоустойчивость, открытость, коммуникабельность, творческие способности, инициативность и готовность к сотрудничеству, умение принимать решения, адаптироваться к новым условиям.

3. Работа с людьми предполагает наличие терпимости, чувства сопереживания и неравнодушного отношения к проблемам других людей (эмпатии), уравновешенности и способности переносить большое напряжение.

При отсутствии профессиональных качеств, необходимых специалисту ОРМ, выпускник, конечно же, сможет осуществлять свою деятельность. Только возникают вопросы: «Каким будет уровень качества его работы? Будет ли специалист полезен обществу?». Поэтому говорить сегодня об основных личностных и профессиональных качествах, необходимых для организатора работы с молодёжью, важно и нужно! Так как только полноценно развивая личность студента, можно получить на выходе специалиста, который будет понимать, чем именно он желает заниматься, какие компетенции у него для этого сформированы и какие ещё нужно формировать.

Диагностика профессиональных качеств и черт личности студентов позволила определить уровень развития их личностных и профессиональных качеств. Исследование проходило по методикам Д. Голланда, Н.П. Фетискина, Т. Лири, В.В. Бойко и др. Обработав и интерпретировав результаты диагностики профессионально значимых качеств и черт у студентов ОРМ, можно сделать выводы:

1. Анализ результатов тестирования по методике диагностики профессиональных качеств и черт личности Д. Голланда выявил типы личности студентов исследуемой группы, что позволило им сориентироваться в многообразии направлений профессиональной деятельности ОРМ.

2. Результаты тестирования по методике определения лидерского потенциала личности Н.П. Фетискина показали, что у студентов низкий уровень лидерского потенциала, а это при профессиональной работе с молодёжью мешает специалисту осуществлять свою деятельность в полном объёме, так как неумение быть авторитетом для других, неумение повести за собой – это камни, которые будут постоянно тянуть вниз.

3. Анализ результатов по методике Н.П. Фетискина «Определение творческого потенциала» заставляет задуматься о наличии в испытуемой группе студентов с уровнем ниже среднего. Это говорит о необходимости развития творческого потенциала студентов посредством тренинговых и практических занятий. Необходим как групповой, так и индивидуальный метод работы со студентами по развитию их творческого потенциала.

4. В ходе исследования по методике Т. Лири «Определение организаторских и коммуникативных качеств личности» были выявлены

уровни развития качеств и характерологических черт личности у студента, а также была установлена способность студента к оценке окружающих его людей.

5. Анализ результатов диагностики уровня стрессоустойчивости у студентов ОРМ показывает, что они ещё не готовы принимать правильные решения в стрессовых ситуациях, поэтому необходимо проводить практические занятия для повышения уровня стрессоустойчивости и формирования навыка принятия правильного решения.

6. Анализ результатов по методике В.В. Бойко «Диагностика коммуникативной толерантности» дал понять, что разным студентам группы нужен, во-первых, адресный подход, а во-вторых, необходимо, посредством тренингов и практических занятий формировать коммуникативную толерантность к людям.

Исходя из проведенного анализа, возникает острая необходимость в разработке программы, имеющей целью развитие профессиональных качеств и черт личности студента, адаптированной именно к направлению подготовки «Организация работы с молодежью». Программа будет включать в себя знания и практики, помогающие молодым людям преодолевать трудности, достигать задуманное и расширять зону комфорта, таким образом формировать организаторские и коммуникативные качества личности, повышать уровень лидерского и творческого потенциала, стрессоустойчивости и коммуникативной толерантности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Истратова О.Н.* Личностные и профессиональные качества: психологический практикум / авт.-сост. О.Н. Истратова, Т.В. Эксакусто. – Ростов н/Д: Феникс, 2012. – 495 с.

2. *Красноярцева О.М., Кабрин В.И., Муравьёва О.И., Подойницина М.А., Чучалова О.Н.* Психологические практики диагностики и развития самооэффективности студенческой молодёжи. – Томск: ТГУ, 2014. – 274 с.

3. *Шадриков В.Д.* Профессиональные способности. – М.: Университетская книга, 2010. – 320 с.

ДИНАМИКА ПРАВОНАРУШЕНИЙ УЧАЩИХСЯ СРЕДНИХ И ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

А.В. Срек, студент

Научный руководитель В.В. Орлова, проф. каф. ФиС, д.соц.н.

Томск, ТУСУР, alya.srek@mail.ru

После всплеска количества зафиксированных правонарушений на данный момент государство ведет политику по борьбе с подростковыми и молодежными правонарушениями. Профилактика преступного

поведения учащихся ведется в обязательном порядке, и как следствие количество правонарушений, совершенных ими, должна идти на спад.

Целью данной работы является анализ динамики правонарушений учащихся средних и высших учебных заведений по Томской области.

По данным статистики сайта crimestat.ru, число правонарушений, совершенных учащимися средних и высших учебных заведений за 2010–2016 гг., по Томской области уменьшается, хотя и неравномерно.

Самый высокий показатель был в 2010 г. – количество правонарушений составило 834 случая. Можно сделать предположение, что это следствие мирового экономического кризиса 2008 г. Неустойчивое положение населения в экономическом и социальном плане всегда вызывает массовую волну недовольств, множество которых выливаются в правонарушения. Однако стоит заметить, что в послекризисные годы подъем преступной деятельности произошел не только среди учащихся – охвачены были все слои населения.

2011 г. характеризовался некоторым спадом – 725 случаев. В 2012 г. – 680, в 2013 г. – 627, в 2014 г. – 621. Этот период ознаменован медленным, но верным спадом преступности среди учащихся средних учебных заведений. Во многом это следствие профилактической работы с учащимися, а также повышения доступности дополнительного образования и трудоустройства студентов.

Однако в 2015 г. число преступлений, совершенных учащимися средних учебных заведений, вновь увеличилось – 707 случаев. Предположительно, это следствие политической нестабильности в обществе. События, происходящие на мировой политической арене (Майдан, Афганистан, санкции, наложенные на РФ), сильно пошатнули социальную и гражданскую стабильность России.

Самые новые данные были зафиксированы в октябре 2016 г. – на этот момент количество преступлений составило 522 случая.

Говоря об общей картине, по Томской области на 2015 г. выявлено 10 130 лиц, совершивших преступления. Сравнивая это с показателем «преступления, совершенные учащимися средних и высших учебных заведений», можно заметить, что от общей суммы второй показатель составляет 6,9%.

Показатели Кемеровской и Новосибирской области значительно превосходят показатели Томской области, что может говорить о более стабильной ситуации в регионе (рис. 1).

Таким образом, анализируя динамику правонарушений, можно сказать, что показатели колеблются от 834 (8% от общего количества лиц, совершивших правонарушения) до 522 (6,5%). Количество правонарушений и правонарушителей идет на спад, четко прослеживается положительная тенденция.

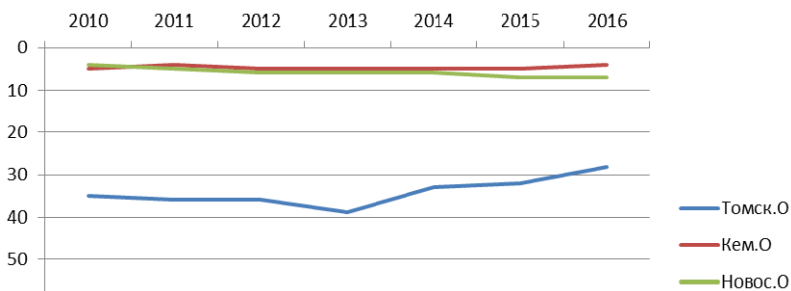


Рис. 1. Динамика показателя преступлений 2010–2016 гг.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бабаев М.М.* Социально-психологические компоненты детерминации преступного поведения молодёжи // Российский криминологический взгляд. – 2005. – №1. – 65 с.
2. *Портал* правовой статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://crimestat.ru> (дата обращения: 23.02.17).
3. *Портал* Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.gks.ru> (дата обращения: 13.02.17).

О ПРИЧИНАХ НИЗКОЙ АКТИВНОСТИ МОЛОДЕЖИ В ОБЛАСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

О.Е. Калинина, А.Н. Старых, студенты

Научный руководитель В.Ю. Цибулькинова, доцент к.э.н.

Томск, ТУСУР, каф. экономики, olgakalinina96@mail.ru

Проект ГПО экономика-1602 «Управление проектами»

В настоящее время в России актуальна задача развития предпринимательства, повышение активности населения в этой сфере. Наиболее подходящей социальной группой для реализации данной задачи являются молодые люди в возрасте от 22 до 30 лет. При этом современной молодежи в настоящее время очень сложно определиться с деятельностью, которой придется заниматься в будущем. Но еще сложнее им решиться на открытие собственного бизнеса. Данная возрастная группа владеет знаниями в сфере научно-технического прогресса, современных тенденций и трендов развития общества, обладает повышенной стрессоустойчивостью и более оперативно принимает решения. Значимость развития сектора малого бизнеса для государства состоит в увеличении количества рабочих мест и, как следствие, со-

кращении числа незанятого населения. Также прирост доходной части бюджета от увеличения налоговых поступлений за счет малого бизнеса.

По данным Росстата, доля занятого населения в малом бизнесе составляет 13% от общей численности занятого населения. Это далеко от уровня развития малого предпринимательства в развитых странах мира, где аналогичный показатель составляет, например, в США – 57%, Германии, Франции, Италии – от 60 до 70%, Японии – 80% [1].

Многие молодые люди задумываются об открытии собственного дела, но существует ряд проблем, которые мешают это реализовать. В марте 2015 г. среди молодежи Приморского края было проведено исследование причин незаинтересованности молодых людей в предпринимательской деятельности. Данные опроса распределились следующим образом: отсутствие стартового капитала (40%), страх провала бизнес-идеи (30%), высокий уровень налогообложения (20%) и личные барьеры (10%) [2].

Из исследований экспертов видно, что отсутствие стартового капитала – одна из важнейших проблем при открытии бизнеса. Поскольку перед тем как организовывать собственный бизнес, необходимо решить вопрос об источниках привлечения начального капитала.

Кроме того, один из существенных страхов, которому часто подвержены начинающие предприниматели, – это сам факт принятия решения об открытии своего бизнеса. Вероятность неудачи, потери денег и репутации – все это может навредить мотивации начинающего бизнесмена. Но, кроме того, возможен выбор неверного направления для бизнес-идеи. По статистике из-за этой проблемы 9 из 10 начинающих предпринимателей банкротятся. Это связано с тем, что они не проанализировали рынок, неверно составили бизнес-план или подсчитали затраты и прогнозы будущих доходов.

Также во избежание ошибок важным делом является подбор системы налогообложения. Практически избавиться от налоговой нагрузки на некоторое время помогает УСН. В 2014 г. был принят закон, позволяющий малому бизнесу снизить налоговое бремя. Специальный режим называется «налоговые каникулы» и предоставляет право на нулевую ставку налога в течение 2 лет для начинающих предпринимателей. Также следует сохранять всю документацию, иначе все расходы, связанные со сделкой, не будут зачтены налоговыми органами, а это отразится на росте налоговой нагрузки.

Кроме вышеперечисленного, по нашему мнению, успех дела также зависит от личных качеств предпринимателя. Мы провели опрос среди студентов 1–3-х курсов ТУСУРа на тему: «Кто он – предприниматель?». Были определены три наиболее важных качества начинающего

предпринимателя. В первую очередь предприниматель должен быть целеустремленным (75%), так как все действия предпринимателя должны направляться на реализацию бизнес-идеи и на максимальное развитие бизнеса. Далее находится решительность (56%), принимая решение, предприниматель чувствует ответственность за свои действия. Следующее качество начинающего предпринимателя – спокойствие и стрессоустойчивость (37%). Данное качество одно из самых важных, так как сфера бизнеса подразумевает стрессовую среду, предпринимателю необходимо уметь справляться со стрессом. В состоянии спокойствия появляется уверенность в себе, которая позволяет принимать обдуманные и быстрые решения.

Для преодоления вышеперечисленных проблем при открытии бизнеса мы советуем воспользоваться следующими рекомендациями.

Во-первых, существует несколько вариантов создания капитала для открытия бизнеса. Первое, что приходит, – это получение кредита в банке под залог имущества. Нужно помнить, что банки не дают кредиты при отсутствии у заемщика других источников дохода. Кроме того, после вывода бизнеса на рынок требуется некоторое время, чтобы деятельность стала приносить прибыль. Следовательно, возникает риск неплатежеспособности. Следующим способом получения начального капитала являются займы у родственников или друзей. Но денежный вопрос может стать причиной межличностных разногласий и конфликтов. Поэтому при заимствовании денежных средств у родственников или друзей необходимо: составить расписку, занимать под проценты, вовремя выполнять обязательства по возврату. Также одним из вариантов получения начальных средств может быть поиск инвестора [3].

Во-вторых, для того чтобы бизнес-идея имела успех, по нашему мнению, необходимо провести сегментирование рынка и определить, на кого потребителя направлена бизнес-идея. Но не стоит забывать о наличии конкурентов, поэтому бизнес-идея должна быть конкурентоспособной. Также необходимо составить бизнес-план, подсчитать затраты и прогнозы будущих доходов, оценить спрос и предложение на рынке.

В-третьих, если молодой бизнесмен с хорошей бизнес-идеей хочет ее реализовать, но обладает страхами и сомнениями, то для начала необходимо провести работу над собой. Для того чтобы определить, готов ли психологически молодой человек открыть собственное дело, необходимо для себя понять, сможет ли он брать на себя всю ответственность, принимать рискованные решения, ставить цели перед рабочими, а также нестандартно подходить к решению проблем. Следова-

тельно, молодой человек сможет определиться, готов ли он приступить к открытию бизнеса или необходимо побороть внутренние страхи и развить требуемые качества.

В-четвертых, по нововведениям в законодательстве можно сделать вывод, что государство всячески пытается поддержать малый бизнес, подтолкнуть начинающих предпринимателей к его развитию. Например, существует упрощенная система налогообложения, льготы в виде налоговых каникул. И, конечно, не все зависит от государства, как мы выяснили выше.

Таким образом, для развития молодежного предпринимательства в России необходимо создание благоприятных экономических условий. Создание и развитие бизнес-инкубаторов. Доступность различных форм финансирования для предпринимательской деятельности. Совершенствование системы налогообложения для малых предприятий. Упрощение бюрократических процедур при регистрации и ведении бизнеса. Развитие и улучшение сферы лизинга оборудования. А также работа с молодым населением по преодолению психологических барьеров, связанных с началом организации бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Доклад «Опыт Великобритании, Германии, США, Японии, Польши и Венгрии в развитии малого предпринимательства» [Электронный ресурс]. – URL: http://www.giac.ru/content/document_r_564FE1FC-14A2-42CB-AA00-34179DD4DFF3.html (дата обращения: 20.11.2016).
2. Романцова Д.В., Денисевич Е.И. Проблемы развития молодежного предпринимательства // Молодой ученый. – 2015. – №8. – С. 614–618.
3. Где взять стартовый капитал для бизнеса? [Электронный ресурс]. – URL: <http://fingeniy.com/gde-vzyat-startovyyj-kapital-dlya-biznesa/> (дата обращения: 23.11.2016).

РАЗВИТИЕ ДЕТСКОГО И МОЛОДЕЖНОГО ТУРИЗМА В РОССИИ

М.М. Ходкевич, студентка

*Научный руководитель Т.И. Суслова, зав. каф. ФиС, проф., д.филос.н.
Томск, ТУСУР, mariakhodkevich@mail.ru*

Путешествия и туризм – два неразрывно связанных понятия, которые описывают определенный образ жизни человека. Это отдых, пассивное или активное развлечение, спорт, познание окружающего мира, торговля, наука, лечение и др. Однако при этом всегда присутствует характерное действие, определяющее и отделяющее путешествие от иных сфер деятельности, – временное перемещение человека в

иную местность или страну, которая отличается от его обычного местонахождения или проживания.

Таким образом, под путешествием следует понимать перемещение людей независимо от цели. Человеку на протяжении всей его эволюции было свойственно стремление к познанию мира и в целях развития торговли, и в целях завоевания и освоения новых земель, поисков ресурсов и новых транспортных путей. За многовековую историю путешествий были собраны многочисленные научные литературные материалы, отчеты и дневники. Все это послужило причиной возникновения такой формы путешествий, как туризм.

Процесс активизации хозяйственных связей увеличивал подвижность населения, сопровождался строительством дорог, благоустроенных гостиниц, ресторанов, созданием зон отдыха, лечения, изучением исторических и культурных достопримечательностей и т.д. С появлением регулярного движения пассажирского транспорта, сети предприятий питания и мест размещения отпали многие элементы риска и трудностей, которые на протяжении многих веков были сопряжены с путешествиями.

Однако туризм был доступен в основном представителям имущих классов, которые совершали дорогостоящие поездки для отдыха, лечения и развлечений. В истории развития российского туризма выделяют несколько периодов, каждый из которых имеет свои особенности. Остановимся на них подробнее. Первый период – просветительский (до 1890 г.). В нашем государстве первые путешествия были связаны с познавательными, торговыми, политическими и религиозными целями. Княгиня Ольга в IX в. посетила Византию. К наиболее ранним путешествиям относятся также перемещения купеческих караванов как внутри Древней Руси, так и за ее пределами (Византия, Астраханское государство). Вместе с христианством на Русь пришла традиция паломничества. Паломники, устремленные целями распространения своей религии, поклонения святыням и их защиты, совершали труднейшие и длительные путешествия.

В конце XVII в., начиная с правления Петра I, когда насаждаемые им новые веяния западной культуры постепенно проникали в русский быт, стали практиковаться поездки за границу с целью приобретения знаний и для расширения кругозора. Пример показал сам царь Петр I, совершив путешествие в 1697–1699 гг. в составе Великого московского посольства в страны Западной Европы.

Сформировались особенности просветительского периода, это: путешествия с торговыми, политическими и познавательными целями; паломнические путешествия; поездки с целью лечения и оздоровле-

ния; образование первых туристских организаций, которые положили начало ознакомлению и изучению Кавказских и Крымских гор. Следующий период – предпринимательский (1890–1917 гг.).

Во второй половине XIX в. появляется ряд туристских организаций. Одним из них было «Общество любителей природоведения» (ОЛП), члены которого осуществляли экскурсии и путешествия с целью изучения географии, геологии, этнографии, флоры и фауны. Участники общества не только сами изучали природные богатства своего края, но и организовывали экскурсии для тех, кто интересовался природой. Туристско-экскурсионный период (1917–1930 гг.) формировался в условиях восстановления и реконструкции народного хозяйства, развертывания культурной революции, возникали первые учреждения пролетарского туризма. Была сформирована база для элитного отдыха и оздоровления, а также рынок элитного выездного туризма. Создавались коммерческие организации, предлагающие для платежеспособного населения путешествия и экскурсии познавательной направленности.

В 1940 г. вводятся инструкторские звания по видам самостоятельного туризма – пешеходному, лыжному, водному, велосипедному, авто- и мототуризму. Особенности туристско-экскурсионного периода: зарождение экскурсионного и туристского движения; централизация занятий туризмом; развитие планового туризма; обеспечение туристов и экскурсантов сведениями об объектах посещения; появление периодических изданий, освещавших туристическую сферу; подготовка кадровых групповодов-организаторов; организация туристских лагерей.

Следующим периодом стал организационно-централизованный (1930–1970 гг.). В 1928 г. Российское общество туристов было реорганизовано в Общество пролетарского туризма, а в 1930 г. было создано Всесоюзное добровольное общество пролетарского туризма и экскурсий (ОПТЭ). Таким образом, была установлена государственная монополия в российском туризме. Во всех республиках работали филиалы общества. К особенностям организационно-централизованного периода относятся: накопление опыта форм функционирования туристских сообществ; создание оптимальных методов управления детско-юношеского туризма; организация молодежных и детских лагерей отдыха, внутрисоюзных походов и краеведческих экспедиций; расширение географии детского туризма; туризм как средство интернационального воспитания и патриотизма.

Административно-нормативный период (1970–1990 гг.) формировался по указанию Центрального совета по туризму и экскурсиям (ЦСТЭ). На местах детские станции продолжают сотрудничать и коор-

динировать туристскую работу дворцов и домов пионеров, станций юных туристов, спортивных секций. Особенности административно-нормативного периода: эффективная централизованная организация; массовость охвата населения, в том числе учащихся; подчинение патристическому и идейному воспитанию; существование международного и внутреннего туризма; крупная и дешевая материальная база для развития туризма.

И последний в нашем перечне период – переходный (с 1990 по 2000 г.). В настоящее время специалисты многих стран направляют свои усилия на решение проблемы физического, психического и духовно-нравственного совершенствования детей и молодежи. Данная проблема является актуальной и для детей, и для молодежи. Лишь около 10% детей и молодежи имеют уровень физического состояния, близкий к норме. По данным различных исследований, у 80–85% студентов вузов отмечается нарушение здоровья разной степени. За последние годы резко возросла наркомания среди молодежи. Подавляющее большинство наркоманов составляют лица в возрасте до 30 лет. Серьезной социальной проблемой является и высокая преступность среди молодежи. Только за 2000 г. около 1 млн молодых людей (14–29 лет) совершили преступления.

Туризм – самый массовый вид активной спортивно-физической деятельности человека и обладает широкими возможностями для проявления уже полученных навыков и приобретения нового опыта жизнедеятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Столяров В.И.* Спарта́нские игры в гуманистической системе воспитания и организации досуга студентов: учеб. пособие для педагогов и организаторов досуга студенческой молодежи / В.И. Столяров, С.А. Фирсин. – Саратов: ООО Изд. центр «Наука», 2011. – 176 с.

ПОДСЕКЦИЯ 5.5

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ РАБОТЫ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

Председатель секции – Грик Н.А., зав. каф. ИСР, д.и.н., проф.;
зам. председателя – Куренков А.В., доцент каф. ИСР, к.и.н.

ЗАРУБЕЖНЫЕ И ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ПСИХОСОЦИАЛЬНОЙ РАБОТЕ С ДЕТЬМИ В ДЕТСКИХ ДОМАХ

С.Ш. Ганбарова, студентка

Научный руководитель И.А. Агеев, ст. преп. каф. ИСР, к.и.н.

Томск, ТУСУР, ganbarova_sabina@mail.ru

*Проект ГПО ИСР -1601 «Создание социально-педагогической
программы по преодолению дефицита семейного воспитания у детей
начального школьного возраста – воспитанников детского дома»*

В связи с изменившимися социально-экономическими условиями в нашей стране изменилось отношение к детству. Отмечается увеличение количества детей, страдающих так называемым «депривационным синдромом». Сегодня все больше научных данных свидетельствует о том, что от материнской депривации страдают и дети, воспитывающиеся в семье и оставшиеся без попечения родителей. В детских домах остается проблема поиска подхода к воспитанию и сопровождению детей. Также распространена точка зрения, что все воспитанники имеют отягощенную психическими либо соматическими заболеваниями наследственность. Психологическая служба призвана осуществлять деятельность по охране психологического здоровья воспитанников посредством осуществления психологического сопровождения процесса адаптации новых воспитанников в «микросреде» учреждения, создание социально-психологических условий успешного взаимодействия с младшими школьниками и подростками «группы риска», освоение своевременной психологической помощи детям и педагогическому коллективу. Исходя из неоднородности контингента воспитанников, главный акцент в своей деятельности психологическая служба делает на учет индивидуальных особенностей каждого ребенка. Психологическое сопровождение строится таким образом, чтобы каждый

воспитанник (в зависимости от проблемы) был своевременно вовлечен в процесс психопрофилактики или психокоррекции, чтобы каждый нуждающийся ребенок получил помощь психолога.

Таким образом, цель психологической службы – создание психологической среды, способствующей тому, чтобы каждый ученик вне зависимости от своих психофизических особенностей, учених возможностей, склонностей мог реализовать себя как субъект собственной жизни. В качестве основных задач выступают:

- изучение индивидуально-психологических, личностных особенностей воспитанников, их межличностных отношений в группе сверстников;
- осуществление психологического сопровождения процесса адаптации новых воспитанников;
- обеспечение психологического и психического здоровья воспитанников детского дома;
- создание социально-психологических условий с целью успешного взаимодействия с детьми «группы риска»;
- оказание своевременной психологической помощи детям, родителям и воспитателям [1].

Таким образом, психолого-социальное сопровождение сегодня является не простой суммой разнообразных методов коррекционно-развивающей работы с детьми, но выступает как комплексная технология, особая культура поддержки и помощи ребенку в решении задач развития, обучения, воспитания, социализации.

Психосоциальный подход в практике социальной работы получил научное обоснование в трудах М. Ричмонд и Ф. Холлинз, большое влияние на него оказали психоаналитические идеи З. Фрейда, а затем и Дж. Боулби.

Вместе с тем с развитием идей системного подхода в психосоциальной работе необходим анализ личности в ситуации с позицией гештальта, фигуры и фона, теории поля, основанный на идеях М. Вергеймера и К. Левина.

Целью психосоциального подхода является поддержка равновесия между внутренней психической жизнью субъекта и его межсистемными отношениями, которые влияют на процесс и качество его жизнедеятельности.

В ряде исследований (1977, 1982, 1986) Альберт Бандура показал, что одной из причин нарушений поведения может быть отсутствие веры в эффективность собственных действий. Это открытие Бандуры часто называют «теорией самоэффективности». Концепция в достаточной степени обоснована не только теоретически, но и эксперимен-

тельно; тесно связана с концепциями выученной беспомощности М. Селигмана и локуса контроля Дж. Роттера.

Суть первого исследования заключалась в том, что школьников с примерно одинаковым уровнем способностей разделили на две группы и дали им задачу, не поддающуюся решению. Первой группе сказали, что задача слишком сложна для них, и они с ней не справятся. А другим сказали, что задача рядовая. Школьники из первой группы быстро отчаялись ее решить, а вторая группа боролась до последнего, и некоторые ученики даже выдали ответы (хоть, конечно, и ошибочные).

Люди с высокой самооэффективностью в общем считают, что они контролируют свою собственную жизнь – от их решений и действий многое зависит. Люди с низкой самооэффективностью объясняют своё положение судьбой и другими мистическим мемами.

Ключевым фактором позитивных социальных изменений является достижение согласия в целях и методах действий. Сотрудничество в успешном достижении больших целей повышает самооэффективность каждого из участников команды [2].

Детские и подростковые неудачи переживаются гораздо тяжелее. И к ним стоит пересмотреть отношение в первую очередь. Когда человек не имеет представления о своей состоятельности и возможностях, он не может рассчитать, что ему по силам, а за что браться не стоит. В этом случае детям нужна психосоциальная адаптация.

Таким образом, можно прийти к такому выводу, что теоретические принципы зарубежных подходов к психосоциальной работе с детьми в детских домах осуществлялись с помощью теории самооэффективности А. Бандуры. Данная теория играет огромную роль в психосоциальной адаптации детей в детских домах: помогает понять, раскрыть, а также решить проблемы детей, которые остались без попечения родителей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Теория самооэффективности (по Бандуре) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dan.kiev.ua/2010/12/30/teoriya-samoeffektivnosti-po-bandure/> (дата обращения: 21.02.2017 г.)
2. *Шавшаева Л.В.* Психологическое сопровождение воспитанников детского дома // Ученые записки СПбГИПисР. – 2008. – №2. – С. 101–106.

ГРАНИЦЫ ВЛИЯНИЯ МАТЕРИНСКОГО КАПИТАЛА НА УРОВЕНЬ РОЖДАЕМОСТИ

А.С. Гербер, студент

*Научный руководитель Н.А. Грик, зав. каф. ИСР, д.и.н., проф.
Томск, ТУСУР, ager15009@gmail.com*

Поддержка семьи, материнства, детства занимает важную позицию в социальной политике государства. В современной России замечается процесс старения населения, причиной которого является снижение рождаемости. Решение данной проблемы правительство видит в улучшении экономической обстановки в семье и обществе в целом. Одной из мер, выдвинутых для решения данной проблемы является внедрение материнского капитала. Материнский капитал – средства федерального бюджета, передаваемые в бюджет Пенсионного фонда Российской Федерации на реализацию дополнительных мер государственной поддержки. Право на дополнительные меры государственной поддержки возникает при рождении (усыновлении) ребенка (детей), имеющего гражданство Российской Федерации, у следующих граждан Российской Федерации, независимо от места их жительства:

- женщин, родивших (усыновивших) второго ребенка, начиная с 1 января 2007 г.;
- женщин, родивших (усыновивших) третьего ребенка или последующих детей, начиная с 1 января 2007 г., если ранее они не воспользовались правом на дополнительные меры государственной поддержки;
- мужчин, являющихся единственными усыновителями второго, третьего ребенка или последующих детей, ранее не воспользовавшихся правом на дополнительные меры государственной поддержки, если решение суда об усыновлении вступило в законную силу начиная с 1 января 2007 г. [1].

На первый взгляд, введение материнского капитала не стало переломным моментом в демографической ситуации в нашей стране. Заслугой данной программы можно считать улучшение экономического положения молодых семей, а также то, что модель двухдетной семьи получила ощутимый перевес над однодетной. Иными словами, после рождения первого ребенка семьи не тянут с рождением второго. Но вот можно ли сказать, что такая тенденция положительно скажется на воспитании детей и дальнейшем уровне благосостояния семьи.

Ситуация с увеличением количества рождений вряд ли вызвана введением программы маткапитала. Рождаемость начала расти с конца 1990-х – начала 2000-х, и после введения соцвыплаты ее темпы не ускорились. Тем не менее материнский капитал является существенным

материальным подспорьем в жизни семьи, стремящейся улучшить бытовые условия [2].

Стоит отметить и тот факт, что в России есть такая категория женщин, которая родит ребенка лишь для того, чтобы воспользоваться пособием. Как следствие в российские интернаты начнется приток брошенных детей [3]. Иными словами, материнский капитал подталкивает к рождению, но условия жизни в большинстве своем не улучшает.

И все-таки только ли экономическая обстановка влияет на рождаемость? С недавних пор было замечено, что уровень обеспеченности супружеской пары не влияет на количество рожденных в ней детей. Как правило, богатые и успешные люди ставят перед собой цель не обзавестись детьми, для них большее значение занимают карьерный рост и своё личностное развитие. Что нельзя сказать о людях, проживающих в пределах черты бедности. Большая часть многодетных семей России имеют средний или даже ниже среднего уровень экономической самостоятельности. Чем больше в семье детей – тем больше бедности, и это для нашего общества очевидный факт.

Следовательно, проблема спада рождаемости должна решаться не только мерами экономической поддержки, но и работой над семейными ценностями и жизненными приоритетами граждан. Для реализации этого необходим системный поход в осуществлении социальной политики, где его основными элементами должны стать семья, образовательные и культурные учреждения, социальные службы, СМИ.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Федеральный закон от 29.12.2006 г. № 256-ФЗ «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей»* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/12151286/> (дата обращения: 21.02.2017).
2. *Материнский капитал в Томске и Томской области* // Проматеринский-капитал.Ру [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://promaterinskiykapital.ru/regionalniy/v-tomske-i-tomskoj-oblasti/> (дата обращения: 24.02.2017).
3. *Повышение рождаемости в России* // Geolike.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://geolike.ru/page/gl_4123.htm (дата обращения: 24.02.2017).

ОПЫТ ПРОГРАММ ПО СОЦИАЛЬНОЙ АДАПТАЦИИ ВЫПУСКНИКОВ ДЕТСКИХ ДОМОВ, РЕАЛИЗУЮЩИХСЯ НА ТЕРРИТОРИИ РОССИИ

А.А. Головинов, студент каф. ИСР

Научный руководитель И.А. Агеев, ст. преп. каф. ИСР

Томск, ТУСУР, golovinov1995@gmail.com

*Проект ГПО ИСР-1601 «Создание социально-педагогической
программы по преодолению дефицита семейного воспитания у детей
начального школьного возраста – воспитанников детского дома»*

Несмотря на принимаемые меры по подготовке воспитанников детского дома к самостоятельной жизнедеятельности, на практике специалисты образовательных учреждений для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, учреждений профессионального образования, органов опеки и попечительства сталкиваются с целым рядом проблем:

1) до настоящего времени отсутствуют общепринятый механизм реализации законов, по обеспечению сопровождения выпускников детских домов, примерные федеральные требования к уровню готовности выпускника к самостоятельной жизни, показатели мониторинга;

2) недостаточно ресурсов (финансовых, кадровых, методических и пр.) для осуществления деятельности;

3) отсутствует система подготовки специалистов для работы с выпускниками;

4) несогласованные действия разных структур, отсутствие преемственности в работе представителей;

б) недостаточное финансирование на текущее содержание образовательного учреждения для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей (организация встреч, заседаний клубов выпускников, выпуск информационных материалов, посещений выпускников по месту учебы и т.п.) [1].

В рамках изучения теоретической составляющей и выявления определенных проблем детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, появляется необходимость анализа опыта программ по социальной адаптации воспитанников.

Одной из таких программ является программа социальной адаптации выпускников детского дома, проводимой в Областном детском доме для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, города Новосибирска [2].

Цель программы – содействие успешной социальной адаптации воспитанников детского дома. Для того чтобы воспитанник детского

дома успешно адаптировался и социализировался в обществе, программа предусматривает его психологическое, медицинское и педагогическое сопровождение, позволяющее наиболее эффективно применять психологические, теоретические, практические знания, умения и навыки, полученные воспитанником во время проживания в детском доме. Такое сопровождение служит переходной формой из мира детского дома во внешний мир, помогает найти в нем свое место и обрести самостоятельность в различных сферах жизни, создает среду общения, положительные ценностные представления, обеспечивает успешность и запас положительного опыта, помогает преодолеть тягу к негативному образу жизни. Главная идея программы состоит в том, что преодоление трудностей и проблем, стоящих перед воспитанником в плане его социализации, профессионально-трудовой реабилитации и всестороннего развития личности, осуществляется при постоянной разумной поддержке педагогов детского дома, но с опорой на самостоятельность и стремление выпускника справиться с жизненными проблемами собственными силами.

В детском доме № 37 г. Москвы существует программа, направленная на психологическую поддержку выпускников детского дома, которая состоит из 3 блоков:

БЛОК 1: Тренинг по развитию коммуникативных навыков (5 занятий).

Цель: развитие у подростков навыков общения, осознания и выражения своих чувств, понимания и принятия чувств окружающих людей, активизация механизмов самопознания и самовыражения.

БЛОК 2: Тренинг по профилактике асоциального поведения с основами правовых знаний (6 занятий).

Цель: повышение ответственности за собственное поведение, развитие самосознания, саморегуляции и способности к планированию поступков.

БЛОК 3: Тренинг по формированию позитивных жизненных целей (8 занятий).

Цель: формирование способностей к самопознанию, саморазвитию и самореализации, развитие мотивации к достижению позитивных жизненных целей. Сравнительный анализ, приведенный в программе, показывает ее эффективность. Так, например, средний уровень самооценки у детей увеличился с 47 до 79%, а уровень агрессивности уменьшился с 47 до 26%. Программа направлена на развитие и отработку навыков, которые необходимы выпускникам при общении с людьми, устройстве на работу и т.д. У программы есть существенный минус: полностью отрабатывая навыки, выпускники не имеют воз-

возможности изучить нормативно-правовую базу, отсутствует формирование профессионального определения [3].

Еще одним примером является практика обеспечения прав выпускников на предоставление и сохранение за ними отдельного жилья при осуществлении социального сопровождения специалистами социальной защиты населения в г. Москве. С 2000 г. в Москве реализуется схема предоставления жилых помещений выпускникам, в соответствии с которой:

- всем лицам из числа детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, имеющим право на предоставление отдельного жилья, предоставляются квартиры в год достижения совершеннолетия или когда они становятся выпускниками;
- в практике решение жилищного вопроса выпускников применяется единый подход – решения о предоставлении жилой площади принимает созданная для реализации данной программы Городская межведомственная комиссия по решению жилищных вопросов детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, лиц из их числа, под председательством заместителя мэра в Правительстве Москвы;
- выделение жилых помещений выпускникам осуществляется одним ведомством – Департаментом жилищной политики и жилищного фонда города Москвы;
- работу с выпускниками и заключение с ними договоров безвозмездного пользования осуществляет Государственное унитарное предприятие «Московская социальная гарантия»;
- в качестве документа, предоставляющего выпускнику право на вселение и пользование жилым помещением, является срочный договор безвозмездного пользования жилым помещением (5 лет) [4].

Анализируя опыт представленных программ, следует отметить, что главной проблемой является, во-первых, отсутствие комплексного подхода, который затрагивал бы все сферы жизни выпускника. Факторам в формировании данных программ, необходимо учитывать все аспекты жизни выпускника, которые закреплены документально и которые являются опытно выведенными. Когда выпускник будет иметь представление о своих правах, при этом получая комплексную психологическую и социальную поддержку, тогда можно утверждать, что он адаптирован.

ЛИТЕРАТУРА

1. Болотова М.Д. Психологическая поддержка адаптации выпускников детских домов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/psihologicheskaya-podderzhka-adaptatsii-vypusknikov-detskikh-domov-i-internatov>

2. Гавага Д.С. Опыт постинтернатного сопровождения детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, на примере г. Москвы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2015/827/13911>

3. Ишиматова А.Р. Постинтернатное сопровождение выпускников как технология социальной работы с детьми [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/postinternatnoe-soprovozhdenie-vypusknikov-kak-tehnologiya-sotsialnoy-raboty-s-detmi>

4. Соколова Е.В. Программа социальной адаптации выпускников детского дома // Смальта. – 2014. – №4. – С. 81.

ПРОБЛЕМЫ АДАПТАЦИИ ДЕТЕЙ К УСЛОВИЯМ ДЕТСКОГО ДОМА НА ПРИМЕРЕ ЦЕНТРА ПОМОЩИ ДЕТЯМ «РОСТОК»

О.С. Киселева, студентка

Научный руководитель И.А. Агеев, ст. преп. каф. ИСП

Томск, ТУСУР, olesyanevaxx@gmail.com

Проект ГПО ИСП-1601 «Создание социально-педагогической программы по преодолению дефицита семейного воспитания у детей начального школьного возраста – воспитанников детского дома»

Понятие адаптации (лат. adaptation – приспособление) играет важную роль во многих отраслях социального знания – социальной работе, психологии, социологии и социальной педагогике. Как правило, под социальной адаптацией понимают взаимодействие индивида или группы со средой, в ходе которого согласовываются требования и ожидания его участников. «Важнейший компонент адаптации – согласование самооценок и притязаний субъекта с его возможностями и с реальностью социальной среды, включающее также тенденции развития среды и субъекта. Адаптация включает физиологический, психологический и собственно социальный уровни» [1].

Дети-сироты, независимо от того, жили ли они в родительской семье или не помнят этого, вынуждены в силу возраста или иных обстоятельств менять место жительства. Например, дети из дома ребенка могут переезжать в детский дом. Ребенка могут взять опекуны, приемные родители, а потом «вернуть» обратно. Жизнь ребенка без родителей очень отличается от жизни сверстников, родители которых заботятся о них. У ребенка в государственном учреждении нет чувства постоянного дома.

Подобные переезды оставляют психологическую травму на всю жизнь. Попадая в детские учреждения, дети полностью теряют все родственные связи. В этих условиях постоянно предъявляются требования к способности ребенка адаптироваться. «Специалисты отмечают

основные типы адаптации человека через приспособление к существующим обстоятельствам путем встраивания в среду или изменения себя (активность человека в этом случае направляется на лучшее и все более полное приспособление к среде за счет своих собственных резервов и личностных ресурсов) и самоустранение, уход из среды, если невозможно принять ценности окружения как свои и не удалось изменить и покорить окружающий мир (в этом случае у человека может пропасть ощущение собственной ценности либо ценности того, что окружает)» [2]. В связи с «государственным» воспитанием у детей-сирот образуются некоторые особенности личности, которые, в известном смысле создают судьбу. Социальная дезадаптация в той или иной форме – как правило, спутник таких детей. «Дети-сироты – проблемная группа и не только в психологическом плане; лишенные эмпатийного общения в семье, с близкими людьми, перенесшие жестокое обращение – это то, что можно считать частью начального капитала, сопровождающего стартовые позиции. В обычных условиях, как правило, начальный адаптационный потенциал дает семья: социальный статус, воспитание, здоровье, образование и многое другое, что не всегда можно измерить, описать, а иногда даже уловить, например, психологические характеристики» [3].

Существующая система работы с детьми в государственных учреждениях зависит от множества факторов социально-психологического, объективного и субъективного характера и не всегда способствует успешной адаптации личности. Стартовые позиции детей-сирот обусловлены уровнем психического и физического здоровья, а также воспитанием и образованием, в том числе полученными в государственном учреждении. «Изучение рядом исследователей (Л.И. Божович, А.М. Прихожан, Н.Н. Толстых) проявлений социально-негативного поведения позволило утверждать, что практически все воспитанники детских домов переносят на себе неблагоприятные последствия пребывания и воспитания в государственных интернатных учреждениях. Учеными отмечены определенные социально-психологические особенности детей-сирот, наличие которых обуславливает развитие девиантного поведения у детей-сирот в детском доме. К таким особенностям относятся: деструктивная линия решения конфликтных ситуаций; трудности в построении межличностных отношений; высокий уровень личностной тревожности; неадекватная самооценка; низкий уровень самоуправления и самоконтроля; повышенный уровень мотивационной агрессивности» [4].

Кадровый вопрос в сиротских учреждениях решается значительно сложнее, чем в обычных детских садах и школах. Например, в дея-

тельность психолога Центра помощи детям «Росток» входит психологическое просвещение, которое предусматривает:

- повышение психологической культуры сотрудников, кровных/замещающих родителей;
- формирование у педагогов, воспитателей, родителей потребности в психологических знаниях и их практическом применении, желания использовать психологические знания в работе с ребенком или в интересах собственного личностного и профессионального роста;
- формирование у субъектов психологической помощи потребности в самопознании, саморазвитии и самосовершенствовании [5].

Степень открытости воспитательного учреждения во многом определяет развитие воспитанников. Если у обычного, свободного, ребенка есть несколько кругов общения: семья, школа (детский сад), различные кружки и спортивные секции, близкие и дальние родственники, личные друзья и друзья родителей, соседи, двор и т.д., то у ребенка в детском доме кругов общения значительно меньше, и все они могут быть определены одной территорией и одними и теми же лицами. В совершенно закрытых учреждениях дети полностью отгорожены от внешнего мира: живут и учатся в одном здании на изолированной территории. Вопрос о закрытости учебного учреждения очень близок к вопросу о возможности выбора, в том числе образования и круга общения. В ОГКУ «Росток» данная проблема не стоит остро, так как учреждение находится в черте города и дети имеют возможность периодически выезжать в другие учреждения и развлекательные центры.

«Кроме характера, воспитания, здоровья на адаптацию сироты влияет наличие родственников и отношения, которые с ними формируются. Попадая в детские учреждения, дети полностью теряют все родственные связи» [3].

Обобщая, можно сказать, что социально-психологическими причинами неблагоприятного развития являются: непостоянство, частая сменяемость взрослых, воспитывающих детей; в бедности конкретно-чувственного опыта детей, проистекающей из чрезвычайной суженности окружающей среды.

Приоритетное направление ОГКУ «Росток» – подготовка и передача воспитанников в замещающие семьи, а не адаптация детей к интернатным условиям. Разумеется, это справедливо, так как воспитанники должны понимать, что Центр – это не постоянное место жительства и рано или поздно они его покинут.

В качестве основных подходов, влияющих на адаптацию воспитанников в детском доме и позволяющих избегать дезадаптации, можно предложить следующие: общая гуманистическая ориентация пер-

сонала детского учреждения; понимание детства как особой ценности, того, что ребенок нуждается в защите, воспитании, обучении и имеет право на материальное обеспечение. Просто потому, что он еще маленький, остался без родителей и его защищает закон; четкое понимание возрастных особенностей не на житейском уровне, а на научном; знание новообразований, ведущей деятельности, возрастных задач, типичных поведенческих проявлений детей разного возраста необходимо для правильного воспитания; понимание того, что «общение со взрослым – необходимое условие психического и личностного развития ребенка»; выявление и социально-психологическая работа с личностными трудностями ребенка; своевременность социальной, педагогической и психологической помощи ребенку.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Философский энциклопедический словарь*. – М.: Советская энциклопедия, 1983. – 836 с.
2. *Назарова И.Б.* Возможности и условия адаптации сирот / Социс. – 2001. – №4. – 70 с.
3. *Назарова И.Б.* Адаптация и возможные модели мобильности сирот. – М.: Московский общественный научный фонд, 2000. – 239 с.
4. *Музаева Ю.А.* К вопросу о минимизации проблемных полей в педагогической профилактике девиантного поведения детей-сирот в детском доме / Изв. Рос. гос.о педагог. ун-та им. А.И. Герцена. – 2006. – №20. – С. 120–122.
5. *Ежегодный отчет ОГКУ для детей с ограниченными возможностями здоровья «Центр помощи детям, оставшимся без попечения родителей, «Росток» за 2016 год [Электронный ресурс]*. – Режим доступа: <http://detdom1.tomsk.ru/house/report/> (дата обращения: 25.02.2017).

МЕТОД ИНДИВИДУАЛЬНОГО СОПРОВОЖДЕНИЯ СТУДЕНТОВ-ИНВАЛИДОВ: СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ

Е.П. Лебедева, Д.А. Кочкурова, студенты

Научный руководитель В.В. Зиновьева, доцент каф. ИСР, к.и.н.

Томск, ТУСУР, vpz@tsu.ru

В мировом сообществе сегодня широко распространено мнение, что люди с инвалидностью имеют такие же права, как и все остальные, в том числе право на образование. Инклюзивный подход т.е. интеграция их в образовательный процесс на основе равноправия и равных возможностей, появился в 60–70-е годы XX в. и в настоящее время распространяется в российской образовательной системе. Это означает, что вузы должны создавать безбарьерную архитектурную среду и развивать образовательные услуги.

В частности, последнее направление представляется более реалистичным, поскольку создание безбарьерной среды требует значительных материальных затрат.

Данная тема разрабатывается многими исследователями. В работе Е.А. Мартыновой «Социальные и педагогические основы построения и функционирования системы доступности высшего образования для лиц с ограниченными физическими возможностями» отдельная глава посвящена процессу социализации студентов-инвалидов, причем особое внимание уделяется факторам процесса формирования личности [3]. Е.М. Бабанова в своей статье рассматривает принципы инклюзивного образования [2]. Проблемы развития инклюзивного образования в Российских вузах исследуются в статье М.К. Султановой и Л.М. Аллахвердиевой [1].

Начиная с 2007 г., когда студентами проектной группы в ТУСУРе была создана кураторская служба «Вуз для всех!», началась работа по адаптации студентов с ограниченными возможностями. Они применили индивидуальный подход к сопроводительной деятельности, где работа с каждым студентом с инвалидностью строилась по-разному в зависимости от личных качеств, психологического состояния, ситуации. Далее это направление было продолжено участниками следующей проектной группы, которые определили основную цель проекта – создание эффективной модели социального центра помощи студентам с ограниченными возможностями в техническом вузе (ТУСУР).

В 2011 г. такой Центр был создан, и сегодня он является базой практической социальной работы в ТУСУРе, он объединяет группы совместного взаимодействия студентов-инвалидов и студентов-неинвалидов. Эта деятельность способствует расширению круга общения студентов, преодолению психологических барьеров, развитию товарищеской помощи.

Важную роль в процессе сопровождения имеет анкетирование по методике «СМИ-Экспресс», методике «СМИ», разработанной доцентом кафедры ИСР М.П. Шульминым [4].

Данный опросник содержит 99 вопросов, предоставляет различную информацию о студенте с ограниченными возможностями, оценивании им своих возможностей и ограничений. «СМИ-Экспресс» анализирует отношение к трудностям, жизненные интересы и потребности таких студентов.

Первый блок, который содержит 40 вопросов, позволяет сделать вывод: как человек с ограниченными возможностями относится к себе и своим способностям, рассматривает ли он себя как потенциального члена общества. Так, например, в одном из вопросов обращается вни-

мание студента на отношение к жизни: «Я понимаю, что в моей жизни все идет хорошо», «Я понимаю, что я могу сделать в жизни, а в чем ограничен».

Из ответов на второй блок анкеты «СМИ-Экспресс», состоящий из 58 вопросов, следует вывод относительно того, способен ли он обратиться за помощью к людям, которые готовы ему помочь. Так определяется степень коммуникативности и самостоятельности человека.

Результаты анализа данного опроса, проведенного различными проектными группами, показали широкий спектр оценивания степени развития черт личности студентов с ограниченными возможностями, от неуверенности и заниженной самооценки до оценивания себя как полноценного члена общества.

Таким образом, данная методика позволяет применять ее неоднократно для студентов, поступающих на первый курс, для того чтобы учитывать особенности мер сопровождения.

Несмотря на опыт, имеющийся в Центре по индивидуальному сопровождению, в настоящее время нужна перестройка его работы с учётом требования сегодняшнего дня. Так, необходимо обеспечить специальный учёт инвалидов на этапах поступления, обучения, трудоустройства, обеспечить право на индивидуальный учебный план с учётом возможности продления срока их обучения на 1 год и т.д.

Количество лиц с инвалидностью, поступающих в вузы, растёт. Актуальным является сопровождение студентов-инвалидов внутри здания, на территории университета, при входе и выходе, а также в учебных аудиториях. Это заставляет привлечь внимание всех студентов вуза к лицам с инвалидностью, откликаться на их просьбы, оказывать посильную помощь. Это будет способствовать преодолению коммуникативных барьеров и реализации принципов инклюзивного образования в вузе.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Аллахвердиева Л.М.* Инклюзивное образование как социально значимая инновация / Л.М. Аллахвердиева, М.К. Султанова // Социально-гуманитарные знания. – 2015. – Т. 6. – С. 229–237.
2. *Бабанова Е.М.* Проблема реализации принципов инклюзии в условиях российской системы образования // Человек. Общество. Инклюзия. – 2016. – №1. – С. 17–21.
3. *Мартынова Е.А.* Социальные и педагогические основы построения и функционирования системы доступности высшего образования для лиц с ограниченными физическими возможностями. – 2002. – С. 285–291.
4. *Шульмин М.П.* Архив лаборатории соц. проектирования каф. ИСР ТУСУРа, дело №13.

СПЕЦИАЛЬНОСТЬ «СОЦИАЛЬНАЯ РАБОТА» НА РОССИЙСКОМ МОЛОДЕЖНОМ РЫНКЕ ТРУДА

С.С. Михайлова, А.О. Филонова, студентки каф. ИСР

Томск, ТУСУР, tyctacsv@gmail.com, filonova_alena@mail.ru

*Проект ИСР-1602 «Разработка алгоритма трудоустройства
по специальности выпускников кафедры ИСР»*

Становление новых отношений, базирующихся на принципах постепенного перехода национальной экономики к формированию постиндустриального, информационного общества, предполагает построение и новых механизмов взаимодействия трудовых ресурсов и работодателей.

Однако существуют некоторые диспропорции между существующим рынком труда и новыми трудовыми ресурсами. Главное препятствие для эффективного взаимодействия двух сфер – несоответствие профессиональных областей, в которых желают трудоустроиться выпускники, и вакансий, которые предоставляет рынок труда. Профессия социального работника также сталкивается с данными диспропорциями, что повышает процент нетрудоустроившихся выпускников и в целом – безработного населения.

Проводится модернизация сферы образования, и каждая образовательная организация различными способами старается повысить процент трудоустроенных в первый год выпускников, однако специальность «социальная работа» до сих пор не пользуется спросом у выпускников.

Российский рынок труда, в свою очередь, ассоциирует социального работника пока только с социальной защитой, одной из главных сфер приложения сил таких специалистов, которая нуждается в профессионально подготовленных кадрах. Но такой подход отражает лишь одну из сторон профессиональной деятельности социальных работников. В современном обществе потребность в социальных работниках существует в школах, службах трудоустройства и занятости, армии, учреждениях здравоохранения, на предприятиях, в различных структурах вплоть до самого высокого – государственного уровня.

В связи с этим, можно выделить 2 основных уровня социальной работы:

1. «Контактная» социальная работа, т.е. «работа непосредственно с клиентом».
2. «Организационный» уровень социальной работы.

На этом уровне решаются задачи формирования общей концепции социальной работы и координации деятельности социальных учреж-

дений, а также разработки социальной политики в государственном масштабе, на уровне отдельного региона, территории или предприятия.

Несмотря на разный уровень ответственности, нагрузки и необходимого уровня подготовки, объединяющим элементом двух этих направлений являются низкая заработная плата, а также сложность трудоустройства, с которой сталкивается практически каждый молодой специалист. «Всем нужны молодые специалисты, но с достаточным стажем работы», но вот откуда появится этот стаж, если без него никуда не берут?

На рынке труда области сохраняется проблема трудоустройства выпускников образовательных учреждений и связана она, в первую очередь, с несоответствием спроса и предложения рабочей силы (по профессиям, квалификации). Также следует отметить, что по сравнению с российским рынком труда, который развивается в 2 сферах для социальной работы («контактный» уровень и «организационный» уровень), томский рынок труда предлагает выпускникам только «контактный» уровень. Тогда как «организационный» уровень работы в социальной сфере на местах занимают люди, обучившиеся в образовательной организации по иной специальности.

В соответствии со ст. 13 Закона Томской области от 05.12.2008 № 245-ОЗ (ред. от 05.08.2011 № 155-ОЗ) «О государственной молодежной политике в Томской области» государственная поддержка молодежи в сфере труда и занятости осуществляется через реализацию мероприятий, способствующих развитию трудового опыта молодых людей.

Во время работы по данной теме были проверены на практике некоторые теоретические данные и статистические показатели.

Первой гипотезой стал тот факт, что низкий процент трудоустройства среди выпускников зависит от специфики работы и низкой заработной платы. Был проведен непосредственный диалог с потенциальными работодателями, т.е. с руководителями десяти организаций (Центры социальной поддержки населения по районам Томска и Томской области, а также благотворительные фонды). Каждый из них говорил проблему, связанную с недостаточностью квалифицированных кадров. По мнению директоров различных учреждений и руководителей фондов, основная причина нежелания работы по данной специальности – большая нагрузка, в первую очередь эмоциональная, и низкая заработная плата, не оправдывающая вложения специалистов во время рабочего процесса. Итак, первая гипотеза была подтверждена.

Вторая гипотеза заключается в том, что молодые специалисты по своим внутренним качествам и амбициям не подходят для работы по специальности или же полученная ими в образовательной организации специальность по своему содержанию отличается от того, что необходимо видеть в своем работнике работодателю. При общении с работодателями, были заданы вопросы, связанные с компетенциями и знаниями тех специалистов, которые необходимы их учреждению. По итогу был получен довольно обширный список знаний, навыков и умений. После всех собранных данных можно сделать вывод, что вторая гипотеза подтверждается, но не в полном объеме.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в России имеются предпосылки для развития специальности «социальная работа», однако результаты изменения еще нельзя отследить. Также ведутся мероприятия по преобразованию социальной сферы на рынке труда. Однако при анализе российского рынка труда и специфики рынка труда в Томске следует отметить несоответствие. Во-первых, образование по специальности «социальная работа» не в полном объеме готовит студентов для конкурентоспособности на рынке труда. Во-вторых, образование не даёт полный спектр профессиональных знаний для эффективного трудоустройства по специальности. В-третьих, томский рынок труда развивается только на «контактном» уровне социальной работы, что не позволяет развиваться выпускникам в полноценном объеме. В-четвертых, томский рынок труда в теории предлагает адекватные и реалистичные условия трудоустройства, а на практике данные предложения еще не актуальны ни для работодателей, ни для молодых специалистов.

ДОСТУПНОСТЬ ПРОГРАММЫ «МОЛОДОЙ СЕМЬЕ – ДОСТУПНОЕ ЖИЛЬЕ» В ТОМСКЕ

П.И. Рублева, студентка

*Научный руководитель Н.А. Грик, зав. каф. ИСР, д.и.н., проф.
Томск, ТУСУР, rubleva.polina@inbox.ru*

В настоящее время ситуация, сложившаяся на рынке недвижимости, зачастую не может позволить молодой семье со средним заработком, только вступившей в брак, приобрести свое жилье. Большинство семей, как правило, либо снимают квартиру, либо берут жилье в кредит под большие проценты на большое количество лет. Для решения данной проблемы в 2006 г. была запущена федеральная программа «Молодая семья», направленная на обеспечение молодежи доступным

жильем. По данной программе молодая семья получает социальные выплаты в размере 30–35% от средней стоимости жилья в зависимости от состава семьи, которые могли использоваться:

- для оплаты цены договора купли-продажи жилого помещения;
- для оплаты цены договора строительного подряда на строительство жилого дома;
- для осуществления последнего платежа в счет уплаты паевого взноса в полном размере, после уплаты которого жилое помещение переходит в собственность молодой семьи;
- для уплаты первоначального взноса при получении жилищного кредита, в том числе ипотечного, или жилищного займа на приобретение жилого помещения или строительство жилого дома;
- для оплаты цены договора с уполномоченной организацией на приобретение в интересах молодой семьи жилого помещения эконом-класса на первичном рынке жилья, в том числе на оплату цены договора купли-продажи жилого помещения;
- для погашения основной суммы долга и уплаты процентов по жилищным кредитам, в том числе ипотечным, или жилищным займам на приобретение жилого помещения или строительство жилого дома, за исключением иных процентов, штрафов, комиссий и пеней за просрочку исполнения обязательств по этим кредитам или займам [1].

Участником данной программы может быть молодая семья, в том числе молодая семья, имеющая одного и более детей, где один из супругов не является гражданином Российской Федерации, а также неполная молодая семья, состоящая из одного молодого родителя, являющегося гражданином Российской Федерации, и одного и более детей, соответствующая следующим условиям:

а) возраст каждого из супругов либо одного родителя в неполной семье на день принятия органом исполнительной власти субъекта Российской Федерации решения о включении молодой семьи – участницы подпрограммы в список претендентов на получение социальной выплаты в планируемом году не превышает 35 лет;

б) молодая семья признана нуждающейся в жилом помещении;

в) наличие у семьи доходов, позволяющих получить кредит, либо иных денежных средств, достаточных для оплаты расчетной (средней) стоимости жилья в части, превышающей размер предоставляемой социальной выплаты.

Данная социальная выплата, безусловно, является большим подспорьем молодой семье. Однако лишь небольшая часть людей знает о такой федеральной программе и может ею воспользоваться. Нередко семьи не подходят по условиям предоставления социальной поддерж-

ки. Так, в 2014 г. в Томске право на получение выплаты получила лишь 231 семья, в 2015 г. – 150 семей, в 2016 г. – 266 семей. Безусловно, такими темпами данную проблему не решить, поскольку основная проблема для молодой семьи – это отсутствие первоначального капитала. Для ее решения требуется участие и взаимодействие органов власти всех уровней.

Однако российское правительство пока слабо занимается, например, вопросами эффективности выплат. В докладах Кабмина трудно найти анализ качественных показателей, критериев выбора регионов, которым назначаются субсидии. Такой подход совершенно недопустим в нынешних условиях, когда правительство сокращает на 20% расходы на реализацию долгосрочных социально-экономических приоритетов страны по «майским указам» Президента РФ. Органы исполнительной власти в таких условиях должны строить свою работу на основе постоянного мониторинга и качественного анализа реализации программ.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Программа «Молодая семья»* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://programma-molodaya-semya.ru/tomsk.html>

2. *Подпрограмма «Обеспечение жильем молодых семей в Томской области»* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ds.tomsk.gov.ru/housing-policy/help/679/> (дата обращения: 23.02.2017).

СПЕЦИФИКА ТРУДОУСТРОЙСТВА ВЫПУСКНИКОВ КАФЕДРЫ ИСР ТУСУРа (2016 г.)

В.В. Рубашко, А.И. Фомина, студенты

Научный руководитель А.Г. Костерев, доцент каф. ИСР, к.и.н.

Томск, ТУСУР, gfgpo2016@mail.com

Проект ГПО ИСР-1602 «Разработка алгоритма трудоустройства по специальности выпускников кафедры ИСР»

В современных условиях все более актуальными становятся проблемы трудоустройства выпускников, наиболее полной реализации их профессионального и личностного потенциала. Существующие противоречия между ожиданиями молодых специалистов и потребностями работодателей ведут к сложностям при трудоустройстве и вынужденной смене специальности. Трудовая деятельность студентов, не связанная с приобретенной специальностью, приобрела массовый характер.

Одной из главных проблем на рынке труда является нежелание выпускников вузов идти работать по специальности. Таким образом,

была поставлена цель исследования: выявление перспектив трудоустройства будущих выпускников – студентов 3-, 4-х курсов кафедры ИСР (2016 г.)

Рассматривая специфику трудоустройства с точки зрения студентов, важным моментом является теоретический аспект проблемы. Можно выявить такую тенденцию на рынке труда, как избыток специалистов социально-гуманитарных профессий. Трудности, связанные с их трудоустройством, обусловлены высокой долей конкуренции специалистов данного профиля.

В современных условиях выпускники гуманитарных направлений после окончания учебных заведений неизбежно сталкиваются с различными сложностями:

- Оторванность полученных теоретических знаний от практического применения. Выпускники вследствие отсутствия достаточных практических знаний не могут применять полученные теоретические знания непосредственно в работе.
- Проблема завышенных ожиданий. Требование выпускников высокой заработной платы, ожидание быстрого карьерного роста, неадекватные представления о содержании профессии.
- Малоразвитость социальной сферы – ограниченный круг социальных учреждений для трудоустройства из-за того, что данное направление находится в развитии.

Рассматривая специфику трудоустройства с точки зрения студентов, важным моментом является теоретический аспект проблемы. В своей работе «Реализация человеческого потенциала в условиях делового поведения: образование, деньги, карьера» исследователь О.В. Лысенко считает, что специалисты социально-гуманитарных профессий являются более успешными при трудоустройстве и самореализации в силу некой универсальности, а также широты подготовки будущих выпускников, он объясняет данные тенденции, во-первых, большей гибкостью и универсальностью «гуманитариев», во-вторых, большей возможностью самореализации в данной деятельности и удовлетворенности, в том числе и из-за меньшего уровня притязаний. А значит, у специалистов по социальной работе есть возможность дальнейшего трудоустройства в смежных областях профессии.

Таким образом, на сегодняшний день очень остро стоит вопрос о трудоустройстве недавно выпустившихся студентов. Анализ проблем выпускников показал, что главными факторами трудоустройства людей на работу являются размер заработной платы и личная мотивация для развития в выбранной сфере.

Для решения данной проблемы можно обратиться к опыту прошлых лет. Выпускник был обязан отработать «по распределению» три

года и только после этого мог поменять место работы по собственному желанию. Работающий по распределению имел особый юридический статус «молодого специалиста» – такого работника нельзя было уволить без специального разрешения министерства. Таким образом, студент специальности «социальная работа», поработавший «принудительно» по своей специальности, может проявить интерес к данному месту работы и остаться там, не захотев менять сферу деятельности.

Также в настоящее время, подобно столичному опыту, в целях заинтересованности студентом своей специальностью, вузам нужно развивать такую практику, при которой место стажировки студента в дальнейшем может стать его местом работы по окончании учебного заведения. Для этого стоит, на наш взгляд, в первую очередь поощрять студентов с хорошей успеваемостью и тех, которые проявили себя с положительной стороны во время стажировки в той или иной организации.

Немаловажным является личный фактор, студент должен помнить о том, что он сам выбирал специальность, и, как следствие, быть ответственным за свое решение, попытаться найти «свое» в будущей профессии.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Виниченко М.В.* Трудоустройство выпускников вузов России; проблемы и пути решения // Социальная политика и социология. – 2012. – №4. – С. 7–21.
2. *Елина Е.Г.* Развитие гуманитарного образования и проблемы трудоустройства выпускников гуманитарных факультетов // Вестник Герценовского университета. – 2011. – № 11. – С. 51–55.
3. *Лысенко О.В.* Реализация человеческого потенциала в условиях делового поведения: образование, деньги, карьера // Барьеры и возможности реализации человеческого потенциала в Пермской городской агломерации. – Пермь, 2013. – 222 с.
4. *Чернышева Н.И.* Проблема трудоустройства выпускников учебных заведений и поиск путей ее решения // Наука и экономика. – 2011. – № 1–5. – С. 62–63.

УСТОЙЧИВОСТЬ СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ЛИЧНОСТИ: ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ И ХАРАКТЕРИСТИКИ

Е.А. Мясникова, А.С. Николаева, В.В. Цимбалов, студенты
Научный руководитель В.В. Зиновьева, доцент каф. ИСР, к.и.н.
Томск, ТУСУР, vpz@tsu.ru

Устойчивость личностного развития рассматривается исследователями, главным образом, как относительное постоянство поведения

личности в типичных жизненных ситуациях, как устойчивость базисных и изменчивость ситуативных проявлений. В основании почти всех теорий личности лежит предположение о том, что личность как социально-психологический феномен представляет собой жизненно устойчивое в своих основных проявлениях образование. Устойчивость личности характеризует последовательность ее действий, предсказуемость поведения, что придает ее поступкам закономерный характер.

Данная тема находит отражение в литературе, она разрабатывается преимущественно в философско-психологическом контексте.

Одним из основных трудов является монография В.Ф. Петренко [2]. Автор рассматривает целостную картину многомерного сознания, описывает теоретико-методологические и эмпирические исследования в области психологии сознания и акцентирует внимание на исследовании структуры значений, семантических пространств, влияния эмоций на процессы категоризации опыта человеческой деятельности.

В работе М.А. Джерелиевской говорится о том, что психологическая устойчивость формируется по мере приобретения человеком жизненного опыта, зависит от ряда факторов, типа нервной деятельности [1].

Психологическая устойчивость – это базовая характеристика личности, она тесно связана с деятельностью и активностью человека, мотивами жизнедеятельности, установками, индивидуальным сознанием. Гораздо меньшая устойчивость поведенческих реакций личностных проявлений обнаруживается в том случае, когда деятельность личности рассматривается не в течение длительного периода времени, а от ситуации к ситуации. За исключением интеллекта и познавательных способностей многие другие характеристики личности ситуативно неустойчивы.

В одних качествах, как правило, тех, которые были приобретены в более поздние периоды жизни и малосущественны, устойчивости фактически нет; в других личностных качествах, чаще всего базисных и приобретенных в ранние годы, она есть. Реальное же поведение личности, как устойчивое, так и изменчивое, существенно зависит от постоянства социальных ситуаций, в которых мы наблюдаем за человеком.

Человек вынужден вступать в общественные отношения с момента рождения, такие отношения формируют личность в целом и составляют внутренний потенциал человека. Именно они проявляют, т.е. обнаруживают для самого человека скрытые, невидимые его возможности и способствуют появлению новых. С точки зрения психосемантического подхода личность рассматривается как носитель определен-

ных значений и смыслов, т.е. определенной картины мира. Основными характеристиками деятельности личности являются: активность, направленность (система мотивов, потребностей, интересов) и совместная деятельность социальных групп.

Одним из важнейших факторов и потребностей личности является защита своей жизнедеятельности. Устойчивость личности непосредственно связана с таким понятием, как патриотизм, которое можно определить как привязанность к своей культурной среде. Методом сплошного опроса при выборке 100 человек в ТУСУРе было изучено отношение студентов к патриотизму. Эти данные опубликованы в коллективной монографии преподавателей и студентов кафедры ИСР «Социальная идентичность молодежи в техническом вузе» [3]. Мнение студентов относительно патриотизма выражено в ответах на один из вопросов анкеты: «Я – гражданин своей страны. Это вызывает у меня следующие чувства...». По частоте упоминания на первом месте, 123 раза, находятся положительные высказывания (гордость, любовь к Родине), 12 раз упоминается ответственность, желание улучшить настоящее, 4 раза – безопасность. (всего 139 упоминаний) [3. С. 121]. В числе отрицательных мнений – безысходность, безответственность власти, сомнение и пр. – всего 45 ответов, нейтральных ответов (нет чувств) – 16. Мы видим, что положительные ответы на вопрос о чувствах гражданина и патриота своей страны преобладают в абсолютном большинстве (т.е. 139 против 45). Кроме того, при ответе на вопрос относительно выбора наиболее значимых личностей в истории России наибольшее число симпатий вызвали государственные деятели и полководцы, 262 имени из 277 упомянутых студентами [3. С. 128].

Таким образом, в современную эпоху информационных войн, противостояния идеологий и ценностей, фактор устойчивости личностного развития в молодежной среде играет особую роль. Данные проведенного опроса студентов ТУСУРа показывают, что их индивидуальные системы ценностей и значений формируются через восприятие окружающего мира, а патриотизм по своему содержанию ассоциируется с гордостью за Родину, ответственностью и высокой оценкой роли выдающихся государственных и военных деятелей, служивших России.

ЛИТЕРАТУРА

1. Джерелиевская М.В. Личностная культура поведения в трудных ситуациях как фактор устойчивости социума // Социально-гуманитарные знания. – 2014. – № 5. – С. 253–268.
2. Петренко В.Ф. Многомерное сознание: психосемантическая парадигма. – М.: Новый хронограф, 2010. – 440 с.

3. *Зиновьева В.И. и др. Социальная идентичность молодежи в техническом вузе: проблемы коммуникации и ментальной устойчивости / под ред. проф. Н.А. Грика. – Томск: Изд-во Том. гос. ун-та систем упр. и радиоэлектроники, 2014. – 199 с.*

СОЦИАЛЬНАЯ ПОМОЩЬ НЕПОЛНЫМ СЕМЬЯМ

А.Н. Щербаченя, студент

*Научный руководитель Н.А. Грик, зав. каф. ИСР, д.и.н., проф.
Томск, ТУСУР, ms.shcherbachenya@mail.ru*

Семья остается самым важным институтом современного общества, без которого представить развитие и полноценное функционирование государства невозможно. Однако сегодня семья в России испытывает серьезный кризис. Одним из его проявлений – рост числа неполных семей, нуждающихся в защите и поддержке.

Правительство РФ в 2014 г. приняло распоряжение «Об утверждении Концепции государственной семейной политики в РФ на период до 2027 г.», ожидаемым результатом является сокращение числа разводов и усиленное внимание к неполным, малообеспеченным семьям с целью создания благоприятных условий для их жизнедеятельности [1]. Однако пока число детей из таких семей не только не снижается, но и имеет постоянную тенденцию к росту. Так, в Томской области по состоянию на 1 января 2015 г. на учете состояло 8164 ребенка из малоимущих неполных семей, что составляет 12,6% от общего количества семей. Малообеспеченные семьи могут получить ряд положенных пособий: ежемесячное пособие, максимальный размер которого составляет 391 руб. Ежегодная денежная выплата на подготовку ребенка к школе – 1 300 или 1 500 (в зависимости от районного коэффициента) [2].

Естественно, такие государственные выплаты не могут в полной мере решить материальные трудности семьи, что влечет за собой дополнительные социально-психологические проблемы: конфликты, ссоры с родителями, плохая успеваемость ребенка, тревога. Трудности этих семей сегодня усугубляются экономическим кризисом российской экономики.

В этих условиях, на наш взгляд, учреждения социального обслуживания должны перестраивать свою деятельность по предоставлению таким семьям более качественной психолого-педагогической, медико-социальной, бытовой и правовой помощи.

Приоритетным направлением их работы должны стать прежде всего своевременная профилактика семейных конфликтов, предотвращение разводов, налаживание отношений между детьми и родителями. Свою поддержку семьям, попавшим в кризисную ситуацию, оказывают социальные приюты. Так, томский «Центр профилактики и социальной адаптации «Семья» предоставляет возможность временного пребывания для женщин и детей, оказывая при этом социальную, психологическую и юридическую помощь. Однако он нуждается в серьезной поддержке со стороны городских властей.

Вместе с теми самими социальными службами должны проявить инициативу в решении проблем неполных семей. По нашему убеждению, таким резервом повышения эффективности работы соцслужб с семьей могло бы стать тесное и постоянное сотрудничество с общественными организациями, занимающимися теми же проблемами. Как показала работа V социальной конференции Томской Митрополии (22–25 ноября 2016 г.), в городе есть активно и успешно действующий Центр помощи семье «Поможем вместе». Он функционирует уже несколько лет и приобрел интересный опыт работы с семьями. В Центре пришли к выводу, что простая гуманитарная помощь ни к чему положительному не приводит. Обобщив свой опыт, они сделали портрет семьи, которой надо помогать. В Центре организуются беседы со священником, православным психологом, юристом. Из числа волонтеров выделяются репетиторы, няни, оказывается гуманитарная помощь.

Думается, что именно в тесной совместной деятельности государства, социальных служб и неравнодушной части нашего общества, можно решать такие сложные проблемы.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Распоряжение* Правительства РФ от 25 августа 2014 г. № 1618-р «Об утверждении Концепции государственной семейной политики в РФ на период до 2025 г.» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/70727660/> (дата обращения 27.02.2017)

2. *Информация* о мерах социальной поддержки неполных семей с детьми в Томской области // Законодательная дума Томской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://old.duma.tomsk.ru/files2/30052_2.pdf (дата обращения: 27.02.2017).

ИНФОРМИРОВАНИЕ НАСЕЛЕНИЯ О ЛЬГОТНОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ

*А.С. Гербер, А.Н. Щербаченя, П.И. Рублева, студенты
Научный руководитель Н.А. Грик, зав. каф. ИСР, д.и.н., проф.
Томск, ТУСУР, ager15009@gmail.com*

Государство – не только имеет властные полномочия над своим народом, но и обеспечивает безопасность своих граждан как от внешних факторов, так и от внутренних. Оно является социальным гарантом. Но вот знает ли среднестатистический гражданин о положенных ему льготах? Судя по многочисленным фактам, далеко не все граждане России знают о своих возможностях. Очень мало людей, которые в полной мере используют все привилегии, предоставленные им по закону. И дело по большей части не в том, что в этом нет нужды, а в том, что говорить особо об этих возможностях не хотят. В значительной части регионов Российской Федерации слабо разработанные сайты социальных служб не дают доступной информации, которую сможет понять человек, не владеющий нормативным языком, и это в какой-то мере плюс для социальных служб, ведь они нередко не заинтересованы в большом потоке нуждающихся.

В соответствии с нормами российского законодательства права на помощь имеют:

- инвалиды и ветераны труда;
- участники Великой Отечественной войны и иных боевых действий, а также семьи этих участников;
- граждане, подвергшиеся радиационному облучению;
- граждане, имеющие государственные награды;
- малоимущие и многодетные семьи;
- реабилитированные граждане и их родственники;
- дети в возрасте до 16 лет;
- государственные служащие;
- пенсионеры.

А также другие категории граждан, которым могут предоставляться льготы в отдельных регионах [1].

Особую актуальность этой проблеме придает то, что страдает от этого главная ячейка общества – семья. Порой для того чтобы полноценно функционировать семье, необходима поддержка государства. Выплаты, предоставляемые семьям государством, иногда являются их единственным источником дохода.

По результатам проведенного нами исследования на вопрос «Знаете ли вы о льготах, которые полагаются семьям» из 104 респон-

дентов лишь 11% в полной мере информированы о льготах, полагающихся семьям. Представленный показатель можно объяснить тем фактом, что респонденты к причинам неполной информированности граждан о льготах семьям относят: отсутствие свободного времени для посещения социальных служб, а также отсутствие желания идти в социальные службы. Нежелание идти в социальные службы и собирать необходимые справки объясняется запутанностью системы и длинными очередями. 74% опрошенных основным источником получения информации о льготах называют интернет-ресурс [2].

Идея создать некоммерческий сайт не нова, но вот для жителей Томска и Томской области её реализация будет полезна. Большая часть сайтов социальных служб перегружена информацией и рекламными рассылками, что затрудняет процесс поиска необходимой информации, примером является сайт Центра социальной поддержки населения Кировского района г. Томска.

Целью нашего проекта является создание сайта с контактной и нормативной информацией, позволяющего собрать нужные документы и прийти в социальную службу с готовым пакетом документов. По нашим расчетам наличие такого сайта значительно сократит время поиска необходимых жителю города Томска льгот.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Социальная защита населения в современной России* // Социальное служение Русской Православной церкви [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://social-orthodox.info/3_2.htm (дата обращения: 28.02.2017).
2. *Архив группы ГПО 16-01 каф. ИСР ТУСУРа.*

ПОДСЕКЦИЯ 5.6

ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

*Председатель секции – Хаминов Д.В., зав. каф. ТП,
зам. декана ЮФ, к.и.н.;
зам. председателя – Суслов А.А., ст. преп. каф. ТП*

О ВОЗМОЖНОСТИ СОЗДАНИЯ ТРУДОВЫХ СУДОВ В РФ

И.С. Буль, юридический институт

*Научный руководитель В.Г. Мельникова, доцент каф. экологического,
природоресурсного и земельного права, к.ю.н.
Томск, ТГУ*

В науке трудового права встречается много разных предложений по созданию дополнительных органов для разрешения индивидуальных трудовых споров. В.И. Миронов отмечает, что для эффективного рассмотрения индивидуальных трудовых споров подходят третейские суды, считая, что главным является конфиденциальность [1]. Однако есть позиция, что оптимальным вариантом станет создание системы трудовых судов, как это сделали во многих странах Европы. Трудовые суды созданы в Великобритании, Австрии, Бельгии, Швейцарии, Швеции, Норвегии, но одним из ярких примеров является Германия.

Трудовая юстиция в Германии представляет собой независимую и обособленную ветвь судебной власти. Она имеет трехступенчатую структуру и состоит из судов по трудовым делам; земельных судов по трудовым делам; Федерального суда по трудовым делам. В Германии осуществляют правосудие около 90 трудовых судов первой инстанции. Также в каждой федеральной земле существует один земельный трудовой суд, в некоторых землях действует по 2, 3 земельных трудовых суда. Общее число земельных трудовых судов составляет 19 [2].

Компетенцию трудовых судов Германии составляют все споры юридического характера, вытекающие или тесно связанные с трудовыми правоотношениями и множество вопросов, связанных с применением тарифных соглашений и работы Советов предприятий. Основу этих разногласий составляют: индивидуальные трудовые споры, а также споры, связанные с заключением, реализацией и прекращением трудового договора, возмещением вреда, нанесенного друг другу сторонами трудового договора, а также трудовые споры, например, касающиеся статуса профсоюзов или представительств трудового коллектива на предприятии.

Деятельность трудовых судов в Германии регламентируется Законом о трудовых судах 1953 г.

Система трудовых судов в Германии функционирует слаженно и уже достаточно долгое время. Созданный механизм разрешения индивидуальных трудовых споров «разгрузил» суды общей юрисдикции, передав большое количество дел на рассмотрение специализированных судов. Также преимуществом является тот факт, что один из судей назначается профсоюзом, и это тем самым приводит к более эффективной защите трудовых прав работников.

В Российской Федерации трудовые суды не предусмотрены Конституцией РФ. Однако в программе социальных реформ на 1996–2000 гг., получившей одобрение на слушаниях в Государственной думе РФ и утвержденной Постановлением Правительства РФ от 26 февраля 1997 г., предусматривалось на первом этапе создание судов общей юрисдикции, на втором – создание специализированных судов по трудовым спорам [3]. Однако такое реформирование не было осуществлено. Максимальное достижение данной реформы – это изменения судебного рассмотрения дел, вытекающих из трудовых правоотношений, в связи с принятием Федерального закона «О мировых судьях» (17 декабря 1998 г.). Данные шаги законодателя никак нельзя назвать реформированием судебной системы, направленным на улучшение порядка и качества разрешения трудовых споров с учетом их специфики. Как и Германия, Российская Федерация предпринимала шаги, направленные на создание системы трудовой юстиции РФ, но замысел не был реализован до конца.

И в настоящее время в науке до сих пор обсуждается этот вопрос. В России идет судебная реформа, и имеются различные точки зрения по вопросу создания трудовой юстиции: «трудовые суды, как и иные федеральные суды, должны входить в судебную систему РФ» [4]; «необходимо создать Трудовой процессуальный кодекс... а не создавать новые структуры, в частности – трудовые суды»; «одним из способов эффективного разрешения трудовых споров признается рассмотрение данной категории дел третейскими судами»; «необходимо большее внимание сосредоточить на дальнейшей работе по приведению ТК РФ в соответствие с общепризнанными принципами и нормами международного трудового права и Конституции РФ».

Система судов общей юрисдикции в настоящее время работает, но создание системы трудовых судов в Российской Федерации просто необходимо. Во-первых, будет уделяться особое внимание данной категории дел, которые в современном обществе разрешаются десятками, а то и сотнями каждый день. Во-вторых, будет меньше спорных,

необоснованных судебных решений касательно индивидуальных трудовых споров, так как разрешать дело предстоит судье, специализирующемуся именно по данной категории дел.

Но если же невозможно создать полноценную систему органов трудовой юстиции, то есть другая альтернатива: возможность создания судебных коллегий в судах общей юрисдикции по рассмотрению споров, вытекающих из трудовых и непосредственно связанных с ними отношений. Также необходимо разработать Трудовой процессуальный кодекс, если нет, то, основываясь на нормах Гражданского процессуального кодекса, придать специфику рассмотрению дел в данной Коллегии [4]. Категории дел, которые будет рассматривать судебная коллегия по трудовым спорам судов общей юрисдикции, – это исключительно индивидуальные трудовые споры.

Создание данных судебных коллегий имеет свои преимущества: во-первых, это будет способствовать укреплению судебной власти и судебной системы; во-вторых, будут «разгружены» судьи судов общей юрисдикции от многочисленных трудовых споров; в-третьих, судьи, которые будут рассматривать данную категорию дел, должны обладать высокой квалификацией и знанием трудового права, что ставит правильность разрешения дела на первое место.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Миронов В.И.* Увольнения, сокращения, переводы, новые трудовые договоры, заработная плата: трудовые споры в условиях кризиса // Трудовое право. – 2009. – № 5.
2. *Бережнов А.* Органы по разрешению трудовых споров в Федеративной Республике Германия // Вопросы трудового права. – 2011. – № 6. – С. 54.
3. Правовая система КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. – Электрон. путеводитель / Науч. б-ка ТГУ, 1997. – http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_13604/
4. *Приженникова А.Н.* Трудовая юстиция в России // NB: Вопросы права и политики. – 2013. – № 11.

К ВОПРОСУ О КРИТЕРИЯХ РАЗГРАНИЧЕНИЯ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ ПРИНУДИТЕЛЬНЫХ МЕР МЕДИЦИНСКОГО ХАРАКТЕРА

А.В. Васеловская, аспирант каф. уголовного права

Научный руководитель А.В. Шеслер, проф.

каф. уголовного права ЮИ ТГУ, д.ю.н.

Томск, НИ ТГУ, vaselovskaya.a@mail.ru

Проблема принудительных мер медицинского характера является сложной, комплексной проблемой, поскольку стоит на стыке не только

нескольких юридических наук (уголовное, уголовно-процессуальное, уголовно-исполнительное право), но и разных областей научных знаний (медицина, юриспруденция, психология). Многоаспектный характер и сложная природа принудительных мер медицинского характера во многом обуславливают проблему малоизученности данного вопроса в юридической науке.

В уголовно-правовом аспекте принудительные меры медицинского характера представляют собой меру государственного принуждения, назначаемую по определению или приговору суда. Принудительные меры медицинского характера заключаются в психиатрическом лечении лиц, указанных в ст. 97 Уголовного кодекса Российской Федерации.

Действующий в настоящее время уголовный закон относит принудительные меры медицинского характера к иным мерам уголовно-правового характера наряду с конфискацией имущества и судебным штрафом.

В рамках проводимого исследования была поставлена следующая задача: рассмотреть предусмотренные Уголовным кодексом РФ виды принудительных мер медицинского характера и определить законодательные критерии их разграничения.

В настоящее время Уголовный кодекс РФ [1] предусматривает четыре вида принудительных мер медицинского характера:

а) принудительное наблюдение и лечение у врача-психиатра в амбулаторных условиях;

б) принудительное лечение в медицинской организации, оказывающей психиатрическую помощь в стационарных условиях, общего типа;

в) принудительное лечение в медицинской организации, оказывающей психиатрическую помощь в стационарных условиях, специализированного типа;

г) принудительное лечение в медицинской организации, оказывающей психиатрическую помощь в стационарных условиях, специализированного типа с интенсивным наблюдением.

Статьями 100–101 УК РФ предусмотрены законодательные критерии разграничения указанных видов принудительных мер медицинского характера. Итак, законодатель вводит следующие характеристики (критерии) для каждого отдельного вида принудительных мер медицинского характера:

1) принудительное наблюдение и лечение у врача-психиатра в амбулаторных условиях – лицо по своему психическому состоянию не нуждается в помещении в медицинскую организацию, оказывающую психиатрическую помощь в стационарных условиях;

2) принудительное лечение в медицинской организации, оказывающей психиатрическую помощь в стационарных условиях, общего типа – лицо по своему психическому состоянию нуждается в лечении и наблюдении в стационарных условиях, но не требует интенсивного наблюдения;

3) принудительное лечение в медицинской организации, оказывающей психиатрическую помощь в стационарных условиях, специализированного типа – лицо по своему психическому состоянию требует постоянного наблюдения;

4) принудительное лечение в медицинской организации, оказывающей психиатрическую помощь в стационарных условиях, специализированного типа с интенсивным наблюдением – лицо по своему психическому состоянию представляет особую опасность для себя или других лиц и требует постоянного и интенсивного наблюдения.

Можно заметить, что названные критерии очень размыты и неточны. Данные критерии не позволяют дать четкого представления об особенностях каждого конкретного вида, а также о принципиальных отличиях одного вида принудительных мер медицинского характера от другого. Действующее на сегодняшний день постановление Пленума Верховного суда РФ от 07.04.2011 № 6 «О практике применения судами принудительных мер медицинского характера» [2] также не дает каких-либо разъяснений по этому поводу, в связи с чем возникает вопрос: чем должен руководствоваться судья при решении вопроса о применении к лицу принудительных мер медицинского характера и определении конкретного вида этих мер.

В правоприменительной практике возникает множество вопросов относительно критериев выбора конкретного вида принудительных мер медицинского характера, статуса медицинских учреждений, исполняющих указанные меры, принципиального отличия одного вида принудительных мер от другого и, наконец, конкретного содержания данных мер. Какие именно ограничения прав возможны/допустимы при применении принудительных мер медицинского характера того или иного вида; являются ли медицинские организации, исполняющие указанные меры, режимными объектами и с помощью каких средств (правовых, организационных) обеспечивается поддержание режима и безопасности? Эти и многие другие вопросы требуют детального теоретического осмысления и соответствующего законодательного урегулирования, поскольку именно недооценка практической значимости проблемы применения принудительных мер медицинского характера и ее теоретическая неразработанность обуславливают существование пробелов в законодательстве, а также существенные трудности и ошибки в правоприменении.

Указанное выше позволяет сделать вывод о том, что на сегодняшний день каждый отдельный вид принудительных мер медицинского характера требует детального исследования, теоретического осмысления и разработки и принятия на этой основе ведомственного нормативного правового акта, конкретизирующего критерии разграничения и особенности содержания отдельных видов принудительных мер медицинского характера.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Уголовный кодекс Российской Федерации*. (Кодексы. Законы. Нормы). – Новосибирск: Норматика, 2016. – 208 с.

2. *Постановление* Пленума Верховного суда РФ от 07.04.2011 № 6 «О практике применения судами принудительных мер медицинского характера» [Электронный ресурс] // Российская газета. – Федеральный выпуск № 5460 (84) от 20.04.2011. – URL: <https://rg.ru/2011/04/20/verhovniy-sud-dok.html> (дата обращения: 25.02.2017).

ПРОВЕДЕНИЕ КАПИТАЛЬНОГО РЕМОНТА ОБЩЕГО ИМУЩЕСТВА МНОГОКВАРТИРНЫХ ДОМОВ (НА ПРИМЕРЕ ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ)

***Р.М. Газизов, соискатель каф. гражданского права ЮИ ТГУ,
ст. преп. каф. информационного права ТУСУРа,
ст. преп. каф. правовых дисциплин ТСХИ
Научный руководитель Н.Г. Соломина, проф.
каф. гражданского права ЮИ ТГУ, д.ю.н., доцент
Томск, ppkuitsu@mail.ru***

Согласно опросу населения, проведенного фондом «Общественное мнение» (ФОМ) [1], в 2015 г. наиболее актуальными проблемами регионов являлись высокие цены на услуги ЖКХ и неудовлетворительное состояние жилищно-коммунального хозяйства. Среди множества проблем в жилищно-коммунальном хозяйстве отдельно выделяются проблемы, связанные с капитальным ремонтом общего имущества в многоквартирных домах.

С принятием в регионах региональных программ капитального ремонта был положен старт новой системы организации и проведения капитального ремонта в многоквартирных домах. Постановлением администрации Томской области от 30.12.2013 № 597а была утверждена Региональная программа капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах, расположенных на территории Томской области, на 2014–2043 гг. [2]. Данная программа официально опубликована 31 января 2014 г. в «Собрании законодательства Том-

ской области» от 31.01.2014 №01/2(102). На момент принятия региональная программа капитального ремонта включала 7 441 многоквартирный дом.

Для непосредственной реализации региональной программы органами местного самоуправления на территории Томской области принимались краткосрочные планы капитального ремонта, в которых указывались данные о проведении капитального ремонта многоквартирных домов на ближайшую перспективу до трех лет. Единые краткосрочные планы на 2014 и 2015 гг. были утверждены администрацией Томской области постановлением от 09.07.2014 № 262а [3] и Департаментом ЖКХ и государственного жилищного надзора Томской области от 14.04.2015 № 25 [4] соответственно.

В последующем региональная программа капитального ремонта подлежит актуализации. К примеру, необходимость актуализации данной программы в 2014 г. была обусловлена:

- исключением аварийных домов, подлежащих сносу, в количестве 234 ед.;
- исключением многоквартирных домов блокированной застройки в количестве 743 ед.;
- исключением многоквартирных домов с дублированными и ошибочными адресами в количестве 96 ед.;
- добавлением ранее не внесенных многоквартирных домов в количестве 137 ед.;
- уточнением площади многоквартирных домов [5].

В результате актуализации общее количество многоквартирных домов уменьшилось с 7 441 до 6 501.

Согласно годовому отчету НО – фонда «Региональный фонд капитального ремонта многоквартирных домов Томской области» за 2014 г. [5] государственная поддержка на проведение капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах из бюджета Томской области составила в размере 42 073,3 тыс. рублей, за счет средств ГК «Фонд содействию реформирования жилищно-коммунального хозяйства» в размере 50 906,4 тыс. рублей, из средств местных бюджетов 36 845,0 тыс. рублей, в общем размере 129 824,7 тыс. рублей.

Органами местного самоуправления решения о способе формирования фонда капитального ремонта приняты в отношении 88 процентов многоквартирных домов, включенных в региональную программу. Собственники помещений в 665 многоквартирных домах выбрали специальные счета для формирования фонда капитального ремонта многоквартирных домов, в том числе 268 многоквартирных дома опреде-

лили владельцем спецсчета регионального оператора. По 5 695 многоквартирным домам фонд капитального ремонта формируется на общем счете регионального оператора [5].

Обязанность по оплате взносов на капитальный ремонт на территории Томской области возникла с 01.10.2014 г. За период с октября по декабрь 2014 г. на счет регионального оператора поступило 69,1 млн рублей взносов собственников помещений в многоквартирных домах, что составило 34,09% от начисленной суммы взносов по общему счету регионального оператора. Без учета начислений за декабрь 2014 г. собираемость по взносам на капитальный ремонт в 2014 г. сложилась на уровне 51,2%. По специальным счетам в 2014 г. уровень собираемости составил 3,9% [5].

Основными проблемами, на которые обратил внимание региональный оператор в годовом отчете за 2014 г., были:

- отсутствие информации о фактическом месте нахождения собственников нежилых помещений в многоквартирных домах;
- наличие большого количества помещений, по которым не оформлены права собственности;
- несовершенство механизма взаимодействия между региональным оператором и органами государственной власти [5].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Опрос* Фонда общественного мнения 16–17 января 2016 г., 104 населенных пункта, 53 субъекта РФ, 1500 респондентов. – URL: <http://bd.fom.ru/report/map/dominant/dom0216/d021608>.

2. *Об утверждении* региональной программы капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах, расположенных на территории Томской области, на 2014–2043 годы: постановление администрации Томской области от 30.12.2013 № 597а // Собрание законодательства Томской обл. – 2014. – 31 янв., № 1/2(102), ч. 2.

3. *Об утверждении* краткосрочного плана реализации в 2014 году Региональной программы капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах, расположенных на территории Томской обл., на 2014–2043 гг.: постановление администрации Томской области от 09.07.2014 № 262а // Собрание законодательства Томской области. – 2014. – 11 июля, № 7/1(108).

4. *Об утверждении* краткосрочного плана реализации в 2015 году региональной программы капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах, расположенных на территории Томской обл., на 2014–2043 гг.: приказ департамента ЖКХ и государственного жилищного надзора Томской обл. от 14.04.2015 № 25 // Официальный интернет-портал «Электронная администрация Томской области». – URL: <http://www.tomsk.gov.ru>

5. *Годовой отчет* НО – фонда «Региональный фонд капитального ремонта многоквартирных домов Томской области». – URL: http://kaprem.tomsk.ru/uploaded/files/pages/reports/godovoy_otchet/Report2014.pdf

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРИНЦИПА СОСТЯЗАТЕЛЬНОСТИ НА СТАДИИ ПРЕДВАРИТЕЛЬНОГО РАССЛЕДОВАНИЯ

Н.Н. Козионов, студент ЮФ

Научный руководитель Н.С. Соколовская, доцент

каф. уголовного права ЮФ, к.ю.н.

Томск, ТУСУР, nk-2@list.ru

Предварительное расследование является самостоятельным этапом досудебного производства, который выражается в деятельности сторон обвинения и защиты в целях формирования доказательственных баз, соответствующих процессуальным интересам этих сторон, и принятия обоснованных уголовно-процессуальных решений.

Согласно ст. 15 УПК РФ уголовное судопроизводство в Российской Федерации осуществляется на основе состязательности сторон. Таким образом, данный принцип также должен быть реализован и на стадии предварительного расследования, потому что, согласно п. 56 ст. 5 УПК РФ уголовное судопроизводство – досудебное и судебное производство по уголовному делу. Однако по этому поводу среди ученых нет единства во мнениях.

Окончательная цель предварительного расследования заключается не в разрешении вопроса о виновности лица, а в установлении обстоятельств дела, являющихся поводом для их рассмотрения судом. Например, А.Б. Чичканов считает, что в связи с этим принцип состязательности не должен распространяться на досудебные стадии уголовного процесса [1. С. 127].

По мнению А. Давлетова, правильное было бы закрепить в УПК РФ смешанную форму производства по уголовным делам; сузить масштаб термина «судопроизводство» до судебных стадий, обеспечив в них полную реализацию принципа состязательности сторон. Следовало бы возродить в полной мере розыскную форму досудебного производства с сохранением в ней всех гарантий публичного уголовного преследования [2. С. 16].

Ученые, приверженцы принципа состязательности, наоборот указывают на необходимость распространения состязательных начал на предварительное расследование уголовного судопроизводства. Так, И.Л. Петрухин предлагал ввести в уголовный процесс такую процессуальную фигуру, как судебный следователь. Поскольку судебный следователь сможет выполнять полно всесторонне и объективно функцию расследования преступления, как это было по Уставам уголовного судопроизводства 1864 г., прокурор реализует в последующем функцию обвинения, а судебный следователь без обвинительного и оправда-

тельного уклона объективно собирает и исследует потенциальные доказательства [3. С. 276].

Полагаем, что в настоящее время наряду с элементами состязательности сохраняются также и элементы розыскного (инквизиционного) производства. Для розыскного процесса, в отличие от состязательного, характерно слияние в одних руках функции обвинения, защиты и разрешения дела. К.Б. Калиновский также отмечает, что на предварительном расследовании отсутствует равноправие сторон, да и сами стороны тоже отсутствуют. Он утверждает, что формально, следователя, дознавателя и прокурора закон называет стороной обвинения (п. 47 ст. 5 УПК РФ), на самом деле они – органы, осуществляющие уголовное судопроизводство, ведущие уголовное дело, т.е. субъекты власти (например, они удачно определены в названии гл. 16 УПК РФ как «должностные лица, осуществляющие уголовное судопроизводство»). Таким образом, в руках следователя, дознавателя, органа дознания и прокурора в досудебном производстве концентрируются полномочия обвинителя и органа, принимающего юрисдикционные решения о применении мер принуждения, о легализации доказательств, отводе участников процесса, разрешении дела по существу путем его прекращения [5. С. 96].

Исходя из вышеизложенного, еще на стадии предварительного расследования по уголовному делу сторона обвинения определяет, что будет являться доказательством, а что нет. В итоге фактическая роль защитника на стадии предварительного расследования преимущественно пассивная. Полагаем, что это обстоятельство может отрицательно сказаться на обеспечении выполнения целей уголовного процесса, что в итоге может привести к необоснованному привлечению лиц к уголовной ответственности и к их незаконному осуждению, несмотря на то, что согласно ст. 6 УПК РФ одним из назначений уголовного судопроизводства является защита личности от незаконного и необоснованного обвинения, осуждения, ограничения ее прав и свобод.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Чичканов А.Б.* Принцип состязательности в российском уголовном судопроизводстве // Правоведение. – 2001. – № 5. – С. 120–131.
2. *Давлетов А.А.* Проблема состязательности решена в УПК РФ неудачно // Рос. юстиция. – 2003. – № 8. – С. 16–18.
3. *Петрухин И.Л.* Состязательность – основа правосудия // Государство и право на рубеже веков: матер. Всерос конф. – М., 2001. – С. 272–279.
4. *Калиновский К.Б.* Проблемы реализации принципа состязательности в Уголовно-процессуальном кодексе Российской Федерации // Проблемы совершенствования и применения законодательства о борьбе с преступностью: матер. Всерос. конф. – Уфа, 2004. – С. 94–98.

5. Воробьев П.С. Деятельность следователя в предварительном расследовании // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2012. – № 3. – С. 29–30.

6. Амастьянц А.Э. Уголовно-процессуальные проблемы принципа состязательности в уголовном судопроизводстве // Евразийская адвокатура. – 2013. – № 2. – С. 42–48.

СОЗДАНИЕ СИСТЕМЫ ЕДИНОЙ ЭЛЕКТРОННОЙ ЦИФРОВОЙ ПОДПИСИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РФ

***М.Ю. Костыкова, преп. каф. гуманитарных и социально-
экономических дисциплин, к.э.н.***

Воронеж, ВИ ГПС МЧС России, 89507754805@yandex.ru

Представители отечественного малого бизнеса в процессе своей деятельности проходят через множество испытаний, связанных с недостаточной прогрессивностью системы электронного документооборота в России. С одной стороны, разработан Федеральный закон РФ [1] по регламентации использования электронной цифровой подписи (далее – ЭЦП), а также модельный закон СНГ [2]. Как свидетельствует международный рейтинг «Doing Bussiness» [4], условия работы российских предпринимателей несколько ухудшились за последний год – падение позиций страны произошло на 4 строчки, до 40-й позиции. По показателям «Получение разрешений на строительство», «Подключение к системе электроснабжения», «Получение кредитов», «Налогообложение» положение страны в рейтинге остается очень низким – на 115, 30, 44, 45-й позициях. С другой стороны, остаются проблемы организационного характера:

1. Взаимодействие малого бизнеса и кредитных организаций через электронный документооборот. Несмотря на широкое распространение микрокредитования, повышение популярности скоринга, быстрое получение кредитных средств клиентом при выборе им кредитных продуктов, по-прежнему актуальна проблема длительного рассмотрения кредитных заявок, поступающих в банк по направлениям индивидуально-ориентированного подхода (инвестиционные кредиты, программы по приобретению оборудования, транспорта для малого бизнеса). Время рассмотрения заявки и принятия решения по ней кредитной организацией остается в среднем на уровне семи дней.

Решение кроется в настройке электронного документооборота с помощью систем онлайн-обслуживания банка и передачи данных о

финансовой отчетности предприятия и имуществе, предлагаемому в залог (заверенные договоры купли-продажи, документы об оплате части стоимости приобретаемого за счет кредитных средств имущества) через защищенный канал и с помощью заверения предоставляемых документов ЭЦП руководителя предприятия. Сегодня у отечественных кредитных организаций нет подобной системы «клиент–банк», которая включает не только расчетно-кассовое обслуживание и зарплатные проекты, но и интеграцию с кредитованием. Внедрение подобного программного обеспечения позволит ускорить не только работу кредитующих подразделений, но и повысить информативность банковских услуг для клиента с возможностью последующего легкого доступа к данным о планируемых объемах погашения кредита, процентных и комиссионных платежах, остатках долга в разрезе ссуд. Дополнительными бонусами программного обеспечения могут быть планирование визита заемщика в банк для удобства его обслуживания, заявка на консультацию с сопровождающим его кредитным специалистом или помощь иных подразделений банка в составлении инвестиционного бизнес-плана.

2. Передача данных между клиентом-предпринимателем, банком и государственными структурами (например, Федеральной налоговой службой, Пенсионным фондом). Проблемным остается сбор справок из Федеральной налоговой службы для предоставления их в комплекте документов на кредитование. Несмотря на наличие модельного закона СНГ «Об электронной цифровой подписи», Федерального закона РФ «Об электронной подписи», в настоящее время отсутствует единый формат ЭЦП, применяемый предпринимателями, который мог быть использован в любой сфере взаимодействия в любой части цепочки «бизнес–банк–государственные структуры». Необходимы законодательная проработка единого стандарта ЭЦП собственника бизнеса и ее эксплуатация в едином информационном пространстве без ограничений (как сейчас) – одна ЭЦП для всех инстанций (и банковских, и государственных).

3. Аналогично с предыдущим пунктом остается проблема предоставления отчетности предпринимательства в контролирующие государственные службы. Зачастую в каждой службе предприниматели вынуждены использовать разные цифровые подписи вместо единой.

4. Недостаточно оперативная организация подключения малого бизнеса к сетям общественного пользования (электричество, газоснабжение, водоснабжение и т.д.). На получение согласования предприниматели тратят месяцы, не говоря о неофициальных денежных «премиях» лицам тех служб, которые ответственны за ускорение про-

цедур подключения. Создание единой ЭЦП для обращений предпринимателей через Интернет на сайтах коммунальных служб с открытым доступом и установлением четких сроков подсоединения к коммуникациям позволит решить проблему жизнеобеспечения малого бизнеса и нивелировать действия теневых схем работы коммунальщиков по дополнительным денежным взносам предпринимателей. Необходимо помнить, что получение разрешительной документации при подключении к коммунальным сетям является одним из пунктов рейтинга «Doing Bussiness».

5. В условиях быстрого роста количества сделок малого бизнеса с контрагентами через сеть Интернет внедрение единой ЭЦП могло бы способствовать стандартизации системы договоров «B2B», а также сведению к минимуму мошеннических действий при подписании документации.

Подводя итог, важно отметить, что большинство нормативных документов сейчас решают только вопросы регламентации цифровых подписей [5]. Однако, используя технологию единой ЭЦП, можно значительно снизить риски всех субъектов экономической системы при передаче и хранении подписанных документов, экономить ресурсы, ввести полный запрет на бумажный документооборот [3]. А законодательство современной России, в свою очередь, необходимо совершенствовать в соответствии с возрастающими потребностями представителей бизнес-сообщества, в целях сокращения бюрократических проволочек и ускорения развития всей экономики страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Об электронной подписи*: Федер. закон от 06 апр. 2011 г. № 63-ФЗ с изм. и доп. от 23.06.2016 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_112701/.
2. *Об электронной цифровой подписи*. Модельный закон (принят на 16-м пленарном заседании межпарламентской Ассамблеи государств-участников СНГ 9 декабря 2000 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=INT&n=9397#0>
3. *Попова Е.В.* Электронная цифровая подпись и информационная безопасность малых предприятий // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. – 2011. – №2(8). – С. 110–117.
4. *Рейтинг* Всемирного банка «Doing Bussiness» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://russian.doingbusiness.org/rankings> (дата обращения: 02.02.2017).
5. *Толстов И.В.* Электронная цифровая подпись как неотъемлемая часть функционирования электронного государства (сравнительно-правовой анализ) // Вестник Волгоград. гос. ун-та. – Сер. 5: Юриспруденция. – 2013. – №2. – С. 39–41.

УЩЕРБ ОТ МОШЕННИЧЕСТВА В СФЕРЕ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

*Д.С. Куклин, соискатель каф. уголовного права ТГУ,
ст. преп. каф. теории права ТУСУРа*

*Научный руководитель А.В. Шеслер, проф. каф. УП ТГУ,
ТП ТУСУРа, д.ю.н.
Томск, ТУСУР, dex_dex@mail.ru*

Научно-технический прогресс постоянно приносит в жизнь современного общества все новые усовершенствования и изобретения (предметов, процессов, способов и т.д.), оценить весь спектр воздействия которых на человека и общество становится все труднее в силу нарастания темпов развития и модернизации, меняются и эволюционируют общественные отношения. По мере такого развития появляются новые способы хищения чужого имущества, в том числе посредством совершения мошеннических действий в разных сферах жизни.

Практика применения закона сталкивается с такими видами хищения, как мошенничество в сфере трудовых отношений, маскируемое фиктивным трудовым договором. Типовая схема мошенничества в сфере трудовых отношений заключается в оформлении трудового договора без выполнения работ, либо выполнение работ другим лицом, которое не оформлено, с получением заработной платы и иных выплат оформленным или иным лицом, но не тем, кто в действительности выполнил работу. В данном случае признаки мошенничества состоят в том, что работу выполняет лицо одной квалификации, а официально – устроено лицо с более высокой квалификацией. В этой связи возникает вопрос, какой ущерб причиняется в результате таких мошеннических действий. К первому виду ущерба можно отнести ущерб, который связан с получением незаконных выплат в виде заработной платы. Второй ущерб образуется в результате выплаты работодателем в Пенсионный фонд и иные обязательные фонды (страхование работника). В свою очередь возникает вопрос, считать ли эти выплаты ущербом от совершенного преступления. Данный вопрос является очень важным, т.к. от этого может зависеть размер ущерба потерпевшему, зависеть размер похищенного, и зависит признание деяния преступным.

В практике применения закона имеет место ставить вопрос именно таким образом. Особенно в тех случаях, когда, например, устроен один, а социальные выплаты отчисляются за другого (Иванов устроен, а отчисления идут в отношении Петрова). Соответственно кому вменять социальные выплаты – Петрову или тому, кто такое трудоустройство оформил. И являются ли социальные выплаты ущербом от хище-

ния или нет. Даже если работа выполнена равноценными по квалификации работниками (например, слесарь 6-го разряда и слесарь 6-го разряда), возникает вопрос, вменять ли этот ущерб. Согласно ч. 1 ст. 158 УК РФ, где дано общее понятие хищения, имеется в виду тот ущерб, который возник в результате действий, составляющих суть хищения, т.е. изъятие и обращение в свою пользу или других лиц. Те выплаты, которые получены в виде заработной платы, – предмет хищения, потому что в отношении них производится незаконное завладение. А те выплаты, которые осуществляются в виде взносов в Пенсионный и страховые фонды, не являются тем ущербом, который является признаком состава преступления. Потому что в отношении них не происходит завладения. Поэтому эти выплаты не предмет преступления, а гражданского правонарушения в виде причинения какой-то организации имущественного ущерба в виде понесенных расходов. В результате происходит идеальная совокупность правонарушений в виде преступления и гражданско-правового деликта, ответственность за который наступает в порядке гражданского судопроизводства или добровольного возмещения произведенного ущерба.

Не все фиктивные трудовые отношения свидетельствуют о хищении. Могут быть случаи, когда фиктивные трудовые отношения являются дисциплинарным проступком или гражданско-правовым деликтом, который влечет не уголовную, а дисциплинарную ответственность. Чтобы правильно квалифицировать деяние, совершенное работником или должностным лицом, необходимо определить критерии разграничения: в каком случае будет правомерное поведение, дисциплинарный проступок или же мошенничество

Определение характера и размера ущерба напрямую влияет на квалификацию совершенного деяния. Расчет размера ущерба видится сложным, т.к. можно подсчитать прямой ущерб от хищения, где имело место завладение. В случае с вышеуказанными выплатами завладения нет, но ущерб имеет место быть, и на данное явление необходимо обратить внимание. В данном случае имеет место совокупность двух видов ущерба: явный ущерб (где имеет место завладение) и скрытый (где нет завладения, но ущерб фактически наносится).

ЛИТЕРАТУРА

1. *Уголовное право.* – 2015, №5 // Научно-практический журнал: матер. науч.-практ. конф. Верховного Суда РФ: обсуждение проблем применения судами законодательства об ответственности за мошенничество, присвоение и растрату, сент.–окт. 2015 г. – М.: АНО «Юридические программы», 2015. – 145 с.

2. *Шеслер А.В.* Мошенничество: проблемы реализации законодательных новелл // *Уголовное право.* – 2013. – №2 [Электронный ресурс]. – Консультант-

Плюс: справ.-правовая система. Версия проф. – Электрон. дан. – М., 2015. – Режим доступа из локальной сети науч. б-ки Том. гос. ун-та (дата обращения: 12.02.2015).

3. *Шеслер А.В.* Общие квалифицирующие признаки хищения // Законность. – 2014. – №2 [Электронный ресурс]. – КонсультантПлюс: справ. правовая система. Версия проф. – Электрон. дан. – М., 2015. – Режим доступа из локальной сети науч. б-ки Том. гос. ун-та (дата обращения: 12.02.2015).

4. *Яни П.С.* Специальные виды мошенничества // Законность. – 2015. – № 6 [Электронный ресурс]. – КонсультантПлюс: справ.-правовая система. Версия проф. – Электрон. дан. – М., 2015. – Режим доступа из локальной сети науч. б-ки Том. гос. ун-та (дата обращения: 12.02.2015).

5. *Шеслер А.В.* Хищение: понятие, признаки // Вестник Том. гос. ун-та. – 2012. – № 4 (6) [Электронный ресурс]. – КонсультантПлюс: справ. правовая система. Версия проф. – Электрон. дан. – М., 2015. – Режим доступа из локальной сети науч. б-ки Том. гос. ун-та (дата обращения: 12.02.2015).

РАССМОТРЕНИЕ ВОПРОСОВ ОБОСНОВАННОСТИ ЗАЯВЛЕНИЯ О ПРИЗНАНИИ ГРАЖДАНИНА БАНКРОТОМ И ВЫБОРА ПЕРВОЙ ПРОЦЕДУРЫ БАНКРОТСТВА

А.Г. Кулаков, студент

Научный руководитель Е.С. Болтанова, проф.

каф. гражданского права, д.ю.н.

*Томск, Западно-Сибирский ф-л Российского государственного
университета правосудия, tomand@mail.ru*

Вопросы обоснованности заявления о признании гражданина банкротом и выбора первой процедуры банкротства, применяемой в деле о банкротстве гражданина, должны быть рассмотрены в заседании арбитражного суда не ранее чем по истечении пятнадцати дней, и не позднее чем в течение трех месяцев с даты принятия арбитражным судом заявления о признании гражданина банкротом (п. 5 ст. 213.6 Федерального закона от 26.10.2002 № 127-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О несостоятельности (банкротстве)» (далее – Закон).

В отличие от банкротства юридических лиц Закон не содержит легального определения признаков банкротства гражданина. При этом условия обоснованности заявления о признании должника банкротом содержатся в разных статьях Закона и ставятся в зависимость от лица, которое обратилось с указанным заявлением в арбитражный суд. Соответственно на практике возникают сложности в выборе критериев, которыми должен руководствоваться суд, при разрешении вопроса обоснованности заявления о признании гражданина банкротом.

В силу п. 1 ст. 213.3 Закона правом на обращение в арбитражный суд с заявлением о признании гражданина банкротом обладают гражданин (заявление должника) и конкурсный кредитор, уполномоченный орган (заявление кредитора). Пункты 1 и 2 ст. 213.4 Закона устанавливают специальные по отношению к ст. 213.3 Закона правила обращения самого должника в арбитражный суд с заявлением о признании его банкротом. Выделяется право должника на обращение в арбитражный суд с заявлением о признании его банкротом (п. 2 ст. 213.4 Закона), и обязанность должника обратиться в арбитражный суд с заявлением о признании его банкротом (п. 1 ст. 213.4 Закона).

Для большей наглядности представлена схема на рис. 1.

В связи с этим положениями ст. 213.6 Закона установлены различные критерии признания обоснованности указанного заявления. Проанализировав положения Закона, касающиеся банкротства граждан, можно сформулировать три группы оснований признания заявления обоснованным, в каждой из которых необходимо соблюдение определенных условий, наличие которых требуется одновременно и в совокупности:

1. Для признания обоснованным заявления конкурсного кредитора или уполномоченного органа необходимо выполнение следующих условий: заявление кредитора о признании гражданина банкротом, соответствует требованиям ст. 213.5 Закона; требования кредитора к гражданину в совокупности составляют не менее чем пятьсот тысяч рублей, и указанные требования не исполнены гражданином в течение трех месяцев с даты, когда они должны быть исполнены; требования кредитора подтверждены решением суда, вступившего в законную силу, за исключением случаев, указанных в п. 2 ст. 213.5 Закона; требования кредитора не удовлетворены должником на дату судебного заседания; доказана неплатежеспособность гражданина (п. 3 ст. 213.6 Закона).

2. Для признания обоснованным заявления должника, поданного в соответствии с п. 1 ст. 213.4 Закона (обязанность должника по подаче заявления), необходимо выполнение следующих условий: размер неисполненных должником денежных обязательств и (или) обязанности по уплате обязательных платежей (как с наступившим сроком исполнения, так и с ненаступившим) в совокупности составляет не менее чем пятьсот тысяч рублей, независимо от того, связаны они с осуществлением предпринимательской деятельности или нет; удовлетворение должником требования одного или нескольких кредиторов, приведет к невозможности исполнения обязательств и (или) обязанностей по уплате обязательных платежей перед другими кредиторами; доказана неплатежеспособность гражданина (п. 3 ст. 213.6 Закона).

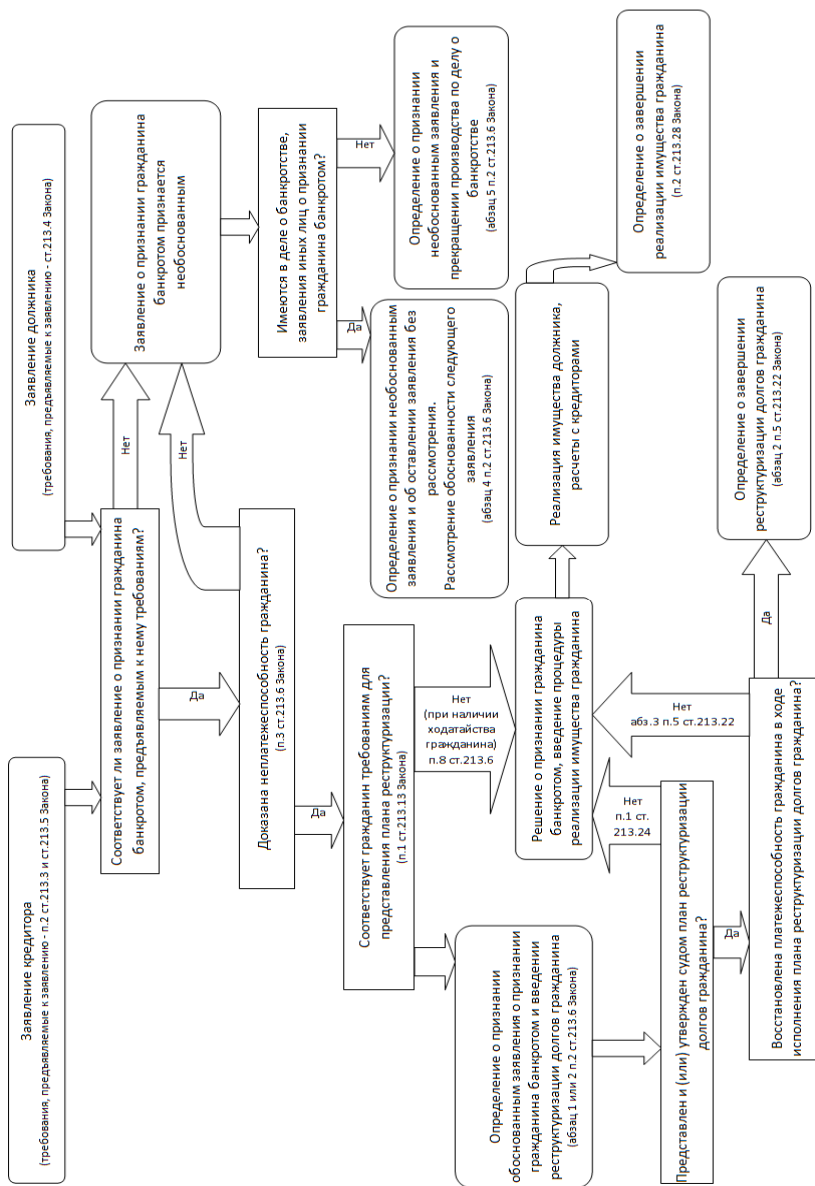


Рис. 1. Общая схема рассмотрения арбитражным судом вопроса обоснованности заявления о признании гражданина банкротом и движения по делу о банкротстве

3. Для признания обоснованным заявления должника, поданного в соответствии с п. 2 ст. 213.4 Закона (право должника обратиться в суд с заявлением), необходимо выполнение следующих условий: доказана неплатежеспособность гражданина (п. 3 ст. 213.6 Закона); имеются обстоятельства, очевидно свидетельствующие о том, что он не в состоянии исполнить денежные обязательства и (или) обязанность по уплате обязательных платежей в установленный срок, и (или) анализ активов и кредиторской задолженности должника свидетельствует о том, что размер обязательств гражданина превышает стоимость принадлежащего ему имущества (признак недостаточности имущества). Размер неисполненных обязательств в этом случае значения не имеет.

Комментируя представленную схему, в аспекте вопроса о выборе первой процедуры банкротства гражданина, необходимо отметить следующее: правовая норма ст. 213.6 Закона в случае признания судом заявления о признании гражданина банкротом обоснованным по общему правилу предполагает введение в отношении должника процедуры реструктуризации долгов гражданина.

Исключением из этого правила, допускающим возможность применения по результатам рассмотрения обоснованности заявления о признании гражданина банкротом процедуры реализации имущества гражданина, является предусмотренный п. 8 ст. 213.6 Закона случай, когда должник-гражданин не соответствует требованиям для утверждения плана реструктуризации долгов, установленными п. 1 ст. 213.13 Закона, и сам должник-гражданин заявил ходатайство о признании его банкротом и введении процедуры реализации имущества гражданина.

В связи с этим, можно сделать вывод, что избрание первой процедуры банкротства, применяемой в деле о банкротстве гражданина (процедуры реструктуризации долгов гражданина), за упомянутым выше исключением, предопределено Законом и не зависит ни от финансово-экономического состояния должника, ни от того, кто (должник, кредитор или уполномоченный орган) обратился в суд с заявлением о признании гражданина банкротом.

ПОВОДЫ ДЛЯ ВОЗБУЖДЕНИЯ УГОЛОВНОГО ДЕЛА

С.М. Мундусова, студентка ЮФ

Научный руководитель Н.С. Соколовская, доцент каф. УП, к.ю.н.

Томск, ТУСУР, m.synaru@gmail.com

Повод к возбуждению уголовного дела – это предусмотренный законом источник сведений о совершенном преступлении.

Перечень поводов закреплён в ч. 1 ст. 140 УПК РФ, но, несмотря на это, на практике все же возникают определённые трудности. До недавнего времени перечень поводов был относительно стабилен и не вызывал особых споров. 28 декабря 2010 г. Федеральным законом № 404-ФЗ в ч. 1 ст. 140 УПК РФ введён ещё один повод к возбуждению уголовного дела – постановление прокурора о направлении соответствующих материалов в орган предварительного расследования для решения вопроса об уголовном преследовании, затем 21 июля 2014 г. Федеральным законом № 218-ФЗ дополнена статья ч. 1.2, предусматривающей ещё один повод, в связи с чем возникли некоторые сложности в правоприменении.

Постановление прокурора о направлении соответствующих материалов в орган предварительного расследования для решения вопроса об уголовном преследовании. Некоторые ученые указывают на то, что данный повод является лишь одной из «форм существования повода, предусмотренного в п. 3, ч. 1 ст. 140 УПК РФ, т.е. одна из форм сообщения о совершённом или готовящемся преступлении, полученного из иных источников» [2. С. 236]. Но законодательное выделение данного повода имеет свои основания. Во-первых, постановление прокурора имеет свою надлежаще оформленную форму по сравнению с остальными поводами и поэтому, как указал В.В. Кожокар, «в распоряжение органов предварительного расследования такая информация поступает уже оформленной в соответствии с требованиями УПК РФ и, соответственно, должна быть незамедлительно использована в качестве самостоятельного повода для возбуждения уголовного дела» [3. С. 89]. Отсюда следует, что при получении данного постановления правоохранительные органы без какой-либо предварительной проверки должны принять решение о возбуждении уголовного дела либо об отказе в возбуждении уголовного дела.

Важность постановления прокурора как самостоятельного повода состоит в том, что граждане при нарушении их прав и свобод в большинстве случаев не сразу обращаются в суд, а пишут жалобы, заявления в прокуратуру. По поступившим материалам и обращениям о фактах нарушения закона прокурор имеет право проводить проверки в поднадзорных органах и на предприятиях в соответствии с ч. 1, ст. 21 ФЗ «О прокуратуре Российской Федерации» [1]. И к тому же прокурор может выступать в случаях, установленных законом в защиту прав граждан и неопределённого круга лиц. Поэтому в связи с этим, на мой взгляд, имеются основания для выделения постановления прокурора как самостоятельного повода для возбуждения уголовного дела.

Для возбуждения уголовного дела по ст. 172.1 УК РФ предусмотрен самостоятельный повод: направленные Центральным банком РФ, а также конкурсным управляющим (ликвидатором) финансовой организации в следственный орган соответствующие материалы. Данный повод тоже выступает предметом юридических дискуссий. Одна из точек зрения, что эта «фактически новая норма, устанавливая жесткую зависимость решений должностных лиц, ведущих производство по уголовному делу, от решения ЦБ РФ, а также конкурсного управляющего (ликвидатора) финансовой организации, посягает на принцип публичности уголовного судопроизводства» [4. С. 54]. Действительно, правоохранительные органы лишаются возможности выполнить предусмотренную ч. 2 ст. 21 УПК РФ обязанность в каждом случае обнаружения признаков преступления принять предусмотренные УПК РФ меры по установлению события преступления, изобличению лица или лиц, виновных в совершении преступления. Таким образом, следовательно не может возбудить уголовное дело по ст. 172.1 УК РФ при поступлении любых других поводов, допустим, заявления о преступлении либо сообщения, полученного из иных источников, и в этом прослеживается в некоторой степени зависимость от решения ЦБ РФ и конкурсного управляющего. В данном случае следователю придется обратиться в ЦБ РФ либо конкурсному управляющему для его информирования и организации проверки и в последующем направлении соответствующих материалов в СК РФ. И очень важный момент; в том, что ЦБ РФ и к тому же конкурсный управляющий – это все же не органы, которые осуществляют функцию уголовного преследования. Поэтому нет необходимости выделять отдельно данный повод.

ЛИТЕРАТУРА

1. *О прокуратуре* Российской Федерации: Федеральный закон от 17.01.1992 № 2202-1 (ред. от 19.12.2016) // Российская газета. – 18.02.1992. – № 39.
2. Кузьмин А.С. Поводы для возбуждения уголовного дела // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – 2014. – № 1. – С. 236.
3. Кожокарь В.В. Возбуждение уголовного дела: вопросы теории и практики: дисс. ... канд. юрид. наук. 12.00.09. – М., 2016. – 89 с.
4. Стаценко В.Г., Волочай С.Н. Уголовно-процессуальные новеллы стадии возбуждения уголовного дела Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. – 2014. – Ноябрь. – 54 с.

ЗАЩИТА КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ КРЫМА

Д.О. Фарков, студент

Научный руководитель А.М. Барнашов, доцент, к.ю.н.

Томск, ТГУ, кафедра206@mail.ru

Незаконные ввоз, вывоз и передача права собственности на культурные ценности являются одной из главных причин обеднения культурного наследия стран происхождения этих ценностей и что международное сотрудничество является одним из наиболее действенных средств обеспечения охраны принадлежащих им культурных ценностей от всех связанных с этим опасностей [4]. Недавний случай с «золотом скифов» заставляет задуматься о том, насколько обеспечены интересы РФ с точки зрения наличия правовых механизмов их обеспечения [8]. В своей работе я хотел бы проанализировать законность и обоснованность решения Окружного суда Амстердама о передаче артефактов Украине.

Россия и Украина являются государствами – сторонами основных Конвенций, применимых в настоящем случае [2]. Сторона договора не может ссылаться на положения своего внутреннего права в качестве оправдания для невыполнения им договора [1]. Под «культурным наследием» понимаются: элементы или структуры археологического характера, группы элементов, которые имеют выдающуюся универсальную ценность с точки зрения истории, искусства или науки; иные объекты [5. Ст. 1]. Экспонаты являются собственностью крымских музеев, но культурным наследием Украины [8].

Экспонаты ранее находились в музеях Крыма. В связи с воссоединением Крыма и РФ России перешли права по управлению объектами культурного наследия и обязанности Украины по охране объектов культурного и природного наследия. Обязательство обеспечивать выявление, охрану, сохранение, популяризацию и передачу будущим поколениям культурного и природного наследия, упоминаемого в ст. 1–2 Конвенции, которое расположено на его территории, возлагается прежде всего на него [5. Ст. 4].

Артефакты не имели никакого отношения к украинскому народу, и его нельзя признать правомочным требовать возвращения их культурного наследия как коренного народа. Коренные народы есть те этнические группы, которые были коренными жителями территории, перед тем как быть включенными в национальное государство, и которые являются политически и культурно обособленными от основного этноса государства, частью которого они являются [10]. Также к определению следует добавить такую ключевую черту коренного народа,

как желание сохранять, развивать и передавать будущим поколениям свою исконную территорию. Украинцы как народ не попадают под такое определение в силу нескольких причин. Крым стал частью Украины лишь в 1954 г., причем до данного события и после украинцы не были культурно отделены от основного этноса РСФСР. Украина как территория размещалась в среднем Поднепровье [7], а значит, Крым не является их исконной территорией. Нет исторической связи, преемственности между украинцами и скифами, населявшим в том числе и Крым, которым принадлежали артефакты. Объекты культурного и природного наследия являются одним из основных элементов цивилизации и культуры народов конкретной земли [4]. Артефакты были найдены на территории Крыма в XIX в., на территории России. Из этого следует, что народы, населявшие Крым и населяющие его, пользуются равными правами, в том числе и по отношению к объектам культурного наследия.

Действия Киева направлены не на возвращение «объектов своего культурного наследия», а скорее на нанесение экономического вреда РФ [3, 9]. Скорейшее исполнение решения Окружного суда Амстердама будет противоречить основным принципам, установленным в Конвенции о мерах, направленных на запрещение и предупреждение незаконного ввоза, вывоза и передачи права собственности на культурные ценности [4]. Так, всякий ввоз культурных ценностей должен разрешаться лишь после снятия каких-либо возражений в отношении этих ценностей со стороны компетентных властей государства, откуда они вывозятся. В данной ситуации есть и претензии, и стремление оспорить решение суда.

Артефакты, найденные на территории Крыма, относятся к его культурному наследию, наследию народов, его населяющих, а следовательно, должны быть возвращены в Крым.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Венская конвенция о праве международных договоров* [Электронный ресурс]. – ООН. – Режим доступа: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/law_treaties.html, свободный.
2. *Голландский суд решил вернуть скифское золото Украине* [Электронный ресурс]. – Lenta.ru. – Режим доступа: <https://lenta.ru/news/2016/12/14/goldukr/>, свободный. – Загл. с экрана.
3. *Конвенция о мерах, направленных на запрещение и предупреждение незаконного ввоза, вывоза и передачи права собственности на культурные ценности* [Электронный ресурс] / Всемирная организация интеллектуальной собственности. – Режим доступа: http://www.wipo.int/wipolex/ru/other_treaties/text.jsp?file_id=218610, свободный.

4. *Конвенции об охране всемирного культурного и природного наследия* [Электронный ресурс] / ЮНЕСКО. – Режим доступа: <http://whc.unesco.org/archive/conventionru.pdf>, свободный.

5. *Осуществление Конвенции о мерах, направленных на запрещение и предупреждение незаконного ввоза, вывоза и передачи права собственности на культурные ценности* (1970 г.): доклады государств-членов и других государств-участников Конвенции о мерах, принятых ими с целью ее осуществления [Электронный ресурс] / ЮНЕСКО. – Режим доступа: <http://unesdoc.unesco.org/images/0013/001309/130905r.pdf>, свободный. – Загл. с экрана.

6. *Откуда пошла украинская земля? Российский ответ по-украински* [Электронный ресурс]. – Украина: Русское пространство. – Режим доступа: <http://rusprostranstvo.com/note/view/177>, свободный. – Загл. с экрана.

7. Суд Амстердама постановил передать Украине скифское золото из крымских музеев [Электронный ресурс] / Интерфакс. – Режим доступа: <http://www.interfax.ru/world/541365>, свободный. – Загл. с экрана.

8. *Украина готова оставить скифское золото Голландии, лишь бы оно не вернулось в Крым* [Электронный ресурс] / РИА Крым. – Режим доступа: <http://crimea.ria.ru/radio/20161011/1107608757.html>, свободный. – Загл. с экрана.

9. *Indigenous peoples: Issues of definition*. Sanders Douglas // *International Journal of Cultural Property*. – Cambridge, 1999. – PP. 4–13.

К ВОПРОСУ О КОСВЕННЫХ УБЫТКАХ: ПОНЯТИЕ И ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ

З.Я. Мамедова, студентка

Научный руководитель М.П. Имекова, ст. преп.

каф. гражданского права ЮИ ТГУ,

доцент каф. гражданского права ЮФ ИИ ТУСУРа, к.ю.н.

Томск, ЮИ ТГУ, zarina_sib@mail.ru

В науке гражданского права получило широкое распространение деление убытков на прямые и косвенные. Основанием данной классификации является причинная связь, т.е. те причины, которые породили убытки. К прямым убыткам относятся те, которые находятся в непосредственной (прямой) причинной связи с поведением лица. Косвенные же связаны с неисполнением обязательства лишь косвенно, случайно, т.е. представляют собой результат различных сопутствующих обстоятельств.

В гражданско-правовой литературе нет однозначного мнения по поводу целесообразности деления убытков на прямые и косвенные. Одни учёные считают целесообразным и важным данное деление как с теоретической, так и с практической точки зрения [1]. Другие полагают, что нет смысла разграничения убытков на прямые и косвенные [2].

Представляется, что практическое значение выделения косвенных убытков отсутствует. Причинно-следственная связь между деянием и наступившими последствиями является необходимым условием для возмещения убытков. Отсутствие данного условия свидетельствует об отсутствии возможности возмещения убытков. Аналогичной позиции придерживаются суды, которые не взыскивают убытки, которые прямо не связаны с конкретными действиями третьих лиц и являются следствием случайных и побочных обстоятельств [3].

Что касается законодательного закрепления категории «косвенные убытки», то в Гражданском кодексе РФ данный термин не встречается. Однако ст. 143 Кодекса внутреннего водного транспорта Российской Федерации именуется «Исключение косвенных убытков» и содержит данный термин [4]. Согласно данной статье «в общую аварию включаются только такие убытки, которые являются прямым следствием акта общей аварии. Убытки, вызванные задержкой судна во время рейса, его простоем, изменением цен, и другие косвенные убытки не признаются общей аварией». Кроме того, в Примерном договоре на проведение аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности организации в п. 7.5 также указывается на недопустимость возмещения косвенных убытков исполнителем заказчику [5].

Следовательно, даже несмотря на то, что в законодательстве можно встретить термин «косвенные убытки», его использование осуществляется также только в целях указания невозможности взыскания убытков, которые непосредственно не связаны с поведением лица или произошедшим событием.

Таким образом, практического значения категория косвенных убытков не имеет, поскольку убытки, не находящиеся в причинной связи с деянием лица, не подлежат возмещению.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Либанова С.Э.* Проблемы возмещения убытков в сфере предпринимательства: дис. ... канд. юрид. наук. – Екатеринбург, 2002. – 28 с.
2. *Кучерова О.И.* Убытки по российскому гражданскому праву: дис. ... канд. юрид. наук. – Краснодар, 2006. – 245 с.
3. *Постановление* Одиннадцатого Арбитражного апелляционного суда от 02.02.2017 года по делу № А55–14313/2016 [Электронный ресурс]. – Интернет-ресурс: судебные и нормативные акты РФ (СудАкт). – URL: <http://sudact.ru/> (дата обращения: 09.02.2017).
4. *Кодекс* внутреннего водного транспорта Российской Федерации от 07.03.2001 № 24-ФЗ (ред. от 03.07.2016) // Российская газета. – 13.03.2001. – № 50–51.
5. *Примерный договор* на проведение аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности организации (одобрен Советом по аудиторской деятельности 18.09.2014, протокол № 14) [Электронный ресурс]. – КонсультантПлюс: справ.-правовая система.

ПРОБЛЕМА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПРАВОВОЙ ПРИРОДЫ МАТЕРИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В ТРУДОВОМ ПРАВЕ

В.Е. Яцкевич, студент

*Научный руководитель В.Г. Мельникова, доцент каф.
природоресурсного, земельного и экологического права ЮИ ТГУ, к.ю.н.
Томск, ЮИ ТГУ, vlad-yatskevich@yandex.ru*

Задача данной работы представляет собой исследование и анализ правовой природы материальной ответственности работника в трудовом праве, поскольку ее выявление применительно к различным видам юридической ответственности традиционно является предметом дискуссий как ученых-исследователей общей теории права, так и представителей отраслевых наук.

Материальная ответственность в трудовом праве также не стала исключением – нет однозначного доктринального понимания ее правовой сущности. Причем разногласия ученых начинаются уже с того, может ли материальная ответственность быть признана самостоятельной в ряду традиционных видов юридической ответственности. Например, существует точка зрения, в соответствии с которой целесообразно выделить только двух основных видов юридической ответственности: имущественной (правовосстановительной) и штрафной (карательной) [1].

Материальная же ответственность обнаруживается в результате внутренней классификации в рамках имущественной, наряду с гражданско-правовой ответственностью.

Иные авторы, не укрупняя количество видов ответственности, а также руководствуясь отраслевым критерием в качестве классификационного, различают уголовную, административную, гражданско-правовую, трудовую и другие виды ответственности [2]. Такая классификация приводит к смешению дисциплинарной и материальной ответственности в трудовом праве, что препятствует пониманию сущности и содержания самостоятельных видов юридической ответственности, так как:

во-первых, различен субъектный состав соответствующего правоотношения. Дисциплинарная ответственность всегда односторонняя, к ней может быть привлечен только работник, в то время как к ответственности материальной, в соответствии с ч. 1 ст. 232 Трудового кодекса РФ, может быть привлечен как работник, так и работодатель;

во-вторых, различен сам характер ответственности. Статья 192 ТК РФ закрепляет перечень видов дисциплинарных взысканий, носящих преимущественно личностный характер, исключаящий имуществен-

ный элемент, в то время как для материальной ответственности, напротив, характерно имущественное содержание;

в-третьих, дисциплинарная ответственность всегда сосредоточена внутри периода действия трудового договора, в то время как привлечение стороны трудового договора к материальной ответственности за причинение ущерба возможно и после расторжения трудового договора;

в-четвертых, на самостоятельность рассматриваемых видов ответственности указывает то, что их объединение приведет к противоречию с общеправовым принципом недопустимости повторного привлечения к одному виду ответственности за одно и то же правонарушение, поскольку законодатель в ч. 6 ст. 248 Трудового кодекса закрепил правило, в соответствии с которым возмещение ущерба в рамках материальной ответственности работника производится независимо от его привлечения к дисциплинарной и иным видам юридической ответственности.

Таким образом, материальную ответственность в трудовом праве необходимо рассматривать в качестве сугубо самостоятельного вида юридической ответственности. Тем не менее обоснование самостоятельности рассматриваемой категории не позволяет в полной мере раскрыть ее сущность и сделать вывод о правовой природе. Связано это в том числе с существованием позиции о включении материальной в другой вид праввосстановительной ответственности – гражданско-правовую [3].

В этой связи для выяснения сущности и правовой природы материальной ответственности работника представляется необходимым отграничить ее от ответственности в гражданском праве, в том числе по следующим основаниям.

Материальная ответственность может возникнуть только между сторонами трудового договора, гражданско-правовая ответственность, помимо договорного, может иметь деликтный характер, и возникать в связи с причинением вреда (гл. 59 ГК РФ).

Различны сроки для привлечения к соответствующему виду ответственности. Часть 2 ст. 392 ТК РФ устанавливает, что работодатель имеет право обратиться в суд по спорам о возмещении причиненного работником ущерба в течение года со дня его обнаружения. Для возмещения вреда в гражданском праве установлен общий срок исковой давности в размере трех лет.

Также имеются особенности в правилах возмещения ущерба, причиненного несколькими лицами: в трудовом праве согласно ст. 245 ТК РФ размер ущерба, причиненного по вине нескольких работников, определяется с учетом степени вины каждого из них [4]. В гражданском

праве для таких случаев по общему правилу (п. 1 ст. 1080 ГК РФ) установлено применение солидарной ответственности причинителей вреда.

Однако основным отличием рассматриваемых видов ответственности представляется порядок определения размера причиненного ущерба и пределов его взыскания. В соответствии с ч. 1 ст. 238 ТК РФ, работник отвечает только за прямой действительный ущерб, причиненный работодателю. Для ответственности в гражданском праве характерно иное – причиненный ущерб подлежит взысканию в полном объеме, включая упущенную выгоду.

В результате верным представляется понимание правовой природы материальной ответственности в качестве сугубо самостоятельного вида праввосстановительной юридической ответственности, обладающей собственными признаками, субъектами, доктринальным и нормативным содержанием, а также важной отличительной особенностью – помимо имущественных интересов работодателя, всесторонне защищаются права работника, причинившего материальный вред, прежде всего путем установления пределов материальной ответственности в размере среднемесячного заработка, а также ограничения размера ежемесячных взысканий из заработной платы. Подобная защита экономически слабой стороны характерна только для материальной ответственности работника и проводится с той целью, чтобы единичный факт причинения в процессе осуществления трудовых обязанностей имущественного вреда не лишал работника материального вознаграждения за его труд.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Теория государства и права: учеб.* / под ред. В.К. Бабаева. – М.: Юристъ, 2006. – 545 с.
2. *Самощенко И.С., Фарушкин М.Х.* Ответственность по советскому законодательству. – М., 1971. – 197 с.
3. *Смирнов В.Т.* О соотношении материальной ответственности рабочих и служащих по советскому трудовому праву и имущественной ответственности по гражданскому праву // Вестник Ленинградского университета. – Сер.: Экономика, философия и право. – 1963. – № (3). – С. 92.
4. *Цыганов А.* Возмещение ущерба работником при полной коллективной материальной ответственности // Финансовая газета. – 2009. – № 44. – С. 10.

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ 5 ЭКОНОМИКА, УПРАВЛЕНИЕ, СОЦИАЛЬНЫЕ И ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОСТИ

ПОДСЕКЦИЯ 5.3

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

*Председатель секции – Васильковская Н.Б., доцент каф. экономики, к.э.н.;
зам. председателя – Цибульников В.Ю., доцент каф. экономики, к.э.н.*

Ю.В. Абушахманова

СЕТЕВОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ВНУТРИ КЛАСТЕРА.....15

Р.Р. Адельшин

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В ХИМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ18

Р.Ж. Аймагамбетова

ОЦЕНКА ПРОСЛЕЖИВАЕМОСТИ ИЗМЕРЕНИЙ ПРИ АККРЕДИТАЦИИ
ИСПЫТАТЕЛЬНЫХ ЛАБОРАТОРИЙ ПО СТ РК ИСО/МЭК 1702521

В.П. Алексанин

КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ КЛАСТЕРНЫХ
КОМПАНИЙ24

В.П. Алексанин, Д.В. Жулаева

МАЛОБЮДЖЕТНЫЙ МАРКЕТИНГ ДЛЯ КОНСАЛТИНГОВЫХ
АГЕНТСТВ, СПЕЦИАЛИЗИРУЮЩИХСЯ НА СТАРТАПАХ27

М.С. Андрюшина

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ
МАЛОГО БИЗНЕСА29

Ф.Г. Бабаева

РОСТ БЛАГОСОСТОЯНИЯ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ32

А.В. Бозняков, В.В. Спицын

РАЗВИТИЕ ОТРАСЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ
В РАЗРЕЗЕ ФОРМ СОБСТВЕННОСТИ В КРИЗИСНЫЕ ПЕРИОДЫ35

А.А. Брайченко

УЧЕТ СТЕПЕНИ ДЕПРЕССИВНОСТИ ПРИ ПОСТРОЕНИИ
СОЦИАЛЬНО-ЭФФЕКТИВНОЙ МОДЕЛИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ КГН38

С.В. Бушанский

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В ПРОЕКТНОМ ФИНАНСИРОВАНИИ40

Ю.В. Васильева

КОНЦЕПЦИЯ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ
СТРОИТЕЛЬНЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ43

В.А. Редозубова, Е.Н. Вершинникова

О ВЫБОРЕ СФЕРЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
И ЕЕ УНИКАЛЬНОСТИ46

К.С. Ветошкина	
ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ПРЕДПРИЯТИЕМ	49
В.Р. Воробьева	
ИНТЕГРАЦИЯ БИЗНЕС-АНАЛИТИКИ И УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ	51
С.Э. Гуреев	
КЛАССИФИКАЦИЯ ОСНОВНЫХ ВИДОВ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СТРАТЕГИЙ ИНОСТРАННЫХ КОМПАНИЙ.....	55
Ф.М. Джатканбаева	
ТЕХНИЧЕСКИЙ АУДИТ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА	57
В.В. Зайцева	
ОБЪЕКТНАЯ МОДЕЛЬ ТЕХНИЧЕСКОЙ РЕАЛИЗАЦИИ РАСЧЕТА СЕБЕСТОИМОСТИ УСЛУГ МЕТОДОМ БАЛАНСОВЫХ УРАВНЕНИЙ.....	61
Д.О. Запольских	
СПРАВЕДЛИВАЯ ЦЕНА ПРОДАВЦА И ПОКУПАТЕЛЯ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА РЫНОЧНЫЕ ОТНОШЕНИЯ	64
М.В. Золотарева	
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ СНИЖЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ СОЦИАЛЬНО ЗНАЧИМЫХ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ	68
Е.Д. Иваненкова	
ANIMAL SPIRITS И ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС.....	71
А.В. Какашева	
ПАРАДОКСЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	73
К.А. Канцлер	
ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ «КЕДРОВОЙ КОМНАТЫ» ЭКСПЕРТНЫМ МЕТОДОМ	76
Э.Р. Кашапова	
ПРОЕКТИРОВАНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО МЕХАНИЗМА ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ФИНАНСОВЫМ ПИРАМИДАМ	79
А.Э. Киндикова	
ИСКУССТВО ПРОВОДИТЬ СОБРАНИЯ	81
Е.И. Клемашева	
КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР НОВОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ	84
М.В. Климович	
ПОНЯТИЕ «УПРАВЛЕНИЕ ЗНАНИЯМИ».....	86
В.С. Корнюшина	
ОПТИМАЛЬНАЯ НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА ПО РАЗВИТЫМ СТРАНАМ	89

<i>Ле Нгуен Тхи Тху Хюйен</i>	
ТАКТИКА КОНКУРЕНТНОЙ ЗАЩИТЫ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ РЕСУРСОВ ВЬЕТНАМА	91
<i>К.Е. Лойченко</i>	
ОЦЕНКА ТУРИСТИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА КРЫМА В РАМКАХ ПОВЫШЕНИЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА.....	94
<i>Е.А. Голубева, К.Б. Затирко, Е.К. Малаховская</i>	
МАРКЕТИНГОВЫЕ АСПЕКТЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОГРАММНОГО ПРОДУКТА: КЛАССИФИКАЦИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ, ФОРМУЛИРОВКА ЦЕННОСТНЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ (НА ПРИМЕРЕ АИС WORKSPACE MANAGER).....	97
<i>А.П. Малиютина</i>	
ВЗАИМОСВЯЗЬ ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА	99
<i>И.В. Манягина</i>	
ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДИКИ ФМЕА-АНАЛИЗА НА НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ.....	102
<i>Е.Е. Мелихова</i>	
ИНДЕКСЫ РТС И ММВБ КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСОВОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ	105
<i>Т.С. Новикова</i>	
АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ МЕСТНОГО БЮДЖЕТА.....	107
<i>К.Е. Новосад</i>	
АНАЛИЗ СЕБЕСТОИМОСТИ ТРАНСПОРТА ГАЗА	110
<i>Д.А. Новосельцева</i>	
КЛАСТЕРНЫЙ АНАЛИЗ ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ В РАЗРЕЗЕ ФОРМ СОБСТВЕННОСТИ	113
<i>М.В. Овчарова</i>	
МЕТОДИКА РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ БИЗНЕСА В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ ОДЕЖДЫ НА ПРИМЕРЕ ИП «КОЛОСОВА Л.М.»..	116
<i>О.Н. Петухов, В.В. Романовский</i>	
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОНЦЕПЦИИ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА	119
<i>Е.В. Печкина</i>	
СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ СОВРЕМЕННЫМ ГОРОДСКИМ РАЗВИТИЕМ	122
<i>К.И. Кононенко, А.А. Покатаева, Е.А. Иващенко</i>	
ПРОВЕДЕНИЕ АУДИТА В ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ СИСТЕМАХ.....	125
<i>Д.В. Прокопьева, Л.Р. Тухватулина</i>	
СТАНОВЛЕНИЕ GR-МЕНЕДЖМЕНТА В РОССИИ	127
<i>О.Н. Рождественская</i>	
РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ	131

К.В. Скирдин	
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ РАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОПУТНОГО НЕФТЯНОГО ГАЗА (ПНГ).....	134
А.В. Сушко	
КРЕАТИВНОСТЬ КАК НОВЫЙ КОМПОНЕНТ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА	136
В.В. Татарникова	
МОДЕРНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ВНУТРИРЕГИОНАЛЬНЫХ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ – ЗАЛОГ РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ	139
Э.А. Теркишева	
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНА И МЕТОДЫ ЕЕ ОЦЕНКИ	142
Е.С. Тимонова	
ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПЛАНИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВА НА ОСНОВЕ ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДИКИ РОДОВА–КОВАЛЕВСКОГО .	145
И.А. Трубченинова	
ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ОТДЕЛА «ЛИНИЯ КОНСУЛЬТАЦИИ» НА КРАТКОСРОЧНУЮ ПЕРСПЕКТИВУ НА ПРИМЕРЕ РЕАЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	147
А.Ф. Углич	
ОБЗОР РЕГЛАМЕНТНОЙ ИНФОРМАЦИИ В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ НА ПРИМЕРЕ ФОНДА СТРАХОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	150
В.С. Ульянич	
АНАЛИЗ РЫНКА DIGITAL-PRODUCTION И ВЫЯВЛЕНИЕ ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ ДАННОГО НАПРАВЛЕНИЯ	154
М.А. Упорова, К.И. Гунгер	
СТАТИСТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ В УПРАВЛЕНИИ ПРОЕКТАМИ. ДИАГРАММА ГАНТТА И СЕТЕВОЙ ГРАФИК	156
О.Ю. Фокина	
КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ В МЕДИЦИНСКОМ БИЗНЕСЕ	159
Г.С. Худякова	
СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕМ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ.....	161
М.М. Червова, Е.В. Патрушева	
АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕСА В РОССИИ И ГЕРМАНИИ.....	164
Е.В. Чухнова	
АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА И ФАКТОРОВ ЕГО ИЗМЕНЕНИЯ В ПЕРИОД 2006–2015 гг.	168

*Д.С. Астафьев, П.В. Кошельникова, Г.Н. Гладышева,
А.М. Ульянова, И.О. Джо*

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ИНДИКАТОРОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ И НЕИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ ЗА 2007–2009 ГОДЫ	171
---	-----

Е.Ю. Леонов

ИМИТАЦИОННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ МНОГОУРОВНЕВОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ	173
--	-----

ПОДСЕКЦИЯ 5.4

СОВРЕМЕННЫЕ СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТЫ С МОЛОДЕЖЬЮ

*Председатель секции – Суслова Т.И., декан ГФ, зав. каф. ФиС, д.ф.н., проф.;
зам. председателя – Орлова В.В., д.соц.н., проф. каф. ФиС,
директор НОЦ «СТТ»*

А.А. Астахова

ПРОБЛЕМА ТРАНСФОРМАЦИИ ГЕНДЕРНЫХ СТЕРЕОТИПОВ У СОВРЕМЕННОЙ МОЛОДЕЖИ	176
--	-----

К.В. Аугервальд

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПОНЯТИЮ «МЕНЕДЖМЕНТ» В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ МОЛОДЫМИ СПЕЦИАЛИСТАМИ	178
---	-----

К.В. Вакутина

МОДЕЛИ УЧАСТИЯ СПЕЦИАЛИСТОВ ОРМ В ОРГАНИЗАЦИИ СУБКУЛЬТУРНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ	180
--	-----

А.Г. Ендовицкая

ОБЕСПЕЧЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ МОЛОДЕЖИ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО ГОРОДА	183
---	-----

А.В. Колесник

СТУДЕНЧЕСКИЙ ОТДЕЛ НАБОРА КАК СРЕДСТВО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СТУДЕНТОВ И ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ АБИТУРИЕНТОВ И ТАЛАНТЛИВОЙ МОЛОДЕЖИ В ТУСУР	186
--	-----

А.В. Ларионова

ОСОБЕННОСТИ ПРОФИЛАКТИКИ ЭКСТРЕМИСТСКОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ ЛИЧНОСТИ	189
--	-----

Н.С. Лебежкина

ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА МОЛОДЕЖЬ	191
--	-----

М.А. Лосев

ФУНКЦИИ ОРГАНОВ УПРАВЛЕНИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	194
---	-----

С.С. Макарова

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИИ	196
---------------------------------------	-----

Е.Ю. Нестеренко	
ПРОБЛЕМА ОСОЗНАНИЯ МОЛОДЕЖЬЮ СОБСТВЕННОГО МОЛОДЕЖНОГО СТАТУСА	199
Т.А. Одерова	
СОЦИАЛЬНЫЕ СТРАХИ МОЛОДЕЖИ – АКТУАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА СОВРЕМЕННОСТИ	201
С.А. Перешивайлова	
ПРОФЕССИОНАЛЬНО ЗНАЧИМЫЕ КАЧЕСТВА ЛИЧНОСТИ ОРГАНИЗАТОРА РАБОТЫ С МОЛОДЕЖЬЮ	204
А.В. Срек	
ДИНАМИКА ПРАВОНАРУШЕНИЙ УЧАЩИХСЯ СРЕДНИХ И ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ	206
О.Е. Калинина, А.Н. Старых	
О ПРИЧИНАХ НИЗКОЙ АКТИВНОСТИ МОЛОДЕЖИ В ОБЛАСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	208
М.М. Ходкевич	
РАЗВИТИЕ ДЕТСКОГО И МОЛОДЕЖНОГО ТУРИЗМА В РОССИИ	211

ПОДСЕКЦИЯ 5.5

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ РАБОТЫ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

Председатель секции – Грик Н.А., зав. каф. ИСР, д.и.н., проф.;
зам. председателя – Куренков А.В., доцент каф. ИСР, к.и.н.

С.Ш. Ганбарова	
ЗАРУБЕЖНЫЕ И ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ПСИХОСОЦИАЛЬНОЙ РАБОТЕ С ДЕТЬМИ В ДЕТСКИХ ДОМАХ	215
А.С. Гербер	
ГРАНИЦЫ ВЛИЯНИЯ МАТЕРИНСКОГО КАПИТАЛА НА УРОВЕНЬ РОЖДАЕМОСТИ	218
А.А. Головинов	
ОПЫТ ПРОГРАММ ПО СОЦИАЛЬНОЙ АДАПТАЦИИ ВЫПУСКНИКОВ ДЕТСКИХ ДОМОВ, РЕАЛИЗУЮЩИХСЯ НА ТЕРРИТОРИИ РОССИИ	220
О.С. Киселева	
ПРОБЛЕМЫ АДАПТАЦИИ ДЕТЕЙ К УСЛОВИЯМ ДЕТСКОГО ДОМА НА ПРИМЕРЕ ЦЕНТРА ПОМОЩИ ДЕТЯМ «РОСТОК»	223
Е.П. Лебедева, Д.А. Кочкурова	
МЕТОД ИНДИВИДУАЛЬНОГО СОПРОВОЖДЕНИЯ СТУДЕНТОВ-ИНВАЛИДОВ: СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ	226
С.С. Михайлова, А.О. Филонова	
СПЕЦИАЛЬНОСТЬ «СОЦИАЛЬНАЯ РАБОТА» НА РОССИЙСКОМ МОЛОДЕЖНОМ РЫНКЕ ТРУДА	229

П.И. Рублева	
ДОСТУПНОСТЬ ПРОГРАММЫ «МОЛОДОЙ СЕМЬЕ – ДОСТУПНОЕ ЖИЛЬЕ» В ТОМСКЕ	231
В.В. Рубашко, А.И. Фомина	
СПЕЦИФИКА ТРУДОУСТРОЙСТВА ВЫПУСКНИКОВ КАФЕДРЫ ИСР ТУСУРА (2016 г.)	233
Е.А. Мясникова, А.С. Николаева, В.В. Цимбалов	
УСТОЙЧИВОСТЬ СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ЛИЧНОСТИ: ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ И ХАРАКТЕРИСТИКИ	235
А.Н. Щербаченя	
СОЦИАЛЬНАЯ ПОМОЩЬ НЕПОЛНЫМ СЕМЬЯМ	238
А.С. Гербер, А.Н. Щербаченя, П.И. Рублева	
ИНФОРМИРОВАНИЕ НАСЕЛЕНИЯ О ЛЬГОТНОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ	240

ПОДСЕКЦИЯ 5.6

ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Председатель секции – Хаминев Д.В., зав. каф. ТП, зам. декана ЮФ, к.и.н.;
зам. председателя – Сулов А.А., ст. преп. каф. ТП

И.С. Буль	
О ВОЗМОЖНОСТИ СОЗДАНИЯ ТРУДОВЫХ СУДОВ В РФ	242
А.В. Васеловская	
К ВОПРОСУ О КРИТЕРИЯХ РАЗГРАНИЧЕНИЯ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ ПРИНУДИТЕЛЬНЫХ МЕР МЕДИЦИНСКОГО ХАРАКТЕРА	244
Р.М. Газизов	
ПРОВЕДЕНИЕ КАПИТАЛЬНОГО РЕМОНТА ОБЩЕГО ИМУЩЕСТВА МНОГOKВАРТИРНЫХ ДОМОВ (НА ПРИМЕРЕ ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ)	247
Н.Н. Козионов	
РЕАЛИЗАЦИЯ ПРИНЦИПА СОСТЯЗАТЕЛЬНОСТИ НА СТАДИИ ПРЕДВАРИТЕЛЬНОГО РАССЛЕДОВАНИЯ	250
М.Ю. Костыкова	
СОЗДАНИЕ СИСТЕМЫ ЕДИНОЙ ЭЛЕКТРОННОЙ ЦИФРОВОЙ ПОДПИСИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РФ	252
Д.С. Ку克林	
УЩЕРБ ОТ МОШЕННИЧЕСТВА В СФЕРЕ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ	255
А.Г. Кулаков	
РАССМОТРЕНИЕ ВОПРОСОВ ОБОСНОВАННОСТИ ЗАЯВЛЕНИЯ О ПРИЗНАНИИ ГРАЖДАНИНА БАНКРОТОМ И ВЫБОРА ПЕРВОЙ ПРОЦЕДУРЫ БАНКРОТСТВА	257
С.М. Мундусова	
ПОВОДЫ ДЛЯ ВОЗБУЖДЕНИЯ УГОЛОВНОГО ДЕЛА	260

<i>Д.О. Фарков</i>	
ЗАЩИТА КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ КРЫМА	263
<i>З.Я. Мамедова</i>	
К ВОПРОСУ О КОСВЕННЫХ УБЫТКАХ: ПОНЯТИЕ И ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ	265
<i>В.Е. Яцкевич</i>	
ПРОБЛЕМА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПРАВОВОЙ ПРИРОДЫ МАТЕРИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В ТРУДОВОМ ПРАВЕ.....	267

Научное издание

**Материалы
Международной научно-технической конференции
студентов, аспирантов и молодых ученых
«Научная сессия ТУСУР–2017»,
посвященной 55-летию ТУСУРа**

10–12 мая 2017 г., г. Томск

В восьми частях

Часть 7

Корректор – **В.Г. Лихачева**
Верстка **В.М. Бочкаревой**

Издательство «В-Спектр».
Сдано на верстку 20.03.2017. Подписано к печати 25.04.2017.
Формат 60×84¹/₁₆. Печать трафаретная. Печ. л. 17,4.
Тираж 100 экз. Заказ 8.

ТУСУР, г. Томск, пр. Ленина, 40, к. 205, т. 70-15-24
(записано 680 CD-дисков с электронными версиями всех частей сборника
для нужд всех структурных подразделений университета и авторов)

Издательство «В-Спектр».
634055, г. Томск, пр. Академический, 13-24, т. 49-09-91
E-mail: bvm@sibmail.com