



АНО ВО
«Российский новый университет»
Тамбовский филиал

**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
МОЛОДЕЖНОГО МАЛОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ**

*Материалы VIII Международной
научно-практической конференции*

Тамбов, 21 декабря 2018 года



2018

УДК 33С
ББК 65.9(2)
П781

Редакционная коллегия:

Л.Л. Мешкова, директор Тамбовского филиала АНО ВО «Российский новый университет», заслуженный учитель РФ, почетный работник высшего образования, доктор экономических наук, профессор;

В.В. Смирнов, ведущий научный сотрудник Тамбовского филиала АНО ВО «Российский новый университет», кандидат педагогических наук, доцент;

В.В. Чернова, декан факультета экономики и прикладной информатики Тамбовского филиала АНО ВО «Российский новый университет», доктор экономических наук, профессор;

С.А. Горева, заведующий учебно-методическим отделом Тамбовского филиала АНО ВО «Российский новый университет».

П781 Проблемы и перспективы развития молодежного малого предпринимательства в России: материалы VIII Международной научно-практической конференции / АНО ВО «Российский новый университет» Тамбовский филиал. – Тамбов: Изд-во Першина Р.В., 2018. – 249 с.

Рассмотрены актуальные вопросы, динамика, проблемы, перспективы развития молодежного малого предпринимательства в Тамбовской области и в России, в ближнем зарубежье; востребованности на региональном и российском рынках труда; социально-психологической адаптации молодых предпринимателей в современном экономическом пространстве; рассмотрены проблемы становления цифровой экономики России; проанализированы социально-экономические проблемы России и ближнего зарубежья, проблемы открытия своего бизнеса начинающими предпринимателями и его информационно-техническое обеспечение в Тамбовской области и в России в целом.

© Коллектив авторов, 2018
© АНО ВО «Российский новый университет»
Тамбовский филиал, 2018
© Издательство Першина Р.В., 2018

ISBN 978-5-91253-422-3

МСП И ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА В СЕКТОРЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Мешкова Л.Л.,

Тамбовский филиал АНО ВО «Российский новый университет»,
директор, доктор экономических наук, профессор, г. Тамбов, Россия

Малое и среднее предпринимательство (МСП) относится к числу приоритетных секторов экономики, имеющих принципиальное значение для экономической и политической стабильности, динамичного общественного развития, освоения производства новых видов товаров, повышения качества услуг, социальной мобильности общества, формирования среднего класса. Поэтому особое значение уделяется вопросам технического и цифрового обеспечения малого и среднего предпринимательства.

В декабре 2016 г. в послании президента России к Федеральному собранию Российской Федерации был сформулирован один из главенствующих стратегических принципов развития экономики РФ, в том числе развития малого и среднего предпринимательства страны — «цифровая экономика» [1]. Также в Указе Президента РФ, подписанном 1 декабря 2016 г. «О стратегии научно-технологического развития Российской Федерации», ключевая роль в инновационно-технологическом развитии государства отводится цифровым технологиям [10]. На первоначальных этапах стратегии научно-технологического развития России, запланированных в период 2017-2019 гг., будут созданы организационные, законодательные и финансовые механизмы для подготовки страны в полной мере на цифровую, инновационную экономику [3]. На последующих этапах реализации стратегии научно-технологического развития России будет проведено повсеместное, полномасштабное внедрение цифровой экономики, которое заключается в использовании в сфере малого и среднего предпринимательства России, как и во всех сферах, цифровых и интеллектуальных производственных технологий, роботизированных систем, а также коммерциализации и экспорте новых научных разработок [4].

Таким образом, очевидно, что проблема становления, развития цифровой экономики в России, её внедрение и влияние в сфере малого и среднего инновационного предпринимательства страны является значимой и актуальной, как для научного сообщества для разработки комплексных исследований, посвящённых указанной теме, так и в

практической плоскости для уяснения стратегического значения цифровой экономики в целях повышения конкурентоспособности в сфере малого и среднего инновационного предпринимательства России [5].

Под цифровой экономикой понимают результат трансформационных эффектов новых технологий общего назначения в области информации и коммуникации, которые влияют на все секторы экономики и социальной деятельности [7], в т.ч. и на рассматриваемый нами сектор малого и среднего предпринимательства страны [8].

На наш взгляд, внедрению цифровых технологий в предпринимательские структуры препятствуют следующие факторы:

- низкий уровень использования информационных технологий в сфере бизнеса, в том числе и в секторе малого и среднего предпринимательства, в сравнении с более развитыми странами мира;

- отсутствие соответствующей, необходимой инфраструктуры для выхода уникальных российских информационных продуктов как на мировой рынок, так и для внедрения во внутренний рынок страны, в том числе и в секторе малого и среднего предпринимательства;

- недооценка и боязнь российских бизнесменов, в том числе и в секторе малого и среднего предпринимательства, возможностей цифровой экономики и её влияния на эффективность, продуктивность и потенциал роста бизнеса, а также повышения его конкурентоспособности на рынке (МСП включительно).

Для преодоления указанных проблем в рамках данной публикации и становления цифровой экономики, в том числе и в сфере малого и среднего инновационного предпринимательства России, нами предлагаются следующие меры:

- создание на государственном уровне условий для обучения и дальнейшего повышения квалификации специалистов в области цифровой экономики и инновационных технологий;

- формирование стабильно функционирующей системы международного сотрудничества в сфере инновационного научно-технологического развития стран, так же, как и в сфере цифровой экономики;

- создание и повсеместное внедрение системы стимулирования к использованию цифровых и инновационных технологий предпринимателей, ведущих малый и средний бизнес, в своей экономической (хозяйственной) деятельности с помощью налоговых льгот, государственных заказов и других мероприятий.

Построение системы цифровой экономики в сфере малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации окажет благоприятное влияние на его развитие, а также даст ряд значимых, потенциальных преимуществ:

- повсеместное использование цифровых технологий (цифровой экономики), как в государственном секторе, так и в секторе частного бизнеса, в секторе частного и среднего инновационного предпринимательства включительно. Так, на сегодняшний день в России уже запущен портал «www.gosuslugi.ru», с помощью которого значительно повысилась доступность различных государственных услуг, сократилось время на их получение, что, несомненно, немаловажно и для организации хозяйственной деятельности предпринимателей малого и среднего бизнеса. Также в Российской Федерации развитие цифровой экономики выразилось в создании и функционировании таких систем, как «Яндекс», «Касперский», службы онлайн-заказов, также участвующих в диверсификации российской экономики;

- высокий показатель проникновения мобильной связи, включающей в себя интернет-услугу. В Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации, в т. ч. и в сфере цифровой экономики, планируется, что уже к 2020 г. 95% населения Российской Федерации будут иметь постоянный доступ к сети Интернет, а, следовательно, граждане, занимающиеся малым и средним предпринимательством, смогут выйти на новый уровень развития в сфере своей хозяйственной деятельности;

- наличие опыта использования цифровых технологий (цифровой экономики) в сфере малого и среднего предпринимательства успешно внедряет цифровой производственный цикл, что повышает уровень производительности и снижает производственные затраты [11].

Отметим, что вышеизложенное в полной мере относится как к развитию цифровой экономики в секторе частного и среднего предпринимательства Российской Федерации в целом, так и к её развитию в отдельно взятом субъекте Российской Федерации, в частности в Тамбовской области.

Таким образом, на основании всего вышеизложенного можно сделать вывод о том, что цифровая экономика как одно из проявлений научно-технологического развития Российской Федерации оказывает значимое благоприятное влияние на развитие российского малого и среднего предпринимательства. Использование инновационных технологий в рассматриваемом нами секторе экономики повышает эффективность, продуктивность и потенциал роста бизнеса, а также уровень его конкурентоспособности на рынке. Поэтому, на наш взгляд, несмотря на имеющиеся на сегодняшние проблемы развития и становления цифровой экономики в сфере малого и среднего предпринимательства, государственный курс на внедрение и развитие цифровой экономики является единственным возможным путём укрепления стратегических позиций Российской Федерации, как на внутреннем рынке страны, так и в мировой экономике.

Список источников:

1. Бабкин А. В., Чистякова, О. В. Цифровая экономика и её влияние на конкурентоспособность предпринимательских структур / А.В. Бабкин, О.В. Чистякова // Российское предпринимательство. 2017. № 24.
2. Горелов Н. А., Кораблева, О. Н. Проблемы производительности в контексте формирования наукоёмкой цифровой экономики / Н.А. Горелов, О.Н. Кораблева // Российское предпринимательство. 2017. Том 18. № 19.
3. Костин К. Б. Роль цифровых технологий в продвижении товаров и услуг на глобальных рынках / К.Б. Костин // Российское предпринимательство. 2017. Том 18. № 17.
4. Куприяновский В. П. Цифровая экономика — «Умный способ работать» /В.П. Куприяновский, С.А. Синягов, С.И. Липатов, Д.Е. Намиот, А.О. Воробьев // International Journal of Open Information Technologies. 2016.
5. Мешкова Л.Л. Цифровая экономика и малое предпринимательство: проблемы и перспективы взаимодействия/ В сб. Всероссийской научно-практической конференции: Личность в информационно-образовательном пространстве: ответы на вызовы времени. Россия, Елец, 22.11.2018.
6. Паньшин Б. Цифровая экономика: особенности и тенденции развития. / Б. Паньшин // Наука и инновации. 2016. №157. С. 17-20.
7. Савина Н. Б. Инвестиционное обеспечение развития экономических систем / Н.Б. Савина // Экономика: реалии времени. 2014. № 2 (12). С. 101-110.
8. Студенкин Н. В. Цифровые технологии и новые возможности для КСО в России в контексте зелёной экономики, цифровой экономики и «шеринг экономики» /Н.В. Студенкин // Государственно-частное партнёрство. 2017. № 4.
9. Сударушкина И. В., Стефанова, Н. А. Цифровая экономика / И.В. Сударушкина, Н.А. Стефанова // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2017. № 1(8).
10. Указ Президента РФ от 01.12.2016 N 642 «О стратегии научно-технологического развития Российской Федерации» // Консультант Плюс. – URL:http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_207-967.
11. КиберЛенинка: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovaya-ekonomika-i-ee-rol-v-razvitii-malogo-i-srednego-innovatsionnogo-predprinimatelstva-v-rossii>

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СРЕДЕ

Регент Т.М.,

АНО ВО «Российский новый университет»,
научный руководитель института экономики, управления и финансов,
доктор экономических наук, профессор, г. Москва, Россия

Переход от плановой экономики к рыночной в России в начале 90-х годов проявился в том числе и в изменениях в системе регулирования центральными властями социально-экономического развития территорий. [2] Модели поведения у разных регионов существенно различаются, и от этого зависит способ управления ими. Цифровая экономика меняет привычные модели отраслевых рынков, повышает конкурентоспособность участников рынков. Наличие конкуренции на рынке товаров или услуг, на котором действует предпринимательская структура, требует от нее обеспечения определенной конкурентоспособности.

На современном этапе институциональная структура трансформационного общества имеет свои особенности и требует формирования цифровой экономики, что, в свою очередь, обуславливает необходимость цифровизации предпринимательских структур.

По нашему мнению, важнейшим фактором роста конкурентоспособности предпринимательских структур в современных условиях является внедрение цифровых технологий [4]. При этом предпринимательским структурам следует развивать культуру постоянных инноваций. Пассивная позиция может привести к потере конкурентоспособности, а заблаговременные инвестиции в технологии «Индустрии 4.0» позволят выйти на передовые конкурентные позиции [7].

Цифровая экономика представляет собой глобальную сеть экономических и социальных взаимодействий, реализуемых через информационно-компьютерные технологии, которые позволяют установить прямые связи между компаниями, банками, правительством и населением, убирая длинные цепочки посредников и ускоряя проведение разнообразных сделок и операций. Главными элементами цифровой экономики являются: электронная коммерция; электронный банкинг; электронные платежи; интернет-реклама; интернет-контент и др. [3].

По определению Всемирного банка, «цифровая экономика - это новая парадигма ускоренного экономического развития» [8].

О важности развития цифровой экономики говорил Президент России В.В. Путин в обращении к Федеральному Собранию РФ в декабре 2016 года. По его мнению, «необходимо сосредоточиться на

направлениях, где накапливается мощный технологический потенциал будущего, а это цифровые, другие, так называемые сквозные технологии, которые сегодня определяют облик всех сфер жизни. Страны, которые смогут их генерировать, будут иметь долгосрочное преимущество, возможность получать громадную технологическую ренту. Те, кто этого не сделает, окажутся в зависимом, уязвимом положении. Сквозные технологии - это технологии, которые отражают все стадии жизненного цикла изделия и могут применяться в различных отраслях: информационно-телекоммуникационные, аддитивные, квантовые, искусственного интеллекта и др. [10].

Основные цели Программы «Цифровая экономика» следующие:

- повышение конкурентоспособности экономики, предпринимательских структур и граждан за счет цифровых преобразований во всех сферах жизнедеятельности общества;
- рост включенности граждан и предпринимательских структур для работы в цифровом пространстве;
- создание инфраструктуры, обеспечивающей взаимодействие субъектов в цифровом пространстве;
- возникновение устойчивых цифровых предпринимательских экосистем для хозяйствующих субъектов;
- снижение издержек предпринимательских структур и граждан при взаимодействии с государством и между собой [10].

На наш взгляд, цифровая экономика – это:

- тип экономики, характеризующийся активным внедрением и практическим использованием цифровых технологий сбора, хранения, обработки, преобразования и передачи информации во всех сферах человеческой деятельности;
- система социально-экономических и организационно-технических отношений, основанных на использовании цифровых информационно-телекоммуникационных технологий;
- сложная организационно-техническая система в виде совокупности различных элементов (технических, инфраструктурных, организационных, программных, нормативных, законодательных и др.) с распределенным взаимодействием и взаимным использованием экономическими агентами для обмена знаниями в условиях перманентного развития.

Миссия развития цифровой экономики в России - повысить качество жизни, обеспечить конкурентоспособность страны и национальную безопасность. Цель России в перспективе 15-20 лет - войти в группу лидирующих экономик мира за счет цифровых преобразований традиционных отраслей и развития самостоятельной и конкурентоспособной цифровой индустрии [3].

Основными компонентами цифровой экономики для России сегодня являются потребление, электронная торговля, инвестиции на развитие, государственное управление, экспортно-импортная деятельность.

Наибольшую долю в совокупном объеме цифровой экономики составляет потребление как форма виртуальной коммерции. За последние годы доля электронной торговли выросла на 35-40 %, в общем объеме розничных продаж это около 5 %, но все еще очень мало по сравнению со странами G20 [2]. Наибольшее распространение виртуальная коммерция получила в сегментах бытовой техники и электроники, одежды и обуви, мебели и товаров для дома. На эти категории приходится 80 % рынка электронной коммерции в России. Рынок виртуальных продовольственных товаров в РФ также активно развивается, особенно в крупных городах.

В технологичном аспекте при формировании цифровой экономики можно выделить четыре тренда [5]: развитие и практическое применение мобильных технологий, бизнес-аналитика, использование облачных вычислений, социальные медиа; в глобальном плане - социальные сети, такие как Facebook, YouTube, Twitter, LinkedIn, Instagram и пр.

С каждым годом растут сферы реализации цифровой экономики и в настоящее время можно выделить наиболее развитые следующие: электронный бизнес; интернет-банкинг; социальная сфера; образование; телекоммуникации; информационные системы; промышленность [4].

С нашей точки зрения, развитие цифровой экономики способствует росту покупательной способности населения, поскольку цифровые платформы и торговые площадки создают интенсивную ценовую конкуренцию. Торговые площадки, такие как «Яндекс. Маркет» не только позволяют купить товар по самой выгодной цене, но и лучше узнать его характеристики по отзывам реальных пользователей и, сравнивая свой выбор с другими вариантами. Это заставляет конкурирующих продавцов и производителей обеспечивать высокое качество продуктов и услуг и снижать цены. Некоторые цифровые компании стали предлагать бесплатные дополнительные услуги, например, ОРБ-навигацию.

Применение цифровых технологий позволяет улучшить деловой и инвестиционный климат благодаря доступности государственных услуг по регистрации юридических лиц, сертификации и аккредитации, получению разрешений, декларированию и уплате налогов, таможенному сопровождению, развитию целой экосистемы бизнес-сервисов (логистические услуги, мобильный банкинг), повышения прозрачности ведения бизнеса (электронные площадки для проведения тендеров и закупок, порталы обратной связи).

Значительный эффект может дать государственное участие в перспективных предпринимательских проектах. Оно может быть реализовано либо через создание совместных предприятий, либо в форме госзаказа по наиболее востребованным направлениям цифрового развития. Участие государства поможет в финансировании перспективных цифровых проектов, особенно на этапах масштабирования, внедрения в производство и перехода к использованию разработок в промышленных масштабах.

В заключении хочется отметить, что предпринимательским структурам следует постоянно вести поиск инновационных решений и бизнес-моделей, основанных на цифровых технологиях. Разработка продуктов должна быть более гибкой. Необходимо экспериментировать с новыми бизнес-моделями, продуктами, идеями и технологиями. Выжидательная позиция может привести к потере конкурентоспособности.

Таким образом, владение цифровыми активами дает бизнес структурам дополнительное конкурентное преимущество, и уровень конкурентоспособности компаний будет определяться уровнем их цифровизации.

Список источников:

1. Авдеенко Т.В., Алетдинова А.А. Цифровизация экономики на основе совершенствования экспертных систем управления знаниями // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. - 2017. - № 1.

2. Бабкин, А. В., Чистякова, О. В. Цифровая экономика и её влияние на конкурентоспособность предпринимательских структур / А.В. Бабкин, О.В. Чистякова // Российское предпринимательство. 2017. №

3. Бабкин А.В. Тенденции развития экономики и промышленности в условиях цифровой экономики. / Коллективная монография. - СПб: Изд-во Политехн. Ун-та, 2017.

4. Интернет-экономика. [Электронный ресурс]. URL: <https://google.com/search?q=FBXopG>.

5. КиберЛенинка: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovaya-ekonomika-i-ee-rol-v-razvitii-malogo-i-srednego-innovatsionnogo-predprinimatelstva-v-rossii>.

6. Паньшин, Б. Цифровая экономика: особенности и тенденции развития. / Б. Паньшин // Наука и инновации. 2016. №157. С. 17-20.

7. Савина, Н. Б. Инвестиционное обеспечение развития экономических систем / Н.Б. Савина // Экономика: реалии времени. 2014. № 2 (12).

8. Студеникин, Н. В. Цифровые технологии и новые возможности для КСО в России в контексте зелёной экономики, цифровой экономики и «шеринг экономики» /Н.В. Студенкин // Государственно-частное партнёрство. 2017. № 4.

9. Сударушкина, И. В., Стефанова, Н. А. Цифровая экономика / И.В. Сударушкина, Н.А. Стефанова // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2017. № 1(8).

10. Указ Президента РФ от 01.12.2016 N 642 «О стратегии научно-технологического развития Российской Федерации» // Консультант Плюс. — URL:http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_207967.

РОЛЬ ИНФОРМАЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Горовая Д.А.,

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет, декан экономического факультета,
кандидат экономических наук, доцент, г. Харьков, Украина

Отличительной чертой постиндустриального общества является главенствующее значение информации для экономического и социального прогресса, что позволяет говорить об интеллектуализации экономики, об экономике, базирующейся на знаниях. Правительства, предприниматели, общественность большинства стран мира все более осознают, как важно иметь качественную информацию по широкому кругу вопросов. Это позволяет обеспечить рациональное прогнозирование и управление экономическими и социальными процессами для принятия научно обоснованных решений по многообразным и сложным проблемам общественного развития.

Информация всегда была залогом успеха. Производители располагают гораздо более полной информацией о качестве своей продукции, чем покупатели, менеджеры способны оценить реальную платежеспособность своей фирмы и риски бизнеса гораздо лучше, чем кредиторы, внешние акционеры или страховщики. Государство активно участвует в информационном процессе, формируя информационную политику регулируя отношения на информационном рынке, определяя нерыночный доступ, к информационному продукту частично погашая проблему информационного неравенства. Для выполнения своих функций государство использует ресурсы, поступающие в виде налогов фирм и домашних хозяйств. Термин информация («разъяснение, изложение, осведомлённость») в современном обществе означает сведения о чём-либо, независимо от формы их представления, а также совокупность сведений о природе и обществе, процессах, протекающих в них и отражающихся в сознании людей. Многофункциональность

информации и возможность ее быстрого перевоплощения из одних моментов процесса труда в другие обеспечивают данной производительной силе одну из ведущих ролей в развитии системы производительных сил современного общества. В последние десятилетия все более явной становится тенденция к распространению принципиально новых явлений и процессов в экономике, выявляются иные факторы экономического развития как на макроуровне, так и на уровне фирм. Основной причиной подобных изменений является начало и развитие «информационной революции», ведущей к становлению новой экономической системы. Происходит замещение машинной техники как главного производственного ресурса индустриальной эпохи информацией, знанием, интеллектом. Растущая автоматизация процессов материального производства позволяет сконцентрировать трудовые усилия на сфере интеллектуального производства, создания информационных продуктов и услуг. Понятие информации является очень емким, оно относится к группе общенаучных категорий и занимает важное место в различных науках, например, в физике, биологии, психологии, экономике, социологии и других. С точки зрения исследования участия информации в экономической деятельности и ее влияния на экономические процессы и явления, наиболее соответствующим представляется следующее определение информации: информация - это средство снижения неопределенности и риска, способствующая реализации определенных целей субъекта. В данном определении учитывается возможность информации приносить те или иные выгоды путем снижения неопределенности в отношении текущей ситуации и ее изменения в будущем. В целом, рассмотрение информации как средства снижения неопределенности используется в различных теориях и концепциях, например, в теории информации К. Шеннона или теории прибыли Ф. Найта, но в разных контекстах. Следует отметить, что информация может снижать неопределенность, но не представлять ценность для экономического агента из-за отсутствия потребностей, которые могла бы удовлетворить данная информация. Поэтому следует дополнить определение информации как средства снижения неопределенности ее способностью обеспечивать достижение целей или реализацию потребностей субъекта [1]. Информация так же стала рассматриваться как фактор производства в результате совершенствования компьютерных технологий и создания всемирной информационной системы - Интернета. Доступ к информационным базам данных, быстрое общение с партнёрами на другом конце мира, компактное хранение и доступ к текущим цифрам и фактам - всё это помогает ведению бизнеса. Таким образом, информация стала ценным ресурсом для успешного процветания экономики страны. А человек, в свою очередь, обладает недюжинным талантом продавать всё, что

представляет собой ценность в той или иной мере. В связи с этим, появляется понятие информации как товара. В большинстве своем производство информационных товаров и услуг предназначено для продажи их на рынке. Чтобы это произошло, информационные продукты должны обладать свойствами товара. Это означает, что они должны обладать потребительной стоимостью и ценой. Потребительная стоимость информационных продуктов определяется их способностью удовлетворить потребности человека, осуществлять определённые функции. Информационные товары так же получили своё место на всемирном рынке - рынок информационных услуг (совокупность экономических, правовых и организационных отношений, возникающих в процессе производства, обмена, потребления и защиты информации в товарной форме).

Иногда неэффективность рынка проявляется тогда, когда-либо у покупателей, либо у продавцов нет полной и точной информации, а чтобы ее получить, надо заплатить непомерно высокую цену. На языке специалистов такой вид несостоятельности рынка возникает из-за асимметричной информации, т.е. неодинаковых сведений, которыми располагают стороны, участвующие в рыночной сделке. Это значит, что покупатели и продавцы имеют разную информацию о цене, качестве или еще какой-нибудь характеристике товара или услуги. Обычно рыночной информации хватает для того, чтобы товары и услуги производились и покупались в эффективных для экономики количествах. Недостаточная информация о продавцах и их продукции может привести к несостоятельности рынка в виде неэффективного распределения ресурсов.

В настоящее время огромные средства тратятся не только на приобретение, получение информации, но и на ее распространение. Типичным примером массового распространения информации является реклама. Настоящий рынок невозможен без развитой рекламы как информационного средства повышения эффективности торговли. Реклама обеспечивает публичное распространение информации о продуктах и услугах. Художественными, техническими, наконец, психологическими приемами она побуждает спрос и увеличивает объем продаж, реклама индивидуализирует продукт, выделяет его из общей массы аналогов, подчеркивая его особые черты, способные наиболее полно удовлетворить те или иные потребности. Современная рыночная экономика, имея общие черты, существует в многообразии форм и моделей, где учитываются региональные и культурные особенности развития. Причем различные модели могут быть равно эффективными. Рыночный механизм подразумевает активную деятельность государства, социальных институтов, развитый нерыночный сектор экономики, который приобретает тенденцию к увеличению своего веса. Рыночный

механизм создает реальные потребности в информации ее обработке. Современный рынок требует наличия мощной информационной инфраструктуры, включающей биржевую и кредитно-финансовую системы. В основе маркетинга, рекламы, новых структур управления также лежит информация. Таким образом, именно информация и знания содержат в себе принципы повешения производительности, оптимального использования прочих ресурсов. Они становятся более значимыми ресурсами в современной экономике, именно они представляют важность интеллектуальных усилий. Повсеместное использование и внедрение в производство компьютерных технологий открыло возможности для активного развития глобальных компьютерных сетей и построение, таким образом, глобальной информационной инфраструктуры.

Список источников:

1. Климов С. М. Интеллектуальные ресурсы общества. – СПб.: ИВЭСЭП, Знание, 2012. с. 56
2. Саффиулина З.А. Информация: ценность и оценка/Научно-практическое пособие, М.: Либерей-бибинформ, 2016.

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Чернова В.В.,

Тамбовский филиал АНО ВО «Российский новый университет»,
декан факультета экономики и прикладной информатики,
доктор экономических наук, г. Тамбов, Россия

Экономическая среда в условиях цифровой экономики скрывает в себе множество рисков. Для их минимизации в условиях цифровой экономики всё большее внимание уделяется обеспечению экономической безопасности. Однако, современные реалии цифровой экономики способствуют появлению новых угроз и новых рисков для экономической безопасности, которых ранее не было.

В России термин «цифровая экономика» получил официальное государственное определение в 2017 году. Это определение содержится в Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации, утвержденной Президентом РФ 9 мая 2017 года.

С точки зрения государства цифровая экономика обеспечивает реализацию национальных интересов. Цифровая экономика рассматривается, в первую очередь, с позиции образования новых рынков на базе использования информационных компьютерных технологий

(ИКТ). Все это в ближайшем будущем позволит укрепить рост российской экономики на основе высокотехнологичных отраслей и отраслей, которые задействуют возможности использования ИКТ. Повышение конкурентоспособности отечественных организаций, представителей новой цифровой экономики, по мнению разработчиков стратегии, позволит увеличить долю не сырьевого экспорта.

На наш взгляд, один из главных признаков цифровой экономики – это то, что формирование добавочной стоимости происходит посредством создания новых цифровых экономических благ.

Цифровая экономика основывается на электронно-цифровых новациях, например, информационно-коммуникационных технологиях, технологии физической и дополненной реальности, Блокчейн, технологии цифровизации деятельности и других.

Решение вопросов экономической безопасности во многом зависит от развитости институциональных основ общества, от преобладания тех или иных институтов, и от того, насколько гармонизированы формальные и неформальные институты, насколько неформальные институты являются экстрактивными и инклюзивными. А с учетом того, что Россия находится последние 30 лет в состоянии институциональных изменений, этот фактор в значительной мере влияет и на вопросы экономической безопасности.

Сами институциональные изменения могут порождаться как трансформацией экономического или социального базиса, так и сами выступать первопричиной изменения последних.

Одной из важнейших задач в условиях новых рисков, порожденных цифровой экономикой, является обеспечение защиты интересов граждан, организаций, а также обеспечение национальной безопасности в сфере информации, передачи и обработки данных. Все эти задачи в целом позволяют глобально усилить роль страны.

В то же время остается нерешенным ряд принципиально значимых вопросов, связанных с оценкой последствий реализации преимуществ цифровой экономики в разрезе отдельных отраслей, регионов и даже социальных групп населения. Как впишутся во вновь формируемые цепочки создания стоимости технологически отсталые отрасли экономики, что будет происходить с занятостью населения в регионах, далеких от передового края процесса цифровизации, насколько усилится роль транснациональных корпораций в функционировании национальных и региональных экономик, а также насколько будет безопасна информация в цифровой экономической модели - на все эти вопросы в настоящее время отсутствуют однозначные и четко сформулированные ответы. И для их выработки требуется проведение глубоких прикладных исследований, которые позволят более полно

осознать, систематизировать происходящие процессы и подготовить обоснованные решения на возникающие вызовы и угрозы.

Экономические интересы страны в социальной сфере и цифровой и экономической безопасности могут быть реализованы путем воспроизводства необходимого набора благ и услуг.

Говоря о вопросах развития цифровизации и цифровой экономики, необходимо рассмотреть вопрос экономической безопасности в двух разных аспектах: в аспекте дигитализации и последующей цифровизации системы коммуникаций между различными субъектами и в аспекте собственно цифровой экономики. И если цифровизация классических процессов влечет за собой скорее трансформацию каналов, по которым транслируется и ретранслируется информация персонального, производственного, финансового и любого другого характера, то цифровая экономика – это экономическая деятельность, основанная на цифровых технологиях, предполагающая наличие электронных товаров и сервисов, производимых электронным бизнесом и электронной коммерцией. Цифровая экономика характеризуется главным признаком – создание (формирование) добавочной стоимости посредством генерации цифровых экономических благ. В сложившейся ситуации важнейшим элементом трансформаций в ближайшее время станут решения на базе финансовых технологий и технологические новации, которые могут выступить как драйвером экономической безопасности, так и генератором новых угроз и рисков [1].

В настоящее время мы наблюдаем активное развитие взаимодействия с потребителями через цифровые каналы. Продукты и услуги все более соответствуют индивидуальным запросам конкретного потребителя. Многие производители заявляют о необходимости использования аналитики больших данных для более точного понимания потребительского спроса и его удовлетворения. Несмотря на увеличение количества позиций в большинстве продуктовых линеек и разнообразия подходов в удовлетворении потребностей в производственно-сбытовой среде наблюдается повышение уровня сырья и качества взаимодействия всех субъектов, вовлеченных в процессы создания стоимости, что, в конечном итоге, позволяет оптимизировать совокупные затраты. В данном случае рассматривается взаимодействие не только предприятия с клиентом, но и с другими участниками производственно-сбытовой цепочки. Формируется новая экосистема бизнеса вокруг цифровых платформ – агрегаторов информационных потоков. Как отмечают авторы доклада ««Индустрия 4.0»: создание цифрового предприятия»: «Передовые компании, которым удастся создать действенные отраслевые платформы, займут гораздо более выгодное положение, чем их конкуренты. В конечном итоге отраслевым предприятиям необходимо будет наладить собственные взаимоотношения с конечным

потребителем, от которого зависит спрос, или как минимум стать частью платформ, позволяющих получить эффективный доступ к конечному пользователю» [2].

Цифровая экономика - это хозяйственная деятельность, в которой ключевым фактором производства являются данные в цифровом виде, обработка больших объемов и использование результатов анализа которых, по сравнению с традиционными формами хозяйствования, позволяют существенно повысить эффективность различных видов производства, технологий, оборудования, хранения, продажи, доставки товаров и услуг.

Так, стремление региона к максимизации уровня собственной экономической безопасности (например, за счет имеющихся в регионе природных ресурсов), может привести к росту региональной дифференциации, которая несет в себе угрозу целостности и социальной стабильности государства. Соответственно обеспечение экономической безопасности страны требует построения системы жесткой иерархии – подчиненного характера интересов регионов, фирм и личности национально-государственным интересам. Однако сохранение иерархии не отменяет взаимообусловленного характера реализации интересов более высокого уровня интересами меньшей степени общности, поскольку экономическая безопасность страны (региона) в качестве обязательной составляющей подразумевает безопасность ее граждан, предприятий (стратегического значения) [3].

Экономический интерес хозяйствующего субъекта любой степени общности в сфере экономической безопасности состоит в ее максимизации при минимизации затрат на ее обеспечение [4].

Исходя из вышеизложенного, можно говорить о том, что проблемами цифровой экономики интересуются не только специалисты, но и общественность, в том числе обеспечением экономической безопасности России с позиции цифровых экономических структур.

Экономическая безопасность в условиях цифровой экономики по-прежнему обладает большой значимостью, она влияет на движение реальных активов, сопровождается цифровыми носителями и каналами в их разных формах, что меняет суть производственных, а в дальнейшем социальных и экономических отношений [5].

В заключении, считаем необходимым подчеркнуть, что реализация цифровой экономики порождает новые не известные ранее риски как для экономической, так и для национальной безопасности России. Электронная экономика оцифровывает не только бизнес, но и всю жизнь общества. Появляются новые возможности для мошенничества в связи с увеличением объема цифровых услуг, контролировать которые все сложнее, усиливаются риски «утечки» информации и прочее. Все это требует более внимательного отношения к вопросам экономической и

национальной безопасности, выделения дополнительных инвестиций, потому что потерять управление этим процессом недопустимо для сохранения безопасности и целостности России.

Список источников:

1. Горулев Д.А. Экономическая безопасность в условиях цифровой экономики// Техничко-технологические проблемы сервиса. СПбГЭУ. №1(43) 2018.

2. Указ Президента РФ от 9 мая 2017 г. № 203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017-2030 годы». КиберЛенинка: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskaya-bezopasnost-v-usloviyah-tsifrovoy-ekonomiki>

3. Чернова В.В. Экономическая безопасность региональной системы образования: проблемы и перспективы развития: В сборнике: Актуальные вопросы образования и науки: теоретические и методические аспекты. Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 30 сентября 2014 г.: в 11 частях. Тамбов, 2014.

4. Чернова В.В. Экономическая безопасность как сбалансированная система реализации экономических интересов хозяйствующих субъектов //Теоретические и прикладные вопросы науки и образования: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 31 января 2015 г.: в 16 частях. Часть 1. Тамбов: ООО «Консалтинговая Компания Юком», 2015.

ЦИФРОВИЗАЦИЯ И ОБЩЕСТВО: ПОБОЧНЫЕ ЭФФЕКТЫ

Смирнов В.В.,

Тамбовский филиал АНО ВО «Российский новый университет»,
заведующий кафедрой гуманитарных, социальных и
естественнонаучных дисциплин, кандидат педагогических наук,
доцент, г. Тамбов, Россия

Теоретический анализ показывает, что около 80% молодых людей по несколько часов (от 3-х до 5-и) занимают свое свободное время играми в интернете, общением в социальных сетях, перепиской в чате и многое другое. Их времяпрепровождение явно не связано с обучением, наукой и творчеством, а реализуется, как правило, посредством хаотичного, бесцельного просмотра интернета. В социальном обществе в ее информационном пространстве возникает новая тенденция такая как «цифровая культура», которая формирует личность в контексте виртуального пространства. Подросток, молодой человек получают

информацию, ценности, нормы не из реальной жизни, а из виртуальной. Получается, что молодое поколение живет некой иллюзией, которую переносит бессознательно в свою жизнь. Виртуальная жизнь становится некой игрой, в научном обиходе появляется понятие «жизнь на показ». У личности, живущей в виртуальном мире возникает иллюзия и одновременно психическая зависимость показать себя где бы ты ни был. Как ты развлекаешься на вечеринке, что ты ешь на завтрак, как ты занимаешься спортом, как играешь с котом, как ведешь переписку в чате и т.д. Все на показ становится модой, трендом современной культурой в реальной жизни и одновременно интернет зависимостью. Мы наблюдаем, что вовлечение в виртуальную культуру происходит, массово уже с детского возраста с 8-10 лет дети уже начинают играть в компьютерные игры. Виртуальная игра увлекает ребенка воздействуя на его еще не сформировавшуюся нервную систему, яркими, динамичными, сменяющимися друг друга картинками, переносом сознания в виртуальный игровой мир, где можно стать героем, преступником, воином, волшебником, королем, т.е. любым персонажем, что невозможно сделать в реальной жизни. Через какое-то время происходит перенос виртуального мира в реальный возникает внутриличностный конфликт, который ребенок, подросток не может осознать. Почему он не может все, что делает в компьютерной игре, делать в реальной жизни. Происходит не совпадение внутриличностного эталона, который создало виртуальное пространство в сознании личности в процессе игры и реальных событий, происходящих вокруг индивида. Психика не может долго находиться в раздвоенном состоянии, мозг начинает понимать, что нужно выбирать какую-то «реальность» или компьютерную, или ту, в которой живешь. И это осознание приводит к депрессивному состоянию, которое может повлечь за собой уход из жизни.

Особенно мы можем наблюдать последнюю тенденцию на примере молодежи и подростков, которые к сожалению, могут обладать большим количеством информации, но не могут применить ее на практике, воспользоваться ей для анализа жизненных ситуаций и познания мира! Возрастная группа молодых людей активных пользователей компьютера и интернета в возрасте от 15-40 лет с каждым годом становится все более аутичной, замкнутой, отчужденной, в некоторых случаях боязливой, нерешительной, в достижении своих целей, ведет к общему психологическому и социальному отчуждению всего общества.

В реальности, невозможно переиграть какую-либо ситуацию, исправить ее без последствий как в компьютерной игре. Объективная реальность – это мир, который не придуман человеком (программистом) – это мир, который существует по своим законам. Эти законы программисты пытаются перенести в иллюзорный цифровой мир, выдать их обывателю, пользователю за реальность, приблизить его к

«реальности» там в компьютерной игре, в социальной сети, выдавая виртуальное за реальное. Человек, который постоянно играет в компьютерные игры, приобщается к игре, через какое-то время у него возникает психическая, а затем физическая зависимость. Пользователь, а особенно если это подросток с еще не до конца сформировавшейся психикой погружается в мир игры настолько, что мозг его переносит эту иллюзию в реальность, он не осознает, что ведет себе как персонаж компьютерной игры. В следствии чего его поведение меняется: возникает неадекватность, агрессия, резкая смена настроения, если человек продолжительное время не «общается» с компьютером, то у него возникает состояние психологической подавленности, апатия, раздражение и даже агрессия, то есть состояния абстиненции (психологической ломки), что требует уже вмешательства психолога и психотерапевта.

С точки зрения социально-психологического подхода не трудно представить, что будет в обществе через 10-20 лет. Психологическая и социальная отчужденность будет расти все больше и больше, отсюда будет возникать недоверие и даже страх при взаимодействии и общении человека с человеком, человек больше будет дружить с домашним роботом, чем с индивидами и скорее всего анероиды заменят их во многих жизненных ситуациях! Происходит дальнейший тотальный контроль за обществом и отдельными индивидами, через камеры слежения, автоматизированные и роботизированные системы [1].

Таким образом, можно говорить о том, что данная информатизация общества не всегда несет положительный эффект. Цифровое воздействие влечет за собой и значительные отрицательные тенденции, происходящие в психической и физиологической сфере организма человека.

Список источников:

1. Смирнов В.В. Информационное общество как механизм формирования «нового человека» (социально-психологический аспект)/ В сб. Международной научно-практической конференции: Молодая наука XXI века: проблемы, поиски, решения (Россия, Санкт-Петербург, 30.09. 2018).

2. Студенкин, Н. В. Цифровые технологии и новые возможности для КСО в России в контексте зелёной экономики, цифровой экономики и «шеринг экономики» /Н.В. Студенкин // Государственно-частное партнёрство. 2017. № 4.

3. Сударушкина, И. В., Стефанова, Н. А. Цифровая экономика / И.В. Сударушкина, Н.А. Стефанова // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2017. № 1(8).

ЦИФРОВИЗАЦИЯ РЕНТЫ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПЕРСПЕКТИВА РАЗВИТИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОГО СОЦИУМА

Саталкина Н.Л.

Тамбовский филиал АНО ВО «Российский новый университет»,
заместитель директора по учебной работе,
кандидат экономических наук, доцент, г. Тамбов, Россия

В условиях трансформации хозяйственного социума формируется система экономических взаимодействий, в которой цифровая экономика переходит в центр экономической системы, определяя основные цели и результаты ее движения.

Цифровизация экономики не может не затронуть и экономическую ренту, которая представляет собой дополнительный доход, который присваивает владелец некоторого ресурса, в том числе и электронного, цифрового.

Цифровые технологии становятся повседневной частью экономической, политической и культурной жизни, хозяйствующих субъектов Российской Федерации и двигателем развития общества в целом. Россия стоит на прогрессивном этапе развития современной цивилизации, который характеризуется доминированием знаний, науки, технологий и информации во всех жизнедеятельности. Исходя из событий внешней политики и общемировых тенденций перед Россией стоит вопрос глобальной конкурентоспособности и национальной безопасности, и не малую роль в решении данного вопроса играет развитие цифровой экономики в стране. Некоторые элементы цифровой экономики уже успешно функционируют. На сегодня, учитывая массовый перенос документов и коммуникаций на цифровые носители, разрешение электронной подписи, общение с государством также переходит на электронную платформу [1].

Источником земельной ренты является собственность на земельные участки, источником ренты монополиста выступает его эксклюзивное положение на рынке, возможность исключительного использования формирует источник информационной, оцифрованной в виде электронного документа ренты.

В этом же ряду находится статусная рента, её источником выступает возможность истолкования и применения норм законодательства в интересах того или иного экономического субъекта.

Названная возможность предоставляет в распоряжение чиновника некий ресурс, который отличается от остальных ресурсов как своей сущностью, так и механизмом присвоения ренты.

Сущность этого ресурса состоит в том, что он, во-первых, неразрывно связан со статусом чиновника, исчезает при потере этого

статуса, во-вторых, является результатом приватизации и монополизации властных полномочий, и, в-третьих, возникновение этого ресурса возможно лишь при определенных условиях – неопределенности законодательных норм и возможности их различных интерпретаций [2].

Квазирента как результат инновационной деятельности, которая может получить распространение через цифровые проекты и электронные услуги есть главный стимул общественного прогресса, главный рычаг, с помощью которого человечество поднимается от ступени к ступени, обеспечивает растущий объем материальных благ и услуг для быстро увеличивающейся численности населения, разрешает постоянно возникающие на этом пути трудности и противоречия.

Попытки осмысления этих парадоксов с неизбежностью привели к пониманию необходимости не просто учета экономических и политических аспектов реформ, но и построения синтетической картины трансформационного процесса, в рамках которой цифровая экономика опосредованно связана – через выявление предпочтений субъектов политического рынка определяющих курс проводимой правительством политики, которая, в свою очередь, ведет к изменению экономической реальности с цифровой экономикой и электронной рентой.

Цифровая экономика России получила значительный импульс развития за последние годы. Определенных успехов достигли частные компании, преобразуется рынок труда, при поддержке государства реализуются беспрецедентные инфраструктурные проекты, повышающие уровень доступности цифровых услуг для населения и бизнеса, широкое распространение получили интернет, мобильная и широкополосная связь. В настоящее время достаточно сложно измерить эффективность цифровой экономики – отсутствует единый подход к измерению, методы расчета ключевых показателей могут быть неточными ввиду незрелости моделей и недостаточного анализа всех особенностей сферы цифровой экономики

Основой стабильного функционирования национального хозяйства выступает построение гармоничной системы реализации национально-государственных интересов страны и экономических интересов ее регионов. В современных российских условиях говорить о существовании сбалансированной системы реализации экономических интересов регионов не приходится, в силу существования значительного (если не сказать критического) уровня дифференциации их развития, обусловленного существенными территориальными, ресурсными и административными различиями. Следствием высокого уровня межрегиональной дифференциации становится значительная разница в уровне и качестве жизни населения регионов, которая несет в себе угрозу национальной безопасности страны, усиливая социальную нестабильность [4].

Экономические взаимодействия рентных отношений в экономической системе происходят в настоящее время на новом уровне ее развития, в условиях цифровой трансформации экономики. Образуется качественно новая ступень экономической системы, которую, по нашему мнению, можно назвать цифровым хозяйственным социумом.

Мы предлагаем использовать следующую формулировку хозяйственного социума: цифровой хозяйственный социум – качественно новая организация (эволюционная ступень развития) цифровой экономической системы, возникающая при взаимодействии современных факторов производства и электронных ресурсов, включая рентные отношения, и экономической деятельности людей с целью решения социально-экономических проблем общества.

Можно утверждать, что поиск ренты, приводящей к формированию рентных отношений, относится к неформальному сектору экономики. Однако не всегда и не во всех секторах (сферах) хозяйствования.

В условиях трансформации хозяйственного социума формируется система экономических взаимодействий, в которой рентоориентированное поведение переходит в центр цифровой экономической системы, определяя основные цели и результаты ее движения.

Попытки осмысления этих парадоксов с неизбежностью привели к пониманию необходимости не просто учета экономических и политических аспектов реформ, но и построения синтетической картины трансформационного цифрового процесса, в рамках которой экономические процессы опосредованно – через выявление предпочтений субъектов политического рынка – определяют курс проводимой правительством политики, которая, в свою очередь, ведет к изменению экономической реальности [3].

Рентные отношения играют специфическую роль в процессе воспроизводства; в периоды подъемов, и в периоды спадов деловой активности. В процессе трансформации социально-экономической системы в России сформировалась так называемая «рентная экономика», которая в данный момент формируется в электронные цифровые ресурсы что имеет, в основном, положительные последствия для эффективного функционирования экономической, политической, научно-технической, культурной и других сфер жизни общества. Однако до сих пор проблемы социально-экономической природы ренты, характера экономических отношений, возникающих в процессе её создания и присвоения, остаются недостаточно разработанными.

Таким образом, наиболее передовые регионы должны осуществлять все стадии рентной политики от процесса разработки через ее реализацию и мониторинг при переходе к цифровой экономике в России.

Именно качественная и количественная оценка такой социально-

экономической категории, как электронная рента, позволит определить социальную защищенность населения и соответственно экономическую стабильность в стране.

Разработка и реализация региональных рентных программ и оцифровка их в конечном итоге должна привести к увеличению эффективности и конкурентоспособности национальной экономики в целом, что весьма актуально на фоне дальнейшей интеграции России в мировую экономику.

Список источников:

1. Развитие цифровой экономики в России как ключевой фактор экономического роста и повышения качества жизни населения: монография / Нижний Новгород: издательство «Профессиональная наука», 2018.

2. Саталкина Н.Л. Рентные отношения в процессе экономической трансформации субъектов хозяйственного социума// Вестник тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2008 № 11. С. 414-417.

3. Саталкина Н.Л. Статусная рента как форма несистемных экономических отношений. В сборники: Наука и образование в XXI веке. Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 31 октября 2014 г.: в 17 частях. Тамбов, 2014. С. 140-141.

4. Чернова В.В. Многополярная модель реализации экономических интересов регионов – концепт экономической безопасности национального хозяйства: автореф. дисс. д-ра эконом. наук. Тамбов, 2009. 3 с.

ПРОБЛЕМЫ И ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РАЗВИТИЕ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ

Абрамов В.Н.,

Тамбовский филиал АНО ВО «Российский новый университет»,
старший преподаватель, г. Тамбов, Россия

В современных условиях проблема неопределённости не потеряла своей актуальности и является одной из ключевых для экономики России. Сегодня экономическая среда фирм особенно цифровая стремительно меняется, и уровень неопределённости является одним из значимых факторов, влияющих на неё. Поэтому возникает неуверенность предпринимателей в получении ожидаемого конечного результата,

вследствие незапланированных затрат, возникших под влиянием непредвиденных негативных факторов.

Также одной из главных причин неудач является неясность, неопределённость общественного сознания в нашей стране, то, что на Западе часто называют «Российской ментальной инвалидностью». Общество не полностью отошло от прежнего, советского идеализированного мышления.

Наряду с этим, к факторам, ограничивающим деловую активность организаций в России, относят: недостаток денежных средств, отсутствие надлежащего и современного оборудования, высокую конкуренцию со стороны зарубежных производителей и незначительное внедрение цифровых технологий в предпринимательскую сферу.

Внутренние проблемы экономики России включают:

- низкий уровень заработной платы;
- неэффективную налоговую политику для малого и среднего бизнеса;
- нежелание отойти от стандартов добывающей экономики;
- низкая цифровизация экономических операций в сфере бизнеса;
- застой в развитии науки, неиспользование научных достижений;
- инфляцию;
- низкую производительность труда;
- монополизацию, коррупцию, бюрократию и криминализацию структур.

В связи со вступлением России в ВТО обозначились и новые внешние экономические и политические проблемы. Лауреат Нобелевской премии по экономике 2017 года Джозеф Стиглиц, говоря о ВТО, отметил: «Эта организация стала наиболее наглядным символом глобальных несправедливостей и лицемерия передовых промышленных стран. Проповедуя необходимость отказа от субсидирования производства, сами они продолжали предоставлять миллиардные субсидии своим фермерам» [1].

Одним из условий вступления России в ВТО стало условие сокращения с 2017 года государственной поддержки села (в два раза). В России средняя природная продуктивность гектара пашни, т.е. её биоклиматический потенциал в 2,7 раза ниже, чем в США и в 2,2 раза ниже, чем в Западной Европе. В этой ситуации России требуется максимально развитое сельское хозяйство, для обеспечения себя продовольствием. Имея невысокую продуктивность и вступая в ВТО, Россия может попасть в ситуацию, когда страны-участники захватят её в качестве объекта для новых рынков, что в итоге может представлять угрозу для продовольственной безопасности страны.

С 2010 года Россия собиралась повысить экспортные пошлины на необработанную древесину вплоть до фактически заградительного

уровня — с 25% таможенной стоимости до 80%. Но после вступления в ВТО максимальный размер пошлины будет снижен до 15%. Для России вопрос экспортных пошлин на древесину принципиален, так как эти меры нужны для стимулирования переработки древесины внутри страны, что увеличивало бы долю производства с высокой добавленной стоимостью.

Вступление России в ВТО очень выгодно нефтяникам - это даст им возможность получать больше прибыли с проданной нефти, так как снизит импортные пошлины в других странах-членах ВТО до общего уровня.

Можно сказать, что в развитии страны ещё не полностью раскрыты, осмыслены и освоены все виды экономического потенциала России, а это природно-ресурсный, производственный, инновационный, научно-технический и кадровый потенциал.

Природно-ресурсный потенциал – это совокупность естественных ресурсов, которые являются основой экономического развития территории. Это очень важная для каждой страны характеристика, отражающая размещение природных ресурсов, обеспеченность ими отдельных отраслей народного хозяйства, их влияние на формирование хозяйственной специализации и пространственной организации территории. Величина такого потенциала представляет собой сумму потенциалов отдельных видов ресурсов. Природные богатства России оцениваются 4,5 раза выше, чем в Китае и в 3,8 раза выше, чем в США.

Производственный потенциал - средства производства, которые образуют производственные (оборотные и основные) фонды - составную часть национального богатства и всего экономического потенциала страны, а также особенности его размещения. Инновационный потенциал страны - это описание возможностей по достижению целей за счёт реализации инновационных проектов. Инновационный потенциал один из наиболее важных объектов социального развития. Его эффективная реализация влияет на развитие различных сфер услуг и товаров.

Научно-технический потенциал - это характеристика уровня развития науки, техники в стране, возможностей и ресурсов, которыми располагает общество для решения научно-технических проблем.

Научно-технический потенциал включает:

- информационную составляющую (цифровая экономика);
- материально-техническую базу;
- научные кадры;
- организационно-управленческую структуру.

Кадровый потенциал — это качественная и количественная характеристика персонала как одного из видов ресурсов, связанная с выполнением возложенных на него функций и достижением целей перспективного развития.

Таким образом, в условиях неопределённости и нестабильности мировой экономики России необходимо разработать план дальнейшего развития, который должен содержать современные, рациональные и креативные решения, связанные с реализацией цифровых технологий.

Список источников:

1. Электронный ресурс: <http://uchebana5.ru/cont/2522833.html>

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ИНФОРМАТИЗАЦИИ СЛЕДСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ УМВД РОССИИ В КОНТЕКСТЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ ДОКУМЕНТООБОРОТА

Печников Н.П.,

Тамбовский филиал АНО ВО «Российский новый университет»,
заведующий кафедрой уголовно-правовых дисциплин,
кандидат юридических наук, доцент, г. Тамбов, Россия

Повышение эффективности работы правоохранительных органов по раскрытию и расследованию преступлений в настоящее время невозможно без интеграции в криминалистику новых информационных технологий, в первую очередь связанных с персональными компьютерами, т.к. одними из важнейших условий организации борьбы с преступностью в современных условиях является систематическое накопление достоверной, характеризующей оперативную обстановку информации, ее своевременный и качественный анализ.

Так, Следственное управление УМВД России выполняет огромный объем работы, связанной с руководством деятельностью органов предварительного следствия, анализом информации, контролем за работой подчиненных органов, непосредственным расследованием особо тяжких преступлений. Вся эта работа обеспечивается за счет информационных ресурсов, обработка и систематизирование которых без средств автоматизации было бы затруднительным, а в некоторых случаях и невозможным.

Активное внедрение информационных технологий в деятельность правоохранительных органов можно отнести к 1993 году. Это связано с изданием Указа Президента РФ от 28 июля 1993 года №966 "О Концепции правовой информатизации России". Целью информатизации правоохранительной деятельности была автоматизация информационных процессов в правоохранительных органах [1].

Как показал анализ, Следственная часть Следственного управления УМВД по Тамбовской области сегодня имеет достаточно разнообразное программно-техническое обеспечение, позволяющее оперировать большими объемами информации и удовлетворять профессиональные потребности сотрудников. Однако нельзя сказать, что информатизация Следственного управления безупречна и не подлежит совершенствованию. Это связано, прежде всего, с тем, что техническое обеспечение Управления обновляется не с той скоростью, с которой оно выходит на мировой рынок, а также с замедленным поступлением вновь разработанных информационных систем в подразделения различных субъектов нашей страны.

Было выявлено, что для автоматизации работы следователей Следственная часть Следственного управления УМВД по Тамбовской области используется электронный журнал учета статистических карточек о движении уголовных дел. Данная программа облегчает работу со статистической информацией, но имеет определенные недостатки, которые вызывают затруднения при работе следователей. В частности, следователям часто требуется информация об уголовных делах, возбужденных в определенный промежуток времени, но функция запроса информации по заданным параметрам в электронном журнале учета статистических карточек отсутствует.

С целью совершенствования возможностей журнала и облегчения следственной работы по отбору нужной информации разумно предложить дополнить его функциями поиска, по необходимым параметрам (например, по дате, либо № дела).

Также, результаты анализа показали, что для работы следователя следственной части Следственного управления УМВД России по Тамбовской области, исходя из его загруженности и отсутствия программы, автоматизирующей данную деятельность, целесообразно разработать информационную систему, содержащую шаблоны всех процессуальных документов и обеспечивающую возможность их дальнейшего заполнения и сохранения уже готовых документов. Причем основная информация, которая вводится в шаблоны документов, будет храниться в базе данных системы, что позволит обеспечить её быстрый поиск. Помимо этого, в качестве справочной информации в систему будут помещены сведения об адвокатах и прокурорах, работающих по конкретным делам. Такая система позволит не только экономить и без того драгоценное время следователей, но и сделает процесс оформления процессуальных документов по уголовным делам более удобным.

Предлагаемая система разработана нами в среде программирования Delphi с использованием СУБД Access и текстового процессора Microsoft Word. Выбор программных средств обусловлен функциональными возможностями этих программ, которых вполне достаточно для создания

и использования информационной системы, удовлетворяющей всем требованиям по автоматизации работы с процессуальными документами. Вход в систему защищен паролем.

Оболочка системы состоит из 5 форм и 7 модулей данных, содержащих объекты базы данных и SQL запросы. Первая форма – Form1 выполняет функции главного окна программы и содержит поля для заполнения обвинительного заключения (см. рис. 1).

С помощью компонента TDBNavigator, расположенного на форме, можно добавлять, удалять и просматривать записи, путем переключения соответствующих кнопок. Кроме того, на первой форме расположено главное меню, содержащее пункты Протоколы, Постановления, Прокуратуры, Справочник адвокатов и Выход. Данное меню предоставляет возможность перехода по формам.

На главной форме организован поиск информации в обвинительных заключениях по: № УД, дате возбуждения уголовного дела, фамилии подозреваемого. Поиск осуществляется с помощью SQL-запроса. Пользователю необходимо ввести данные для поиска в соответствующее поле, окошки которых расположены в нижней части формы, и нажать кнопку «Искать». Результат поиска выводится в таблицу. Данные, вводимые пользователем в строку поиска, могут содержать не точные параметры поиска, даже в этом случае система выдаст результат. Кроме того, поиск облегчен благодаря всплывающим на компонентах поиска подсказкам. Такая функция системы значительно облегчает процесс её освоения, так как нет необходимости запоминать действие всех компонентов поиска, достаточно навести на нужный компонент указатель мышки и посмотреть всплывающую подсказку.

Form1

Протоколы Постановления Прокуратуры Справочник адвокатов Выход

Обвинительное заключение

№УД

Дата ВУД

Статья

Подозреваемый

Сведения о задержании

Мера пресечения

Предъявление обвинения

Вещ.доки

Гражданский иск

Арест имущества

Процессуальные издержки

Защитник

Предъявление материалов

Потерпевший

Уведомление потерпевшего

Ознакомление обвиняемого

Направление прокурору

Дата направления

Срок предварительного следствия

№ УД	Дата ВУД	Статья	Подозреваемый	Сведения о задержании	Меры пресечения	Дата предъявления об

Рисунок 1. Главная форма системы

Главная форма снабжена функцией «Составить заключение», вызов которой приводит к автоматическому заполнению шаблона обвинительного заключения данными, введенными в компоненты формы, после чего в процессоре Word открывается готовый документ.

Остальные формы системы построены с использованием аналогичных средств и компонентов. Их отличие друг от друга заключается в назначении и размещенной на них информации.

Переход с главной формы на форму «Протоколы» (см. рис. 2) открывает следователю возможность для автоматического заполнения протоколов допросов, осмотров и т.п. Их составление аналогично составлению справки обвинительного заключения. Вся введенная информация также поступает в базу данных системы и может использоваться при поиске сведений по конкретному лицу. Чаще всего следователю требуется найти номера телефонов допрашиваемых лиц и ПОНЯТЫХ.

Рисунок 2. Внешний вид формы «Протоколы»

Форма «Справочник адвокатов» представляет собой хранилище данных. Пустые поля предназначены для внесения данных об адвокатах, ранее не учтенных в системе. С помощью поиска могут быть получены сведения об интересующем адвокате. Кнопка «График дежурств» предоставляет возможность просмотра графика дежурств адвокатов организации, которая непосредственно прикреплена к Следственному управлению.

Форма «Прокуратуры» создана с целью удобства доступа к сведениям о прокуратурах, с которыми следователи чаще всего работают.

Как показало тестирование, автоматизированная информационная система для составления и хранения процессуальных документов позволяет заметно экономить время на создание справок обвинительного заключения, протоколов, постановлений. Помимо этого, автоматизированный поиск необходимой информации по конкретным уголовным делам в базе данных системы выполняется значительно быстрее, чем поиск такой же информации в бумажных вариантах материалов уголовных дел, что позволит заметно сократить трудовые и временные затраты Следственного управления. А именно экономия времени является сегодня основным критерием эффективности информационных технологий, что особенно ценно для сотрудников правоохранительных органов.

Список источников:

1. Указ Президента РФ от 28 июня 1993 г. N 966 "О Концепции правовой информатизации России" (ред. от 22.03.2005) // Собрание актов Президента и Правительства Российской Федерации. – 1993. – № 27, 5 июля, ст. 2521.

ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕССА ИНФОРМАТИЗАЦИИ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Зайцева С.П.,

Тамбовский филиал АНО ВО «Российский новый университет»,
кандидат педагогических наук, доцент, г. Тамбов, Россия

Всеобъемлющий процесс глобализации с использованием информационных технологий диктует современному обществу совершенно новые формы политического, экономического, социального и культурного взаимодействия.

Процесс информатизации в современных условиях это необходимое явление для закономерного развития российского общества.

В общей теории права под информатизацией принято понимать не просто разработку и повсеместное внедрение новых информационных технологий, а процесс создания, развития и массового применения информационных средств и технологий, обеспечивающий достижение и поддержание уровня информированности всего населения, необходимого и достаточного для кардинального улучшения условий труда и жизни каждого человека [1, с.56].

Исходя из указанного выше определения, можно сделать вывод что, основной целью информатизации является достижение уровня информированности населения страны, необходимого каждому гражданину для реализации его потенциала и возможностей.

О степени важности процесса информатизации для государства можно судить по степени нормативно-правовой разработанности данного вопроса.

Нормативно-правовая база, обеспечивающая на сегодняшний день процесс информатизации в России, достаточно объемна, и включает в себя нормативно-правовые акты разного уровня.

Основопологающим, нормативно-правовым документом, регламентирующим изучаемый процесс, является Федеральный закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» от 27.07.2006 N 149-ФЗ. Данный нормативно правовой акт

является системообразующим, он регулирует отношения, возникающие при осуществлении права на поиск, получение, передачу, производство и распространение информации, при применении информационных технологий, а также при обеспечении защиты информации, за исключением отношений, возникающих при охране результатов интеллектуальной деятельности и приравненных к ним средств индивидуализации [2].

С принятием выше указанного закона утратил силу Федеральный закон «Об участии в международном информационном обмене» от 04.07.1996, предоставив ряд нормативно-правовых положений, позволяющей России на должном уровне участвовать в международном информационном обмене.

В части поддержки информатизации в сфере сетевой экономики были приняты: Федеральный закон от 18.12.2006 N 231-ФЗ «О введении в действие части четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации»; Федеральный закон от 10.07.2012 N 108-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон "О Государственной корпорации "Ростехнологии" и отдельные законодательные акты Российской Федерации»; Федеральный закон от 07.07.2003 N 126-ФЗ «О связи» и др.

Тем не менее, следует отметить, что в регионах нормативно-правовое обеспечение процесса информатизации развивается достаточно стихийно и неравномерно. В некоторых российских регионах уже принят целый пакет законов, касающихся информатизации. Например, в Свердловской области был издан указ «О развитии информатизации в Свердловской области», в Калининградской области приняты законы «Об информационном обеспечении органов государственной власти Калининградской области» и «О государственной поддержке информационных технологий в Калининградской области» и некоторых других районах России.

Анализ нормативно правовой базы в сфере информатизации дает возможность говорить о создании оперативной правовой основы для реализации прав граждан, защиты общественных и государственных интересов в сфере использования информационных технологий.

Однако, для развития и укрепления процесса информатизации на территории государства, необходимо также непрерывно создавать условия для формирования единого информационного пространства, поддерживать в актуальном состоянии данное единство, и формировать информационное сознание у населения.

Данные условия, возможно, реализовать при сотрудничестве государства и рынка. В этой связи в Российской Федерации утверждены и осуществляется целый ряд государственных программ: «Информационное общество (2011-2020 годы)»: «Новое качество жизни»; «Инновационное развитие и модернизация экономики»;

«Обеспечение национальной безопасности»; «Сбалансированное региональное развитие»; «Эффективное государство» и др. [3].

Особое внимание хочется уделить государственной программе «Информационное общество (2011- 2020 годы)».

Особенность программы заключается в том, что она направлена на повышение качества жизни и работы граждан, улучшение условий деятельности организаций, развитие экономического потенциала страны на основе использования информационных и телекоммуникационных технологий.

Показателями успешной реализации Программы станут рост индекса Российской Федерации в международном рейтинге стран по уровню развития информационных и телекоммуникационных технологий и увеличение количества граждан, использующих госуслуги в повседневной жизни.

В настоящее время Минкомсвязь России оценивает эффективность реализации госпрограммы как среднее.

Для повышения уровня эффективности программы в апреле 2017 года премьер-министр Д.А.Медведев подписал постановление об изменениях в государственной программе «Информационное общество (2011–2020 годы)». Программа была скорректирована в соответствии с федеральным бюджетом.

Как мы видим из вышеуказанного, существует достаточно большой объем работы по улучшению и развитию процесса информатизации в России.

Однако следует обратить внимание, что не только законодательное закрепление данного процесса и слаженная работа всех ветвей власти, позволит обеспечить процесс информатизации, но и информационная культура отдельно взятого гражданина страны.

Устойчивое и прогрессирующее информационное общество возможно только в том случае, если человек: имеет представление об информации и информационных процессах, устройстве компьютера и его программном обеспечении; умеет использовать информационное моделирование при решении задач с помощью компьютера; умеет с достаточной скоростью вводить информацию с клавиатуры и работать с графическим интерфейсом программ с помощью мыши; умеет создавать и редактировать документы, в том числе мультимедийные презентации; умеет обрабатывать числовую информацию с помощью электронных таблиц; умеет использовать базы данных для хранения и поиска информации; умеет использовать информационные ресурсы компьютерной сети; знает и не нарушает законы об авторских правах на компьютерные программы; соблюдает этические нормы при публикации информации в Интернете и в процессе общения с помощью Интернета.

Список источников:

1. Коротков А.В. Государственная политика Российской Федерации в области развития информационного общества. // В.Б. Кристальный, И. Н. Курносов. - М.: ООО «Трейн», 2007. - 472 с.
2. Информационно правовой портал «Гарант» [Электронный ресурс].- URL:<http://garant.ru>
3. Официальный сайт Правительства Российской Федерации [Электронный ресурс].- URL:<http://government.ru>

РОЛЬ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РАЗВИТИИ НОВЫХ ВИДОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Власова Н.В.,

Тамбовский филиал АНО ВО «Российский новый университет»,
кандидат экономических наук, доцент, г. Тамбов, Россия

Развитие телекоммуникационных технологий оказывает все большее влияние на все сферы жизнедеятельности современного общества, приводит к росту качества жизни населения, трансформации содержания труда и трудовых отношений, бурному развитию новых форм предпринимательской деятельности.

В настоящее время стремительно возрастает доля финансовых и торговых операций, осуществляемых при помощи компьютерных сетей. Электронная коммерция становится популярной во многих странах, поскольку Интернет получает все большее распространение.

Электронная торговля представляет собой один из наиболее удобных и быстро развивающихся способов торговли. Товары для продажи предлагаются покупателям на сайте продавца (интернет-магазин, электронный магазин), на котором размещена информация о товарах – фотоснимки, видеоклипы, тексты, комментарии, рекомендации. Такие сайты принадлежат производителям товаров, а также торговым организациям, как имеющим, так и не имеющим стационарные торговые объекты [1].

Электронная торговля может существенно приумножить финансовую результативность компаний. Введение на предприятии электронных способов ведения бизнеса дает возможность, с одной стороны, увеличить результативность продвижения товаров и услуг, увеличить рынки сбыта, развить взаимоотношения с покупателями и, с другой стороны, способствует снижению текущих издержек, уменьшению суммарного времени обслуживания покупателя и обработки запроса.

Интернет-торговля - это один из наиболее динамично развивающихся технологичных рынков в мире. Быстрый рост рынка обусловлен, в первую очередь, достаточно быстрым глобальным распространением широкополосного (фиксированного и мобильного) доступа к сети Интернет.

Интернет-торговля даёт ряд преимуществ всем её участникам. Выгоды торговли посредством сети Интернет для компании можно резюмировать следующим образом:

- расширение границы рынка, даже с небольшим капиталом компания может обслуживать клиентов в глобальном масштабе;
- снижение издержек получения, обработки и хранения информации о заказах, что снижает административные расходы;
- кастомизация делает возможным производство на заказ, тем самым усиливая конкурентные преимущества компании;
- совершенствование маркетинговой политики за счёт интерактивности и совместимости в реальном масштабе времени;
- повышение оперативности взаимодействия с клиентами, т. е. возможность работать одновременно с большим количеством клиентов, возможность параллельного общения с клиентами;
- расширение возможности партнёрств, установление долгосрочных отношений с поставщиками и клиентами, расширение доступа к информации и т. д.

Для потребителей использование интернет-магазинов несёт следующие выгоды:

- круглосуточное обслуживание в любое удобное для потребителя время, без перерывов и выходных;
- расширение выбора товаров, поставщиков, цены, качеств и других параметров;
- возможность получения подробной и своевременной информации;
- возможность сравнения предложений и обмена информацией с другими потребителями;
- более низкие цены на товары, в сравнении с традиционным рынком [2].

Очевидные выгоды приводят к росту данного сектора электронной коммерции во всех регионах мира. Самый большой рост наблюдается в странах азиатско-тихоокеанского региона. В большей степени такой рост обусловлен бурным развитием Интернет-торговли в Китае. Лидерами рынка интернет торговли в 2016 году являлись Китай, США и Великобритания. Россия занимала 9 место, располагаясь между Канадой и Бразилией, с показателем 28,3 млрд. долл. США.

Несмотря на то, что Россия занимает 9 место в мире по объему рынка Интернет-торговли, российский рынок Интернет-торговли имеет высокие темпы роста.

Так, по данным исследовательской компании «MixResearch» 44% населения России совершают покупки в интернет-магазинах. Объем рынка Интернет-торговли в России по результатам трех кварталов 2017 года вырос на 19% по сравнению с аналогичным периодом 2016 года и составил 798 млрд. рублей. Существенную долю этого роста по-прежнему составляет трансграничная торговля. Объем сегмента в январе-сентябре 2017 года вырос на 32 % по сравнению с аналогичным периодом 2016 года и составил 291 млрд. рублей [3].

Несмотря на динамичное развитие, Интернет-торговля до сих пор не избавилась от ряда важнейших проблем, среди которых можно отметить:

- недостаточное развитие и распространение интернета по субъектам РФ;
- ненадежность Интернет-торговли в глазах покупателей;
- отсутствие надлежащей системы доставки товаров;
- несовершенство законодательства;
- низкое качество обслуживания и отсутствие послепродажного обслуживания. Далее рассмотрим подробнее каждую из указанных проблем.

Недостаточное распространение сети Интернет в регионах России является одной из важнейших проблем.

Однако возможность выхода в Интернет не всегда означает готовность совершать онлайн-покупки. Так, в России Интернетом пользуются более 70% граждан, лишь 8% из которых регулярно совершают покупки в интернет-магазинах, бронируют билеты на транспорт, культурные мероприятия и путешествия. При этом 49% респондентов в настоящее время не используют Интернет для этих целей и не планируют в дальнейшем.

Возможной причиной подобного результата является отсутствие полной и достоверной информации об Интернет-магазинах. Также существенную роль играет то, что Интернет-торговля в России появилась относительно недавно, вследствие чего население не успело привыкнуть к данному способу приобретения товаров. Именно эти проблемы в большей степени влияют на уровень доверия покупателей к Интернет-магазинам.

Доставка в России также является важнейшей проблемой, так как она не только очень продолжительна, но и затратная при определенных условиях. Например, бесплатная доставка в нашей стране производится в течение 3-5 недель, а в некоторых случаях и дольше. Тогда как в США или Китае она осуществляется за 2-4 дня, причем товар доставляется

курьером на дом. В случае платной доставки в России, время получения купленных товаров значительно сокращается, но ее средняя стоимость составляет от 800 рублей и более. Для сравнения, в США данный вид доставки осуществляется за 1 рабочий день, и ее стоимость - около 10 долларов, что в переводе на рубли составляет примерно 600 рублей, в зависимости от курса валюты. Также немаловажной проблемой является частая потеря товаров, находящихся в пути. Более того, получение компенсации денежных средств за уплаченный товар является трудоемким процессом или не происходит вообще.

Следующим негативным моментом является несовершенство законодательства РФ. Ввиду отсутствия четкого регулирования Интернет- торговли со стороны государства довольно часто встречаются случаи мошенничества, незаконной продажи и перепродажи товаров.

В России еще не существует отдельных документов, регламентирующих электронную торговлю [4]. Поэтому, одной из наиболее приоритетных задач, стоящих перед российским правительством, является формирование государственной политики, способной обеспечить инновационное развитие торговли, посредством сети Интернет [5].

Основной проблемой является проблема послепродажного обслуживания. Зачастую в небольших электронных магазинах оно полностью отсутствует. Также возникают проблемы с возвратом уже купленных товаров или денежных средств. Этого можно избежать, покупая товары в обычных магазинах, в связи с чем, большинство людей предпочитает посещать торговые предприятия лично.

Основной тенденцией развития Интернет-торговли является увеличение потребителей, причем как за счет расширения географии обслуживания, так и за счет выхода на рынок Интернет-торговли производителей, чьи сегменты не были ранее представлены. Конкуренция на российском рынке растет, что приводит к улучшению качества обслуживания и удобства для пользователя. Таким образом, развитие рынка Интернет-торговли в России происходит по следующим направлениям:

- расширение ассортимента;
- выход в регионы, а также открытие региональных точек доставки;
- совершенствование возможности поиска в Интернет-магазинах, разработка понятных потребителю критериев поиска;
- выход магазинов высокого класса в интернет.

В целом торговля в РФ развивается очень стремительно и быстро набирает обороты. С развитием сети Интернет появилась возможность реализации товаров наиболее быстрым, удобным способом. Наиболее продаваемыми товарами являются электронная и бытовая техника, а также одежда и обувь. Однако нужно разрабатывать и совершенствовать

систему доставки товаров, контроля их качества, систему возврата, если это будет необходимо, чтобы повысить уровень доверия потребителей. Основными двигателями развития Интернет-торговли можно считать рост конкуренции Интернет-магазинов, динамику развития электронных платежей. Кроме того, на фоне общего снижения покупательной способности россиян повышается заинтересованность в приобретении товаров посредством сети Интернет из-за предлагаемых более низких цен и меньших торговых наценок [6].

Телекоммуникационные технологии постепенно становятся драйвером новых форм предпринимательской деятельности, способных привести как к отмиранию многих традиционных ее видов, так и к возрождению ранее незаслуженно забытых видов бизнеса. В эпоху цифровой трансформации экономики именно они изменяют не только сферу предпринимательства, но и все сферы человеческой жизнедеятельности.

Список источников:

1. Правовое регулирование торговой деятельности в России (теория и практика): монография [Электронный ресурс]. – М.: Издательство «Проспект», 2013. – URL: <http://iknigi.net/avtor-kollektiv-avtorov/117535-pravovoe-regulirovanie-torgovoy-deyatelnosti-v-rossii-teoriya-i-praktika-kollektivavtorov/read/page-1.html>.

2. Дианова Т. Некоторые особенности электронной торговли: от «мифов» к «эффекту скольжения» // Вопросы экономики. – 2012. – № 5. – С. 139–146.

3. Объем рынка Интернет-торговли по России. [Электронный ресурс] Режим доступа: https://www.dp.ru/a/2017/12/12/-Obem_rossijskogo_rinka_i.

4. Семейкина М.С., Бочкова Е.В. Интернет-торговля в России: современное состояние и основные проблемы // Научно-методический электронный журнал «Концепт».

5. О.М. Куликова, С.Д. Суворова, А.М. Теванян. Влияние инновационных технологий на уровень занятости на мировом рынке труда. Экономика и предпринимательство. 2014. №11-2 (52-2). С. 59-61

6. Климова Н.В., Саутчинкова Ю.Н. Развитие интернет-торговли в России. Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2015. № 37-1.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ МОЛОДЕЖНОГО МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

ИСКУССТВО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАК ПРОЦЕСС ОБУЧЕНИЯ

Зайцева С.П.,

Тамбовский филиал АНО ВО «Российский новый университет»,
кандидат педагогических наук, доцент, г. Тамбов, Россия

Решение проблем предпринимательского сообщества невозможно без участия институтов образования. Сотрудничество образования и бизнеса создает условия для развития предпринимательства в молодежной среде и способствует созданию у молодого поколения предпринимательской культуры.

Целью данного сотрудничества является развитие предпринимательских способностей у учащейся молодежи: способности привлекать инвестиции, убеждения руководства принять и реализовать проект, рождать инновационные задумки, бизнес-идеи, которые могут запустить весь процесс производства коммерческого продукта. Предпринимательству нужно учиться. Нужна поддержка бизнеса, подготовленные наставники и преподаватели.

Все ли могут стать предпринимателями? Некоторые исследователи считают, что склонность к предпринимательству и риску обусловлена генетически. Британский экономист Дипак Лал в одной из своих книг приводит такую цифру: только у 0,67% людей имеется ген, обеспечивающий повышенную терпимость к риску. Возникает вопрос: можно ли научить предпринимательству?

Как и в любом деле, в предпринимательстве нужен талант. Не каждый может стать художником, но надо попробовать учиться рисовать. Образование развивает способности. Точно также в этой сфере. Предпринимательской деятельности надо учить всех на уровне школы, университета, а потом на благодатной почве знаний и таланта вырастет хороший бизнесмен. Но процесс обучения предпринимательству не вписывается в стандартные схемы образовательного процесса в вузах и ссузах.

Общепринятая академическая система обучения предусматривает заучивание готовых ответов и схем решения. Результатом академической системы обучения является обычное накопление знаний (для кругозора), 80% из которых не используются в последующей деятельности. Такая система подходит для подготовки учёных, для которых важны сами знания, а не результаты их применения, или исполнителей и узких специалистов, основная задача которых качественно выполнить

определённый фронт работ без привязки к результату. Соответственно, и мотивацией здесь служит заработная плата, финансирование и различные гранты, а не ожидаемая прибыль.

Задачи же, которые приходится решать предпринимателю, это:

- искать клиентов и рынки сбыта;
- добиваться продуктивной работы нанятого персонала;
- отличать перспективу от манипуляций;
- защищать бизнес от контролирующих органов, рейдерства и других рисков;
- строить отношения внутри бизнеса;
- заботиться о постоянном развитии бизнеса и эффективности использования ресурсов;
- определять систему обучения, делегирования работ и полномочий и систему контроля за исполнением поставленных задач;
- удерживать власть и влияние на достаточном уровне и т.д.

Эти задачи имеют множество решений, результат применения которых зависит от различных факторов, таких, как: возможности, опыт, рыночная ситуация, политика и т.д. Более того, решения могут устареть и требуют постоянной проверки и усовершенствования. То есть, решения, принимаемые предпринимателем, являются сугубо индивидуальными.

Научиться можно любому навыку, если поставить перед собой такую задачу, ведь каждый из нас когда-то научился ходить, говорить, как минимум, на родном языке (в младенчестве он был иностранным). Затем нас научили завязывать шнурки, читать и писать.

Плавание, езду на велосипеде, коньках, лыжах, автомобиле, при соответствующей помощи, обычно осваивает каждый, если у него есть необходимость или желание. Обучение любому из навыков происходит только на практике.

Поэтому можно сделать вывод: научиться предпринимательству лучше или хуже может, в принципе, каждый, если поставит себе такую задачу и начнёт предпринимать в этом направлении соответствующие действия, то есть обучаться необходимым навыкам. Другой вопрос будет ли построенный бизнес эффективным, будет ли он соответствовать ожиданиям, будет ли он в радость, хватит ли сил и желания его поддерживать и развивать - это можно узнать, только построив его.

А бизнес имеет две стороны медали: с одной - деньги, признание, возможности, а с другой: ответственность, психологические и физиологические перегрузки, преодоление результата ошибок (часто не своих) в виде долгов и других потерь, риски и связанный с ними дискомфорт. Иногда, увязнув в обратной стороне медали, до парадной стороны можно не добраться.

Поэтому новичку в бизнесе прежде, чем идти на финансовые риски, как и в спорте, необходима тренировка. А для тренировки нужно

определиться, что конкретно делать, а затем искать решение, как это делать. Вообще, в свою деятельность необходимо вносить элементы игры. Ведь именно игра лучше всего вызывает интерес и удерживает внимание. Игра допускает ошибки, это тоже элемент игры. Одна или две неудачные попытки, говорят только о том, что надо что-то поменять в действиях, надо только определить, что. Необходимые ресурсы и информацию можно найти. Для этого нужна практика, практика и ещё раз практика.

Научить можно конкретному действию, которое ведёт к ожидаемому результату при установленных условиях. Научить же предпринимательскому подходу, то есть принятию решений, когда и какие методики, и технологии применять, чтобы достигать необходимого результата, нельзя. Этому можно только НАУЧИТЬСЯ. А научиться можно в основном опытным путём, путём проб и ошибок. Необходимые знания надо добывать у наставников (предпринимателей, тренеров), на семинарах, в книгах из того же Интернета или в процессе эксперимента. Полученные знания применять в кратчайшие сроки, а не накапливать на перспективу. Самым эффективным будет тот источник, который быстро и надёжно будет вести к овладению необходимым навыком.

Предпринимательство – это именно тот курс, обучение которому должно осуществляться посредством упражнений, тренингов и практической деятельности. Такой метод, как case-study (кейс-метод), доминантно существующий в бизнес-образовании, но, к сожалению, редко используемый в университетах, помогает эффективно решать и находить вывод из различных реальных ситуаций.

Кейс-метод – это метод конкретных ситуаций, конкретного примера, ситуационный анализ, методика ситуационного обучения, case-study.

Кейс-метод впервые был использован в Гарвардской школе бизнеса в начале 20-го века и изначально противопоставлялся традиционному лекционному методу, ассоциируясь, прежде всего, с открытой дискуссией.

Так, профессор Copeland, использовавший дискуссии по ситуациям в дополнение к лекциям с 1910 г., определял этот метод как инструктирование, «при котором студенты и преподаватели участвуют в прямом обсуждении деловых ситуаций и проблем...».

В 1920 г., после издания сборника кейсов В. Донхэмом, был осуществлен перевод всей системы обучения менеджменту в Гарвардской школе на методику кейс-стади (обучение на основе реальных ситуаций), назначение которой заключалось в выявлении, формулировании и аргументации студентами оптимального решения (решений) предлагаемой проблемной ситуации. Данная методика позволяла студентам за период обучения изучить практический опыт

ведения бизнеса, в среднем, за последние 30 лет. С известной степенью допущения можно говорить, что удельный вес конкретных ситуаций в учебных планах американских и западноевропейских школ бизнеса составляет сегодня в среднем 25%.

Основатели российской бизнес-школы «Сколково» отказались от стандартной для бизнес-образования системы кейсов – показательных случаев из практики бизнеса, на которых обучаются студенты почти всех школ. Классические схемы бесполезны для людей, которые собираются делать бизнес на развивающихся рынках – там свои законы, объясняет ректор Школы Андрей Волков. В двухлетнем курсе HBS (Harvard Business School) из 700 кейсов 15 посвящены Китаю, 13 – Индии и всего два – России. Позволить себе массовое производство собственных кейсов Сколково не может (пока написано три). Во всем мире их написанием занимаются штатные профессора. В московской школе управления сейчас осталось четыре постоянных профессора (еще семь работают в исследовательском центре «Сколково» в Китае), а, например, в индийской ISB – 48, в HBS – 217. От продажи кейсов и издания книг и журналов вроде Harvard Business Review HBS получает треть своих доходов – \$152 млн в год.

У «Сколково» имелся другой козырь – учредители. Богатейшие и самые успешные предприниматели могут научить студента всему, если захотят. Поэтому они в обязательном порядке служат менторами, становясь ценным образовательным активом. Каждый студент может попросить назначить себе ментором одного из учредителей школы, будь то Михельсон или Мордашов (среди так называемых отцов-основателей школы Алексей Мордашов («Северсталь»), Леонид Михельсон («Новатэк»), Рустам Тарико («Русский стандарт»), Михаил Куснирович (ГУМ), соратники по РАО ЕЭС Валентин Завадников и Андрей Раппопорт). Любой студент «Сколково» может показать своему ментору проект, попросить его оценить.

На примере бизнес-школы «Сколково», тамбовским профессиональным образовательным учреждениям необходимо привлекать в бизнес-образование управленцев из корпоративного сектора и представителей из ведущих российских и зарубежных вузов.

По сути, предпринимательство – это создание такой комбинации ресурсов, из которой возникает какая-то новая ценность, признаваемая внешним миром. Предприниматель – это человек, который умело использует не только те ресурсы, которые ему принадлежат, но и те, которые не находятся в его непосредственном распоряжении.

В предпринимательской теории есть такое базовое понятие, как opportunity, – возможность (удобный случай), которая существует во внешней среде. Предприниматель не похож на среднестатистического человека тем, что видит эти возможности. Причем, в отличие от любого

топ-менеджера, ему не нужно внешнее одобрение. Он сам решает: мне с этим комфортно, и я это делаю. В то же время ему легко отказаться от первоначального курса.

Он оппортунист по отношению и к своему продукту, и к своей стратегии. Попробовали, не получилось, давайте скорректируем. А менеджер будет долго идти, пока все не развалится.

На самом деле всех тех, кто занимается предпринимательством, можно разделить на четыре категории. Первые – фанатики продукта. Это люди, которые влюблены в свою технологию или товар. Вторая категория – «транзакторы». Им неважно, чем и где заниматься, если это приносит деньги. Третья – «строители империй». Им важно, чтобы их имя было на самом высоком небоскребе в Америке. И ради этого они будут заниматься тем видом деятельности, который их к этому приведет. И есть четвертая категория, которая в развитых странах становится все больше, – это лайфстайл-предприниматели. Они хотят заниматься тем, что им интересно, в тех масштабах, которые они сами контролируют. Бизнес должен приносить им комфортный доход, но ради его процветания они не готовы идти на громадные жертвы.

В основе предпринимательства не обязательно всегда должна лежать яркая и оригинальная идея. Когда мы говорим «предпринимательство», все сразу начинают думать о Facebook, Skype, модных вещах, высокотехнологичных или кардинально новых идеях. Однако большинство предпринимателей делают то, что было уже кем-то сделано в другом месте или в другое время. Они открывают рестораны, обувные мастерские, транспортные компании. На самом деле именно они создают основную массу добавленной стоимости в экономике. Что нового может быть в идее открыть пиццерию в новом районе Тамбова? Ничего, кроме того, что именно в этом районе на нее есть спрос. Идея не обязательно должна быть яркой – она должна быть подходящей для этого контекста.

И все же, можно ли предпринимательству научиться?

Можно ли научиться эффективному менеджменту вне зависимости от того, работаешь ли ты на себя или на компанию? На мой взгляд, когда человек начинает задумываться, не открыть ли ему собственное дело, у него уже сформирована примерно половина характеристик эффективного бизнес-лидера. Еще примерно половину он развивает в себе в дальнейшем. Какие навыки нужны предпринимателю? Первое – понимание среды, в которой он работает, и основных составляющих бизнеса. Второе – soft skills (мягкие навыки), все, что касается умения взаимодействовать с другими людьми. И третье – социальный капитал, те люди, которых ты знаешь. Все эти три вещи можно развивать. И в этом смысле предпринимательству можно и нужно учиться.

Список источников:

1. <http://www.forbes.ru/>
2. <http://www.businesspartner.ru/biznes-blogi/mozhno-li-nauchit-redprinimatelstvu.html>

МОТИВ КАК ПОБУЖДЕНИЕ К ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Смирнов В.В.,

Тамбовский филиал АНО ВО «Российский новый университет»,
заведующий кафедрой гуманитарных, социальных и естественнонаучных дисциплин,
кандидат педагогических наук, доцент, г. Тамбов, Россия

Источники любого производства - это ресурсы и факторы производства. Ресурсы производства - это совокупность тех природных, социальных и духовных сил, которые могут быть использованы в процессе создания товаров, услуг и иных ценностей. В экономической теории ресурсы принято делить на четыре группы: природные, материальные, трудовые и финансовые.

В современных условиях труд как фактор производства часто становится определяющим, поскольку способен принести доход собственнику производства. Но речь идет не о любом труде, а о труде профессиональном, эффективном, организованном и мотивированном.

Уже в 30-х годах XX-го столетия, в годы перехода от экстенсивных методов капиталистического хозяйствования к интенсивным, возникла необходимость поиска новых форм мотивации, характеризующихся более выраженным социологическим и психологическим содержанием. Цель такого поиска заключалась в устранении деперсонализированных отношений на производстве, свойственных теориям менеджмента, а также бюрократическим моделям, и замене их концепцией сотрудничества между рабочими и предпринимателями.

Процессуальные теории мотивации исследуют выбранный тип поведения человека в процессе достижения поставленных перед ним целей.

Рассмотрим мотивацию предпринимателя, опираясь на две процессуальные теории: предпочтения и ожидания В. Врума и справедливости С. Адамса [1].

Первая теория базируется на положении о том, что наличие активной потребности не является единственным и необходимым условием мотивации человека на достижение определенной цели. Человек должен также надеяться на то, что выбранный им тип поведения действительно приведет к удовлетворению или приобретению желаемого

им блага. Для предпринимателя желаемое благо - это успешная деятельность его фирмы и максимизация прибыли.

Ожидания - оценка данной личностью вероятности определенного события. Например, большинство людей ожидают, что окончание высшего учебного заведения позволит им получить более хорошую работу или, что если работать с полной отдачей сил, то можно сделать карьеру. Анализируя мотивацию трудовой деятельности, теория ожидания выделяет три важные взаимосвязи: затраты труда - результаты; результаты - вознаграждение и валентность (удовлетворение этим вознаграждением). Ожидания в отношении первой связки (З-Р) - это соотношение между затраченными усилиями и полученными результатами. Ожидания в отношении результатов - вознаграждений (Р-В) - это ожидания определенного вознаграждения или поощрения в ответ на достигнутые результаты труда, т.е. то, что в настоящий момент наиболее ценно для предпринимателя. Третий фактор - валентность (ценность поощрения или вознаграждения) - это предполагаемая степень относительного удовлетворения или неудовлетворения, возникающая вследствие получения определенного вознаграждения. Так как у различных людей потребности и пожелания в отношении вознаграждения различаются, то конкретное вознаграждение, предлагаемое в ответ на достигнутые результаты, может и не иметь для них никакой ценности.

Теория справедливости также дает объяснение того, как люди распределяют и направляют свои усилия для достижения поставленных целей, как работники, так и предприниматели.

Все вышеописанное при рассмотрении данной теории справедливо для наемных работников, работающих в фирме предпринимателя. Что касается личности самого предпринимателя, то его мотивация несколько иная. Как мы уже говорили, вознаграждение для него - это либо внутреннее от результатов предпринимательского труда, либо максимально возможная прибыль. В условиях конкуренции, существующей в рыночной экономике, аналогичные предприниматели, выпускающие товары-заменители, могут получить более высокую прибыль за тот же объем реализованной продукции в силу условий, зависящих от спроса и предложения.

На основе вышесказанного можно сделать вывод о том, что мотивация предпринимателя в его деятельности имеет такое же большое значение, как и мотивация работника в процессе труда и даже более значимое, поскольку предпринимательская инициатива является двигателем прогресса и способствует развитию и установлению совершенных рыночных форм хозяйствования.

В связи с этим изучение мотивирующих факторов и формирование четкого мотивационного механизма в деятельности предпринимателя требуют детального и глубокого исследования и принятия обществом.

Ни одна из существующих мотивационных теорий не может комплексно объяснить все потребности и мотивы поведения человека в процессе его деятельности.

Теоретические вопросы «очеловечивания» бизнеса и производства вначале нашли отражение в учениях школы человеческих отношений Мэйо и в так называемой «производственной демократии» - форме соучастия, дающей работникам всех уровней организации право участвовать в решениях, затрагивающих их интересы [1]. В последние десятилетия процессы движения к социально ориентированной рыночной экономике получили выражение в концепции «развития человеческих ресурсов». Данная концепция легла в основу теории человеческого капитала, согласно которой вложение средств в образование, повышение качества рабочей силы столь же естественно, как инвестиции в технику и технологию.

Формирование рыночной экономики в России невозможно без повышения роли человеческого фактора. Особую важность в настоящих условиях приобретают вопросы работы с кадрами, которые и составляют человеческий фактор развития общественного производства.

Для успешного вхождения физического лица в образ предпринимателя, последнему необходимо, прежде всего, осознать мотивы, побуждающие его открыть свое дело и, тем самым, стать самостоятельным субъектом предпринимательского бизнеса.

Под мотивом следует понимать совокупность побуждений людей к тем или иным действиям. Мотивы к предпринимательскому поведению формируются при наличии потребности быть предприимчивыми. Осознанная, осмысленная, изученная потребность становится поведенческим мотивом. Поэтому предприимчивые действия людей и выбор ими предпринимательской профессии опираются не только на их призвание, но и на их желание.

Мотив (установка) предпринимательского действия - состояние предрасположенности, готовности, склонности предпринимателя действовать тем или иным образом. Предрасположенность является внутренней позицией предпринимателя по отношению к различным объектам и ситуациям, включая других людей, касающимся его деловой сферы. Мотивы (установки) придают ситуации личностный предпринимательский смысл.

Получение дохода, извлечение прибыли является основным мотивом, но не является самоцелью и не является конечным. Не вся предпринимательская деятельность осуществляется ради личного потребления, напротив, она противостоит всякого рода гедонизму. Т. к. предпринимательство по своей сути не только стратегическая, но творческая деятельность с высокой степенью автономности в принятии решений. Другими словами, предпринимателя увлекает сам процесс

стремления к независимости и самореализации. И, деньги (как доход) - это критерий успеха, который демонстрирует, насколько хорошо реализован изначально задуманный предпринимательский проект. Также эти деньги выступают средством обеспечения социального признания со стороны общества и повышения деловой репутации предпринимателя.

Понятия «мотив предпринимательской деятельности» и «предпринимательская установка», хотя и близки по смыслу, но не совпадают полностью. Мотив более подвижен, более подвержен эмоциям. Наоборот, установка носит более стабильный характер.

Можно выделить следующие группы мотивов, побуждающие людей к предпринимательской деятельности:

1. экономические мотивы;
2. социальные мотивы;
3. психологические мотивы;
4. физические мотивы;
5. гуманистические мотивы.

Экономические мотивы: стремление извлечь экономическую выгоду посредством достижения успеха победы, либо успеха выживания, либо того и другого одновременно. Экономическая выгода состоит в обеспечении себя и своих близких средствами существования, достаточными, как минимум, для поддержания жизни и воспроизведения своей рабочей силы, как максимум - для укрепления личного конкурентного потенциала и обеспечения личных конкурентных преимуществ над другими предпринимателями.

Экономические мотивы предпринимательской деятельности внешне выступают как:

- имущественные мотивы, побуждающие людей к сохранению либо расширению перечня объектов владения, распоряжения, пользования, к поддержанию, укреплению вертикали предпринимательской власти и росту их административного ресурса;
- трудовые мотивы, побуждающие людей к достижению успехов в профессиональном труде, росту личной профессиональной конкурентоспособности, усилению личных конкурентных преимуществ и преодолению личных конкурентных недостатков;
- финансовые мотивы, побуждающие людей к получению финансовой выручки, либо к ее увеличению в результате успешного проведения сделок.

К предпринимательской деятельности людей подталкивают не только экономические мотивы, но и другие. Так, в число социальных мотивов предпринимательского поведения входят:

- инициирование форм социального общения (социальных коммуникаций) как способ реализации, поддержания и усиления собственной социальной энергетике;

- достижение успеха в обществе на законных основаниях, поддержание правовой адекватности, подчинение «дела» применяемым нормам права в сочетании с инициированием улучшения этих норм;
- публичная презентация личных конкурентных преимуществ и достижений;
- формирование и укрепление положительной репутации в глазах окружения;
- приобретение социальных знаний, умений, навыков, в том числе использование чужого опыта в собственной деятельности и обучение на чужих ошибках;
- обретение социального, в том числе правового комфорта.

Социальные мотивы предпринимательского поведения отражают социальное начало в природе людей, потребности в социальных коммуникациях, стремление к социальной адекватности, общественному признанию. Социальное общение всегда иницируется определенными людьми, которые самостоятельно предпринимают шаги для создания необходимых форм такого общения. Поэтому социальная мотивация предпринимательского поведения содержится в постоянной эволюции социальных коммуникаций.

Психологические мотивы предпринимательской деятельности отражают потребность многих людей в эффективной самореализации, развитии личностных качеств, осознании собственной личности, самоутверждении в деловых отношениях, оптимизации межличностных контактов и формировании психологической устойчивости. Посредством предприимчивого поведения люди формируют механизмы эмоционального взаимодействия с другими людьми, развивают в себе такие качества, как настойчивость, уверенность в себе, внимание, воля, аккуратность, открытость, терпение, последовательность в действиях и др.

И, наконец, в основе гуманистической мотивации людей к предпринимательской деятельности лежат их потребности, имеющие этический, эстетический, идейный (концептуальный, общефилософский) характер. Гуманистические мотивы предприимчивости состоят в стремлении людей к этической, эстетической, идейной самореализации, обретению соответствующих форм адекватности на базе следования сложившимся представлениям и установленным порядкам, инициирования изменений для установления новых порядков и формирования новых представлений. Данные мотивы отражают потребности людей в активном поведении, доминировании, развитии, обретении комфорта в этической, эстетической, идейной областях.

Следует различать среди мотивов предпринимательского поведения мотивы-побуждения, то есть истинные, реальные мотивы, и мотивы суждения, то есть такие, которые провозглашаются предпринимателем,

открыто им признаются. Последние можно называть предпринимательскими мотивировками.

В структуре мотивации российского предпринимателя можно выделить несколько основных мотивов:

1. острое или навязчивое желание выделиться, проявить себя, показать себя и свои способности;
2. стремление к независимости, неохота работать на «дядю», которые будто бы наживаются на простых смертных;
3. стремление к улавлению своих потребностей в лидерстве;
4. отчаянная борьба за самовыражение, самореализацию и так далее.

Люди включаются в профессиональное предпринимательство, не только откликаясь на потребность быть предприимчивыми, но и на нужду, невозможность найти работу по найму, желание непременно быть предпринимателями, стремление к профессиональному развитию.

Каждый юридически свободный человек обладает правом выбора между профессиональным предпринимательством и профессиональным наемным трудом. Ведь можно работать предпринимателем, а можно учителем, можно вести предпринимательский бизнес, а можно, напротив, предприимчиво трудиться металлургом, проектировщиком или строителем метрополитена.

Выбор людьми предпринимательской профессии дополняется выбором предмета предпринимательства - предметной области или предметных областей экономики, определенного сектора или совокупности секторов рынка. Профессиональный предприниматель должен предстать перед своим окружением как специалист в своем деле. Таковым он становится, осуществляя профессиональные действия в тех предметных областях бизнеса, которые он счел необходимым освоить. Он выступает как предприниматель-специалист, ведущий бизнес на каком-либо одном, определенном секторе рынка, либо как предприниматель-универсал, предпочитающий диверсификацию своего бизнеса.

Мотивированный выбор между наемным трудом и предпринимательским бизнесом в пользу предпринимательства автоматически включает определение географии и предметного состава рынков, на которые решается вторгнуться новый субъект профессионального предпринимательства либо на которых он собирается закрепиться.

Изучение мотивов, установок, ценностных ориентаций поведения различных категорий и групп предпринимателей, например, по заказу самих предпринимательских структур, или же заинтересованных государственных органов, позволяет определить преобладающие тенденции в отношениях предпринимателей к своей деятельности, что

очень важно для всего населения региона, страны. Создавая на основе подобного знания мотивов деловой активности систему стимулов, можно регулировать отношения в сфере предпринимательства, как со стороны самих предпринимателей, так и со стороны соответствующих государственных структур - представительной и исполнительной власти, что сегодня очень важно.

Список источников:

1. Дружинин В.Н. Психология предпринимательства [Электронный ресурс] /В.Н. Дружинин. – Режим доступа: http://www.iu.ru/biblio/archive/drujinina_psi/.

ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Ларина Е.А.,

Тамбовский филиал АНО ВО «Российский новый университет»,
декан юридического факультета, кандидат педагогических наук, г. Тамбов, Россия

Государство заинтересовано в развитии экономики, в новых идеях и проектах, особенно тех, благодаря которым модернизируется старое производство, создаются новые высокотехнологичные рабочие места. Но для того, чтобы указанная идея заработала эффективно следует в начале установить четкий механизм государственного регулирования предпринимательской деятельности.

Термин «государственное регулирование предпринимательской деятельности» в литературе по российскому предпринимательскому и коммерческому праву встречается довольно часто, но сущность данного понятия не раскрывается. Например, И.В. Ершова, не освещая понятия и сущности государственного регулирования предпринимательской деятельности, подразделяет его на прямое и косвенное [1], одновременно уделяя внимание государственному регулированию отдельных видов предпринимательской деятельности (аудиторская, оценочная, рекламная и др.). В учебнике по предпринимательскому праву С.Э. Жилинского глава, посвященная освещению государственного регулирования предпринимательской деятельности, называется «Роль в предпринимательстве органов государственной власти и органов местного самоуправления» [2], однако, эта глава не содержит анализа всех форм и методов государственного регулирования предпринимательской деятельности.

Понятие государственного регулирования предпринимательской деятельности формулирует Т.В. Закупень. С ее точки зрения, оно представляет собой государственное воздействие в отношении определенного субъекта торгового оборота с целью недопущения, изменения или прекращения хозяйственной ситуации определенного рода или, напротив, поддержания ее в соответствующем состоянии. Кроме того, Т.В. Закупень считает, что все виды воздействия имеют правовую форму акта, т.е. облеченного в установленную форму действия соответствующего государственного органа, с которым связываются предусмотренные законом последствия. У этих актов имеются свои наименования (плановый акт, целевая программа, разрешение, квота, лицензия, предписание и др.), адресат, назначение, содержание. Вне такой правовой формы государственного регулирования не существует [3]. Организационно-экономическая и правовая характеристика государственного регулирования предпринимательской (коммерческой) деятельности, предлагаемая Т.В. Закупень, бесспорно, заслуживает внимания.

Используя ее доводы и аргументы, можно провести разграничение между правовым и государственным регулированием предпринимательской (коммерческой) деятельности: если правовое регулирование предпринимательской (коммерческой) деятельности представляет собой установление общих правил ведения бизнеса в той или иной сфере национальной экономики, то государственное регулирование представляет собой воздействие государства на конкретную организационную и хозяйственную ситуацию, опирающееся на соответствующие правовые основы (законы и иные источники правового регулирования предпринимательской деятельности) и имеющее цель экономического роста и сбалансированного развития экономики.

И.В. Ершова отмечает, что государственное регулирование предпринимательской деятельности облекается в форму акта, под которым понимается облеченное в установленную форму указания компетентного государственного органа, адресованное хозяйствующим субъектам или конкретному субъекту и содержащее требование о ведении предпринимательской деятельности определенным образом или о приведении ее в определенное состояние [1]. Узость подхода И.В. Ершовой состоит в том, что она отождествляет государственное регулирование с государственными велениями, имеющими обязательную силу, однако государство в состоянии воздействовать на экономику не только исключительно волевым путем, но и иными организационно-экономическими и правовыми средствами.

Регулирующее воздействие государства не сводится только к влиянию на конкретную организационную или хозяйственную ситуацию.

Сущность государства такова, что оно обладает набором возможностей, форм и методов воздействия не только на микроэкономику, но и на макроэкономику. Государство имеет юридическую и фактическую возможность осуществлять планирование экономических процессов в масштабе национальной экономики; в Российской Федерации эта возможность реализуется путем разработки и принятия целевых программ и утверждения бюджетных показателей на определенный период.

Государство обладает такими рычагами, которые позволяют перераспределять созданный валовой национальный продукт, влиять на соотношение спроса и предложения и оказывать материальную и организационную поддержку субъектам предпринимательской деятельности или потребителям товаров, работ и услуг.

Организационно-правовым механизмом перераспределения валового национального продукта является налоговое и бюджетное регулирование, с помощью которого государство направляет необходимые экономические ресурсы на развитие конкретных отраслей национальной экономики и поддержку определенных слоев населения.

Влияние на соотношение спроса и предложения осуществляется через систему государственных закупок товаров, работ и услуг. Что же касается государственной и муниципальной материальной и организационной поддержки субъектов предпринимательской деятельности и потребителей товаров, работ и услуг, то она оказывается в зависимости от конкретной организационно-экономической ситуации, сложившейся в пределах той или иной национальной экономики.

Например, в настоящее время Российское государство особое внимание уделяет поддержке и развитию субъектов малого и среднего предпринимательства. Вопрос о непосредственном участии государства в осуществлении предпринимательской деятельности является спорным.

С точки зрения Г.Д. Отнюковой, государство непосредственно, само, от своего имени предпринимательской деятельностью не занимается. Указанная деятельность является формой регулирования создания и развития рыночных отношений, основанных на конкуренции (приватизация); поддержки предпринимательства; косвенного воздействия на ценообразование [4]. Другая позиция заключается в том, что государство в лице уполномоченных органов может выступать в качестве полноценного субъекта предпринимательской деятельности, поскольку в данном случае наличествует главный характеризующий признак предпринимательской деятельности - систематическое получение прибыли [5].

С.Э. Жилинский выделяет три направления предпринимательской деятельности государства и муниципальных образований, квалифицируя третье как занятие предпринимательской деятельностью непосредственно

самих органов государства и органов местного самоуправления. Далее он пишет: «Они осуществляют предпринимательство наряду с выполнением других функций. По общему правилу такого рода деятельность им не запрещена» [2]. Действительно, в законе нет общего запрета на осуществление государственными и муниципальными органами от имени государства предпринимательской деятельности. Но отсутствие общего нормативно-правового запрета еще далеко не означает, что та или иная деятельность разрешена в полном объеме и без каких-либо ограничений.

Государство и муниципальные образования хотя и являются субъектами гражданского и предпринимательского права, но все-таки особыми субъектами. Для их правового статуса характерно наличие специальной правосубъектности и специальных прав и обязанностей, связанных с обеспечением публичных интересов. Конечно, в законодательстве можно найти примеры участия государства и муниципальных образований в предпринимательской деятельности (выпуск и размещение государственных и муниципальных ценных бумаг, заключение и исполнение соглашений о разделе продукции, заключение и исполнение концессионных соглашений), но занятие такой предпринимательской деятельностью подчинено публичным функциям, целям и задачам государства и муниципальных образований.

В целом же для государства и муниципальных образований характерен выход из системы предпринимательской деятельности, что подтверждается развивающимся приватизационным законодательством. Приватизация означает не что иное, как сокращение предпринимательской деятельности государства и созданных им субъектов, хотя не исключен и обратный процесс - национализация тех или иных частных предприятий или отраслей национальной экономики, что требует реализации абз. 3 п. 2 ст. 235 ГК РФ путем принятия специального закона о национализации. Общий вывод заключается в том, что публично-правовые образования имеют право осуществлять предпринимательскую деятельность лишь в случаях, прямо предусмотренных законом, и в соответствии со своей целевой (специальной) правоспособностью.

И.В. Цветковым предпринята попытка выявить сущность и формы государственного воздействия на процессы формирования договорных связей без употребления термина «государственное регулирование предпринимательской деятельности». Указанный автор выделяет три основные формы государственного воздействия на процессы формирования договорных связей: 1) законодательное регулирование; 2) организационное содействие и 3) методическое руководство [6].

Однако даже с большой натяжкой трудно считать выделенные И.В. Цветковым формы формами государственного воздействия на формирование договорных связей. Что касается законодательного

регулирующего формирования договорных связей в рыночной (да и любой другой) системе, то здесь смешивается государственное регулирование с правовым регулированием установления и реализации договорных отношений. Законодательное регулирование формирования договорных связей в принципе существует в любой экономической системе и в пределах любого способа производства, однако, насколько известно из опубликованных научных источников, никто из специалистов не квалифицирует правовое регулирование формирования договорных связей, например, по законам Российской империи как государственное регулирование экономики.

Принципиальные возражения вызывает отнесение к формам государственного воздействия на формирование договорных связей организационного содействия и методического руководства. Содержание данных понятий совершенно неясно. Какова сущность, способы и технология организационного содействия формирования договорных связей? Каков может быть его конечный результат в условиях свободы договора и восплаемого И.В. Цветковым приоритета частных интересов над государственными и общественными? Каким образом методическое руководство может рассматриваться как форма государственного воздействия, если оно не имеет не только обязательного, но и правового значения?

Совокупность изложенных вопросов, число которых можно умножить без труда, приводит к существенному сомнению в научной ценности предложенной концепции государственного воздействия на формирование договорных связей [7].

В последнее время Российское государство прибегает к такому методу государственного регулирования экономики и предпринимательской деятельности, как создание и организация деятельности специальных хозяйствующих и управленческих субъектов.

Таким образом, государственное регулирование предпринимательской деятельности представляет собой набор различных методов и способов воздействия государства на предпринимательскую деятельность; при их правовом регулировании возникает соответствующий правовой режим государственного регулирования предпринимательской деятельности; организационно-правовыми формами государственного регулирования предпринимательской деятельности сложились принятие правоприменительного акта, направленного на регулирование конкретной организационной и хозяйственной ситуации, правовой режим государственного планирования, антимонопольное регулирование, налоговое регулирование, бюджетное регулирование, правовой режим государственных закупок товаров, работ и услуг, правовой режим оказания материальной и организационной поддержки хозяйствующим

субъектам и потребителям, правовой режим непосредственной предпринимательской деятельности государства и публично-правовых образований, правовой режим создания и деятельности специальных хозяйствующих и управленческих субъектов, правовой режим социальной защиты населения от негативных последствий рыночной экономики.

Список источников:

1. Ершова И.В. Предпринимательское право: Учебник. 4-е изд. М.: Юриспруденция, 2013. С. 33 - 35.
2. Жилинский С.Э. Предпринимательское право. М., 2013. С. 23-27.
3. Закупень Т.В. Коммерческое право. М.: Норма, 2012. С. 71.
4. Российское предпринимательское право: Учебник / Под ред. И.В. Ершовой, Г.Д. Отнюковой. М., 2012. С. 177.
5. Гуцин В.В., Гуреев В.В. Предпринимательская деятельность. М., С. 89.
6. Цветков И.В. Договорная дисциплина в рыночной экономике. Смоленск: Смоленский гуманитарный университет, 2005. С. 165.
7. Макаров О.В. Правовой режим государственного регулирования экономики и предпринимательской деятельности: содержание, проблемы, формы // Нотариус. 2009. № 4. С. 90-98.

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА: АНАЛИЗ СИТУАЦИИ

Власова Н.В.,

Тамбовский филиал АНО ВО «Российский новый университет»,
кандидат экономических наук, доцент, г. Тамбов, Россия

Проблемы налогообложения малого бизнеса являются одной из основных причин низкой предпринимательской активности населения России. В настоящее время многие экономически активные люди предпочитают не открывать собственного дела из-за запутанной ситуации с налогообложением, а также необходимостью отчислять существенные суммы негосударственным фондам. А как известно, малое и среднее предпринимательство является основой любой современной экономики. Именно малый и средний бизнес создает средний класс.

Сегодня правительство России стремится всячески развивать и поддерживать малый бизнес, но как показывает статистика реальная ситуация совсем не способствует его развитию. Главной причиной этому является тенденция увеличения налоговой нагрузки на малый и средний

бизнес. Основные проблемы налогообложения малого бизнеса связаны с теми законами, которые принимаются.

К ключевым проблемам налогообложения малого бизнеса в современной России специалисты относят:

- неправильный механизм перераспределения налогов;
- непостоянство налоговой политики, постоянное внесение некорректных, ничем не подтвержденных изменений;
- нечеткость звучания принятых законов, их разная трактовка;
- большой процент налогов с прибыли и за нанятых сотрудников, неподъемный для новичков;
- плохая организация деятельности налоговых ведомств [1].

Опросы предпринимателей свидетельствуют о первостепенной значимости для малого предпринимательства проблемы налогообложения.

Согласно обследованию 100 малых предприятий и 100 индивидуальных предпринимателей, проведенному студентами Тамбовского филиала АНО ВО «Российский новый университет» при поддержке Тамбовского регионального отделения общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «Опора России» в 2017 году в 6 районах Тамбовской области наиболее важным для развития своего собственного бизнеса предприниматели считали предоставление налоговых льгот (на это указало 62,2% опрошенных). При ответе на прямой вопрос, какими должны быть приоритетные направления государственной поддержки малого бизнеса в Тамбовской области, 78,2% опрошенных представителей малых предприятий и 80,1% процент индивидуальных предпринимателей ответили «Льготное налогообложение». Значимым был и такой вид государственной поддержки малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей, как финансово-кредитный метод. Такое положение дел ведет к убыточности финансовых результатов субъектов малого бизнеса и снижению числа субъектов малого предпринимательства в регионе.

Данные опроса, проведенного студентами Тамбовского филиала АНО ВО «Российский новый университет», подтверждаются данными официальной статистики.

Согласно отчету территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Тамбовской области [2] сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) организаций области за январь-ноябрь 2018 года в действующих ценах составил 3233,8 млн. рублей, что в 1,6 раза меньше сальдированного финансового результата, полученного организациями в том же периоде 2017 г. для сравнения в январе-ноябре 2017 года – рост в 1,2 раза).

Количество малых предприятий (без учета микропредприятий) за январь-сентябрь 2018 года снизилось по сравнению с аналогичным периодом 2017 года и составило 1311 единиц [3].

В настоящее время в России действуют три системы налогообложения, применяемые в отношении субъектов малого предпринимательства: общепринятая и два особых режима:

- 1) упрощенная система налогообложения, учета и отчетности;
- 2) система налогообложения вмененного дохода [4].

Отсутствие адекватных официальных статистических данных о налоговых поступлениях от разных категорий налогоплательщиков – малых и средних, не позволяет оценить эффективность общепринятой системы налогообложения для субъектов малого предпринимательства.

При этом проблемой взаимодействия субъектов малого бизнеса с налоговой службой является налоговая отчетность субъектов малого и среднего бизнеса. Сегодня для малого бизнеса отчетность становится все более сложной и запутанной, а начальном этапе становления и развития нового бизнеса, предприниматель сталкивается с проблемами ведения бухгалтерского учета и налоговой отчетности. Отсутствие знаний, а также запутанность законодательства в отношении этих вопросов, создают начинающему предпринимателю реальные проблемы, грозящие штрафными санкциями. Сложившаяся ситуация увеличивает расходы предпринимателя на обеспечение учета и налоговой отчетности, за счет необходимости иметь в штате бухгалтера или обращаться за услугами в специализированные агентства, при этом стоимость подобных услуг постоянно растет.

По мнению многих специалистов, малые предприятия должны выплачивать налоги и различные сборы по еще более простой схеме или же не выплачивать их вообще в определенный период времени. Данная ситуация практически невозможна в сложившейся экономической ситуации, затраты государства на социальные нужды постоянно растут, поэтому налоговое бремя на предпринимателей будет становиться все больше.

С другой стороны, создание благоприятных условий для развития предпринимательства, в том числе, и решения проблем налогообложения бизнеса, появление комфортной среды для предпринимательства позволит решить, как проблему занятости населения, так и целый ряд социальных проблем.

Формирование оптимальной схемы налогообложения зависит, в том числе, и от местных властей, в ряде случаев главы регионов могут несколько снизить налоги для активизации определенных направлений бизнеса. Кроме того, местные власти могут оказать другие виды помощи частным предпринимателям, например, создав бизнес-инкубаторы, в

которых могут развиваться различные проекты начинающих бизнесменов.

Проблемы налогообложения бизнеса в Российской Федерации обсуждаются на различных конференциях и форумах, которые организуются разными государственными и общественными организациями. Несмотря на целый ряд проблем, многие предприниматели говорят о том, что их волнует не поддержка их бизнеса, а наличие различных бюрократических преград, которые чаще всего не позволяют эффективно развивать предприятие.

Существуют, конечно же, и положительные стороны налогообложения малого бизнеса, которые просматриваются только в определенных сферах бизнеса. Это касается инновационной сферы, науки и техники. Они имеют определенные льготы. Однако, высокий порог входа в данный бизнес, практически не по карману начинающим предпринимателям, поэтому примеров инновационного малого бизнеса очень мало, чтобы это каким-то образом способствовало улучшению общей картины.

Все это в ближайшем будущем может привести к тому, что малый бизнес постепенно будет возвращаться в состояние, в котором он начинал развиваться в 80-90-е годы XX века — полуполюгальное, неофициальное состояние.

Таким образом, совершенно очевидно, что без дальнейших реформ в области налогообложения малого и среднего предпринимательства не обойтись, а без развития малого и среднего предпринимательства невозможно развитие среднего класса, повышение конкурентоспособности регионов и страны в целом.

Список источников:

1. Электронный ресурс: <http://www.pro-biznes.com/nalogooblozhenie-biznesa/problemy-nalogooblozheniya-malogo-biznesa.html#sthash>.
2. Электронный ресурс: http://tmb.gks.ru/wps/wcm/connect/ross-tatts/tmb/resources/aadd65804296aa5caa09af86540d86a5/fr_2013_11.pdf
3. Электронный ресурс: http://prompred.tambov.gov.ru/corp/Predprinimatelstvo/index_pred.shtml
4. Электронный ресурс: <http://base.garant.ru/10900200>.

БЕЗРАБОТИЦА В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ, ПРИЧИНЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Абрамов В.Н.,

Тамбовский филиал АНО ВО «Российский новый университет»,
старший преподаватель, г. Тамбов, Россия

Самым важным показателем статистики занятости является доля (процент) безработных в экономически активном населении (трудоспособные люди в возрасте от 16 лет). Потому что именно он характеризует вероятность лично для каждого в ближайшее время потерять работу или найти ее. Вторым по значимости является тот же показатель в конкретной отрасли, где вы работаете. Третьим — тот же показатель в вашем регионе.

Процент безработных в России устойчиво снижался с 2013 года до начала мирового финансового кризиса. В 2017 году был локальный пик безработицы (8,2% экономически активных, или почти 6 млн. человек, не имели работы). В наиболее благополучном докризисном 2017 году работу искали 4,6 млн. человек, или 6,1% трудоспособных.

Занятость сильно связана с демографией. Может показаться странным, что экономически активное население России в докризисный период выросло с 72,3 до 75,2 млн. человек. В то время как эксперты криком кричат о демографическом кризисе, а власти стимулируют рождаемость путем материнского капитала. На самом деле ничего необычного тут нет: в конце 1980-х и начале 1990-х в России был локальный всплеск рождаемости. Через 20 лет бывшие младенцы закончили обучение и влились в экономику, что и наблюдаем.

Гораздо печальнее динамика экономически активного населения во время кризиса. Рост в 2008 году на 0,5 млн. человек вызван отнюдь не рождаемостью и не внешним притоком. Это так называемый возврат в экономику. В благополучные времена люди вышли на пенсию, чтобы, что называется, пожить для себя — а тут кризис. Пришлось возвращаться в стиле «не могу, но жить-то надо».

Для экономики резкое увеличение числа работающих пенсионеров не является позитивом. Это опытные специалисты, но производительность их труда не так уж высока в силу возраста.

Динамика безработицы в начале кризиса не отличалась от мировой. Наиболее тяжело пришлось в 2009 году: безработица выросла с 6,3% до 8,4%, или с 4,8 до 6,4 млн. человек. Негатив мог быть и глубже, но именно в 2009 году Россию накрыла давно предсказанная экспертами демографическая яма: численность экономически активного населения стала уменьшаться. Сначала помалу, поскольку в кризис люди держатся за рабочие места и не уходят до последнего. «Дети материнского

капитала» только пошли в школу и в экономику вольются лет через 10-15. До этого число трудоспособных граждан в России обречено падать.

В дальнейшем в России с безработицей начались чудеса: она стала резко падать, описывая на графике странного вида параболу. Обычно так не бывает: предприятия в кризис быстро сокращают людей, а потом долго набирают, опасаясь второй и последующих кризисных волн. Тем не менее, Росстат фиксировал устойчивый трехлетний тренд падения. И в конце 2012-го чиновники бодро рапортовали о «самой низкой безработице за 10 лет».

Что касается мирового тренда, то он однозначен: безработица растет. В докладе МОТ по итогам 2017 года отмечалось: «В 2017 году показатель безработицы в мире вырос на 4,2 млн. человек и достиг 197 млн. человек. На текущий момент количество занятых в мире меньше на 28 млн. человек, чем в 2017 году, а в совокупности с теми, кто отчаялся найти работу, объем спада из-за кризиса достигает 67 млн. человек».

По прогнозу МОТ, в 2018 году количество безработных в мире увеличится на 5,1 млн. человек, а общее число безработных в мире достигнет отметки 202 млн. человек.

Директор МОТ (Международной организации труда) Гай Райдер призвал страны «большой двадцатки» активнее принимать меры по противодействию росту безработицы. По словам Райдера, согласно пересмотренному прогнозу, в 2019 году в мире станет на 7 миллионов безработных больше, то есть совокупный показатель достигнет 207 миллионов человек.

С начала экономического коллапса, то есть с 2018 года, на планете стало на 30 миллионов безработных больше, ещё 40 миллионов человек предпочли уйти с рынка труда.

Райдер напомнил, что на саммите в Лос-Кабосе девять стран: Россия, Аргентина, Австрия, Бразилия, Канада, Китай, Германия, Южная Корея, США согласились предпринимать дополнительные меры для содействия занятости населения. «Если все страны дружно и одновременно примутся за дело, мы сможем вернуть всемирную экономику на путь устойчивого роста и восстановления» - уверен глава МОТ. Гай Райдер, как глава МОТ, серьезно озабочен: «Это глобальный кризис, и необходимо принимать решительные меры не только на национальном уровне, но и на международном. И в первую очередь наши взгляды устремлены на Евросоюз, а также на G20, где в данный момент председательствует Россия».

По его рекомендации, усилия стран «большой двадцатки» должны фокусироваться на 4-х областях:

- инвестициях в инфраструктуру;
- облегчении доступа к банковским займам для малого и среднего бизнеса;

- увеличении помощи социально – незащищённым слоям населения;

- инвестициях в трудоустройстве молодёжи. Сейчас треть из 200 миллионов безработных – лица до 25 лет.

К сожалению, статистика начала 2018 года относительно безработицы в России говорит о том, что наметился перелом тренда с позитивного на негативный.

Он случился в начале года. В январе доля безработных скачком выросла с 5,2% до 6,0%. Это можно было бы объяснить сезонностью: у многих работников годовые контракты; в декабре они заканчиваются, а за январь, насыщенный праздничными днями, человек новую работу не успевал найти. Далее мы видим относительно стабильный уровень безработицы с незначительным ежемесячным её колебанием 5,2%; 5,4%, 5,3%.

Численность экономически активного населения нашей страны в сентябре 2018 года составил 75,8 миллиона человек или около 53% общей численности населения. В их числе 71,8 млн. чел. или 94,7% экономически активного населения были заняты в экономике и 4,0 миллиона человек или 5,3% не имели занятия, но активно его искали (в соответствии с методологией МОТ они классифицируются как безработные).

Средний возраст безработных в России в сентябре 2018 года составил 35,3 года. Молодёжь до 25 лет составляет среди безработных 26,5%; лица в возрасте 50 лет и старше – 18,4%. Средняя продолжительность поиска работы (Таблица №4) безработными в сентябре 2018 года составила у женщин – 7,5 месяца; у мужчин – 7,3 месяца.

В России безработица в значительной степени является застойной. Так из 1,4 млн. чел. безработных сельских жителей 35,5% находились в ситуации застойной безработицы, т.е. искали работу 12 месяцев и более; из 2,6 млн. чел. безработных городских жителей – 26,3% искали работу 12 месяцев и более.

По данным проведённого обследования, в сентябре 2018 года 28,7% безработных использовали в качестве способа поиска работы обращения в государственные учреждения службы занятости населения; 60,2% безработных – обращение к друзьям, родственникам и знакомым.

Численность не занятых трудовой деятельностью граждан, состоящих на учете в государственных учреждениях службы занятости населения, к концу сентября 2018 года составило 1 миллион человек; из них 0,9 млн. чел. имели статус безработных, в том числе 0,7 млн. чел. получали пособие по безработице.

Главной причиной сохранения уровня безработица в рамках 5,2 - 5,3% остаётся замедление темпов экономического роста. По прогнозам

независимых экспертов, которые совпадают с оценками Минэкономразвития, рост ВВП в России в 2018 году ожидается на уровне 3,5% [1].

Список источников:

1. Электронный ресурс: <http://www.mk.ru/economics>.

СОЦИАЛЬНЫЙ ПСИХОТИП СОВРЕМЕННОГО МОЛОДОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Смирнов В.В.,

Тамбовский филиал АНО ВО «Российский новый университет»,
заведующий кафедрой гуманитарных, социальных и естественнонаучных дисциплин,
кандидат педагогических наук, доцент, г. Тамбов, Россия

Возникновение психотипов личности уходит в глубокую древность. Еще древние греческие философы заметили, что у каждого человека существует свои характерологические особенности. Первым описал психические особенности характера человека древнегреческий философ идеалист Гиппократ, который ввел понятие темперамента. Он разделил людей на четыре психотипа: меланхолик, сангвиник, флегматик и холерик. Гиппократ разделил людей по темпераментам характера, наблюдая за их поведением. Он заметил, что есть индивиды быстрые, резкие, эмоциональные, энергичные, которые практически не обдумывают ситуацию, а сразу же действуют – это холерики. Флегматик – человек спокойный, сдержанный, пунктуальный, который всегда контролирует ситуацию. Сангвиник – яркий тип личности отличается высокой работоспособностью, психической активностью, энергичностью, повышенной коммуникабельностью и гибкостью. Меланхолик – это тип личности который отличается впечатлительностью, ранимостью, эмоциональными переживаниями, что в свою очередь отрицательно влияет на психику человека. Впоследствии Аристотель ввел понятие «катарисиса» - эмоционального переживания «очищения» как индивидуального так и группового. В середине XX века в 1968 году Карлом Леонгардом был введен термин акцентуация характера, акцентуированная личность, акцентуированная черта личности, данные термины он использовал при исследования психически больных людей. Леонгард рассматривает акцентуации характеров как значительно усиленные индивидуальные черты личности, которые имеют тенденцию к переходу в патологическое состояние в неблагоприятных условиях. С точки зрения К. Леонгарда акцентуации – это индивидуальные человеческие черты, обладающие особенностями к переходу к

патологическому состоянию. При большей выраженности эти черты накладывают отпечаток на личность как таковую и, наконец могут приобретать патологический характер, разрушая структуру личности. Личности, являющиеся акцентуированными, не являются патологическими.

По нашему мнению, акцентуации характеров, психологические типы личности очень важны для исследования психотипов современных молодых предпринимателей. Они дают возможность посмотреть, как будет действовать тот или иной предприниматель в той или иной ситуации, а по поведению, эмоциональным переживаниям, мотивации, возникающим в процессе предпринимательской деятельности можно выявить какой психотип может проявиться у данного предпринимателя.

Особенность работы молодого предпринимателя связана прежде всего с гармонизацией его личности и взаимодействия ее с гуманистической деятельностью, суть которой состоит в адаптации социально-экономических отношений к новым социально-экономическим условиям хозяйствования, приведении их в соответствие с требованиями современного цивилизованного общества, повышением их социально-психологической значимости, укреплении связей между отдельными личностями, социальными группами, находящимися в партнерских и профессиональных отношениях с государством, в оказании экономической, юридической и социальной помощи, что поставило данную проблему подготовки бизнесменов на новый уровень развития научного обоснования целостной системы управленческого образования, актуализировала вопросы поиска оптимальных форм не только повышения профессиональной компетентности предпринимателей, но и их личностного развития.

Если рассматривать акцентуацию характеров по Личко, то можно говорить о том, что она не всегда может проявляться у предпринимателей в той или иной ситуации, но может быть выражена изначально, так как психологический тип характера формируется уже с детства, затем развивается на протяжении всего жизненного пути.

Рассматривая классификацию психотипов предпринимателей, мы не можем обойти и мотивацию предпринимательского поведения на основе социально-психологического подхода, мы должны проанализировать, что собой представляет мотивационное действие и дать понятие «мотиву» как психологическому механизму, который побуждает индивида к действию. В классической психологии мотив может возникать в том случае, когда появляется рефлекторный импульс и на основе его у субъекта возникает потребность в чем-либо. Возникновение потребности начинает раздражать и воздействовать на головной мозг субъекта, возникает ощущение, а затем и чувство (голода, жажды, боли и т.д.), мозг в свою очередь анализирует дискомфортную ситуацию, на

основе чего у субъекта возникает мысль «как удовлетворить возникшую потребность». После того, как у индивида оформляется мысль, план к действию, возникает мотив как побуждение к деятельности, затем субъектом совершается действие для удовлетворения потребности. По нашему мнению, мотив есть побуждение к предпринимательской деятельности, но у одних индивидов он может быть выражен, а других не проявляться совсем.

С нашей точки зрения «мотив к предпринимательству» и «мотивация бизнес-действия» возникнуть из ничего без причинно-следственных обстоятельств не может, тем более мысль и побуждение к деятельности возникает при возникновении какой-либо потребности, которую в последствии нужно удовлетворить. Также надо отметить, что «мотив к предпринимательству» и «мотивация бизнес-действия» являются взаимосвязанными, и одно из другого вытекающими понятиями. Определения «мотива» в экономической науке и в психологии совершенно разные. Так, в экономике, мотивом совершения, какого либо действия называют обусловленные определенными экономическими потребностями и интересами внутренние побуждения, которые вызывают у субъекта намерение совершить экономическое деяние и которыми личность руководствуется при его совершении.

С нашей точки зрения, экономическое поведение – это некое психотипическое поведение, которое возникает в результате какой-либо потребности в том числе не связанной с удовлетворением физиологических потребностей человека, при этом, мотив и цель экономического деяния, являясь идентичными признаками субъективной стороны акцентуированного характера личности предпринимателя.

Исходя из вышеизложенного, мотивация к предпринимательству выглядит следующим образом.

Предпринимательская деятельность для большинства опрошенных представляет собой источник дохода и способом самореализации.

На основе этого можно выделить следующие жизненные позиции молодых предпринимателей:

1) Престижная или карьеристская ориентация: материальный достаток, престиж и восхищение окружающих, отличные возможности для отдыха и развлечений, высокооплачиваемая должность;

2) Альтруистическая направленность: интересная, творческая работа, самосовершенствование, чтение книг, жизнь ради людей;

3) Демографическая направленность: хорошая семья, вера в Бога.

Как видно, система жизненной ориентации молодых предпринимателей в целом отличается преобладанием направленности на ценности карьеристского и гедонистического характера.

Можно говорить о том, что психотипические характеристики и массовое сознание молодых предпринимателей довольно противоречивы.

Выделяются два несовпадающих уровня: поверхностный, содержащий социальные стереотипы и ценности, и глубинный, более точно отражающий потребности социального субъекта.

Анализ представленных выше психотипов отражают субъективные противоречия поведения и мотивации предпринимателей, отражающих объективный процесс формирования предпринимательства в современной России.

Исходя из вышеизложенного, можно говорить о национальных особенностях в предпринимательстве:

- В личных отношениях, например, русские предприниматели стремятся к эмоциональной близости. Русские бизнесмены больше всего ценят личные качества человека, а не его успехи;
- Преобладает зависимость от группы, поскольку именно группа задает правила и нормы поведения;
- Проявляется внутренняя противоречивость русских предпринимателей: с одной стороны, они стремятся к доверительным отношениям, с другой стороны, русские бизнесмены опасаются, что их доверием могут злоупотребить.

Можно отметить, что данные национальные особенности сохранились и в советское время. В постсоветское время (1991 - 1999 гг.), как было показано выше, народ России не принял западных ценностей, что обусловило и отношение большинства населения страны к предпринимателям, так называемым «новым русским» [1]. Традиционные национальные черты и психологические типы русских людей, разумеется, оказывают влияние на формирование этических норм предпринимателей. Хотя это влияние не является определяющим в современных условиях.

О формировании психотипов современных российских предпринимателей необходимо сказать подробнее.

Большинство предпринимателей России - молодые люди в возрасте от 25 до 38 лет. 85% предпринимателей имеют законченное высшее образование, как правило - техническое. Их моральные нормы формировались в условиях ломки традиционных ценностей нашей страны и ее криминализации, что в свою очередь значительно повлияло на изменение характерологических особенностей их поведения в предпринимательской сфере. В этих условиях многие молодые люди мечтают стать предпринимателями и готовы не считаться с моральными ограничениями ради получения больших и скорых денег.

Этические нормы российских предпринимателей формируются в условиях «атомизации» нашего общества, неверия абсолютного большинства населения в помощь государства, а также отечественных и зарубежных предпринимателей. Причем, во всех странах Центральной и

Восточной Европы отмечается то же недоверие к предпринимателям, но вера в помощь государства выше

В заключении отметим, что психотипические особенности проявляются также, как этические нормы предпринимателей в деловых отношениях. Типичный психотип современного молодого предпринимателя - это преимущественно социальная безответственность в бизнесе, не преодолевшая пока в себе алчность и нравственную неразборчивость для увеличения своего денежного благосостояния. Не приходится также говорить и о таких признаках дореволюционного предпринимательства в России, как благотворительность в значимых размерах.

Список источников:

1. Прокопов Ф.Т. Безработица и эффективность государственной политики на рынке труда в переходной экономике России: Дис. ... д-ра экон. наук. - М., 1999.
2. Пучков Н.П. Математический аппарат как средство обучения экономике//Вестник ТГТУ. 2001. Т. 4. С. 680-687.

ПРОБЛЕМЫ ИЗУЧЕНИЯ И УДОВЛЕТВОРЕНИЯ ПОТРЕБНОСТЕЙ ЭКОНОМИКИ В МОЛОДЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯХ

Поповичева М.В.,

Тамбовский филиал АНО ВО «Российский новый университет»,
кандидат исторических наук, доцент, г. Тамбов, Россия

Переход России к рыночной экономике внес принципиальные изменения в производственные отношения и выдвигает требование теоретического обоснования новой образовательной парадигмы подготовки специалистов в сфере предпринимательской деятельности. Недостаточная концептуальная разработанность методических основ проектирования профессиональной подготовки все больше приходит в противоречие с объективной потребностью современной экономики России в конкурентоспособных молодых предпринимателях, способных воспринимать и осмысливать новое знание, виды и формы деятельности, приемы организации и управления, развивать потребность в постоянном самосовершенствовании и профессиональном росте.

С учетом данных требований необходимо рассмотрение социально-педагогических аспектов проектирования профессиональной подготовки молодых предпринимателей с позиций изучения и удовлетворения экономики в специалистах данного профиля, раскрытия психолого-

педагогических подходов к совершенствованию профессиональной подготовки предпринимателей, что позволит разработать систему принципов организации их профессиональной подготовки.

Закономерный результат институциональных и структурных преобразований экономической системы - изменение потребностей в экономике и, как следствие, рост молодежной безработицы. Формирование и развитие системы рыночных отношений в сфере малого предпринимательства в корне меняют основы механизма согласования экономических и социальных интересов участников хозяйственной деятельности в соответствии с общими законами функционирования любой экономики.

При анализе потребности экономики страны в молодых предпринимателях необходимо учитывать, что во многих областях народного хозяйства наблюдается практическое отсутствие предпосылок к значительному экономическому росту. В относительно стабильных условиях в настоящее время работают преимущественно экспортно-ориентированные отрасли (топливно-энергетический комплекс, металлургия, лесозаготовка), а также железнодорожный транспорт и отчасти строительный комплекс. В то же время устойчива положительная динамика сферы обслуживания потребительского рынка. Начинают возрождаться оборонная промышленность, производство отраслей высоких технологий. Идут преобразования в финансово-кредитной сфере, направленные на совершенствование рыночных институтов.

Анализ информации, предоставляемой Госкомстатом, Министерством образования РФ, показал, что в целом по Российской Федерации при увеличении выпуска специалистов дневной формы обучения за последние 5 лет на 40 897 человек количество трудоустроенных выпускников по договорам и целевой контрактной подготовке составляло 43 % от их общего количества. Как показала практика, структура предложения на рынке труда и прежде всего в его региональных секторах, практически сформировавшаяся в условиях свободного трудоустройства, сегодня во многом не совпадает со структурой спроса на специалистов. Во многих регионах выпускники вузов практически не могут устроиться по специальности и длительное время остаются нетрудоустроенными, что, естественно, снижает эффективность высшего образования, ведет к усилению кризисных явлений и социальной напряженности.

Как показывают результаты Мониторингов, часть выпускников вузов, получивших образование по базовым специальностям в учебных заведениях неэкономического профиля, переориентировались на вечернее, заочное обучение или на магистерскую подготовку по более дефицитным на определенном отрезке времени экономическим специальностям. Об этом косвенно свидетельствует более высокий

удельный вес студентов этих форм обучения по специальностям «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» (75 % от общего их числа), «Финансы и кредит» (71 %), «Менеджмент» (65 %), чем в целом по системе высшего образования (43 %).

Несмотря на высокий динамизм и большой объем подготовки специалистов финансово-экономического профиля (порядка 40 % от общего объема подготовки экономистов), рынок труда в России в целом пока еще испытывает потребность в специалистах этого профиля (прежде всего, в специалистах по ценным бумагам, страхованию, оценочной деятельности).

Несмотря на широкий интерес исследователей к проблеме молодежного предпринимательства у специалистов высшего профессионального образования, теоретические разработки не получили практической реализации, не сформированы организационный механизм и методический аппарат, призванные поддерживать в оптимальном режиме функционирование инфраструктуры этого рынка (методы прогнозирования, формирование заказа на специалиста, мониторинг и т.п.). В совокупности все указанные выше факторы привели к несбалансированности рынка труда специалистов экономического профиля.

Высшие учебные заведения выполняют функции по формированию предложения, производства (оказание) и продвижению образовательных и сопутствующих им услуг, и продуктов на рынке труда, потребителями которых выступают; государственный сектор; бизнес; лица, желающие получить образование.

Высшая школа выполняет следующие функции для государственного сектора:

- готовит высококвалифицированные кадры для развивающихся приоритетных отраслей промышленности и фундаментальных исследований;

- играет роль независимых аттестационных органов, поставляющих кадры для независимых экспертиз, центров подготовки и повышения квалификации преподавательских кадров, центров по повышению квалификации работников аппарата государственного управления и т.п.;

- способствует подготовке интеллектуальной элиты, наличие которой является фактором технологического и гуманитарного развития, а также в немалой степени обеспечивает политическое и социальное разнообразие общества и его стабильность;

- играет важную роль в проведении фундаментальных и прикладных исследований по приоритетным направлениям развития.

Частный бизнес также заинтересован в высококвалифицированных специалистах, экспертизах, услугах, в повышении квалификации,

проведении прикладных исследований. Задачи, которые бизнес ставит перед вузами, ориентированы на текущие потребности, поэтому здесь возникает различие в понимании приоритетности той или иной отрасли сферы деятельности между государственным и частным секторами.

Третий субъект потребителей услуг системы высшего образования - это лица, желающие получить бизнес образование. Здесь ситуация наиболее динамичная. Сейчас мотивация к получению высшего образования несколько изменилась: если раньше высшее образование обеспечивало скорее престижную и удовлетворительно оплачиваемую работу, то теперь это либо стремление к самореализации в интеллектуальной сфере, либо стремление к получению высокооплачиваемой работы и доступу к системе государственного управления. В соответствии с этим изменяются и требования студентов к характеру образования. На первое место выходит требование обеспечить их практическими навыками, опытом моделирования своей деятельности в коллективе, рекомендациями по практическому управлению и т.п.

Одним из существенных обстоятельств, затрудняющих процесс создания выпускниками собственного бизнеса, является присущая высшей школе инерционность и консервативность учебного процесса. Многие учебные заведения продолжают осуществлять подготовку специалистов, в большей мере ориентируясь на свои возможности, без учета изменений в производственной и социальной сфере, а также в современных междисциплинарных направлениях научно-технического прогресса. В связи с этим структура предложения труда специалистов на региональных рынках труда, формирующаяся в условиях свободного трудоустройства, во многом не совпадает со структурой спроса на них.

Основной причиной такого положения стало нарушение связей между высшей школой и потребителями образовательных услуг, сложившихся в условиях административно-командной системы и не компенсированных созданием нового механизма, который бы обеспечил сбалансированность потребностей региона и состава выпусков вузов.

Многие исследователи при анализе трудоустройства молодежи приходят к выводу о том, что новые условия хозяйствования, разнообразные формы собственности на предприятиях не обеспечивают обязательности участия предприятия в формировании заказа на выпускников вузов и их ответственности в предоставлении работы даже по принятым ранее обязательствам перед учебными заведениями и будущими специалистами.

Согласно исследованиям, проводимым научно-аналитическим центром социальных проблем муниципального управления Академии труда и социальных отношений, большую часть заявок на специалистов (до 60 % от общего спроса) в Московскую городскую службу занятости делают предприятия и организации государственного сектора экономики.

Доля вакансий для специалистов и служащих, заявленных предприятиями негосударственной формы собственности в городскую службу занятости, составила 27 %. В общем числе заявленных вакансий на долю специалистов и служащих приходилось 29 %, на рабочих - 71 %.

Кроме городской службы занятости, на рынке труда функционируют рекрутинговые агентства, осуществляющие платные услуги в сфере содействия занятости. Как правило, агентства по подбору персонала ориентированы на конкретные виды деятельности, в основном это финансовая, банковская и управленческая. Рекрутинговые агентства имеют собственные компьютерные банки данных, в которых содержатся сведения о вакансиях постоянных заказчиков. Постоянными заказчиками являются предприятия торговли и финансовые организации, соответственно 28 % и 24 % от их общего числа. Промышленные предприятия составляют десятую часть заказчиков. Вакансии имеют более высокую оплату труда по сравнению с городской службой занятости и высокие требования к профессиональному уровню подготовки, стажу и опыту работы соискателя.

В России отмечается разрыв между относительно высоким уровнем образования трудящихся и реальной потребностью экономики в кадрах определенных профессий и квалификации. Еще во второй половине 1980 гг. примерно половина работников высокой квалификации, в том числе 30 ... 40 % лиц с высшим образованием, не находили должного применения своим способностям, выполняя работу, не требующую высокой квалификации. Об этом свидетельствуют данные о структуре рабочей силы, где руководители — специалисты высшего и среднего уровня квалификации составляют лишь 35,8 %, в то время как по уровню образования более половины занятых окончили высшие и средние профессиональные учебные заведения.

После окончания вузов многие выпускники не находят работы. Это связано, во-первых, с завышенными требованиями самих выпускников к будущему месту работы, так как они не владеют информацией о конъюнктуре на рынке труда; во-вторых, предлагаемые работодателями вакансии для выпускников не совпадают с полученными в вузе специальностями и, в-третьих, современные рынки труда предъявляют завышенные требования к уровню подготовки молодых специалистов.

Система высшего образования не успевает за стремительно изменяющейся ситуацией на рынке труда. Перечень специальностей и уровень подготовки молодых специалистов не всегда адекватен потребностям работодателей. Современный рынок труда выдвигает высокие требования к подготовке специалистов. Выпускник должен обладать широким спектром знаний и умений в различных сферах: работа на компьютере, знание иностранных языков, умение пользоваться современными технологиями, навыки менеджмента и экономического

анализа, владение основами бухгалтерского учета и аудита с целью обеспечения качества принимаемых решений. Кроме того, он должен обладать специализацией в какой-либо конкретной области и иметь опыт работы, чтобы быстро адаптироваться к новым условиям.

В условиях становления рыночной экономики существенно изменилась отраслевая структура производства; сформировались новые сферы бизнеса, в первую очередь инфраструктурные отрасли рыночной экономики: двухуровневая банковская система, инвестиционные институты и фондовые биржи, товарные биржи и целевые фонды, аудиторские услуги и т.п.; значительную трансформацию получили все субъекты хозяйствования, но больше всего — предприятия; значительно увеличилось их многообразие по формам собственности, организационно-правовым формам, структурам; принципиально преобразовались методы управления на всех уровнях национального хозяйства. Это сказалось на структуре потребности в молодых предпринимателях и требованиях к их подготовке. Изменилась структура контингента студентов, обучающихся в вузах, и, прежде всего - в негосударственных учебных заведениях.

За это же время резко увеличилось число негосударственных вузов, которые в основном заняты также подготовкой экономистов. Контингент обучающихся в негосударственных вузах студентов превысил 345 тыс.

Как показали исследования, проводимые Финансовой академией при Правительстве России, бурный рост контингента студентов в вузах, в том числе по экономическим специальностям, породил, естественно, ряд проблем, и, прежде всего, связанных с качеством их образования. Как отмечают авторы, это связано, прежде всего, с тем, что на первом этапе реформирования экономического образования и подготовки. Государственных образовательных стандартов трудно всесторонне учесть принципиальные изменения требований к подготовке специалистов, так как опыт проведения экономических реформ был крайне невелик, формы и методы подготовки традиционно ориентированы на долгосрочное централизованное планирование потребности специалистов.

Наши исследования и опыт практической работы показали, что как следствие экономических реформ в России выступает значительное изменение требований к специалистам, которые определяются новым положением предприятия в народном хозяйстве. Это инициативность деятельности, полная хозяйственная самостоятельность, ответственность за принятие управленческих решений и их экономические последствия, свобода в решении вопроса о распределении продукции (работ, услуг) и прибыли, т.е. деятельность в предпринимательском режиме.

В такой ситуации в России предпринимаются попытки модернизировать существующую систему образования с целью

удовлетворения обучающихся. И одно из направлений модернизации — «реструктуризация» существующих образовательных программ и, соответственно, перечня специальностей.

На сегодняшний день можно считать завершенной дискуссию, развернутую ведущими вузами России, осуществляющими подготовку экономистов, посвященную проблеме формирования единой специальности под общим названием «Экономика». Вузовская общественность отрицательно отнеслась к идее укрупнения специальностей «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет и аудит», «Мировая экономика», «Менеджмент» и других в единое общее направление под названием «Экономика», что и было зафиксировано во втором поколении Государственных стандартов по экономическим специальностям.

Ученые и практики экономической сферы деятельности однозначно высказались за сохранение имеющихся специальностей, обоснованно считая, что переход на единую специальность приведет к потере профессиональной ориентации выпускника вуза, к подготовке некоего абстрактного управленца в области экономики, который, не обладая профессиональными навыками в конкретной сфере экономической деятельности, не будет отвечать требованиям рынка труда.

Однозначно отвергнув единую специальность под названием «Экономика», представители вузовской общественности не были столь же категоричны в отношении предложений, ориентирующих на дальнейшее дробление существующих специальностей, позволяющих превратить некоторые из специализаций в самостоятельные специальности. К примеру, преподаватели Российской экономической академии им. Плеханова, Дальневосточного регионального Учебно-методического центра и др. полагают, что назрела необходимость трансформировать специализации по страхованию, рынку ценных бумаг и т.д., существующие в рамках специальности «Финансы и кредит», в самостоятельные специальности. Усилению их позиций способствовало то, что в 1999 г. по настоянию Министерства налогов и сборов РФ специализация по налогам и налогообложению, существовавшая до тех пор в рамках специальности «Финансы и кредит», выделена в самостоятельную специальность, причем решение было принято без широкого обсуждения вузовской общественностью. Таким образом, «реструктуризация» экономических специальностей не является панацеей от возникших проблем подготовки экономистов.

Наши исследования и опыт практической работы показали, что на начальном этапе реформ довольно четко определились следующие тенденции изменения потребности в специалистах экономического профиля и в их подготовке.

Во-первых, наблюдается устойчивый рост потребностей в специалистах широкопрофильной подготовки, поскольку в организационно-управленческих структурах предприятий финансово-бухгалтерские службы являются ведущими, где решаются задачи стратегического развития компании. В то же время, на малых, средних и ряде крупных предприятий, специализированные подразделения, такие как планирование, ценообразование, труд и заработная плата, отсутствуют, интегрируясь с отделами маркетинга, стратегическим планированием, контроллинга, логистики и т.п. Это актуализирует проблему подготовки специалистов двойной компетенции.

Во-вторых, дифференциация требований к специалистам экономического профиля обусловила необходимость введения новых специализаций и специальностей, направленных на повышение качества удовлетворения потребностей рынка труда.

В-третьих, расширение внешнеэкономических связей России потребовало подготовки дополнительного контингента экономистов разного профиля, способных обеспечить интеграционные процессы в условиях глобализации экономики.

В-четвертых, в сферу банков, страховых компаний, инвестиционной деятельности и фондового рынка пришло множество специалистов технического профиля, нуждающихся в ускоренном экономическом образовании; экономическое образование требуется предпринимателям всех уровней; повысилась значимость новых экономических знаний с ориентацией на рыночную экономику руководителей всех организаций и государственных структур. Это привело к значительному расширению систем повышения квалификации, переподготовки и получения второго образования руководящими кадрами.

Связанное с этим развитие новых форм обучения дистанционного, экстерната, второго высшего образования, магистерской подготовки привело к необходимости разработки специальных учебных планов для данных видов обучения с учетом специфики форм и методов обучения. Это требует значительного расширения научно-методического обеспечения учебного процесса, актуализирует проблему формирования системного мониторинга рынка труда и прогнозирования его перспектив.

В-пятых, практика внедрения новых государственных образовательных стандартов «высветила» проблемы, стоящие перед системой экономического образования в России:

- слабое взаимодействие вузов с предприятиями-потребителями образовательных услуг;
- практическая несогласованность образовательных стандартов на различных уровнях профессиональной подготовки;
- отсутствие должного отражения в практике подготовки

современного предпринимателя специфики реализации трансформационных процессов в экономике России и прогнозов ее перспектив;

- консервативность и слабая мобильность образования.

В то же время государство обязано контролировать ситуацию в целом, направляя бюджетные средства, выделяемые на образование, прежде всего на удовлетворение потребностей в молодых предпринимателях в приоритетных сферах народного хозяйства.

Система подготовки молодых предпринимателей сегодня крайне инерционна, многие учебные заведения неэкономического профиля поставлены в такие условия, когда они вынуждены продолжать готовить предпринимателей в значительной мере по сложившейся структуре, добавляя во многих случаях для «выживаемости» обучение на платной основе по экономическим и правовым специальностям. При этом в программах развития высшего образования практически не учитываются приоритеты и ожидаемые структурные сдвиги в производстве и социальной сфере.

Все вышеперечисленные факты позволяют сделать вывод о необходимости существенной модернизации системы проектирования профессиональной подготовки специалистов экономического профиля и, прежде всего, менеджеров.

ПЕРСПЕКТИВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДУАЛЬНОЙ ФОРМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РАМКАХ РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ КЛАСТЕРОВ В ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Абрамов В.Н.,

Тамбовский филиал АНО ВО «Российский новый университет»,
старший преподаватель, г. Тамбов, Россия

Одной из важнейших качественных характеристик современного этапа развития профессионального образования являются интеграционные процессы, которые отражают, с одной стороны, содержательно-структурные изменения внутри системы образования, а с другой – процессы взаимодействия профессионального образования и производственной сферы.

Такое двуединство интеграционных тенденций в сфере профессионального образования вызывают необходимость применения адаптивных систем обучения, основанных на принципах дуальности как методологической категории, имеющей общенаучный и педагогический аспекты.

Применительно к системе образования понятие «дуальная система» впервые было использовано в ФРГ в середине 1960-х гг. для обозначения новой формы организации профессионального обучения. Дуальная система профессиональной подготовки, зародившаяся в Германии, в дальнейшем получила широкую известность и признание в мировой практике профессионального образования.

Дуальная система профессиональной подготовки строится на взаимодействии двух самостоятельных в организационном и правовом отношении сфер в рамках официально признанного профессионального обучения, то есть осуществляемого в соответствии с законодательством о профессиональном образовании. Эта система включает две различные учебно-производственные среды – частного предприятия и государственной профессиональной школы, которые осуществляют совместную деятельность во имя общей цели – повышения качества профессиональной подготовки обучающихся.

Как показывает анализ опыта применения дуальной системы образования в Германии, она обеспечивает тесную взаимосвязь и взаимодействие профессионального обучения с производственной сферой, своевременное реагирование на изменение ее потребностей и учет тенденций развития.

Для отечественного профессионального образования проблема установления тесной взаимосвязи с производственной сферой является одной из наиболее острых и актуальных, что подчеркивается в том числе и в нормативных документах, определяющих государственную образовательную политику в этой сфере.

Так среди основных задач Комплексной программы развития профессионального образования Тамбовской области на 2014 - 2016 годы (утв. постановлением администрации Тамбовской области от 8 ноября 2013 г. N 1251) выделены следующие:

- консолидация ресурсов бизнеса, государства и образовательных организаций в развитии региональной системы профессионального образования;
- создание условий для успешной социализации и эффективной самореализации обучающихся.

Именно поэтому распространение принципов дуальной организации, особенно на уровне начального и среднего профессионального образования, представляется целесообразным, своевременным и перспективным.

В современных социально-экономических условиях деятельность учреждений начального и среднего профессионального образования, осуществляющих подготовку рабочих кадров и специалистов для ведущих отраслей экономики, связана с решением целого ряда проблем:

- несоответствие объемов, структуры и содержания подготовки рабочих кадров и специалистов перспективам развития высокотехнологичного производства;
- несовершенство механизмов социального партнерства образовательных учреждений и работодателей;
- отсутствие системной организации целевой подготовки рабочих и специалистов для высокотехнологичного производства;
- недостаточная практикоориентированность в подготовке кадров для конкретных предприятий;
- несоответствие учебно-материальной базы образовательных учреждений современному уровню развития высокотехнологичного производства, а также уровня кадрового потенциала образовательных учреждений инновационным задачам развития производства;
- несоответствие программно-методической и технологической базы образовательных учреждений задачам подготовки, ориентированной на формирование общих и профессиональных компетенций современного конкурентоспособного специалиста;
- недостаточная реализация инновационных форм и методов обучения; отсутствие системы независимой оценки (сертификации) качества подготовки специалистов со стороны работодателей.

Преодоление указанных противоречий возможно на основе интеграции профессионального образования и производства в рамках развития образовательно-производственных кластеров.

Как отмечено в стратегии развития Тамбовской области до 2020 года: Развитие кластеров и применение кластерного подхода способствует росту конкурентоспособности бизнеса за счет реализации потенциала эффективного взаимодействия участников кластера, связанного с их географически близким расположением.

При создании кластеров важно учесть следующий набор характеристик:

- множественность субъектов (участников) кластера;
- сетевой характер взаимодействия между элементами инфраструктуры и участниками кластера;
- географическая локальность, ограниченность распределения элементов и участников кластера по территории;
- степень и формы кооперации внутри кластера, между участниками кластера;
- степень и виды конкуренция внутри кластера, между участниками кластера;
- способность участников кластера к координации действий и интересов. Осознание участниками кластера единства интересов и необходимости общих действий;

- наличие управляющей, координирующей деятельности кластера структуры;

- синергия – появление новых эффектов от объединения участников в кластер, выраженных в повышении эффективности и результативности деятельности каждого предприятия или организации за счет высокой степени их концентрации и кооперации;

- инновационность – степень инновационности продукции или услуги, объемы инновационной деятельности.

В процессе реализации кластерного подхода расширяется доступ к инновациям, технологиям, специализированным услугам и высококвалифицированным кадрам, снижаются транзакционные издержки, формируются предпосылки для реализации совместных кооперационных проектов и продуктивной конкуренции.

Формирование и развитие кластеров является эффективным механизмом привлечения инвестиций, что справедливо и для бизнес - структур и для образовательных учреждений.

К настоящему времени в Тамбовской области сформировано 6 образовательно-производственных кластеров: промышленность, сельское хозяйство, транспорт, информационные технологии, социальная сфера, строительство и стройиндустрия. Разработан пакет организационно-распорядительных и нормативно-правовых документов, проведены организационные заседания координационных советов кластеров. Создана исполнительная дирекция совета директоров базовых учреждений среднего профессионального образования, которая будет координировать действия кластерных групп, согласовывать объемы и направления подготовки кадров в соответствии с потребностями регионального рынка труда, в том числе введение новых специальностей, развивать инфраструктуру базовых учреждений профессионального образования, помогать им эффективно взаимодействовать с работодателями. То есть обеспечивать устойчивое развитие и конкурентоспособность сети учреждений профессионального образования. Создано региональное агентство развития квалификаций, учредителями которого стали Тамбовская областная торгово-промышленная палата и управление образования и науки области.

Таким образом, целостность дуальной системы подготовки квалифицированных кадров достигается сущностным единством двух направлений интеграции, с одной стороны, интеграцией программ начального, среднего и дополнительного профессионального образования, и соответствующих образовательных структур, а с другой – интеграцией профессионального образования и производства. Наибольшей эффективности в обеспечении данных интеграционных процессов можно добиться лишь при использовании тех возможностей, которые дает кластерный подход к формированию целостной системы

организационного взаимодействия всех субъектов образовательного процесса и других заинтересованных лиц. Кластерный подход может существенно расширить возможности дуальной системы образования и нивелировать ее недостатки.

В настоящее время многие авторы, исследующие проблемы дуального образования, выделяют следующие его слабые места:

- Качество образования во многом зависит от мотивации предприятия;
- Ослабление готовности предприятий к обучению;
- Ущемленность небольших образовательных учреждений в финансовых и материальных ресурсах.

В процессе формирования образовательно-производственных кластеров появляется возможность создания сети центров производственного обучения, которая должна дать возможность образовательным учреждениям реализовать требования Федерального государственного образовательного стандарта в области практико-ориентированного обучения, а предприятиям, получать образовательные услуги без отрыва от основной деятельности. Организация взаимодействия всех субъектов и предоставления услуг вменяется в обязанность внешнему координатору, который находится в распоряжении у сети как партнер. Этот нейтральный агент согласует различные консультативные услуги между собой и анализирует необходимость новых услуг.

Таким образом, развитие названных направлений интеграции подчинено общей цели – повышению качества профессиональной подготовки обучающихся. При этом горизонтальный вектор взаимодействия учебного заведения с профильным заказчиком является приоритетным, поскольку именно на основе планомерного и многостороннего взаимодействия колледжа и предприятия – заказчика кадров обеспечивается: конкретизация социального заказа системе профессионального образования в качественном и количественном аспектах; проектирование целей, содержания, результатов обучения; нахождение оптимальных способов достижения планируемых результатов в условиях вертикальной преемственной структуры многоуровневой подготовки высококвалифицированных рабочих и специалистов в соответствии с запросами личности, общества и требованиями высокотехнологичного наукоемкого производства к развитию кадрового потенциала области.

АНАЛИЗ МЕРОПРИЯТИЙ, НАПРАВЛЕННЫХ НА СОХРАНЕНИЕ ЗДОРОВЬЯ ЛЮДЕЙ, ЗАНИМАЮЩИХСЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Усов А.А.,

ТОГОАУ ДПО "Институт повышения квалификации работников образования", кандидат педагогических наук, доцент

Иванова Г.Е.,

ТОГБОУ СПО «Колледж торговли, общественного питания и сервиса», преподаватель, г. Тамбов, Россия

Проблема прогнозирования поведения людей в экстремальных условиях жизнедеятельности, а также оценка вероятности сохранения их здоровья и работоспособности после воздействия экстремальных факторов является очень актуальной. Одним из таких факторов, является условия, в которых оказываются, люди, осуществляющие предпринимательскую деятельность.

Негативное воздействие на человека и среду обитания, к сожалению, не ограничивается естественными опасностями. Человек, решая задачи достижения комфортного и материального обеспечения, непрерывно воздействует на среду обитания своей деятельностью и продуктами деятельности, тем самым, генерируя в среде обитания техногенные и антропогенные опасности. Техногенные опасности создают элементы техносферы (машины, сооружения, вещества). Антропогенные опасности возникают в результате ошибочных, несанкционированных, неадекватных действий человека.

Антропогенные опасности в 20 столетии неуклонно нарастали и продолжают нарастать в 21 веке. Ошибки, допускаемые человеком, реализуются при проектировании и изготовлении технических систем; при их обслуживании, при неправильном выполнении действий; недостаточной подготовленности и тренированности к выполнению поставленных задач.

Базисные принципы предлагаемой нами, системы мероприятий можно сформулировать следующим образом:

1. Человек не может повысить свой уровень безопасности к негативным факторам внешней и внутренней среды, не имея определенного запаса, или резерва здоровья, который отражает способность организма противостоять без ущерба для себя повседневным жизненным стрессам и нагрузкам и который можно быстро и точно измерить.

2. Эта величина резерва здоровья постоянно изменяется и может увеличиваться, вследствие оптимизации повседневной активности (дозированные тренировки, двигательный режим и возможности нейтрализации стрессов, характер питания), которая может произойти только одновременно с изменением установок к собственной безопасности.

3. Для управления резервами организма необходимо также иметь «быстрый» канал обратной связи, информирующий о постоянных изменениях в организме человека и о причинах этих изменений (противодействие системному архетипу «задержки обратной связи»).

4. Определив «слабое звено» (функциональное здоровье, психическая устойчивость, состояние опорно-двигательного аппарата и др.), можно разработать эффективную программу коррекции.

Тестовые методики, лежащие в основе экспертной системы, обладают следующими принципиально важными качествами:

а) обеспечение постоянной обратной связи об испытуемом, необходимой для эффективной коррекции;

б) проведение мониторинга здоровья на нагрузках, далеких от субмаксимальной;

в) возможность определения факторов, приводящих к ухудшению состояния здоровья.

Одной из важных задач программы является коррекция поведенческих стереотипов, проявляющихся в стремлении развивать отдельные качества (моторики, самостоятельный подбор чрезмерных тренирующих нагрузок и др.).

Анализ информации, о состоянии физического и психического здоровья студентов Тамбовского государственного технического университета, которые параллельно с обучением занимаются предпринимательской деятельностью, полученный за 2 года (весной и осенью 2012 и 2013 г.), приводит к неутешительным выводам:

- низкий уровень соматического здоровья в 2012 г. был отмечен у 81% девушек и у 69% юношей студентов 3 курса, а в 2013 г. Этот показатель у девушек возрос на 12%, а у юношей на 8%.

У девушек показатели заболеваемости на 10-15% превышают показатели среди юношей. Результаты самооценки здоровья опрошенных показали, что 20,0% девушек и 57,7% юношей считают себя совершенно здоровыми, 69,2% девушек и 36,5% юношей почти здоровы и только 10,8% девушек и 5,8% юношей больны. Имеют хронические заболевания, диагностированные врачом, 43% респондентов независимо от пола.

По мнению многих специалистов, оптимальным периодом с точки зрения формирования установок и навыков, а также эффективности оздоровительных мероприятий, является возрастной период до 25 лет. В ряде исследований показано, что ведущим фактором, определяющим уровень психофизического здоровья является не экологический или медицинский, а поведенческий, а именно: оптимальный характер энергетического и информационного взаимодействия с окружающей средой («здоровый образ жизни», оптимальные психологические установки, равномерное развитие психофизиологических качеств). В рамках предложенной системы мероприятий, можно выделить несколько

наиболее важных положений, которые лежат в основе практического «обучения здоровью»:

Резерв здоровья организма.

Так как цель каждого человека - сохранение здоровья, то основное внимание нужно уделять не уровню физической нагрузки, а реакции организма, которую можно оценить, измеряя пульс и артериальное давление на пике нагрузки и восстановлении, т. е. измеряя реакцию организма на конкретную нагрузку.

Физическая нагрузка должна быть дозированной.

Избыточная нагрузка повышает восприимчивость человека к болезням и снижает уровень функционального здоровья. Недостаточная же нагрузка может быть просто бесполезной. Физическую нагрузку необходимо дозировать как по интенсивности, так и по продолжительности.

Динамическая и статическая нагрузка.

Динамические нагрузки (бег, велосипед, динамические тренажеры и др.) повышают резерв функционального здоровья и укрепляют сердечно-сосудистую систему. Статические нагрузки (штанга, гири, атлетические тренажеры), укрепляют мышцы, улучшают фигуру, но почти не влияют на резерв здоровья.

Необходимо знать свои показатели покоя.

Для того, чтобы измерять здоровье, надо знать свое рабочее артериальное давление, частоту сердечных сокращений в состоянии покоя и гипоксическую пробу Штанге.

Резерв здоровья постоянно изменяется – надо периодически его измерять.

Резерв здоровья, а следовательно интенсивность и объем оптимальной тренирующей нагрузки периодически изменяется в результате воздействия различных стрессовых факторов.

Разработанная система мероприятий, которая направлена на достижение основной цели безопасности жизнедеятельности - сохранение здоровья человека, реализуется на базе Тамбовского государственного технического университета. Полученные в настоящее время данные свидетельствуют о том, что мониторинг физического и психического здоровья и успеваемости студентов, позволяет корректировать и повышать уровень функционального здоровья и психической саморегуляции. На основании этого можно сделать следующие выводы:

1. Использование предлагаемой системы мероприятий в комплексе с другими методами саморегуляции психофизического здоровья, с одновременным проведением мониторинга психофизического, когнитивного и психосоциального статуса, дает возможность создания на базе высшего учебного заведения комплексной системы

психофизического и практического обучения лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность.

2. Предлагаемая комплексная система может быть разработана на основе современных достижений телесно-ориентированной психотерапии и лечебной физкультуры.

На основании вышеизложенного, предлагаем следующие рекомендации и перспективные этапы этого проекта:

1. разработку и внедрение действующей модели «Электронной карты здоровья каждого индивидуального предпринимателя;

2. создание и внедрение системы мониторинга здоровья индивидуальных предпринимателей на основе электронной карты здоровья;

3. подготовку учебных циклов и тренингов для лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью, на основе действующей системы мероприятий и методов телесно-ориентированной терапии, концепции многополюсного интеллекта.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ У СТУДЕНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗНАНИЙ В СФЕРЕ СЕМЕЙНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Василевич С.М.,

Тамбовский филиал АНО ВО «Российский новый университет»,
кандидат экономических наук, доцент, г. Тамбов, Россия

В Конституции Российской Федерации отмечено, что "каждый имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещённой законом экономической деятельности".

В ходе учебно-образовательного процесса у студентов формируются экономические знания, являющиеся основой предстоящей профессиональной деятельности.

Новые условия социально-экономического развития регионов страны, модернизация экономики и её инновационная направленность обязывают профессорско-преподавательский коллектив вуза так спрогнозировать организацию учебного процесса, чтобы будущие специалисты экономической направленности были конкурентоспособны при распоряжении своими способностями к труду, выборе рода деятельности и профессии.

При выборе предстоящей трудовой деятельности студенты ориентируются на те сферы, где максимально могут проявить себя, свои знания, свои общекультурные компетенции.

Одной из таких сфер деятельности специалистов является организация бизнес - деятельности.

Конкуренция в этой сфере деятельности значительная, ее выдерживают и побеждают те, кто на несколько шагов впереди по знаниям, умениям, организаторским способностям сильнее своих соперников.

Бизнес-деятельность субъектов рыночных отношений дополняет возможности других сфер производственной и непроизводственной сферы по обеспечению занятости населения, снижению нагрузки государства на расходы, связанные с безработицей. Особенно это касается решения социальных проблем семьи. Президент Российской Федерации В.В. Путин в ежегодных Посланиях Федеральному Собранию страны особое внимание уделил мерам, направленных на правовое и материальное укрепление института семьи, преодоление бедности семей с детьми.

Он фактически поставил задачу: "изменения отношения всего общества к семье и её ценностям", что одновременно означает изменение государственной системы защиты детства и семьи в Российской Федерации.

Опыт западных стран показывает, что одним из средств решения перечисленных проблем выступает развитие семейного предпринимательства, которое способствует укреплению семьи, уменьшает количество внутрисемейных конфликтов и увеличивает возможности решения бытовых проблем.

Для семейного бизнеса характерны адаптивность и устойчивость, поскольку устойчивые семейные связи накладываются на бизнес, структуру семейного предприятия, что снижает риск ведения экономической деятельности, превышает уровень мотивации всех его участников.

Фирма, в которой работают родственники, дает возможность трудоустройства детей, полных членов семьи, а также людей с ограниченными возможностями. Понятие участие в семейном деле служит способом социализации детей, на адаптации к труду.

На учебных занятиях по дисциплине «Введение в профессию» по направлению «Экономика» раскрывается значение бизнеса для экономики Тамбовской области и России.

На практическом занятии, в часы самостоятельной работы студентам предлагается провести анализ благосостояния семьи, изыскать дополнительные возможности по претворению в жизнь содержания - предельные издержки и предельные выгоды. Все студенты провели такой анализ.

Мы обобщили данные этих сведений и пришли к выводу, что не все семьи имеют доходы, сопоставимые с уровнем прожиточного минимума,

или цены потребительской корзины. Студентам было предложено в своих семьях побеседовать с родителями, членами семьи по вопросу рационального использования семейного бюджета: определить меры повышения уровня эффективного расходования денежных средств.

Периодический анализ семейного бюджета, проведенный студентами, дал свои положительные плоды.

Создаются более благоприятные условия для более рационального использования семейного бюджета, больше стало возможностей для оказания материальной помощи студентам в образовании, повышении общей культуры, занятия физкультурой и спортом. На учебных занятиях, разъясняются вопросы развития семейного предпринимательства, использование богатых возможностей трудовой подготовки родителей, членов семьи, особенно в сельской местности.

Студенты смогут в будущем теоретические знания использовать в поиске новых форм семейного бизнеса.

Семейный бизнес выступает в качестве фактора, содействующего эффективному функционированию крупных и средних фирм. Семейное предприятие, как правило, работает на местном сырье и на местный рынок, тем самым, активизируя его, создавая предпосылки совершенствования областью развития, обеспечивая предприятие небольшими, но постоянными заказами.

Цели семьи и предприятия сходны в том смысле, что эти системы имеют общие требования. Однако цели семьи отличаются от целей предприятия. Предприятие для своего развития должно приносить прибыль. Его промежуточные цели могут включать кредитование. Трудоспособность работников, а также стабильность или расширение рынка сбыта.

На занятиях объясняют, что у разных семей свои цели. Но обычно для достижения семейных целей необходимые для каждого члена семьи индивидуальная оценка, развития личной и профессиональной компетентности, достижение ощущения комфортности и чувства совместной принадлежности к общему делу. Если многие цели семьи и предприятия не совпадают, то вряд ли то, что делает жизнеспособными предприятия, соответствует тому что сохраняет семью.

Члены семьи способны работать сверхурочно, за меньшую плату и с большей отдачей, чем не члены семьи.

В семье родственники более чутко отзываются на просьбы о помощи в случае необходимости в любое время дня и ночи, могут с большой готовностью и прилежанием работать меняющихся условиях труда. Отсюда можно сделать вывод о том, что семейный вариант оказывается наиболее подходящим по сравнению с предприятием. Надо также отметить, что экономические цели стимулируют деятельности как семьи, так и предприятия. Предприятие становится семейным, так и

предприятия. Предприятие становится семейным, а семья - владельцем и управляющим собственным предприятием.

Управление семейным бизнесом представляет собой одну из самых сложных областей человеческой деятельности, где проявляются межличностные отношения индивидов, обремененным производственным процессом.

Термин "управление" обозначает совокупность скоординированных мероприятий, направленных на достижение поставленных целей.

Распределение ролей в семейном бизнесе является сложной проблемой, поскольку близким родственникам трудно придерживаться границ и рамок в производственных отношениях.

Конфликты между родителями и детьми, между супругами возникают в силу того, что они склонны придерживаться традиционных семейных ролей и определяют свои роли в бизнесе, так что это порождает проблемы по поводу "кто что делает". Тем не менее четкое разделение труда служит средством предотвращением межличностных конфликтов, избежав проблем, с которыми сотрудники, клиенты и поставщики сталкиваются ввиду смещения сигналов, поступающих из предприятия, когда не ясно, кто и за что отвечает.

На наш взгляд, среди систем управления семейным бизнесом можно выделить две позиции:

1. полное устранение от руководства родственниками, поскольку предполагается, что все члены семьи и так заинтересованы в успехе бизнеса, а, кроме того, давление на близких может привести к конфликту в семейных отношениях;

2. руководство семейной фирмой предъявляет более жесткие требования к родственникам, потому что от неё ожидают больше, чем от других сотрудников, а их неэффективная работа воспринимается как угроза благосостоянию всей семьи.

Руководство семейным бизнесом является источником напряжения. Структура семейной фирмы предполагает, что права и обязанности одного сотрудника входят давать указания другому сотруднику. Такое руководство может быть конструктивным и полезным, однако в подобной структуре возможно осуществление недостаточного контроля.

Иногда в семейном бизнесе руководство родственниками считается ненужным, по крайней мере, в теории, так как предполагается, что члены семьи заинтересованы во всём, что касается финансовых интересов предприятия. Люди часто отказываются от руководства близкими, потому что считают следующее: родственников надо защищать или бояться покровительственным отношением унижить.

Возможна им другая ситуация, когда руководители более строго относятся к родственникам, их неважная работа воспринимается как угроза.

Некоторые руководители уверены, что с родственниками надо обходиться строго, чтобы избежать фаворитизма. Видимо, одна из потенциальных сложностей управления семейным бизнесом заключается в том, чтобы удержать на фирме посторонних сотрудников. Сотрудники, не связанные родственными узами с владельцами предприятия, считают, что родственникам отдаются все преимущества: неоправданно высокая зарплата, не заслуженный авторитет у начальства, не заслуженные назначения на высокие должности. Вместе с тем, существуют компании, где сотрудники связаны родственными узами и руководители пытаются родственные связи нейтрализовать, обращаясь чрезмерно строго с родственниками.

Они не стали бы это делать, работай в компании только члены семьи или, наоборот, только посторонние люди. Строгость к членам семьи является попыткой доказать остальным сотрудникам, работающим в семейной фирме, что родственникам не оказывается предпочтение.

В некоторых компаниях члены семьи нового сотрудника принимают с трудом. Руководителю сначала приходится вести себя с ним довольно сурово, чтобы никто не подумал, что он даёт ему предпочтение. Потом, когда уже работа налаживается, общение с ним идет как со всеми сотрудниками.

Некоторые руководители считают, что с родственником можно позволить себе быть прямым и резким, в то время как с посторонним человеком приходится быть осторожным и тактичным.

Однако некоторые, напротив, ведут себя с родственниками даже более осторожно, чем с посторонними людьми. Руководитель в таком случае не обращает внимание на ошибки, которые делают сыновья или жена. Рано или поздно они все равно сами поймут, что сделали ошибку. Остаётся только надеяться, что они ее больше не повторят. Если речь идет о сотруднике, который не является членом семьи, тут всё просто: вызываешь его к себе и говоришь, что ты от него хочешь. Сыну можно сказать тоже самое, но он не слушает. С родственниками приходится жить, а постороннего человека можно уволить.

Среди тех, кто считает, что родственниками не надо руководить особенно тщательно, многие уверены, что этого делать не следует, потому что родственники более строго реагируют на любые замечания, более чувствительны к ним.

Родственники часто чувствительны к руководству также потому, что они могут воспринимать обычную дистанцию между начальником и подчиненным, необходимы замечания, потому что начальник делает подчиненному, совсем иначе, чем посторонние люди. Эмоциональная дистанция, естественная в отношениях начальника и подчиненного, в контексте семейных отношений может интерпретироваться как недостаток внимания или отчужденность. Указания начальника-

родственника часто воспринимаются, как попытка установить или поддержать определенный статус в семье. Они могут прозвучать как критика, выходящая за рамки служебных отношений. Часто семейные конфликты переносятся на рабочие отношения, и тогда замечание родственника-начальника воспринимается, как попытка выиграть спор, начавшийся еще в семье, иногда даже в детстве.

Вопрос чувствительности к руководству, по крайней мере в некоторых семьях, выходит за рамки отношений непосредственно между начальником и подчиненным. В некоторых случаях другие родственники не дают руководителю быть слишком жестоким с подчиненными родственниками.

Можно сделать вывод, что нежелание руководить родственниками может принести определенный вред самим родственникам, работающим в семейной компании. Руководитель, отказывающийся от руководства близкими во избежание семейных конфликтов, способствует тому, что его подчиненные дольше обучаются специальности, чаще испытывают чувство разочарования и безысходности, глупо выглядят в глазах сослуживцев. Предприниматель, который отказывается руководить членами семьи, то есть лишает из поддержки, возможности совершенствоваться, помощи, совета, оказывает им плохую услугу.

В связи с вышесказанным важное значение для развития семейного предпринимательства имеет подготовка кадров. Основной её особенностью выступает невозможность использовать традиционной практики профессионального образования, организованного по отраслевому признаку.

На наш взгляд, сегодня подготовка проводится более профессионально. На современном образовательном уровне преподаватели формируют у студентов необходимые компетенции, применяется практико-ориентированный подход. По мере усложнения трудовой деятельности в среде предпринимательства становится актуальной задачей обучение по программам бизнес-образования, которое значительно расширяет горизонт познания бизнес-деятельности.

Таким образом, необходимым условием качественной подготовки специалистов в области предпринимательства является интеграция системы образования и малого бизнеса, с целью повышения профессионального уровня выпускников.

Взаимодействие должно быть построено таким образом, чтобы помимо теоретических знаний была возможность получать и практическую помощь в виде консалтинговой, юридической и информационной помощи.

На основании вышеизложенного можно сделать следующие выводы:

- образование является основой для формирования компетентности, профессионализация у студентов в области организации и введение семейного бизнеса;

- на сегодня имеются богатые возможности для организации и ведения семейного бизнеса;

- в наличии трудолюбивых, профессиональных подготовленных кадров в различных сферах хозяйственной деятельности;

- в наличии плодородная земля, различное сырье для производства продукции, как продовольственного, так и непродовольственного назначения;

- имеются возможности поддержки семейного бизнеса со стороны органов государственной власти, местного самоуправления, как в законодательном порядке, так и в предоставлении дотаций, субсидий.

В то же время имеются и неиспользованные возможности для оказания помощи в эффективном ведении бизнеса на селе:

- высокая процентная ставка по кредитам;

- инфраструктура села не в полной мере способствует развитию бизнеса - плохое состояние дорог, сферы культуры, медицинского обеспечения и т.д.

Предложения:

- продолжить совершенствование законодательной базы по эффективному ведению семейного бизнеса;

- вводить льготные кредиты для организации семейного бизнеса, а также проводить снижение процентных ставок по кредитам с 12,5% до 9-9,5%;

- органам государственной власти и местного самоуправления распространять положительный опыт селян по организации и ведению семейного бизнеса.

Список источников:

1. Рекомендации "О первоочередных мерах по реализации приоритетов Ежегодного послания Президента Российской Федерации в сфере семьи, детства, демографии", комиссия по вопросам социального развития Общественной палаты РФ, одобрены Советом общественной палаты РФ 2011г.

2. Мазин А. Инвестиции в образование и рынок труда // Человек и труд. №5, 2009 г. - с 41-44.

3. Артамонов В.С. и др. Микроэкономика. СПб.: Питер, 2009.

4. Артамонов В.С. и др. Макроэкономика. - СПб.: Питер, 2009.

5. Попов А.И. и др. Малое предпринимательство. Часть 2 Интеграция крупного и малого бизнеса, механизм, регулирования, экономическая безопасность. - СПб ГУЭ Ф, 2004

6. Маслова Т.Д. и др. Маркетинг. - СПб.: Питер 2009.
7. Экономика. А.С. Булатов. М., 2012.
8. Начала экономики П.Д. Шимко и др. М., "Высшая школа", 2011.
9. Экономика в таблицах и схемах. Любецкий В. В. Ростов н/д, 2010
10. Практикум по экономической теории: Логические схемы и тесты. Добрынин А. И. СПб, 2012.

РОЛЬ ИЗУЧЕНИЯ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА В РАЗВИТИИ МОЛОДЕЖНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ

Провоторова Ю.В.,

Тамбовский филиал АНО ВО «Российский новый университет»,
кандидат педагогических наук, доцент, г. Тамбов, Россия

Подготовка молодых предпринимателей малого и среднего бизнеса - важнейшее направление в развитии сельской местности, в создании дополнительных рабочих мест. Малые предприятия активно действуют в сферах, где крупные компании менее эффективны, например, в сфере услуг и обслуживания, общественного питания, переработки некоторых видов сельскохозяйственной продукции.

Одним из перспективных направлений в малом и среднем бизнесе (аналоги в деловом английском языке: «small business», «small businesses», «small and medium enterprises (SMEs)», «small business sector», «small business-owners», «entrepreneurship and small business») является *сельский туризм*. Он позволяет создавать новые рабочие места, обеспечивает приток валюты (также иностранной), развивает инфраструктуру и повышает культурно-образовательный уровень людей. Туризм "в глубинку" не требует больших инвестиций в инфраструктуру, а потому доступен малому бизнесу. Для того чтобы стать участником *сельского туризма* одним из необходимых условий является *знание иностранного языка*.

Владение иностранным языком является еще одним инструментом выживания, даже сельской местности, расширяет возможности в достижении профессионального успеха в малом и среднем бизнесе. Знание иностранного языка сегодня уже не является преимуществом или просто ценным качеством - оно стало необходимостью, он должен стать структурным компонентом модели подготовки молодого предпринимателя нового поколения.

Курс изучения иностранного языка для реализации туристических услуг для иноязычных туристов в сельской местности осуществляется по принципу комплексного подхода, определенными частями и начинается с освоения элементарных знаний самого низкого уровня – Elementary

(основные правила грамматики, разговорная лексика) до среднего (Intermediate). Но основное внимание в программе «Английский для развития туризма, гостиничного и ресторанного бизнеса в сельской местности» должно уделяться не только освоению терминологии, принятой в индустрии туризма, гостиничного и ресторанного бизнеса, но и проигрыванию реальных жизненных ситуаций, развитию коммуникативных компетенций, которые очень важны для эффективного общения. Навыки следует прививать с использованием разнообразных способов коммуникативной методики: диалогов, ролевых упражнений, дискуссий, просмотр видеofilьмов, прослушивания профессионально – ориентированных текстов. Занятия необходимо проводить в интерактивной форме с использованием современных методов обучения: презентаций, деловых игр, кейсов. Это позволяет отработать разговорную лексику и правильно воспринимать чужую речь на слух, оформлять свои собственные мысли, совершенствовать мастерство ведения разговора. Деловая игра при обучении молодых предпринимателей является сложно устроенным методом обучения, поскольку может включать в себя целый комплекс методов активного обучения: дискуссию, мозговой штурм, анализ конкретных ситуаций, действия по инструкции, и т.п.

Деловую игру как форму контекстного обучения (сельский туризм) следует выбирать прежде всего для решения следующих задач:

- формирование целостного представления о профессиональной деятельности (туристический и гостиничный бизнес в сельской местности) и ее динамике;
- приобретение проблемно-профессионального и социального опыта, в том числе и принятие индивидуальных и коллективных решений;
- развитие теоретического и практического мышления в профессиональной сфере (применение знаний иностранного языка при реализации туристических услуг иноязычным туристам);
- формирование познавательной мотивации, обеспечение условий появления профессиональной мотивации.

Целесообразно предлагать проектные работы: «Реклама-девиз местности (гостиницы)», «Я - бизнесмен» и т.д.. Украшением игры или проектной работы могут служить красочные карты и таблицы, схемы, приятная музыка, увлекательные ролики, фильмы, использование которых создает максимальную наглядность, что повышает интерес молодых предпринимателей к изучению иностранного языка, тем самым обеспечивается более высокая мотивация обучения.

Подготовку молодых предпринимателей малого и среднего бизнеса следует осуществлять на основе полисенсорного обучения, которое подкрепляет запоминание пройденного материала, ибо, чем больше информационных каналов (*видение, слышание, прикосновение*), тем лучше живая память, лучше обзор коммуникативной ситуации. Все

теории обучения сходятся в том, что обучаемые должны *видеть* учебный материал - на рисунках, диаграммах, графиках, но кроме того, они должны *слышать* то, что они изучают. Таким образом, в процессе усвоения учебного материала происходит кодирование информации в нескольких сенсорных системах: *визуальной и аудиальной*. Однако, поскольку чистых типов восприятия, как и чистых типов темперамента не существует, то, необходимо разработать такой комплекс упражнений, который активизирует деятельность ведущего канала поступления информации, повысит мотивацию и будет способствовать развитию недоминантных анализаторов [3] .

Таким образом, сельский туризм является относительно новым и перспективным направлением. Его становление может послужить весомым вкладом в устойчивое развитие сельских местностей России, а знание иностранного языка способствует приобретению дополнительного культурного богатства, развитию личности, профессиональному и карьерному росту молодых предпринимателей.

Список источников

1. Жаркова Г.И. К вопросу о межкультурной коммуникации в сфере бизнеса // www.festival.1september.ru/articles/410104/.
2. Карасёв С.А. Глобализация английского языка и новые задачи методики его преподавания // *Язык и межкультурная коммуникация. Материалы межвузовской научно-практической конференции.* – Ростов-на-Дону: изд-во ИУБиП, 2005. – 148 с. С. 80-81. С. 81.
3. Провоторова Ю.В. Использование различных репрезентативных каналов восприятия учебного материала в процессе обучения иностранному языку для повышения качества профессионального образования / сб.: *Образовательные организации как полигон квалифицированных кадров на основ профессиональных стандартов и кластерной политики полигона: материалы Региональной научно-практической конференции.* Тамбов. – Изд-во Першина Р.В., 2015. 4с

КОМПЕТЕНТНОСТНАЯ МОДЕЛЬ ВЫПУСКНИКОВ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ КАК СРЕДСТВО ПРИВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ НАВЫКОВ

Астахов В.К.,

Тамбовский филиал АНО ВО «Российский новый университет»,
кандидат технических наук, доцент, г. Тамбов, Россия

Развитие малого и среднего бизнеса в Российской Федерации за последние годы заметно активизировалось. В статье [3] отмечалось, что согласно данным, полученным институтом комплексных стратегических исследований (ИКСИ) от 46 до 63% наемных работников, которые были уволены во время последнего экономического кризиса, являются молодыми специалистами, не достигшими 30-летнего возраста [1]. Ежегодные опросы и социологические исследования показывают, что процент молодежи, желающей заниматься развитием собственного бизнеса, в несколько раз превышает долю тех, кто уже создал свое дело. По данным ИКСИ, 78% опрошенных считают открытие малого бизнеса отличным способом самореализации, 60% предпочитают собственный бизнес, рассчитывая на получения более высокого уровня дохода по сравнению с работой по найму. Однако сегодня только 3% молодых людей имеют собственный бизнес [1,3].

Подобная ситуация присуща и Тамбовской области, несмотря на то, что развитию и поддержке молодежного предпринимательства в Тамбовской области уделяется особое внимание. Об этом было продемонстрировано в очередной раз 12 ноября 2013 г., когда в Тамбове прошла встреча в конференц-зале гостиницы "Галерея", на которой собрались предприниматели, представители власти и финансового сектора [6]. Проводятся подобные мероприятия и с участием представителей образовательных учреждений области, в частности и с участием преподавателей и студентов Тамбовского филиала НОУ ВПО Российского нового университета, по результатам которых формулируются выводы и предложения по дальнейшему совершенствованию малого молодежного предпринимательства в Тамбовской области [5].

В феврале 2013 года в Тамбове был образован Венчурный фонд малого и среднего бизнеса (МСБ), организованный "Промсвязьбанком" в сотрудничестве с "Опорой России". Этот фонд капиталом 300 млн. рублей финансирует бизнес-проекты молодых предпринимателей в возрасте до 35 лет. Финансируя проекты, фонд помогает бизнесу на начальной стадии своего развития.

Из множества проблем, справедливо указанных в [1], стоящих в сфере молодежного малого предпринимательства, остановимся подробнее на одной: уровень и содержание образовательных программ ВУЗовской подготовки.

Традиционные российские учебные заведения дают основы экономических и юридических знаний, при этом не формируют стимулы и поведенческие компетенции, без которых успешная предпринимательская деятельность невозможна. Важнейшими задачами, стоящими перед учебными заведениями в настоящее время, в том числе и перед ВУЗами, являются оценивание профессиональных компетенций

выпускников, организация эффективного взаимодействия учебного заведения с заказчиками и потенциальными работодателями на специалиста. Выражение результатов обучения выпускников в терминах компетенций способствует личностной направленности образовательного процесса. Для этого необходимо составить **компетентностную модель** специалиста и разработать **профиль компетенций**. Для этого приведем некоторые понятия и определения в данной области [2,4,7].

Компетентностная модель специалиста — это попытка создания наиболее адекватной модели квалифицированного специалиста, которая бы учитывала потребности рынка в избранной специальности; требования, предъявляемые предприятиями и организациями к таким сотрудникам; международные стандарты в данной области; а также возможности самого учебного заведения по подготовке таких специалистов.

Прежде всего, необходимо обозначить разницу между понятиями «**компетенция**» и «**компетентность**» [7]. В их основе латинский корень *compe* – *добиваюсь, соответствую, подхожу*. **Компетенция** – это определённая характеристика личности, необходимая для выполнения определённых работ и позволяющая её обладателю получать необходимые результаты работы. **Компетентность** – это способность индивидуума, обладающего личной характеристикой для решения рабочих задач, получать необходимые результаты работы.

Иными словами, **компетенция** – это требуемый для определённой деятельности стандарт поведения, а **компетентность** – уровень владения этим стандартом поведения, то есть конечный результат его применения.

Ключевые компетенции – набор компетенций, позволяющий работнику выполнять свои профессиональные должностные обязанности максимально эффективно. **ЗУН** – знания, умения, навыки. **ПВК** – профессионально важные качества: индивидуальные качества субъекта деятельности, влияющие на эффективность деятельности и успешность её освоения. Профессионально важные качества – это качества, важные для профессии, безотносительно к той или иной компании.

Модель компетенций – структурированный набор необходимых, идентифицируемых и измеряемых компетенций с индикаторами поведения. **Индикаторы поведения** – это стандарты поведения, которые соответствуют эффективным действиям человека, обладающего конкретной компетенцией. При этом, как правило, объектом являются проявления высокого уровня компетенции.

Кластеры компетенций – это набор компетенций (обычно от двух до пяти), связанных между собой в единый смысловой блок. Чаще всего в моделях выделяют такие кластеры, как: интеллектуальная (мыслительная) и когнитивная (познавательная) деятельности, достижение результата, работа с людьми, работа с информацией. Исходя

из этого, можно говорить о **видах компетенций**. Говоря о видах компетенций, следует отметить два существенных момента:

- видовое разнообразие компетенций в условиях отсутствия стандартов;

- существование нескольких классификаций, то есть видовое разнообразие (единой классификации видов компетенций не существует, есть много различных классификаций по разным основаниям. Ориентироваться в этом разнообразии видов весьма проблематично. Многие классификации чрезвычайно неудобны и малопонятны, что делает их применение в практике крайне сложным. Но, так или иначе, сложившаяся ситуация влияет на практику построения модели компетенций).

В различных теоретических и практических материалах, посвящённых теме компетенций, можно найти самые разнообразные типологии [7]. В мировой практике есть примеры попыток разработки универсальных типологий и моделей компетенций, претендующих на статус мирового стандарта. Так, например, компания SHL – мировой лидер в области психометрического ассессмента и разработки решений – ещё в 2004 году декларировала создание универсальной базовой структуры компетенций группой консультантов под руководством профессора Дэйва Бартрама. Базовая структура, созданная группой Бартрама, включала 112 компонентов, возглавляемых так называемой «Большой восьмёркой компетенций». Вполне возможно, что мировые тенденции унификации в скором времени приведут к тому, что появится единый общепризнанный всеми стандарт [2]. **Компетенции** – довольно своеобразный инструмент, поэтому практически очень трудно создать единый набор компетенций, которым сможет пользоваться любое образовательное учреждение и любая компания.

Важно отметить, что структура компетенции достаточно сложна, включает множество элементов (ЗУН, личностно-деловые качества, мотивационные и целевые установки, опыт и потенциал), комбинация которых и делает, собственно, компетенцию тем универсальным инструментом, о котором мы ведем речь. Поэтому становится понятно, почему под компетенцией нельзя рассматривать только ЗУН или ПВК, которые являются лишь элементом компетенции.

Кроме того, не следует забывать, что компетенция должна быть измеряема. То есть вводя компетенцию, необходимо проверять её на возможность оценки. Это важно помнить именно при разработке модели компетенций, т.к. часто велик соблазн в их число включить личностные качества социального характера. Например, «справедливость». Измерить наличие данной компетенции у человека весьма проблематично, т.к. понятие «справедливый» во многом относительно и сложно идентифицируется.

Исходя из сказанного, компетенции можно разделить на два больших кластера: **профессиональные** и **личностные**. Более подробно о компетенциях можно найти в педагогической и профессиональной литературе (например, в [2,4,7], а также в статьях, свободно размещенных в сети Интернет).

Профессиональные компетенции по масштабу локализованы. Но определенный набор профессиональных компетенций присущ любой должностной позиции и/или специальности. Данный вид компетенций представляет собой набор личностных характеристик, а также знаний, умений и навыков, необходимых для эффективной работы на конкретной должностной позиции. Учитывая, что наша классификация компетенций ограничена образовательными рамками, следует не путать профессиональные компетенции должности и профессиональные компетенции видов деятельности или профессиональных областей.

Профессиональные компетенций видов деятельности и областей носят более обобщенный характер. А профессиональные компетенции должности ограничены рамками конкретной компании. Например, могут быть компетенции работника педагогической сферы — они характерны для всех специалистов, ведущих педагогическую деятельность, независимо от организации, в которой они трудятся, а могут быть профессиональные компетенции педагога конкретной обучающей организации. Говоря о профессиональных компетенциях как о виде компетенций, мы ведем речь именно о них.

Личностные компетенции отличаются от профессиональных тем, что владение ими значительно повышает шансы на успех в любой деятельности, независимо от ее конкретной специфики. Хотя обычно это понятие применяется в профессиональном либо образовательном контексте, важно понимать, что вообще-то оно применимо абсолютно ко всем сферам деятельности человека.

Личностные компетенции отражают интегральные свойства человека, связанные с тем, как он строит отношения с другими людьми, как ставит перед собой цели, как решает задачи и обращается с информацией, и какой уровень саморегуляции ему доступен.

Иногда **личностные** компетенции связывают с **управленческими** компетенциями, понимая под ними наиболее локализованный и сложный вид компетенций. Это компетенции, необходимые для выполнения руководящих обязанностей тем, кто будет занимать управленческие должности, будь то управление персоналом, либо системное администрирование. Как ни странно, разработка управленческих компетенций наиболее сложна — слишком велик соблазн создания модели идеального суперменеджера, которую вряд ли удастся реализовать на практике. Поэтому при разработке рекомендуется

включать в перечень управленческих компетенций оптимальный набор, основанный на принципе необходимых и достаточных компетенций.

Лучше всего разобраться в том, что такое **личностные компетенции**, можно на конкретных примерах. Существует несколько основных кластеров личностных компетенций:

1. **Ориентация на результат и эффективность** – человек стремится совершенствоваться в своей деятельности, достигать лучших результатов, превосходить других, достигать значительных успехов, решать сложные задачи, соответствовать высоким стандартам, проявлять инициативу и придумывать в работе что-то новое.

2. **Коммуникативная искушенность, межличностная компетентность** – человек умеет видеть потребности других людей, вникать в их суть, получать и давать обратную связь; он способен понимать их чувства и настроения; видит подоплеку отношений, которые складываются между другими людьми, в том числе и неявные тому причины. Понимает природу отношения других к самому себе и может с этим работать; может прогнозировать поведение людей; способен разрешать конфликты.

3. **Воздействие и влияние на других людей** – человек способен убеждать, уговаривать, производить хорошее впечатление, добиваться того, чтобы окружающие люди повели себя согласно его ожиданиям, владеет множеством приемов аргументации.

4. **Управленческие компетенции** – человек способен руководить деятельностью других людей, направлять ее и координировать, оказывать поддержку в развитии их эффективности, обеспечивать выполнение установленных норм и стандартов; умеет обучать других людей и укреплять их мотивацию к обучению; умеет распределять и делегировать полномочия и ответственность. Владеет разными стилями руководства и умеет выбирать оптимальный стиль для каждой ситуации. Умеет работать в команде сам и управлять командной работой. Способен к сотрудничеству и обучает этому других. Умеет мотивировать людей; стимулирует открытое взаимодействие всех членов группы.

5. **Когнитивные компетенции** – системное мышление; умение отыскивать, обрабатывать, интерпретировать и представлять информацию; критическое мышление; развитые навыки планирования; умение анализировать проблемы; способность и желание обучаться.

6. **Саморегуляция и личная эффективность** – адекватная самооценка; самоконтроль в стрессовых ситуациях; тайм-менеджмент; гибкость перед лицом меняющихся обстоятельств, в ситуации изменений; умение принимать ответственность; способность уверенно выражать собственное мнение и противостоять групповому давлению; умение извлекать из ошибок опыт, вместо того, чтобы винить внешние

обстоятельства, впадать в самобичевание или вообще ничего не делать. Способность видеть и понимать разные точки зрения.

Уже из описания личностных компетенций видно, что они отражают такие умения, качества и способности, которые в той или иной степени необходимы для любой успешной деятельности, в чем бы она ни состояла.

Чаще всего именно такие компетенции ложатся в основу моделей компетенций, то есть признаются необходимыми для всех выпускников-специалистов учебных заведений, а также сотрудников компании, независимо от того, чем конкретно они занимаются.

А уже на основе модели составляются **профили компетенций** для отдельных должностей и направлений деятельности, в которых перечислены и профессиональные компетенции, отражающие специфику конкретной работы, а также указан уровень, на котором у сотрудников должны быть развиты ключевые личностные компетенции.

Профиль компетенций [7], по сути, представляет собой набор компетенций, которыми должен обладать работник, соответствующий занимаемой должности, либо выпускник специальности, соответствующий требованиям к выпускникам учебных заведений (на рисунке 1 набор необходимых компетенций обозначен цифрами от 1 до 9 по периметру диаграммы). Но это не просто набор, а перечень, включающий необходимый уровень развития каждой компетенции для конкретной специальности/должности. Профиль компетенций чаще всего составляют в виде диаграммы, позволяющей наглядно проиллюстрировать необходимый уровень (на рисунке 1 он обозначен в процентах от 0 до 100 %). После оценки имеющегося у работника уровня компетенций диаграммы сравнивают. Становятся очевидными расхождения требуемого уровня и действительного. Разница между ними — это и есть область обучения и развития работника.

Таким образом, профиль компетенций является очень простым и удобным «наглядным пособием» при использовании модели компетенций. Пример такого профиля изображен на рисунке 1.

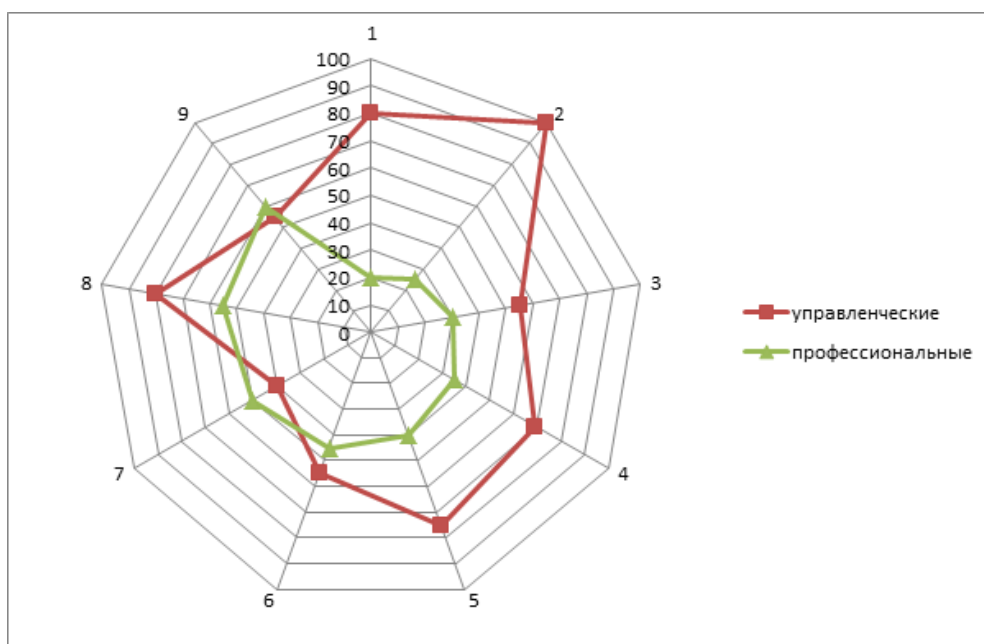


Рисунок 1. Профиль компетенций

Важно отметить, что профиль компетенций не статичен, он обладает свойством меняться. Причем меняются именно требуемые уровни компетенций. Это связано с развитием человека со временем, а также изменением требований к квалификации. При развитии модели компетенций также может меняться и сам набор компетенций. Поэтому, разработанные профили компетенций не могут использоваться длительное время, они имеют определенный «срок годности». Но это не означает, что их необходимо разрабатывать каждый раз заново. Они требуют проверки на актуальность перед использованием и, в случае необходимости, актуализации.

Таким образом, оценка качества подготовки обучающихся в новой компетентностно-методологической парадигме профессионального образования требует разработки принципиально новых технологий оценивания характеристик, формирующих компетенции, а также прямого и непосредственного участия потенциальных работодателей и учета требований международных стандартов к выпускникам учебных заведений. Все это поможет сформировать молодому специалисту важные качества, в том числе и в сфере молодежного малого предпринимательства.

Список источников:

1. Аналитическая серия ИКСИ. — <http://www.icss.ac.ru/>
2. Болонский процесс: Середина пути / Под науч. ред. д-ра пед. наук, профессора В. И. Байденко. – М.: Исследовательский центр

проблем качества подготовки специалистов, Российский новый Университет, 2005. – 379 с.

3. Власов Г.Ю. Развитие молодежного предпринимательства на современном этапе // Российское предпринимательство. — 2011. — № 10 Вып. 2 (194). — с. 11-16.<http://www.creativeconomy.ru/articles/13919/>

4. Елтунова И.Б. Автоматизированная система оценивания профессиональных компетенций//Качество образования. СПО.2013. №7 (22-26).

5. Сборник материалов II Всероссийской научно-практической интернет конференции молодых ученых «Проблемы и перспективы развития молодежного малого и среднего предпринимательства в сельской местности». Тамбов, 27 апреля 2012 года. - Тамбов, Издательство Першина Р.В., 2012. - 327 с.

6. <http://www.onlinetambov.ru/incident/>- В Тамбове обсудили проблемы малого и среднего бизнеса.

7. <http://habrahabr.ru/post/182176> - Компетентностная модель специалиста по специальности компьютерная безопасность.

СОВРЕМЕННЫЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНОВ

КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РЕГИОНА

Мешкова Л.Л.,

Тамбовский филиал АНО ВО «Российский новый университет»,
директор, доктор экономических наук, профессор,
г. Тамбов, Россия

Современные процессы экономического развития, такие как глобализация, регионализация, формирование «новой экономики» оказывают существенное влияние на положение и роль регионов. Глобализация ведет к стандартизации и унификации экономической жизни, к снижению роли государственных границ в экономических взаимодействиях и стимулирует глобальные фирмы к поиску прибыльных мест приложения бизнеса по всему миру. Регионализация направлена на защиту интересов сообществ, объединенных в регионы, и стимулирует поиск эндогенных механизмов регионального развития. Новая экономика увеличивает значение невоспроизводимых локальных преимуществ в конкурентных процессах. Происходящие процессы коренным образом изменяют роль отдельного региона в национальной и мировой экономике. Регион постепенно становится не только самостоятельным действующим экономическим агентом национальной экономики, но также вступает в мировые конкурентные процессы. Вхождение региона в конкуренцию означает формирование в системе, называемой «регион», новых характеристик, свойств и новых стандартов качества этой системы. Важнейшим системообразующим свойством экономической системы, участвующей в конкурентных процессах, является конкурентоспособность. Конкурентоспособность представляет собой свойство, имеющее общие родовые черты с конкурентоспособностью других экономических систем, таких, как фирма, национальная экономика, и имеет специфику, обусловленную отличием региона как экономического агента от других экономических агентов [3].

Весьма интересен новый подход к оценке конкурентных ресурсов региона, к которым отнесены все региональные материальные и нематериальные факторы, имеющие рыночную оценку или способные увеличить ценность других факторов. При этом выделены такие новые виды этих ресурсов, как структурный и социальный капитал региона, нематериальный капитал его предприятий, его имидж и геополитическое положение [5].

В последнее время конкурентоспособность стран на мировом рынке стали проверять по фактору качества жизни.

Безусловно, главным богатством любой общественной системы является человеческий потенциал, в конечном счете, определяющий могущество страны и общества; главный фактор развития последних в современном мире - фактор человеческий.

Итоги специальных исследований позволяют утверждать: страна с большим демографическим ресурсом при прочих равных условиях обладает и большей совокупной мощью. Разумеется, сам этот ресурс сегодня определяется не только и не столько количественными, сколько качественными параметрами.

В развитых странах происходит смена государственных приоритетов - относительное сокращение доли военных исследований и ускоренный рост инвестиций в фундаментальные науки, связанные, в частности, с системой здравоохранения. На роль базового фактора развития экономики выдвигается образование, в том числе системы, обеспечивающие получение профессиональных знаний в течение всей жизни; «жизненный цикл знаний», навыков, профессий сегодня оказывается чрезвычайно коротким [6].

Концепция человеческого капитала, интенсивно развивавшаяся во второй половине XX столетия, довольно быстро трансформировалась в концепцию «расширения человеческих возможностей» - возможностей, замещающих материальное и экономическое благосостояние. Из этой теории непосредственно следует, что цель развития заключается не только и даже не столько в том, чтобы увеличить производство и потребление; главное - предоставить человеку «возможность выбора», реализуемую прежде всего в здоровой жизни и в ее долголетию, в свободном развитии интеллектуальных и всех иных творческих способностей [1].

Концепции, о которых идет речь, по сути фиксируют два взаимопроникающих процесса: 1) развитие человеческого капитала (некоей интегральной суммы таких составляющих, как здоровье, знания, культура и свобода личности), предъявляющее все более высокие требования к человеку - участнику общественного производства; 2) ориентация самого этого производства на удовлетворение развивающихся и развивающихся потребностей человека.

Состояние и тенденции динамики качества жизни населения становятся все более важными факторами развития любой страны и ее регионов. Для населения или региональных (местных) органов власти признаками «региональной конкурентоспособности» могут стать, например, сравнительное (чаще всего по отношению к соседям) превосходство условий жизни (в том числе в смысле обеспеченности социальной и транспортной инфраструктурой), бюджетная

самостоятельность, а симптомами поражения на поле конкурентной борьбы - механическое уменьшение численности населения (переселение) людей в более благополучные районы, сокращение социальных программ, отсутствие внешних и внутрирегиональных инвестиций, в частности, по причине «бегства капитала» и т.п. В общем случае победа в конкурентной борьбе региона А с регионом Б может означать только то, что на первую территорию начинают перетекать и население, и капиталы побежденного региона, окончательно загоняя последний в затяжную депрессию.

В последнее время особенно популярным в России стал используемый в документах Программы развития ООН (ПРООН) «индекс развития человеческого потенциала» (ИРЧП). Речь идет об интегральном показателе, рассчитываемом как среднеарифметическое значение трех обобщающих индикаторов; 1) ожидаемой продолжительности жизни (долголетия), фактически характеризующей составляющую «здоровье»; 2) достигнутого уровня образования, отражающего степень грамотности взрослого населения, полноту его охвата обучением в начальной, средней и высшей школе; 3) уровня материальной обеспеченности (дохода) - душевого ВВП, скорректированного по паритету покупательной способности (и выражаемого в долларах) [2]. ИРЧП рассчитывается для более чем 120 стран, включая РФ; в зависимости от результатов расчетов каждая из них получает свой ранг (занимает соответствующее место).

Недостатки индекса развития человеческого потенциала очевидны. Во-первых, решающее значение в нем имеет оценка ВВП на душу населения: фактически она задействуется с «асимметрично» значительным весом. Выступая одной из трех компонент, интегрируемых в общем индексе, этот показатель в существенной мере определяет две другие компоненты, ибо и ожидаемая продолжительность предстоящей жизни, и уровень грамотности взрослого населения, конечно, «небезразличны» к душевому ВВП. Во-вторых, основываясь на макропоказателях, ИРЧП приспособлен не столько для внутристранового анализа, сколько для международных сравнений. Иначе говоря, он применим главным образом в оценках состояния населения на популяционном уровне, т.е. на уровне страны в целом (и в крайнем случае - ее крупных регионов, где рассчитывается ВРП) [4].

Между тем при решении задач, возникающих в связи с повышением качества человеческого потенциала, необходим анализ не только на макро-, но и на мезо-и микроуровне.

Таким образом, качество жизни признано международным сообществом одним из главных показателей, характеризующих развитие стран и народов и определяющих их конкурентоспособность. От

скорости развития позитивных сдвигов в качестве жизни непосредственно зависят и положительные изменения социальных характеристик самого населения.

Список источников:

1. Sen A. Development as Freedom. Oxford, 2010.
2. Докторович А. Смысл и методика расчета индекса развития человеческого потенциала//Российский экономический журнал. 2011. № 8.
3. Калюжкова К. Я. Конкурентоспособность регионов в условиях глобализации. М. ТЕЙС. 2004. с. 569.
4. Лексин В. Региональная диагностика: сущность, предмет и метод, специфика применения в современной России// Российский экономический журнал. 2011. № 9-10, С. 77-78.
5. Лексин В. Феномен конкурентоспособности регионов в условиях глобальной экономики //Российский экономический журнал. 2011. № 4. С. 86-92.
6. Римашевская Н. Человеческий потенциал России и проблемы «сбережения населения» //Российский экономический журнал. 2004. № 9-10. С. 22-41.

СОЦИАЛЬНЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИНАМИКИ В СУБЪЕКТАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Козлов А.А.,

Тамбовский филиал АНО ВО «Российский новый университет»,
доктор экономических наук, профессор, г. Тамбов, Россия

Социальные составляющие процесса создания региональных экономических стратегий остро стоит перед большинством субъектов федерации современной России, поскольку дифференциация различий в социально-экономическом развитии, а, следовательно, и в уровне жизни населения ее регионов приняло угрожающие размеры.

Общепринятым становится разделение субъектов федерации на доноров и реципиентов, что прямо или опосредованно сказывается на особенностях функционирования региональных социально-экономических систем, в том числе и на качестве жизни населения. Перераспределение средств между субъектами Российской Федерации не все считают оправданным и справедливым, что, к сожалению, обуславливает межрегиональную напряженность, трения, а, следовательно, возникновение центробежных тенденций в развитии

страны. При этом практически отсутствует серьезная разработка системы подходов к определению потенциала конкретных территорий. Последняя могла бы не только учитывать, но и увязывать между собой действие всех факторов социально-экономического развития: природно-ресурсных, исторических, географических, экономических, социальных, демографических, ментальностных. В настоящее время назрела необходимость реальной оценки состояния социально-экономических систем регионов, а также выявления объективных и субъективных причин существования целого комплекса региональных диспропорций. Важнейшей задачей стало определение и объективная оценка социально-хозяйственного потенциала региона. Базовой предпосылкой формирования современных черт предпринимательской деятельности послужила территориально-структурная специфика российской социально-экономической системы, ее значительная региональная дифференциация на современном этапе сложилась под воздействием тех основных групп факторов.

К первой группе следует отнести специфические историко-географические условия России. Первым условием является огромная территория страны с суровым климатом на большей ее части, с низкой в среднем плотностью населения, с богатым и разнообразным, но чрезвычайно территориально разбросанным потенциалом природных ресурсов. Во-вторых, это исторически сложившееся объединение длительное время проживающих на своих землях многих народов с различными национально-культурными традициями. В-третьих, - исторически сложившаяся, и геополитически обусловленная весьма значительная дифференциация, и неравномерность распределения естественных и трудовых ресурсов и уровней экономического развития регионов. Совокупность подобных факторов представляет собой естественноисторическую базу постоянно действующих предпосылок развития региональной структуры российского государства.

Вторая группа факторов прямо или косвенно связана с длительным воздействием специфических условий развития страны в советский период. Тогда именно РСФСР являлась всесоюзным источником разнообразных природных ресурсов, и, в соответствии с внутригосударственным разделением труда, в ней сложилась структура хозяйства, в которой преобладали отрасли добывающей и тяжелой промышленности. Немаловажно и то, что, выделяя значительную часть республиканского национального дохода на помощь другим республикам СССР, Россия не могла обеспечить необходимый экономический потенциал и уровень жизни населения многим своим регионам. В Советской России сложилась чрезмерная концентрация добывающих и перерабатывающих ресурсы, а также военных производств, при относительно небольшой доле производств товаров потребительского

назначения. Территориальная структура хозяйства часто характеризовалась узкой специализацией регионов, дальними и явно нерациональными экономическими связями между поставщиками и потребителями, зависимостью развития социальной инфраструктуры от наличия производственных элитных предприятий.

Третья группа факторов сформировалась в годы коренной трансформации экономической и политической систем страны представляет собой комплекс новых условий развития страны в целом и ее регионов. К ним относятся: 1) формирование нового глобального и регионального (евразийского) геополитического пространства, вследствие распада Советского Союза и возникновения на его «обломках» суверенной федеративной России и еще четырнадцати государств; 2) осуществление кардинальной экономической реформы, выразившейся в быстром изменении форм собственности на средства производства и значительных структурно-отраслевых изменениях (демилитаризация экономики и свертывание высокотехнологичных производств при росте доли добывающих и базовых перерабатывающих отраслей хозяйства и т.д.).

Данные факторы имеют достаточно четко выраженную региональную специфику, их проявление территориально обусловлено и дифференцировано. Исследование межрегиональной дифференциации само по себе важно, так как позволяет выявлять региональную специфику, а, следовательно, в общих чертах оценить его экономический потенциал. В исследовании межрегиональной дифференциации следует выделять два подхода. Первый основывается на анализе соответствующих показателей регионов для построения их комплексных оценок. Данный подход имеет практическое приложение в официальной методике расчета комплексной оценки социально-экономического развития регионов, используемой в ряде исследований межрегиональной дифференциации. Методика позволяет дать комплексную оценку региона как среднее мест, которые занимают его показатели относительно среднероссийского уровня. С помощью подобного рангового метода сложно решить задачу определения меры дифференциации. Второй метод базируется на анализе данных по определенной группе регионов с целью изучения дифференциации показателей

Развитие и функционирование социально-экономической системы каждого региона в значительной мере диалектично. То же можно сказать и об исходных региональных данностях, которые, представляясь вполне надежным базисом развития (минеральные ресурсы, трудовые ресурсы, транспортно-географическое положение и т. д.), могут трансформироваться не только количественно, но и качественно. Важнейшее на определенном этапе условие процветания или, наоборот, отставания региона, может потерять свое значение, тогда как на первое

место может выйти ранее второстепенный фактор. Вопрос о создании «стройной», достаточно устойчивой и, одновременно, гибкой системы региональных данностей, являющихся фактически факторами, определяющими социально-экономическую потенцию региона, остается актуальным и, в значительной мере, открытым. При этом следует отметить большое число исследований, в которых затрагиваются вопросы оценки современного и потенциального характера социально-экономического развития различных регионов.

Применяя системный подход необходимо, выявить, классифицировать и проанализировать совокупность факторов-условий, в том числе и социального характера, регионального развития. Мы исходим из того, что они и по отдельности, и в комплексе (системе) создают отличительную специфику каждой региональной социально-экономической системы (СЭС). Эта специфика является определяющей по отношению к потенциальным, общественно-хозяйственным возможностям региона, которые мы выявляем в данном параграфе.

Показатели, определяемые нами как факторы-условия, следует дифференцировать по происхождению и по степени специализации. По происхождению факторы разделяются на две группы.

Во-первых, это основные факторы, к которым относятся производные от природы и сформированные в результате длительного исторического развития (экономико-географическое положение, территориально-отраслевая структура хозяйства, характер трудовых ресурсов, долги, политический и экономический имидж и т. д.).

Во-вторых, выделяются созданные или развитые факторы, появляющиеся в результате специальных, часто целенаправленных действий, например, поисков или капитальных вложений. К числу последних обычно относят новые (относительно недавно возникшие) общественно-политические и производственные отношения, отрасли хозяйства, производства; современные технологии, инфраструктура; квалифицированные кадры, а также лоббирование региональных интересов определенными личностями или общественными и политическими структурами. По нашему мнению, некоторые факторы, в том числе и ряд названных, носят смешанный характер – трудовые ресурсы, инфраструктура, финансовые возможности и т. д.

Факторы-условия регионального развития целесообразно разделять на две группы. К первой относятся факторы-условия, определяемые нами как экологическая среда формирования экономического «лица» региона. Общее действие этих факторов в генерализованном виде рассмотрено в первой главе работы. Вторая группа факторов – совокупность экономических (общественно-экономических) данностей, образующих, на наш взгляд, своеобразное кластерное образование. Именно во второй

группе следует выделять два уровня факторов, о которых говорилось выше: факторы-условия и факторы-индикаторы.

Особое место в первой группе факторов занимают особенности населения региона. К числу основных и общих факторов относятся численность населения и особенности региональной демографической ситуации, которые влияют на возрастной состав, размеры доли экономически активного населения, а, следовательно, на обеспеченность трудовыми ресурсами – современную и потенциальную. Они, как правило, всегда учитываются.

К промежуточным факторам - условиям регионального развития, которые трудно определить, как однозначно основные или созданные, следует отнести целый комплекс отличительных характеристик регионального населения, которые носят общественный, социальный и личностный характер.

1) Качество населения, в том числе ожидаемая средняя продолжительность жизни и здоровье, образовательный уровень, функциональная грамотность.

2) Уровень культуры в широком смысле слова.

3) Наличие, характер, особенности, а главное, распространенность в регионе социальных «недугов», таких как пьянство, наркомания, преступность. Эти показатели напрямую и опосредованно влияют на общественный и психологический климат в регионе, на специфику трудовых ресурсов.

4) Социально-классовая структура общества, которая взаимосвязана со структурно-экономическими показателями. Нам представляется, что главными здесь выступают два обстоятельства. Во-первых, характер взаимоотношений между работодателями (предпринимателями, руководителями и «хозяевами» предприятий, менеджерами и т. д.) и наемными работниками, которые могут иметь определенные региональные традиции, могут стабилизировать или обострять отношения между этими двумя социальными группами населения.

К обострению приводит, как правило, бесконтрольное стремление предпринимателей к наживе путем усиления эксплуатации работающих, ущемления интересов последних. Во-вторых, это наличие и стабильность существования в регионе среднего класса. Деятельность среднего класса, особенно в сфере реализации своих экономических интересов, выступает в качестве фактора устойчивого всестороннего развития социально-экономических систем. Средний класс при условии его многочисленности может быть фактором оптимизации системы экономических интересов, их гармонизации. Это вполне справедливо и для регионального уровня. Можно говорить о роли среднего класса как социальной основы устойчивости экономики.

5) **Общественные и личностные идеологические и моральные установки или стереотипы, доминирующие в региональном социуме.** Речь идет о многообразной и неоднородной совокупности черт общественного и экономического поведения отдельных людей и социальных ячеек в рамках региона. В данной группе возможно выделение ряда субфакторов – условий регионального развития. К этим факторам следует отнести:

а) *Наличие или отсутствие у жителей патриотизма* – государственного, регионального, и особенно корпорационного как стимула определенного экономического поведения.

б) С патриотизмом связан фактор, который можно определить как *социальную и политическую мотивацию* разносторонней деятельности индивидуумов и общественных групп, направленной на региональное благо. Этот фактор может быть определен как идеологический, поскольку он может проявляться как следствие определенного воспитания, наличия в обществе симпатий и доверия к определенным политическим партиям, властным структурам или отдельным личностям в руководстве региона.

в) *Наличие комплекса долгосрочных и краткосрочных экономических интересов граждан* – жителей региона, которые совпадают или совместимы с интересами региональной социально-экономической системы. Это интересы и личностей и общественных слоев, являющихся одними из региональных социальных ячеек, которые занимают различное положение в иерархичной социально-экономической структуре региона. Важно при определении действия данного фактора учитывать фактическое (а не просто декларированное) совпадение или несовпадение интересов этих слоев. Реальные интересы региональной экономической и политической элиты и основной массы населения в своей базовой части могут совпадать, но часто противоречат друг другу. Так благосостояние элиты может достигаться за счет ущемления экономических интересов населения.

г) Следующий фактор, определяется качеством региональной власти. Мы определяем его как *характер взаимоотношений между отдельными региональными социально-экономическими ячейками*, в том числе между классами, а также между «высшими» и остальными общественными слоями. Характер данных взаимоотношений является следствием уровня компетентности, честности и бескорыстия власти при выполнении своих служебных обязанностей, а также уровня доверия к власти со стороны народа. Это в значительной степени определяет общественно-экономический климат и возможность взаимопонимания и взаимодействия руководства и населения региона для решения социальных и экономических задач.

е) В определенной степени характер социально-экономического развития региона зависит от *желания и возможностей трудящихся отстаивать свои права*, добиваться, в рамках закона, реализации своих экономических интересов. Подобная активность снижает возможность произвола, коррупции со стороны работодателей и региональных властей.

Представляется, что подобного рода факторы-условия являются, по сути дела, важными индикаторами регионального социально-экономического развития.

В современной России целесообразным является пересмотр системы оценок региональных социальных ситуаций, для которого существуют, по меньшей мере, четыре повода. Во-первых, при директивном руководстве практически не ощущалось потребности в объективных оценках региональных ситуаций и в развернутых обоснованиях принимаемых решений с позиций региональных интересов. Во-вторых, с последовательным обретением регионами самостоятельности, сформировалась принципиально новая – собственно региональная – сфера интересов, действий и ответственности. В-третьих, в условиях перехода к паритетным межотраслевым и внутрирегиональным отношениям требуется принципиально новый уровень доказательности, убедительности и системности оценок и обоснований. В-четвертых, требуется открытость и доступность представления информации.

В целом, проблема функционирования информационного поля стратегий развития регионов осложняется спецификой региональных процессов в условиях транзитной экономики.

Информационный базис для определения направлений социально-экономических стратегий может быть укреплен, если:

- будет работать система учета, способствующая формированию представлений о собственном потенциале территорий и региональных задачах (интересах, целях) его развития;

- в законах окончательно закрепятся нормы, определяющие возможность проведения собственной региональной политики, основанной на интересах и целях;

- полностью реализовываться права органов исполнительной власти на безвозмездное получение от предприятий, учреждений и организаций, расположенных на соответствующей территории, сведений, необходимых для анализа ее социально-экономического развития.

Рациональное экономическое функционирование региона предполагает постановку и достижение следующих целей:

Во-первых, ускоренное комплексное развитие региональной социально-экономической системы (стабилизация развития, выход из депрессивного состояния, опережающее развитие и т.д. Способами

реализации целей могут являться – приватизация, деприватизация, внешнеэкономическая деятельность, коммерциализация социальной сферы, создание региональной службы занятости и т.д.

Во-вторых, развитие отдельных хозяйственно-социальных отраслей региона (отраслевые региональные социально-экономические системы).

В-третьих, развитие социально-экономической системы в рамках отдельных организаций, предприятий и т.д.

Подобная региональная политика также должна охватывать многообразные сферы экономических отношений: отношения собственности; финансово-кредитную, налогово-бюджетную системы; организационно-управленческие, производственно-экономические, аграрные отношения; недропользование; социальные и этнические процессы; законодательство

Эти отношения должны осуществляться в рамках конституционно-правовых норм и строиться на следующих принципах:

- реальное равенство всех субъектов Федерации в отношениях с Центром и между собой;

- однотипность условий (правовых, налоговых, имущественных) и возможностей (организационных, инфраструктурных) деятельности каждого регионального субъекта;

- учет особенностей территориальной специализации каждого региона в зависимости от природных ресурсов, климатических, транспортных, кадровых и иных условий;

- самостоятельность в мерах и действиях регионов по обеспечению полной или максимально возможной самодостаточности финансово-бюджетных ресурсов и их целевого использования;

- взаимодействие по расширению сотрудничества между регионами в целях укрупнения общего товарного рынка, технологического и информационного пространства;

- согласование действий по взаимопомощи регионов в освоении природных ресурсов, решении экологических проблем, занятости, социально-этнических задач;

- справедливость в разрешении споров и противоречий между субъектами Федерации, возникающих по различным вопросам;

- ответственность руководителей региональных органов власти за принятые или своевременно не принятые решения и действия;

- не ангажированность региональных субъектов власти в распределении бюджетных и внебюджетных средств, в поддержке частного сектора, в борьбе с преступностью и коррупцией в региональных и местных органах власти.

Эти принципы определяют выбор методов реализации региональной политики. Среди этих методов следует отметить: системное прогнозирование; постановка реальных среднесрочных

целевых задач ступенчатого решения долгосрочных; инициативный поиск финансовых, технологических и интеллектуальных ресурсов; многофункциональное регулирования экономических и социальных процессов; координация целей и действий на всех уровнях отношений; действенный оперативный контроль.

Возможность стимулирования ускоренного развития дотационных регионов с помощью региональной политики зависит от выбора оптимального инструментария ее проведения.

Теории государственного регулирования экономического развития социально-экономических систем регионов должны давать ответ на два основных вопроса:

- какими должны быть цели и объекты региональной политики, другими словами – экономическое развитие каких регионов должно стимулироваться государством и зачем;

- какими должны быть методы стимулирования экономического развития выбранных регионов.

Существуют два основных подхода к созданию теорий регионального роста экономической деятельности. Первый – это применение к регионам моделей экономического роста, аналогичных моделям, разработанным для объяснения роста экономики страны в целом. Второй базируется на анализе поведения отдельных субъектов экономических отношений, поскольку их деятельность определяет развитие регионов.

Следует отметить, что набор мер государственного экономического стимулирования предпринимательской деятельности не подчиняется единой теоретической концепции и различается по отдельным территориям в зависимости от характерных для них проблем. Меры по повышению привлекательности регионов для инвесторов можно разделить на две группы.

1. Привлечение инвестиций за счет улучшения свойств территории – совершенствования инфраструктуры, которая понимается в широком смысле как синтетический показатель условий хозяйствования в данном регионе.

2. Повышение инвестиционной привлекательности региона за счет предоставления инвесторам определенного набора льгот. Первый метод следует считать более предпочтительным, так как он дает стабильный и долгосрочный эффект.

Ведя речь о смысле и механизмах государственного регулирования регионального социально-экономического, его роли и масштабах, необходимо учитывать, что ряд принципиальных вопросов пока остаются без ответа. Среди подобных вопросов можно выделить следующие:

- могут ли сократиться диспропорции в уровне экономического развития территорий, если федеральные власти России не будут уделять внимание регулированию регионального развития;

- может ли региональная политика достигнуть такой цели как стимулирование ускоренного (по сравнению со средним по стране) экономического роста в наиболее отсталых, проблемных регионах;

- какие инструменты региональной политики в наибольшей степени могут способствовать достижению ускоренного роста в экономически отсталых регионах – налоговые льготы, инвестиции в инфраструктуру, методы бюджетного выравнивания.

Необходимо заявить, что: во-первых, передача средств в пользу слаборазвитых регионов, носящая благотворительный характер, вступает в противоречие с задачей повышения эффективности производства и ведет к потере регионом конкурентных позиций; во-вторых, перераспределение инвестиций из высокоразвитых в слаборазвитые регионы, вступает в противоречие с задачами обеспечения большей эффективности капиталовложений в производство.

Современная российская модель и содержание государственного управления региональным хозяйством обеспечивают возможность применения экономических методов регулирования процессов регионального развития. Переход к реальному федерализму в России сопровождается тем, что каждый субъект Федерации становится экономической подсистемой с сильной взаимосвязанностью своих основных элементов. Значительно возрастает влияние доходов и платежеспособного спроса на региональное производство, потребление и инвестиции, развитие социальной сферы, а также влияние производства на доходы и занятость. Регион как социально-экономическая система в рамках которой осуществляется экономическая деятельность, испытывает влияние внешних конкурирующих факторов, поскольку процессы осуществляются на рыночной основе.

ДОГОВОР В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Миронова Л.Ю.,

Тамбовский филиал АНО ВО «Российский новый университет»,
кандидат филологических наук, доцент, г. Тамбов, Россия

Договор является основой предпринимательской деятельности. Договор, составленный в соответствии с требованиями законодательства и коммерческими интересами сторон – это гарантия успешности бизнеса и безопасности его участников. Каждый, кто работает в предпринимательской сфере, должен знать, как составить «работающий» договор, соответствующий законодательству.

Со времен Древней Руси существует выражение "уговор дороже денег". Двести лет назад при заключении сделки письменные расписки составляли редко. Зачастую скреплялся уговор рукопожатием, и единственной гарантией выступало честное имя торговца. О нарушении условий договора не могло быть и речи. Ведь нарушение слова означало крах репутации, поэтому лучше было выполнить обещанное, пусть даже в ущерб собственной выгоде. Уговор - это разговорный вариант слова "договор". В наши дни человек, умеющий грамотно провести переговоры, очень ценится, но при этом сделка, заключенная устно, никакой силы не имеет. Все условия обязательно фиксируются на бумаге. Работают целые корпорации, чтобы в договоре были согласованы все существенные условия, определены важнейшие права и обязанности участников, предусмотрены все меры ответственности за неисполнение договора, продумана система мер защиты законных прав и интересов сторон. За каждой буквой предпринимательского договора стоит материальная сторона и важно научиться эффективно, грамотно работать с договорной основой.

Договор – это всегда соглашение двух или нескольких лиц [1], то есть это всегда компромисс, обоюдное согласие. Таким образом, основная задача при составлении договора – добиться единения, понимания всех условий, которые в дальнейшем будут соблюдаться. Таким образом, договор – это совокупность условий, определяющих действия сторон, порядок их осуществления.

Договор - это всегда письменный документ, который составляется по определенным правилам. Одна из важнейших особенностей предпринимательского договора – это обязательства, которые вытекают из договора и регулируют взаимоотношения между сторонами. Одна сторона договора должна совершить определенные действия (выполнить работу, осуществить поставку товара, сдать в аренду имущественный объект и т.д.), а другая сторона должна оплатить полученный товар, работу и т.п. В предпринимательской сфере все договоры возмездные и предполагают взаимное обязательство всех участников сделки. Таким образом, обязательства одной стороны порождают право другой стороны требовать их исполнения. Неисполнение одной из сторон условий договора или недолжное исполнение договора влечет ответственность материального характера (штрафы, неустойки, пени взысканий и т.п.).

Обязательства должны исполняться в соответствии с требованиями закона, в строгом соответствии с условиями самого договора, которые устанавливают стороны. В предпринимательской сфере мы можем заключить любой договор с условием, что он соответствует требованиям закона, а также такой договор не должен нарушать права и интересы других лиц. Во всемостальном стороны достаточно свободны и могут руководствоваться своими предпринимательскими целями. К

заключению договора никого нельзя принуждать. Стороны сами выбирают себе партнеров.

Следует иметь в виду, что закон не имеет обратной силы. В законодательстве происходят постоянные изменения. Договорная сфера защищена от таких изменений. Изменения законодательства, которые вступают в силу уже после того, когда договор заключен, не отменяют его норм и положений.

Российское законодательство не устанавливает требований к тому, какую структуру должен иметь договор. Однако на практике за годы оборота сложился обычай, по которому договор должен включать в себя следующие разделы:

1. Преамбула (информация о том, где и когда был заключен договор, кто является сторонами по договору и т.д. Чтобы документ был легитимным, каждая из сторон должна иметь полномочия на его заключение).
2. Предмет договора (существенное условие, присутствующее в любом договоре, содержит суть соглашения. Предмет договора охватывает все детали, которые необходимы для исполнения конкретного обязательства, например, предмет договора для сделки по поставке – это конкретное наименование товара, его характеристики и количество; для договора подряда предметом является наименование вида работ, а также, в отдельных случаях, способ исполнения).
3. Права и обязанности сторон.
4. Цена и порядок расчета.
5. Изменение, прекращение и прекращение договора.
6. Ответственность сторон за нарушение договора.
7. Срок вступления в силу.
8. Срок действия договора.
9. Форс-мажорные обстоятельства, то есть те обстоятельства, которые стороны не могут ни предвидеть, ни предотвратить.
10. Порядок разрешения споров.
11. Реквизиты и подписи договора

Процесс подготовки договора проходит несколько этапов. Для составителя договора первый этап – это выявление намерений сторон, истории их предыдущих деловых отношений. После этого необходимо определить, какой вид договора соответствует указанным намерениям. С правовой точки зрения договоры классифицируются по нескольким основаниям. Приведем типизацию договоров, которая отражена в Гражданском кодексе:

- договоры о передаче имущества (включая передачу имущества как в собственность, так и во временное пользование, хотя в некоторых классификациях они выделяются в самостоятельные типы договоров);
- договоры о проведении работ;
- договоры об оказании услуг;

- договоры, направленные на учреждение различных образований.

Некоторые авторы [2] выделяют в самостоятельный тип договоры, направленные на передачу денег, хотя, строго говоря, передача денег является передачей имущества. Чаще всего в предпринимательской сфере используется договор поставки, подряда, оказания услуг, аренды, займа, комиссии, договоры о совместной деятельности.

После того, как стороны определили вид договора, который они должны подготовить, следует проанализировать, каким законодательством данный договор регулируется, для того, чтобы правильно определить круг условий, которые нужно включить в договор, и правильно их сформулировать. Анализ правового регулирования предпринимательских договоров, безусловно, нужно начинать с норм Гражданского Кодекса.

Договор, как правило, фиксирует лишь намерения сторон, а подтвердить фактическое исполнение договора помогают иные документы: разнообразные приложения, акты, дополнительные соглашения и т.п.

Рассмотрим Решение арбитражного суда Восточно-Сибирского округа от 10 мая 2011 года № А58-1928/2011, вынесенное по делу А58-1928/2011 [3]. В обосновании исковых требований истец ссылаясь на то, что он передал по акту приемки-передачи ответчику автогрейдер ЖЭ 180-А. В последующем истец неоднократно обращался с письмами к ответчику с просьбой подписать договор купли-продажи данного оборудования, но ответчик от подписания договора отказался и не оплатил стоимость автогрейдера. Кроме того, ответчик утверждал, что передача носила безвозмездный характер. Истец обратился в суд. Ответчик не признал иск, ссылаясь на то, что истец не может представить доказательства, которые бы подтвердили обязательства ответчика по оплате. Согласно ст. 485 Гражданского кодекса РФ покупатель обязан оплатить товар, переданный продавцом по договору купли-продажи, но такого договора не было и не было других доказательств, подтверждающих обязательства. Суд принял решение в пользу ответчика и указал в своем решении, что истец не предоставил в суд документы, на основании которых суд мог бы сделать вывод о том, что между истцом и ответчиком возникли отношения купли-продажи. Этот печальный пример свидетельствует о необходимости четкой подготовки договора.

Таким образом, основная задача всех, кто работает в сфере бизнеса – грамотно, правильно, эффективно работать с договорами, прежде всего с целью минимизировать возможные риски, которыми наполнена предпринимательская сфера.

Список источников:

1 – Ст. 420 Гражданского кодекса Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 29.07.2018) // Собрание законодательства Российской Федерации, 05.12.1994, № 32, ст. 3301.

2 - Витрянский, В.В. Некоторые итоги кодификации правовых норм о гражданско-правовом договоре // Кодификация российского частного права [Текст]/ Под ред. Д.А. Медведева. - М., 2008. С. 123.

3 – Постановление ФАС Восточно-Сибирского округа от 08.11.2011 по делу №А58-1928/2011 [Электронный ресурс] – Режим доступа:<http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=AVS&n=67347#0043922796154763244>- Загл. с экрана.

ПОВЫШЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО РОССИЙСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Муравьева Н.А.,

Тамбовский филиал АНО ВО «Российский новый университет»,
кандидат экономических наук, доцент, г. Тамбов, Россия

На сегодняшний день инвестиции играют важную роль среди факторов, оказывающих существенное влияние на экономическое развитие страны.

Для российского предпринимательства в условиях нарастающей конкуренции инвестиции являются не просто дополнительным источником денежных средств, но и базой финансового назначения для привлечения более современных технологий, совершенствования методов управленческой деятельности и т.д. Таким образом, для успешного развития предпринимательской деятельности в современных условиях хозяйствования необходимо осуществление инвестиционной деятельности.

Само понятие «инвестиции» имеет различные вариации трактования. В российской экономической литературе оно считается относительно новой категорией. До 80-х годов XX века термин «инвестиции» не имело широкой огласки.

В соответствии с Федеральным законом «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» № 39-ФЗ от 25.02.99 инвестиции – это денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта [1].

Для определения климата инвестиционной привлекательности российских предпринимательских структур необходимо рассмотреть инвестиционную деятельность в регионах.

Рейтинговым агентством Эксперт РА предложен инвестиционный рейтинг российских регионов 2017 г. (рис. 1).

Инвестиционный рейтинг российских регионов 2017 г. (рис. 1) составлен с учетом таких показателей как средневзвешенный индекс риска и доля в общероссийском потенциале (табл. 1).

В соответствии с чем российские регионы были распределены по рейтингу инвестиционного климата в 2017 г., представленные на рис. 2.

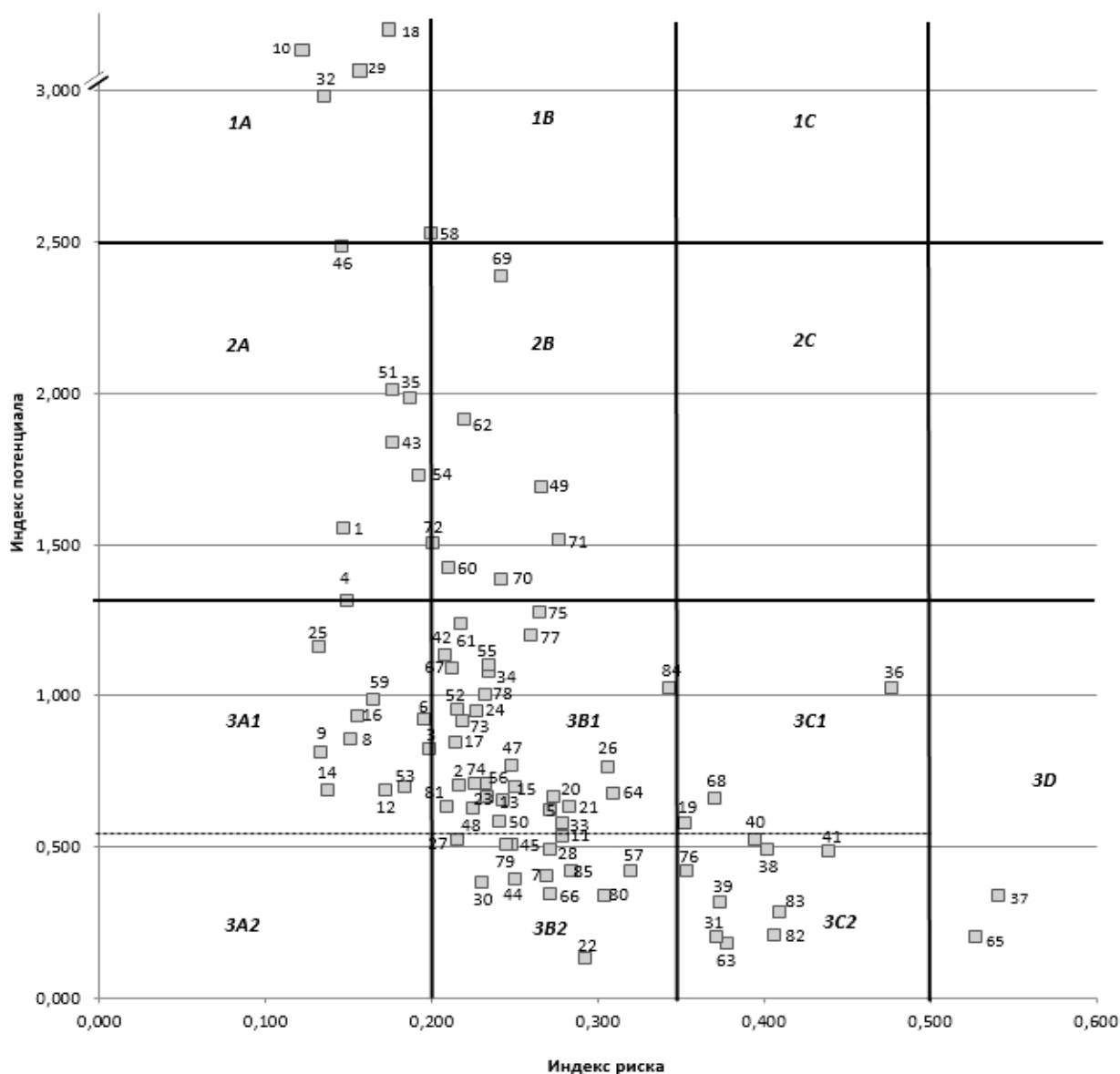


Рисунок 1. Инвестиционный рейтинг российских регионов, 2017 г

Условные обозначения

1А – максимальный потенциал – минимальный риск

1В – высокий потенциал – умеренный риск

- 1С - высокий потенциал – высокий риск
 2А – средний потенциал – минимальный риск
 2В – средний потенциал – умеренный риск
 2С – средний потенциал – высокий риск
 3А1 – пониженный потенциал – минимальный риск
 3А2 – незначительный потенциал – минимальный риск
 3В1 – пониженный потенциал – умеренный риск
 3С1 – пониженный потенциал – высокий риск
 3В2 – незначительный потенциал – умеренный риск
 3С2 – незначительный потенциал – высокий риск
 3D – низкий потенциал – экстремальный риск

Таблица 1

**Инвестиционный риск и потенциал российских регионов
 в 2017 г. [2]**

<i>№</i>	<i>Регион</i>	<i>Средневзвешенный индекс риска</i>	<i>Доля в общероссийском потенциале, %</i>
1 (2)	Московская область	0.128	5.860
2 (23)	Ленинградская область	0.132	1.158
3 (40)	Липецкая область	0.133	0.809
4 (4)	Краснодарский край	0.136	2.981
5 (48)	Тамбовская область	0.138	0.685
6 (6)	Республика Татарстан	0.146	2.487
7 (14)	Белгородская область	0.147	1.551
8 (19)	Воронежская область	0.150	1.315
9 (3)	г. Санкт-Петербург	0.151	4.949
10 (37)	Курская область	0.151	0.856
11 (34)	Тульская область	0.155	0.930
12 (31)	Тюменская область	0.165	0.984
13 (1)	г. Москва	0.167	14.412
14 (49)	Рязанская область	0.173	0.684
15 (11)	Республика Башкортостан	0.177	1.836
16 (8)	Нижегородская область	0.177	2.009
17 (46)	Пензенская область	0.184	0.696
18 (9)	Ростовская область	0.187	1.982
19 (12)	Самарская область	0.193	1.728
20 (35)	Калужская область	0.196	0.919
21 (39)	Владимирская область	0.199	0.824
22 (5)	Свердловская область	0.200	2.529
23 (16)	Новосибирская область	0.201	1.503
24 (24)	Ставропольский край	0.208	1.133
25 (56)	Сахалинская область	0.210	0.631
26 (17)	Ханты-Мансийский авт. округ-Югра	0.210	1.423
27 (26)	Алтайский край	0.212	1.090
28 (38)	Ярославская область	0.214	0.845
29 (64)	Новгородская область	0.215	0.520
30 (32)	Оренбургская область	0.216	0.954
31 (45)	Брянская область	0.217	0.704
32 (21)	Ямало-Ненецкий авт. округ	0.218	1.234
33 (36)	Омская область	0.219	0.914
34 (10)	Челябинская область	0.220	1.912
35 (57)	Чувашская Республика	0.226	0.625
36 (43)	Томская область	0.227	0.709
37 (33)	Калининградская область	0.227	0.948

<i>№</i>	<i>Регион</i>	<i>Средневзвешенный индекс риска</i>	<i>Доля в общероссийском потенциале, %</i>
38 (75)	<i>Республика Адыгея</i>	0.231	0.382
39 (30)	<i>Хабаровский край</i>	0.233	1.002
40 (44)	<i>Ульяновская область</i>	0.233	0.706
41 (51)	<i>Вологодская область</i>	0.233	0.662
42 (27)	<i>Волгоградская область</i>	0.235	1.080
43 (25)	<i>Саратовская область</i>	0.235	1.101
44 (59)	<i>Кировская область</i>	0.241	0.582
45 (7)	<i>Красноярский край</i>	0.242	2.386
46 (18)	<i>Иркутская область</i>	0.242	1.385
47 (54)	<i>Смоленская область</i>	0.244	0.652
48 (66)	<i>Амурская область</i>	0.246	0.505
49 (65)	<i>Республика Мордовия</i>	0.248	0.507
50 (41)	<i>Удмуртская Республика</i>	0.248	0.767
51 (74)	<i>Республика Марий Эл</i>	0.250	0.390
52 (47)	<i>Тверская область</i>	0.250	0.695
53 (22)	<i>Приморский край</i>	0.260	1.196
54 (20)	<i>Республика Саха (Якутия)</i>	0.265	1.273
55 (13)	<i>Пермский край</i>	0.267	1.688
56 (73)	<i>Костромская область</i>	0.269	0.401
57 (76)	<i>Республика Хакасия</i>	0.271	0.341
58 (58)	<i>Ивановская область</i>	0.271	0.622
59 (67)	<i>Псковская область</i>	0.272	0.490
60 (52)	<i>Архангельская область</i>	0.273	0.662
61 (15)	<i>Кемеровская область</i>	0.277	1.514
62 (62)	<i>Орловская область</i>	0.279	0.533
63 (60)	<i>Астраханская область</i>	0.279	0.578
64 (55)	<i>Республика Коми</i>	0.283	0.632
65 (71)	<i>г. Севастополь</i>	0.284	0.421
66 (85)	<i>Ненецкий авт. округ</i>	0.292	0.128
67 (77)	<i>Магаданская область</i>	0.304	0.339
68 (42)	<i>Мурманская область</i>	0.307	0.762
69 (50)	<i>Республика Бурятия</i>	0.310	0.677
70 (72)	<i>Курганская область</i>	0.320	0.420
71 (29)	<i>Республика Крым</i>	0.344	1.026
72 (61)	<i>Республика Карелия</i>	0.352	0.574
73 (70)	<i>Камчатский край</i>	0.354	0.421
74 (53)	<i>Забайкальский край</i>	0.371	0.661
75 (83)	<i>Республика Калмыкия</i>	0.371	0.198
76 (79)	<i>Карачаево-Черкесская Республика</i>	0.374	0.315
77 (84)	<i>Республика Алтай</i>	0.378	0.180
78 (63)	<i>Республика Северная Осетия - Алания</i>	0.394	0.521
79 (68)	<i>Кабардино-Балкарская Республика</i>	0.402	0.489
80 (81)	<i>Еврейская авт. область</i>	0.407	0.208
81 (80)	<i>Чукотский авт. округ</i>	0.410	0.282
82 (69)	<i>Чеченская республика</i>	0.440	0.485
83 (29)	<i>Республика Дагестан</i>	0.477	1.025
84 (82)	<i>Республика Тыва</i>	0.528	0.199
85 (78)	<i>Республика Ингушетия</i>	0.542	0.334

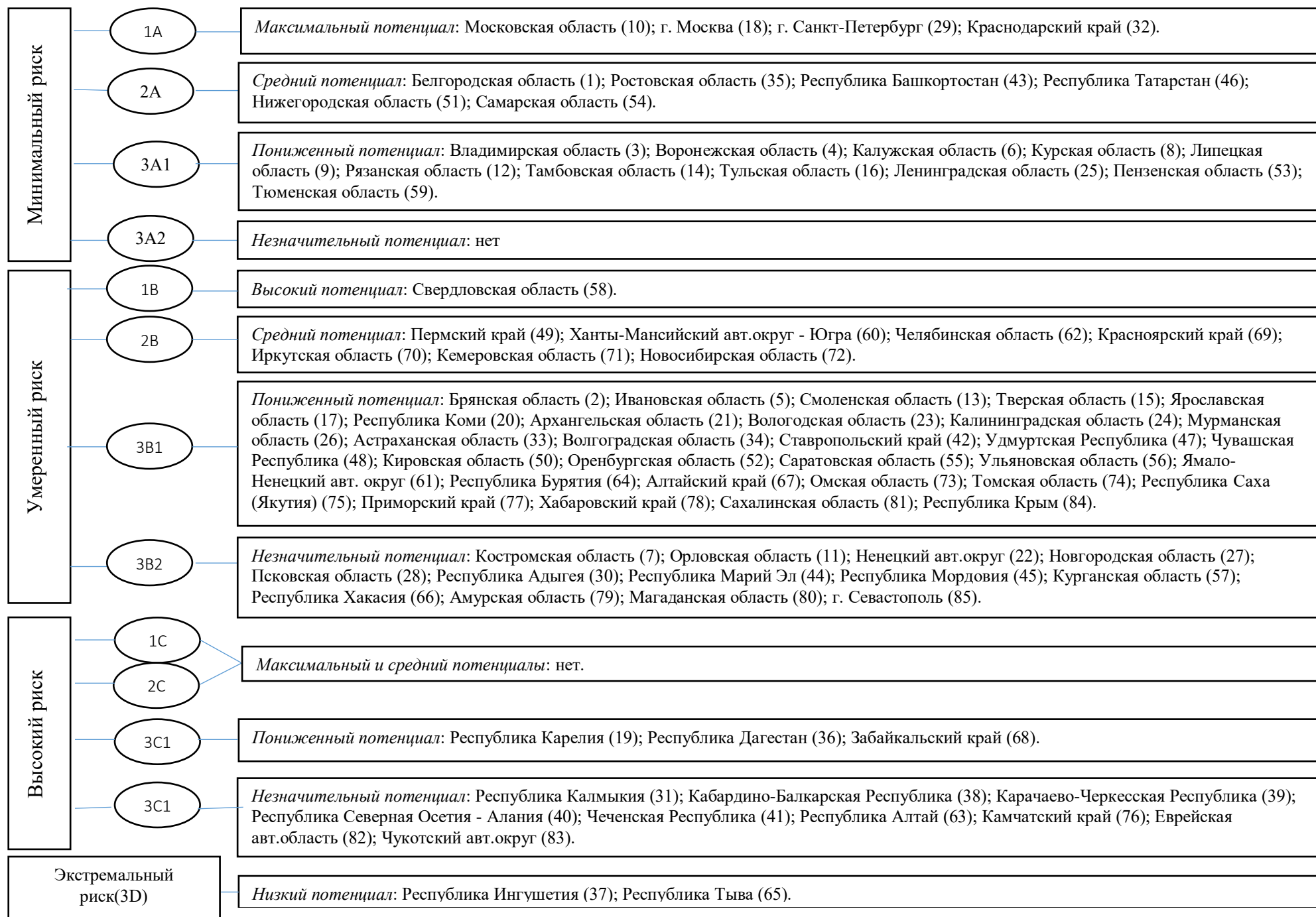


Рис. 2. Инвестиционный климат регионов в России в 2017 г. (составлено по материалам

URL: <http://raexpert.ru> – сайт рейтингового агентства Эксперт-Ра).

Из представленного выше материала прослеживается тот факт, что лидирующие позиции по привлечению инвестиций в регионы России, не изменяя своим традициям занимают крупнейшие агломерации и развитые регионы юга. Вероятно, что в ближайшее время произойдет пополнение лидирующих рядов посредством тех регионов, которые смогли создать себе достойную репутацию и доказать инвесторам безопасное и прибыльное ведение предпринимательской деятельности на их территории.

Однако, для перспективного развития российского предпринимательства данных регионов и ниже рангом необходимо принимать меры, направленные на повышение инвестиционной привлекательности, как государством, так и самим предприятием. Основными из них являются:

- выделение денежных средств на ввод в производственный процесс предприятиями технологий, направленных на сохранение тех или иных ресурсов;
- обеспечение налоговыми льготами;
- снижение процентной ставки при предоставлении кредитов;
- обеспечение субсидиями в области развития инфраструктуры и планомерное их распределение по сферам предпринимательской деятельности;
- обеспечение высококвалифицированными кадрами, посредством подготовки и переподготовки специалистов в сфере предпринимательства;
- создание благоприятных условий социальной направленности специалистам предпринимательских структур («белая», стабильная и достойная заработная плата, дополнительное финансовое участие в улучшении жилищных условий, индивидуальный подход к каждому сотруднику и т.д.);
- обеспечение тесной взаимосвязи между вузами и предприятиями, объединяющими науку и практику, способствующей в перспективе успешному инвестированию в проекты современного назначения;
- внедрение и развитие информационно-технологического обеспечения предпринимательских структур как внутри них, так и во вне.

Таким образом, на современном этапе хозяйствования необходимы разработка и реализация комплекса мер, которые способны стать регулятором российского предпринимательства. А совершенствование предложенных мер, направленные на повышение инвестиционной привлекательности предпринимательских структур, будут способствовать успешному развитию экономики страны в целом.

Список источников:

1. Федеральный закон от 25.02. 1999 №39-ФЗ (ред. от 12.12.2011) Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений. Российская газета, № 41-42. 04.03.1999.

2. URL: <http://raexpert.ru> – сайт рейтингового агентства Эксперт-Ра.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РОССИИ В АСПЕКТЕ ИСТОРИЧЕСКОГО ОПЫТА СОЦИАЛЬНОЙ, ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ПОЛИТИЧЕСКОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ

Краснослободцев К.А.,

Тамбовский филиал АНО ВО «Российский новый университет»,
старший преподаватель, Тамбов, Россия

Экономическая сфера всегда была чрезвычайно важна для общества и государства, поскольку касалась социальных основ его жизни: системы организации труда, принципов распределения материальных благ.

На разных этапах своего исторического развития общество сталкивалось с серьезными экономическими вызовами в виде пределов экономического роста, не преодоление которых грозило государству социальными потрясениями и возможной потерей суверенитета.

По мнению профессора Высшей школы экономики Владимира Попова, пятьсот лет назад все страны находились примерно на одинаковом уровне развития, если измерять его ВВП на душу населения подушевым потреблением, продолжительностью жизни, уровнем грамотности [1].

Однако в XVI веке положение меняется: западные страны начинают ускоренное развитие. В своей статье профессор Владимир Попов приводит соотношение ВВП на душу населения в 1900 году: в развитых и развивающихся странах соотношение выросло до 6:1, а доля Китая и Индии в мировом валом продукте, до середины XIX века составлявшая 40-50%, к 1950 году снизилась до 9 %. Перелом в ситуации наступил в середине XX века, когда восточно-азиатские страны нашли свой путь развития экспортоориентированной экономики (1950 год на развитые страны приходилось более 50% мирового ВВП, в 2006-м году – 40% при возможном сокращении доли западных стран в мировом ВВП до 20%).

Запад и Восток разными путями и в разное время смогли преодолеть так называемую мальтузианскую ловушку – цикл развития

доиндустриальных стран, исключая улучшение материального благосостояния населения ввиду превышения темпов прироста населения над темпами увеличения производительности труда.

Россия, как никакая другая страна Европы, испытывала трудности по преодолению мальтузианской ловушки. Военные угрозы вынуждали государство концентрировать силы и средства на развитие армии и ее содержании, оставляя на прочие сферы около 3/10 или 1/10 бюджета. Перманентное состояние войны, в котором много веков находилось наше государство, усугублялось сложной демографической ситуацией. За два столетия после окончания правления Петра I численность населения возросла в 10 раз (с 13 до 130 миллионов человек), составив 1/3 населения Европы. Однако показатели плотности населения были достаточно низкими: в начале XVIII века – всего 3,7 человека на квадратный километр, а в начале XX века – 17 человек. Для сравнения, Франция уже в начале XIV столетия имела плотность населения 40 человек на квадратный километр, а Англия еще в середине XI столетия – 21 человек [2]. Военным и демографическими факторами во многом объясняется стремление государства к централизации, введение крепостного права, сильнейшая налоговая нагрузка на податные сословия.

Несмотря на сложные неблагоприятные внешние условия, трудности во внутренней политике, государство не только выстояло, но и сумело значительно развиться во всех сферах, включая экономическую.

В своей монографии «Благосостояние населения и революции в имперской России: XVIII начало XX века», профессор Санкт – Петербургского государственного университета Борис Николаевич Миронов всесторонне исследовал социально-экономическую политику Российской империи. По его мнению, ввиду снижения уровня потребления населением материальных благ, в XVIII веке Россия получила возможность сделать значительные инвестиции в будущее благосостояние народа в XIX – XX вв. Российская империя увеличила свое национальное богатство за счет присоединения новых территорий, на рубеже XX-XXI ее природный капитал составлял 40% национального богатства империи. Он оценивался в 720 трлн. руб., что при действовавшем в тот момент национальном курсе валюты, 30 руб. за доллар, равнялось 24 трлн. долларов, а в расчете на одного резидента – 4,8 млн. руб. или 160 тысяч долларов, что в 15, 1 раза больше, чем в США [3]. В XIX начале XX века доля природного капитала была еще выше благодаря меньшей величине производственного и человеческого капитала.

Однако только прирастить территорию, пусть даже и богатейшую своими ресурсами, было явно недостаточно. Требовалось создать эффективную систему государственного управления, способную

раскрыть экономический потенциал России и освоить ее национальные богатства.

В России, начиная с Петра I, строилась модель полицейского государства с курсом на европеизацию и рационализацию системы государственного управления по европейскому образцу, при сохранении прежней социальной политики: крепостное право, минимизация норм потребления материальных благ населением, определение правового статуса подданных их сословным положением. Выбранный путь развития таил в себе источник ряд противоречий. Во-первых, интеллектуально-культурный, правовой и экономический разрыв между немногочисленной образованной частью общества и большинством населения России – крестьянством. Во-вторых, полицейское государство создавало сложный бюрократический аппарат управления для контроля за всеми сферами жизни общества, но с течением времени и усложнением общественных отношений ввиду развития экономики, науки и техники государственный аппарат полицейского государства все меньше справлялся не только с контролирующими, но и с управленческими функциями. К середине XIX даже представители высшей бюрократии осознавали, что полицейское государство исчерпало все возможные ресурсы развития и порождает разрушительные процессы для государственного аппарата (формализм, коррупцию, безответственность, неоправданно длительные процедуры принятия решений). В 1855 году Петр Валуев, губернатор Курляндской губернии, писал: «Отличительные черты его (государственного управления) заключаются в повсеместном недостатке истины, в недоверии правительства к своим собственным орудиям и в пренебрежении ко всему другому. Многочисленность форм подавляет сущность административной деятельности и обеспечивает всеобщую официальную ложь» [4].

В-третьих, первая четверть девятнадцатого века стала временем развития конституционных идей в России (М.М. Сперанский, Н.Н. Новосильцев). Просвещенная бюрократия и интеллектуальная элита считали, что общество готово к частичной автономии от государства и к участию в государственном управлении. Отказ правительства прислушиваться к обществу приводил к радикализации политических настроений внутри него, что вполне доказало выступление декабристов.

Настоящим поворотным временем перемен стало царствование Александра II – царя-освободителя. Его буржуазные реформы изменили социальные условия в обществе, создав в нем предпосылки для реализации принципов равноправия лиц и организаций перед законом, расширения круга прав и свобод подданных с законодательными гарантиями их исполнения. Освобождение от крепостной зависимости, судебная и земская реформы, протекционизм в государственной экономической политике благотворно сказались на благосостоянии

народа и экономики. С 1861 – 1913 гг. за 52 года, национальный доход увеличился в 3,84 раза, а на человека – в 1,63 раза. Душевой прирост объема прироста производства равнялся 85% от среднеевропейского. Национальный доход возрастал на 3,3% ежегодно – это даже на 0,1 больше, чем в СССР в 1929 – 1941 гг. Индустриализация сопровождалась ростом уровня жизни крестьянства. Повышение грамотности и средней продолжительности жизни обеспечивалось увеличением расходов и инвестиций в человеческий капитал: только за 1885 год – 1913 гг. расходы центрального правительства и местных властей на образование и здравоохранение возросли с 54 до 410 млн. руб., а инвестиции – с 1 до 8 млн. руб. Государство активно финансировало железнодорожное строительство. При этом возникший в 1760-е государственный долг возрастал умеренными темпами сравнительно с другими странами. На 1914 г. госдолг равнялся 8,8 млрд. руб., или 36% от ВВП; 35% госдолга составляли железнодорожные долги. В 1907 году на обслуживание долга в России уходило 19% государственных доходов (во Франции – 31%, Италии и Японии – 30%, в Австро-Венгрии 22%, Англии -19%, Германии – 5%, США – 3%) [3]. Примечателен для оценки экономики и уровень обеспечения российской валюты драгоценными металлами. В результате денежной реформы 1897 года золотое обеспечение рубля составляло – 98%, для сравнения в Бельгии – 17%, в Венгрии – 34%, в Японии – 37,5%, в Германии и Италии 39%, в Австрии – 55%, во Франции 58%, в Великобритании 63% [5]. Везде, кроме России и Великобритании, валюту обеспечивали не только золотом, но и серебром. Золотой рубль играл роль фактора, привлекающего в страну зарубежные инвестиции. Впрочем, сложившаяся система обеспечения валюты не всеми оценивалась положительно. Так 22 марта 1907 года в Государственную думу за 33 подписями правых депутатов (первые подписавшие депутаты – Ф.И. Петреченко, Д.Я. Ременчик) был внесен законопроект «Проект изменения денежной системы». Авторы считали, что золотой рубль приводит к недостатку денежных знаков в экономике, отсутствию внутреннего кредита, движению капитала не только в Россию, но и значительных средств за пределы страны. При этом авторы законопроекта указывали, что на одного жителя Австрии приходилось 50 франков национального валютного фонда, Германии – 112 франков, Великобритании – 136 франков, Франции – 218 франков, в России же – всего 25 франков. На общем заседании думы проект не рассматривался, и предложения законопроекта не были приняты.

Можно сказать, что Российская империя была одной из самых перспективных стран с точки зрения перспектив развития экономики: она успешно преодолела мальтузианскую ловушку и, начиная с середины 60-х годов XIX века, испытывала устойчивый экономический рост. Революция этот рост резко пресекла. Причины революции крылись не

столько в экономике – российский пролетариат и крестьянство, по мнению Б. Н. Миронова, жили ненамного хуже зарубежных, рабочие по уровню заработной платы уступали только своим коллегам из США. Одной из главных движущих сил революции был конфликт политических элит: буржуазии и интеллигенции, с одной стороны, и монархии, дворянства, бюрократии, с другой стороны. Капитализм, рыночная экономика в условиях модернизации экономики вызвали естественную имущественную дифференциацию общества, обострили социальные конфликты. Социалистические модели предлагали очень доступные для понимания крестьянских и рабочих масс радикальные проекты решений социальных проблем. В условиях отсутствия политического консенсуса между умеренными либералами, либералами и монархической властью уверенную победу одержали левые радикалы: страна трагически скатилась в пропасть революции. Однако сегодня мы знаем, что потенциал (как интеллектуальный, так и материальный) России был настолько высок, что СССР было суждено стать одной из ведущих экономик мира.

Список источников:

1. Попов В. Пот, кровь и институты. // Эксперт. 2012. №19. с. 67.
2. Опёнкин Л.А. Общественное устройство новой России в контексте развития отечественной общественной мысли // Общественная мысль России: истоки, эволюция, основные направления. Материалы международной научной конференции. / Отв. ред. В.В. Шелохаев – М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2011. – с. 62.
3. Миронов Б.Н. Благосостояние населения и революции в имперской России: XVIII – начало XX века. – М.: Весь Мир, 2012. – с. 528, 539.
4. Уортман Р.С. Властители и судии: Развитие правового сознания в императорской России. – М.: Новое литературное обозрение, 2004. – с. 410.
5. Законотворчество думских фракций. 1906-1917 гг.: Документы и материалы. – М.: «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 2006. – с. 26.

РОЛЬ КРИЗИСА В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Дмитриев И.А.,

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет,
доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки и техники
Украины, г. Харьков, Украина

Мельниченко А.А.,

Современные условия функционирования предприятий в Украине характеризуются нестабильностью бизнес-среды, что обусловлено кризисными явлениями в экономике государства и отдельных ее отраслей, политической ситуации и внешнеэкономической деятельности. Незамеченными для субъектов предпринимательской деятельности не остались и политический кризис 2004 г., и последствия мирового финансового кризиса 2008 г. В данный момент из-за неопределенности внешнеполитической ситуации, и как следствие, возможности вступления Украины в международные политические и экономические союзы, вновь возникает реальная угроза кризисных явлений в отечественной экономике. Поэтому в данный момент актуальным является изучение влияния кризиса на деятельность предприятия и разработка необходимых мер по его нивелированию.

Изучением кризисов и их влияния на экономику занимались такие ученые, как О.А. Андрушко, А.А. Беляев, Б.Е. Бродский, Н.С. Давыдова, Е.П. Жарковская, В.В. Касьянов, О.Н. Ковалюк, В.В. Козык, Э.М. Коротков, Н.Ю. Круглова, Н.Л. Маренков, А.М. Тавасиев, В.В. Шпачук и другие.

Работы ученых касаются исследования понятия кризиса, его видов, причин и предпосылок возникновения, однако недостаточно изученным остается вопрос влияния кризиса на деятельность предприятия и особенностей антикризисных мероприятий на разных стадиях жизненного цикла предприятия.

К. Маркс считал источником кризиса в обществе экономику, основанную на частной собственности, которая обуславливает возникновение противоречивых интересов и их столкновение. Таким образом, ученый выделяет главную предпосылку возникновения кризиса - наличие нескольких субъектов, интересы каждого из которых противоречат интересам остальных. Аналогичного мнения придерживается и Л. И. Абалкин, по мнению которого кризис - глубокий разлад, резкий перелом, период обострения противоречий в процессе развития какой-либо сферы человеческой деятельности. Данное определение позволяет отметить негативные стороны кризиса - нарушение стабильности, изменение функционирования системы, которые могут негативно повлиять на деятельность предприятия. В. В. Козык, О. Б. Андрушко, развивая данную мысль, считают, что кризис на предприятии - это обострение противоречий в социально-экономической системе организации, которое угрожает ее жизнеспособности в окружающей среде и требует от нее качественно новых изменений. Но кроме роли дизорганизатора функционирования

системы кризис играет роль и катализатора ее развития. А. А. Богданов отмечает, что кризис - изменение организационных форм комплекса (системы), перелом в ходе его развития. Также ученый отмечает, что кризис - нарушение равновесия и в то же время переход к новому равновесию. Положительную роль кризиса для развития предприятия отмечают и другие ученые. А. А. Беляев считает, что кризис - важнейший элемент механизма саморегулирования социально-экономических систем. По мнению Н. С. Давыдовой кризис представляет собой возможность изменить структуру производства, темпы и уровень социально-экономического развития, выйти на более высокий уровень экономической безопасности региона. Таким образом можно сделать вывод, что с одной стороны кризис подрывает стабильность функционирования предприятия, а с другой стороны - стимулирует его развитие.

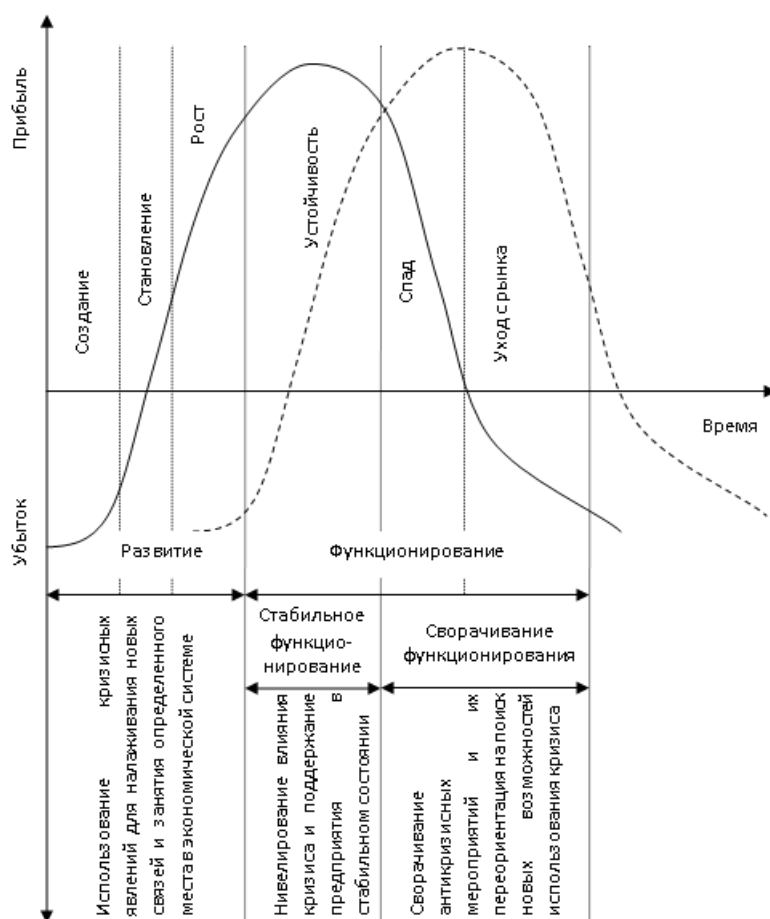


Рисунок 1. Роль кризиса и антикризисные мероприятия на разных стадиях жизненного цикла предприятия

В результате лишь наиболее эффективно хозяйствующие субъекты смогут извлечь из кризисных явлений окружающей среды пользу для

своей деятельности и перейти на новый этап своего развития, а предприятия, не стремящиеся к изменению в соответствии с текущими реалиями, вынуждены будут прекратить свою деятельность. Такие выводы свидетельствуют о необходимости исследования жизненного цикла предприятия при попытках избежать негативных последствий кризисных явлений (рис. 1).

При рассмотрении влияния кризисов на предприятие и разработку антикризисных мероприятий с учетом жизненного цикла предприятия нами предлагается его состояние рассматривать на стадиях развития, стабильного функционирования и сворачивания функционирования. На стадии развития предприятие должно антикризисные мероприятия направлять на изучение возможных последствий кризиса, изменения экономической ситуации и взаимосвязей между элементами экономической системы и с выгодой для себя использовать ситуацию для занятия места на рынке и совершения скачка в своем развитии. Достигнув стадии стабильного функционирования, предприятие должно направить усилия на нивелирование влияния кризиса для обеспечения максимальной стабильности своей деятельности. На стадии сворачивания функционирования предприятию целесообразно сократить антикризисные мероприятия и перераспределить затрачиваемые на них ресурсы на поиск новых путей использования внешних условий для совершения нового витка развития.

Таким образом, можно сделать вывод, что в зависимости от стадии жизненного цикла предприятия характер антикризисных мероприятий значительно различается, от поиска выгод кризиса для развития предприятия, до максимального устранения влияния кризиса на деятельность предприятия для обеспечения стабильности его функционирования, а на стадии сворачивания функционирования - постепенного отказа от антикризисных мероприятий.

АУТСОРСИНГ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Горовая К. А.,

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет,
заместитель декана факультета управления и бизнеса,
кандидат экономических наук, доцент, г. Харьков, Украина

Современные условия хозяйствования характеризуются тем, что полностью автономному предприятию достаточно трудно выжить в конкурентной среде. На данный момент на рынке представлено большое количество предприятий и организаций узкоспециализированных в конкретной области и добившихся совершенства качества и минимизации затрат определенных бизнес-процессов. Поэтому для

предприятий целесообразно использовать различные способы кооперации и передавать на выполнение отдельные функции, процессы и даже подразделения сторонним организациям. Одним из таких способов является аутсорсинг. Аутсорсинг представляет собой передачу организацией определенных бизнес-процессов или производственных функций на обслуживание другой компании, специализирующейся в данной отрасли.

Аутсорсинг рассматривался учеными как организационная форма интеграции предприятий и форма хозяйственных отношений, способ привлечения персонала и ресурсов других организаций, стратегия развития предприятия, способ реорганизации предприятия, форма взаимодействия крупного и мелкого капитала, способ заимствования персонала, метод оптимизации хозяйственной деятельности, инструмент повышения конкурентоспособности, способ совершенствования производственных отношений. Но недостаточно исследованным остается вопрос, какую именно роль аутсорсинг выполняет в сегодняшних экономических реалиях.

Главным преимуществом аутсорсинга является получение доступа к различным видам ресурсов сторонней организации, а именно: высококвалифицированному персоналу, опыту, знаниям, передовым технологиям, основным фондам и т.д. Рассмотрим какими еще способами предприятие может привлечь ресурсы других организаций.

Прежде всего, аутсорсинг представляет собой форму кооперации хозяйствующих субъектов. Многие ученые ставят его в один ряд с субподрядом, консалтингом, предоставлением услуг сервиса и поддержки, при которых предприятие получает доступ к различным ресурсам другой организации на платной, временной основе, поручая ей выполнять некоторые работы по своему заказу. Наиболее существенным отличием аутсорсинга от подобных способов кооперации является его стратегический характер. Особенностью аутсорсинга является выделение отдельного бизнес-процесса и отказ от его выполнения собственными силами, что приводит к реорганизации предприятия, а также к освобождению его от ответственности и рисков, связанных с выполнением отдельных функций.

Также аутсорсинг можно сравнить с созданием объединений предприятий, таких как совместное предприятие, кластер, стратегический альянс, финансово-промышленная группа, картель, консорциум, холдинг, концерн, корпорация, трест. При создании объединений предприятия добровольно объединяют свою научно-техническую, производственную, коммерческую и другую деятельность. То есть взаимно получают доступ к ресурсам друг друга, чего не происходит в процессе аутсорсинга. Хотя он и представляет собой форму стратегического партнерства, но лишь

предприятие заказчик на платной основе имеет право использовать ресурсы аутсорсера.

Еще одним способом получения дополнительных ресурсов является их аренда, лизинг, если речь идет о производственных мощностях, помещениях, или заимствование труда, в случае привлечения дополнительного персонала. Формами заимствования труда являются лизинг персонала, аутстаффинг. Аутстаффинг представляет собой кадровую технологию, при которой компания провайдер услуг оформляет в свой штат уже существующий персонал компании-клиента, при этом обязанности работодателя переходят к провайдеру услуги. При лизинге персонала работник пребывает в штате провайдера услуг, который самостоятельно подбирает сотрудников, а затем рекомендует их предприятиям, оставляя в своем штате. Кроме того, предприятие может использовать дополнительные трудовые ресурсы, контактируя непосредственно с работниками без привлечения дополнительных организаций. Это возможно за счет использования труда фрилансеров и краудсорсинга. Заимствование труда отличается от аутсорсинга тем, что осуществляется на определенный срок для решения конкретных задач и не предусматривает полного отказа предприятия от выполнения каких-либо функций. Привлечение аутсорсинга должно сопровождаться повышением эффективности работы предприятия в целом, а не отдельных бизнес-процессов, за счет его реорганизации и оптимизации функциональных взаимосвязей.

В современных экономических условиях все большее распространение получают сетевые и виртуальных организации. Виртуальная организация представляет собой добровольную, временную форму кооперации нескольких, как правило, независимых партнеров, что обеспечивает радикальное конкурентное преимущество благодаря оптимизации организации производства товаров и услуг. Подобное предприятие имеет относительно небольшой капитал, но владеет торговой маркой или брендом. Вокруг таких предприятий весь процесс производства и реализации продукции и услуг в основном осуществляется построенной вокруг них сетью других организаций. Такие образования зачастую используют аутсорсинг для построения своей структуры. Поэтому в современных условиях аутсорсинг выступает еще и инструментом виртуализации экономики, ее гибкости и мобильности.

Определяя понятие аутсорсинга в современной экономике, следует отметить, что он представляет собой способ стратегического взаимодействия субъектов хозяйствования, при котором заказчик передает исполнителю на выполнение на платной основе определенную функцию или бизнес-процесс, что обеспечивает повышение эффективности работы заказчика, а также его гибкость, мобильность,

снижение степени ответственности и рисков, приводит к выведению его ресурсов за пределы предприятия. Аутсорсинг способствует снижению величины капитала, необходимого для ведения бизнеса, что в свою очередь помогает создавать небольшие, мобильные предприятия, главным критерием успеха которых становится инновационность и гибкость деятельности.

ПЕРСПЕКТИВЫ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Оскаленко Д.А.,

Тамбовский филиал АНО ВО «Российский новый университет»,
кандидат технических наук, доцент, г. Тамбов, Россия

Для анализа ситуации с предпринимательской деятельностью сначала посмотрим статистику - Таблицу 1. В таблице отражены данные на 10 декабря 2018 года по крупнейшим регионам России:

Таблица 1

Всего ИП: 3325812
Всего СМП: 2715342
Total:15

Регион	Подрегионов ²	Всего ИПшников	Парикмахеров	Таксистов	Торгаши (оквэд 47.)	Рантье	+СМП
МОСКВА	5	254,832	5,620	14,241	44,088	31,015	538,549
МОСКОВСКАЯ	102	203,087	7,474	17,601	57,346	11,996	133,375
КРАСНОДАРСКИЙ	28	200,982	6,657	17,041	66,126	11,406	81,034
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	10	135,055	3,704	12,235	25,700	12,923	234,299
РОСТОВСКАЯ	24	123,816	3,604	12,183	42,236	5,783	53,638
СВЕРДЛОВСКАЯ	50	103,923	3,203	11,454	26,739	6,457	98,730
ТАТАРСТАН	25	84,616	2,756	8,886	26,422	4,219	74,608
ЧЕЛЯБИНСКАЯ	32	79,401	2,233	6,772	26,871	4,111	66,379
СТАВРОПОЛЬСКИЙ	25	76,728	2,468	6,463	29,804	2,771	24,915
БАШКОРТОСТАН	25	74,298	2,696	3,906	24,447	3,672	52,549
НИЖЕГОРОДСКАЯ	30	67,960	2,315	7,601	20,463	3,599	63,090
НОВОСИБИРСКАЯ	28	67,588	2,260	6,623	18,779	4,675	79,387
КРЫМ	16	64,718	2,221	1,876	29,733	3,935	22,660
САМАРСКАЯ	12	63,312	2,416	5,761	20,903	3,659	70,951
ПЕРМСКИЙ	26	60,858	1,720	4,569	17,124	3,616	45,613

Во-первых, бросается в глаза небольшая доля индивидуальных предпринимателей по сравнению с общим количеством занятых в регионах.

Возьмем город Москву. Общая численность населения – 12506468 человек. Делим общее количество ИП 203087 на 12306468. Получаем 1,62% жителей г. Москвы являются индивидуальными предпринимателями. Процент небольшой. При этом от общего числа предпринимателей 203087 почти половина являются поставщиками услуг – парикмахерами, таксистами, торговля, сдача квартир и других помещений в аренду. По факту процент поставщиков услуг является еще

большим. В таблице не отражены образовательные услуги - репетиторство и консультации, работа с детьми – нянечки, детские сады, обслуживание домашних животных – ветеринары, а также транспортные услуги в виде грузовых перевозок и различные ремонтники - квартир, сантехники, электрики и т.п.. Почему так важно выделить из общего числа ИП поставщиков услуг? Потому что поставщики услуг не создают новый продукт, новую добавленную стоимость, а только перераспределяют имеющиеся у населения средства.

Сфера услуг не приводит к реальному росту валового национального продукта и не может быть основой для наполнения Пенсионных фондов. У государств с раздутой сферой услуг –до 80%, например в США, возникают естественные проблемы с наполнением государственного бюджета. Отсюда гигантские долги, дефицит внешней торговли т.п.

Давайте посмотрим, кто еще входит в категорию индивидуальных предпринимателей. В мегаполисах, в последнее время большое распространение получил аутсорсинг. Проектные, IT компании предпочитают нанимать специалистов для выполнения ряда работ. Такими исполнителями и являются специалисты, оформленные предпринимателями.

Это экономит средства компаний, и зачастую этими предпринимателями становятся сотрудники данных компаний, только выведенные за штат.

С принятием в ноябре 2018 года закона о «самозанятых» с 4% налогообложения, вывод за штат своих же сотрудников, уже приобретает массовую практику. Также статус индивидуальных предпринимателей используется компаниями для обналички денег. Таким образом, солидная доля индивидуальных предпринимателей – это только инструмент выживания среднего и мелкого бизнеса. Естественно, такая практика далека от идеи индивидуального предпринимательства, как рыночного инструмента развития государства.

Третью позицию в приведенной таблице занимает Краснодарский край. Количество зарегистрированных ИП практически равно Московской области или г. Москве при втрое меньшем населении. Почему так происходит ? У края есть своя специфика.

Во-первых, это курортная зона побережья Черного моря, а во-вторых сельскохозяйственная деятельность в крае весьма развита. Вся ситуация там определяется вокруг оформления КФХ (крестьянско-фермерских хозяйств) под залог ликвидной земли. Соответственно регистрация индивидуального предпринимательства здесь нужна для реальной работы на земле, оформленной на общество с ограниченной ответственностью, которое существует для субсидий и кредитов.

Так сколько реальных производителей среди индивидуальных предпринимателей? Зайдем на сайт налоговой РФ. Выберем г. Москву в качестве региона, а в качестве видов деятельности – производство машин и оборудования. Получаем 231 человека. Немного, при населении 12,5 млн.

Выберем г. Тамбов. Получим 3 человека. Еще меньше по сравнению с Москвой, даже учитывая проживающее в городе население.

Выводы из приведенной статистики можно сделать однозначные – институт индивидуального предпринимательства не превратился в сколько-либо значимый инструмент развития государства. Около 75% выручки в нашей экономике приходится на предприятия с государственным участием. И в ближайшее время такая ситуация вряд ли изменится. Да, государство делает некоторые шаги навстречу предпринимателю – льготное налогообложение, 15% государственных закупок предназначено для предпринимателей. Но этих мер явно недостаточно. Главная забота предпринимателей – аренда и заемные средства – слишком дороги на рынке. Компенсация этих расходов для предпринимателей требует кратного увеличения государственной поддержки, что явно не наблюдается.

Теперь по поводу модной в последнее время темы цифровизации экономики.

Как отразится цифровизация на индивидуальном предпринимателе? Если рассматривать проблему глобально – то никак. Да, увеличиваются удобства общения с налоговой, банками, с другими контрагентами, но все это не существенно по сравнению со стоимостью аренды помещений или доступностью заемных средств. Цифровизация это интенсивный подход, когда выжимают проценты в эффективности управления за счет мегазатрат, в отличие от экстенсивного развития – индустриализации... Поэтому глобального влияния на экономику и соответственно на индивидуального предпринимателя она не окажет. Можно построить, например, одну цифровую электростанцию, сверх современную и полностью цифровизированную или за те же деньги обновить электрические сети дешевыми трансформаторами или строительством новых подстанций.

Цифра в большинстве случаев эта оптимизация, вместо развития...

Теперь необходимо затронуть вопрос о пользе развития индивидуального предпринимательства для страны и общества. В большинстве статей эта польза принимается априори, т.е. безусловно. Но так ли это? Техническое развитие современного общества обеспечивается крупными корпорациями. Цивилизационные проблемы развития, решаемые обществом и государством, стали слишком технически сложными и затратными. Никакой ИП не построит в одиночку атомную станцию или мост в Крым. Могут возразить, что во многих западных

странах предприниматели составляют заметный процент в промышленном производстве. Например, Германия имеет малый бизнес, который малым считается номинально, являясь на самом деле органической частью больших корпораций. В Германии действительно практикуется производство массы различных комплектующих малыми предприятиями. Не берусь компетентно рассуждать, насколько это оправдано с экономической точки зрения, просто замечу, что необходимым условием для существования таких малых производств является наличие этих самых корпораций. То есть, фактически это не малый бизнес, а часть крупного. Малый бизнес такого рода по определению может существовать исключительно в метрополиях, которые контролируют колониальные рынки сбыта, на которые поставляют высокотехнологичные изделия с большой добавленной стоимостью в обмен за золото, нефть и уран.

Малый бизнес в российских реалиях, это кафе и парикмахерские, это чистой воды потребители, перераспределяющие сырьевую ренту.

Делая выводы из вышеизложенного можно сказать, что для большинства населения предпринимательство не является привлекательной идеей. Финансовые риски, стрессы – все это не способствует популярности данного вида деятельности. Большинство предпочтет предпринимательству работу в крупной государственной или частной корпорации. Тем более, что в современной России появились и другие возможности для организации своей работы, и жизни в целом. Речь идет о хорошо забытом старом – об общине.

Вместо того, чтобы носиться по мегаполису, зарабатывая копейки и снижая общенациональную демографию, люди организуют оптимального размера, условно говоря "общины" с самодостаточной экономикой и человеческими микросоциумами.

Окончательный вывод по поводу развития и перспектив предпринимательства в нашей стране сделать довольно затруднительно. Куда пойдет наша страна в условиях кризиса западных рыночных институтов, в условиях надвигающегося пика доступных энергоресурсов покажет только время. Поэтому перспективы индивидуального предпринимательства не кажутся мне такими уж радужными.

Список источников:

1. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства – сайт федеральной налоговой службы РФ -<https://rmsp.nalog.ru>

ЭТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УГОЛОВНО-ПРОЦЕССУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ПРОВЕРКЕ ЗАКОННОСТИ ЧАСТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И БИЗНЕС-СТРУКТУР

Печников Н.П.,

Тамбовский филиал АНО ВО «Российский новый университет»,
заведующий кафедрой уголовно-правовых дисциплин,
кандидат юридических наук, доцент, г. Тамбов, Россия

Доказательства по уголовному делу собираются, как известно, с помощью следующих разнообразных способов: производства следственных действий; производства документальных проверок, ревизий и представления гражданами и юридическими лицами предметов и документов, с помощью которых можно установить необходимые по делу фактические данные, по требованию органов и лиц, осуществляющих уголовно-процессуальное доказывание; представления доказательств участниками процесса, а также предприятиями, учреждениями, организациями и гражданами по их инициативе [1].

Доказательство при производстве предварительного следствия должно отвечать двум правовым требованиям, предъявляемым соответственно к его содержанию и форме, - относимости и допустимости.

После того, как уголовное дело возбуждено и предполагаемый материал большой, то для выяснения обстоятельств предмета доказывания и побочных фактов, требующих специальных познаний, в том числе и в области финансов, бухгалтерского учета, необходимо назначать экспертизу, а не ревизии и аудиторские проверки. Представляется, что именно производство экспертизы обеспечивает надлежащие гарантии получения не только доброкачественного доказательства (заключения эксперта), но и соблюдение при его формировании, проверке, оценке прав и законных интересов обвиняемого. Причем их реализация обвиняемым начинается уже с момента ознакомления с постановлением о назначении экспертизы.

Это может выражаться в уточнении вопросов, поставленных перед экспертом, постановке перед ним дополнительных вопросов, заявлении ходатайств о предоставлении эксперту дополнительных материалов, относящихся к предмету экспертизы, о назначении эксперта из числа лиц, указанных обвиняемым, о присутствии при производстве экспертизы и даче объяснений эксперту, заявлении отводов эксперту.

На наш взгляд, возможность реализации перечисленных прав наряду с соблюдением предусмотренных законом четких оснований назначения экспертизы, порядка ее производства (включая гарантии связанные с правами и обязанностями эксперта, его ответственности за отказ или уклонение от дачи заключения или за дачу заведомо ложного

заклучения) способствует всесторонности, полноте и объективности исследования обстоятельств уголовного дела при производстве экспертизы.

Отсутствие надлежащих сведений у подозреваемого (обвиняемого) о проведении ревизий и документальных проверок у материально ответственных и должностных лиц, отсутствие права в уточнении вопросов, поставленных перед ревизорами, затрудняет обеспечение гарантий этих лиц. Если в результате вероятных ожидаемых преимуществ, которые главным образом лежат в плоскости быстроты производства ревизии и документальных проверок, наступят вполне очевидные негативные последствия, выражающиеся в том числе и в удлинении сроков дознания и судебного разбирательства, то могут быть утрачены доказательства, связанные с интересами разных лиц. И это закономерно, поскольку на проверку и оценку доказательств, сформированных в условиях отсутствия правовых гарантий, потребуется значительное время [4].

С нашей точки зрения, приведенные аргументы служат веским основаниями в пользу производства по уголовным делам именно экспертизы, а не ревизий и документальных проверок, которые лишены гарантий, присущих экспертизе.

Соблюдение требований относимости и допустимости, предъявляемых к содержанию и форме доказательств, с применением тактических приемов имеет важное практическое значение для формирования доброкачественных доказательств, оптимизации процесса установления истины по уголовным делам, обеспечения прав участников уголовного процесса, надлежащей защиты законных интересов личности, общества и государства, пострадавших в результате преступных посягательств.

С нашей точки зрения, обязательными условиями допустимости доказательств при производстве предварительного расследования является известность их происхождения, возможность проверки с применением тактических приемов и оценки в условиях гласного судопроизводства. Если доказательство не отвечает этим требованиям, оно не может быть признано допустимым и не должно использоваться в доказывании по уголовному делу. Необходимо твердое правило о признании исключительной важности соблюдения требований допустимости для формирования доброкачественных судебных доказательств, соблюдения законности, обеспечения прав и законных интересов личности [3].

Изучение следственной и судебной практики показывает, что большинство из перечисленных способов собирания доказательств остро затрагивают права, свободы и интересы физических лиц, оказавшихся в сфере уголовно-процессуального доказывания, и связаны с применением

или возможностью применения уголовно-процессуального принуждения, под которым понимается совокупность средств воздействия на участников судопроизводства.

По мнению известного ученого И. Петрухина, это принуждение может выражаться: 1) в законном психологическом воздействии на участников уголовного процесса и в том числе на свидетеля, побуждающим их к соответствующему правомерному поведению под угрозой правовых санкций; 2) в законном физическом воздействии на участников уголовного процесса с целью добиться реализации возложенной на них процессуальной обязанности [5].

Применение уголовно-процессуального принуждения в доказывании порождает актуальную теоретическую и практическую проблему об основаниях и пределах такого принуждения. Особую остроту она приобретает в тех случаях, когда меры уголовно-процессуального принуждения и тактические приемы применяются к лицам, заведомо не имеющим отношения к совершению преступления.

В каждом подобном случае возникает вопрос о соразмерности общественного, государственного и личного блага, о том, насколько процессуальное принуждение отвечает смыслу достижения целей предварительного расследования и выдержано с точки зрения общечеловеческих представлений о справедливости. С одной стороны, гражданин, который подвергается определенному государственному принуждению в сфере уголовного судопроизводства, должен понимать, почему он обязан следовать установленному законом предписанию или принуждению и в какой мере оно соответствует принципам, требованиям. А с другой стороны, должностное лицо, на которое государством возложена обязанность применения в определенных случаях меры процессуального принуждения, должно осознавать необходимость и обоснованность такого применения и, таким образом, не только юридическую, но и моральную правоту своих действий по отношению к другому человеку.

Например, к потерпевшему, свидетелю, гражданскому истцу, гражданскому ответчику, эксперту, специалисту, переводчику и (или) понятому могут быть применены меры процессуального принуждения в виде привода (ч.2 ст. 111 УПК РФ), кроме того законодатель закрепляет принудительное освидетельствование, отобрание образцов для сравнительного исследования и т. д. [1].

Поэтому цель установления истины, да ещё в такой остроконфликтной области, как уголовно-процессуальное доказывание, наполнена тактико-правовым содержанием, потому что от этого достижения напрямую зависит, восторжествует ли в данном конкретном случае справедливость (будет ли виновный наказан и наказан именно в

меру своей вины; будут ли удовлетворены потерпевший и общество постигшим обидчика возмездием) [2].

Представляется, что применительно к обвиняемому, чья виновность впоследствии получила подтверждение вступившим в законную силу судебным приговором, тяготы и лишения, вызванные уголовно-процессуальным принуждением в процессе доказывания, имеют ещё и дополнительное нравственное обоснование: совершив преступление, виновный сам спровоцировал уголовный процесс, сам навлек на себя уголовное преследование, сам своими противозаконными действиями вызвал необходимость в доказывании и изобличении, которое немислимо без определенного принуждения.

Список источников:

1. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации (в ред. от 28.12.2018).

2. Постановление Правительства Российской Федерации "О медицинском освидетельствовании подозреваемых или обвиняемых в совершении преступлений" от 04.09.2012.

3. Печников, Н.П. Процессуальные гарантии прав и законных интересов личности в уголовном судопроизводстве: Монография / Н.П. Печников. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. – 127 с.

4. Печников, Н.П. Уголовно-процессуальные гарантии прав подозреваемого и обвиняемого: Монография / Н.П. Печников. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. – 96 с.

5. Петрухин И.Л. Свобода личности и уголовно-процессуальное принуждение. - М., 1985. - С. 52-53.

ВЫСОКАЯ КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА КАК ЗАЛОГ УСПЕШНОЙ РАБОТЫ БЮДЖЕТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Иванов И.С.,

Тамбовский государственный университет им. Г.Р. Державина,
аспирант, г. Тамбов, Россия

Осмысление нового социокультурного феномена – корпоративной культуры (философском, научно-теоретическом, психолого-педагогическом и социально-культурном аспекте) создаёт практическую основу исследования, определяя основные стратегические ориентиры корпоративного дополнительного образования (введение в программу курсов повышения квалификации бюджетных работников

образовательных программ по профессиональному этикету, профессиональной, корпоративной культуре и др.) и формирования корпоративной культуры работников бюджетной сферы.

Пониманию особенностей и специфики формирования корпоративной культуры работников бюджетной сферы целесообразно рассматривать через любительские досуговые объединения, которые способствуют также осмыслению корпоративных процессов в профессиональной сфере бюджетного работника, а практический опыт любительских объединений может найти применение в обучение студентов и слушателей, обучающихся по специальностям «Менеджмент», «Государственное и муниципальное управление», «Управление персоналом» и др.

В ретроспективе корпоративное образование прошло путь от профессионального этикета до специальных знаний по организационной и корпоративной культуре. Исследования ряда работ различных научных школ в области корпоративного образования позволили констатировать, что, начиная с 90-х годов прошлого века, происходит «расширение зоны видения» (Гордиенко Ю.Ф) корпоративной культуры как общекультурного образовательного феномена [2, с. 34]. В результате корпоративная культура может рассматриваться как способ и результат взаимодействия всех компонентов (целевой, рефлексивный, ценностно-мотивационный, содержательный) разработанной нами комплексной модели. В контексте корпоративной культуры происходит переосмысление целей рекреации, содержание наполняется ценностно-смысловыми, деятельностными аспектами, разрабатываются инновационные методы и рекреативно-оздоровительные технологии её формирования в бюджетной сфере, изменяются формы организации любительских объединений при бюджетных организациях, а также система дополнительного образования (курсы повышения квалификации бюджетных работников, получение второго высшего образования и др.), претерпевает изменение диагностический аппарат, разрабатываются региональные и муниципальные аспекты её реализации.

Исходя из вышеизложенного, корпоративное образование получает статус интегрирующего фактора образования для устойчивого развития, а корпоративная культура становится центральным ядром корпоративного досуга [1].

Особенности формирования корпоративной культуры работников бюджетной сферы целесообразно рассматривать через призму рекреации и отдыха, а также во взаимодействии основных факторов, которые определяют процесс совершенствования корпоративного образования бюджетной сферы, как профессионального развития ее персонала. При этом важнейшими являются следующие факторы: становление бюджетной сферы как социального и культурного института;

профессионализация персонала бюджетных работников в сфере корпоративной культуры; повышение уровня корпоративной культуры работников бюджетной сферы, профессиональная деятельность которых связана с обслуживанием клиентов; совокупность профессионально значимых качеств личности бюджетного работника в зависимости от его статуса и особенностей профессиональной деятельности; корпоративная культура бюджетных работников в процессе отдыха и рекреации; проведение корпоративного досуга сотрудников в любительских объединениях, созданных при бюджетных организациях; система непрерывного опережающего корпоративного образования для работников бюджетной сферы.

В контексте вышеизложенного, изменения корпоративной культуры позволяют сделать вывод о том, что именно бюджетные служащие могут влиять на корпоративную составляющую профессиональной этики, в своих организациях изменяя корпоративное сознание сотрудников своей организации. При этом должно происходить формирование корпоративной культуры и корпоративного мировоззрения самих бюджетных работников посредством рекреативно-оздоровительных технологий.

Важнейшими признаками профессиональной деятельности работников бюджетной сферы являются следующие составляющие: принадлежность конкретного специалиста к своему отделу или подразделению; относительно длительное, подчас пожизненное выполнение определенных узко специализированных функций; наличие специальных знаний (образования в области психологии, педагогики, социально-культурной деятельности, бухгалтерии, химии и др.), умений, навыков, опыта, приобретенных в ходе работы в городской природной среде; получение платы за свой труд, обеспечивающей поддержание существования работника и его семьи; формирование любительских объединений и профессиональных групп, создаваемых на почве однородных, близких интересов; контроль этих групп над притоком новых кадров; обеспечение гарантированного пребывания в должности; создание определенного общественного статуса, образа жизни индивида, его досуга и поведения, что приводит к отождествлению, идентификации человека и его профессии, самовыражению работника, удовлетворению его потребностей; власть над непрофессионалами в ходе взаимодействия с ними в процессе реализации профессии.

Помимо профессиональных признаков, представленных нами выше, бюджетный работник должен обладать и личностными качествами такими как: компетентность, профессионализм, инициативность, чувство долга, ответственности, научный и корпоративный кругозор, конформизм, толерантность, исполнительность, дисциплинированность, честность, порядочность, здоровое стремление к карьерному росту,

внимательность, душевность в обращении с гражданами, интеллигентность и др.

По нашему мнению, данные качества могут формироваться лишь под воздействием поэтапного формирования у бюджетного работника корпоративной культуры средствами рекреативно-оздоровительных технологий.

Таким образом, наше исследование направлено на разработку теоретических основ и методики формирования корпоративной культуры работников бюджетной сферы.

Основной целью корпоративного образования является формирование корпоративной культуры работников бюджетной сферы [6].

В основе корпоративной культуры нами выделены следующие компоненты:

- корпоративное сознание (этические, морально-нравственные знания и ценностно-ориентированные отношения);
- корпоративное мышление (способность устанавливать причинно-следственные, вероятные, прогностические и другие виды связей);
- корпоративное оправданное поведение, которое характеризуется переходом корпоративных знаний, корпоративного мышления в повседневную форму поведения;
- корпоративная безопасность, способность в кратчайшие сроки оценить и принять правильное решение важной профессиональной задачи.

На формирование перечисленных компонентов корпоративной культуры у работников бюджетной сферы направлена разрабатываемая нами методика. Для построения модели формирования корпоративной культуры нами определены ведущие принципы, которые определяют требования к корпоративным любительским объединениям, разработку и использование методов и средств проведения корпоративного досуга, обеспечивают единство знаний, доступность и целенаправленность рекреации.

Принцип - это исходное положение теории, инструментальное, данное в категориях деятельности, это методологическое отражение познанных законов и закономерностей, это знание о целях, сущности, содержании, структуре обучения, выраженные в форме, позволяющей использовать их в качестве регулятивных норм практики [3].

Наиболее важные специфические принципы корпоративной культуры, на которые мы опираемся в своем исследовании следующие:

- принцип непрерывности вытекает из постепенности и поэтапности становления и развития корпоративной культуры, предполагает организацию обучения, воспитания и корпоративной культуры в бюджетных организациях;

- принцип фундаментальности является ведущим принципом при отборе содержания профессионального образования бюджетного работника, обеспечивающим гарантии его образовательного потенциала; фундаментальность подготовки предполагает овладение бюджетными работниками корпоративными и профессиональными знаниями, обобщенными видами корпоративной и профессиональной деятельности, обеспечивает возможность адаптации в широкой сфере профессиональной деятельности;

- принцип рефлексивности предполагает создание в бюджетной организации условий для осмысления, самоанализа, самопонимания личности, для того чтобы осознать свой внутренний мир;

- принцип взаимосвязи профессионального и корпоративного образования [5] предусматривает в ведение в содержание образовательных программ профессионального обучения, учета корпоративного компонента в стандартах дистанционного и дополнительного образования применяемых на курсах стажировки и повышения квалификации;

- принцип региональности предполагает учет в корпоративной культуре бюджетного работника регионального компонента [5]: этических и социально-культурных условий, использование в содержании корпоративного образования информации, характерной для данного региона, национальных и культурных традиций;

- принцип личности направлен на обращение к личности бюджетного работника для преобразования организационной необходимости развития и сохранения личностных потребностей и интересов, норм поведения будущих специалистов по отношению к корпоративной культуре;

- принцип междисциплинарности отражает взаимосвязь философских, естественнонаучных, гуманитарных, правовых, культурных и других аспектов корпоративной культуры [4]; предполагает согласованное распределение элементов корпоративного содержания в структуре отдельных учебных дисциплин, скоординированное развитие на основе междисциплинарных связей корпоративных знаний и видов профессиональной деятельности с учетом возрастных особенностей специалистов, а также поэтапную интеграцию корпоративных знаний и применение их в профессиональной и досуговой деятельности.

Исходя из вышеизложенного, формирование корпоративной культуры бюджетных работников может рассматриваться в контексте корпоративного воспитания, воздействующего на специалистов в целях формирования у них корпоративного мышления, необходимых культурных, профессиональных, нравственных, эстетических взглядов на корпоративную культуру, роль и место человека в современной бюджетной организации. Основными направлениями корпоративного

воспитания бюджетного работника по нашему мнению являются: разъяснение причин возникновения конфликтов в бюджетных организациях в связи с несоблюдением сотрудниками корпоративной культуры; вовлечение специалистов в практические мероприятия по формированию корпоративной культуры; осуществление корпоративного обучения низового и среднего уровня бюджетных работников; привлечение бюджетных работников к рекреационно-оздоровительным видам досуговых занятий, таких как игры, общение, спорт, туризм, зрелища и другие групповые и массовые формы отдыха и развлечений.

Процесс формирования корпоративной культуры бюджетных работников является комплексным, поэтому его нужно рассматривать в контексте функциональных особенностей данного феномена как достаточно специфичного.

С одной стороны, выделяя функции корпоративной культуры, необходимо учитывать, что она является частью общей культуры, хотя и ограничена спецификой и рамками профессиональной и корпоративной деятельности бюджетных работников. Сам термин «корпоративная культура бюджетного работника» подчеркивает, что культура здесь рассматривается в отношении специфического качества деятельности специалистов бюджетных организаций и раскрывает предметное содержание культуры, определяемое спецификой профессии бюджетных работников. С другой стороны, то, что она проявляется и выполняет различные функции на каждом из своих трех уровней: профессии в целом, профессионально-этической деятельности личности и досуга работников в любительских объединениях. Основываясь на, таких положениях, мы можем выделить следующие функции корпоративной культуры:

1. Познавательная функция (гносеологическая) состоит в необходимости получения определенного набора знаний о корпоративной культуре, организационной культуре, организации и коллективе сотрудников. Корпоративная культура подразумевает постоянное пополнение уже работающими служащими своих знаний. Информация сегодня устаревает очень быстро, и поэтому разрабатываются специальные программы, по которым работники планомерно проходят обучение. Большое значение имеет повышение квалификации в профессиональной деятельности, например, для бюджетных работников разрабатываются специализированные программы с элементами корпоративных знаний по повышению квалификации, в соответствии с которыми работники оперативно получают необходимую информацию для осуществления профессиональной деятельности;

2. Практическая функция предполагает реализацию знаний в ходе практической деятельности. Если человек имеет теоретические

знания, но не может применить их на практике, в ходе своей работы, то эти знания теряют свой смысл, то есть без практического применения знания теряют свою ценность. Эта функция предполагает также выполнение возложенных обязанностей с помощью имеющихся знаний и полученных навыков работы, повышая уровень корпоративной культуры бюджетного работника. Именно по тому, как в ходе практической деятельности профессиональная общность справляется с возложенными задачами, оценивают ее эффективность. Благодаря практической функции бюджетная организация получает необходимую информацию связанную с морально-нравственным поведением работника и умение его работать в команде;

3. Преобразующая функция. Благодаря корпоративной культуре, специалист осваивает и преобразует окружающую действительность организации. Только работник, обладающий высоким уровнем корпоративной культуры, способен выполнять работу не шаблонно, а привносить творчество и инновации в свой труд. Корпоративная культура содействует развитию отдельно взятого специалиста, работающего в специализированном отделе бюджетной организации;

4. Консолидирующая функция. Корпоративная культура на основе своих общих и специфических элементов, имеет свойство объединять представителей одной профессии между собой. В результате каждая профессиональная общность в чем-то уникальна. Так, бюджетные работники являются единой профессиональной общностью, поскольку имеют общие нормы, ценности, профессиональную речь, хотя могут работать в разных отделах и организациях (частных, государственных) и другие общие и специальные элементы корпоративной культуры, характеризующие данную профессию;

5. Коммуникативная функция. Корпоративная культура определяет конкретные правила и способы коммуникации как в профессиональной среде, так и в отношении общения, обратной связи с работниками бюджетной организации. Она устанавливает механизмы взаимодействия работников в различных нестандартных ситуациях и помогает разрешать возникающие профессиональные конфликты;

6. Формирующая функция. Под действием корпоративной культуры формируется отношение работника к своей профессии, к себе и другим работникам. Также в процессе профессиональной деятельности осуществляется социализация и гуманное отношение человека к коллегам, руководству и организации в целом;

7. Обучающая функция. Корпоративная культура предполагает сохранение, накопление и передачу профессионального опыта, норм морали, этики и других элементов от одних представителей профессии другим в рамках корпоративной и профессиональной деятельности бюджетного работника. Кроме того, работник, обладающий высоким

уровнем корпоративной культуры, выступает примером для подражания остальному коллективу. Таким образом, с одной стороны, корпоративная культура содействует сохранению лучших профессиональных достижений, а с другой стороны, способствует постоянному развитию профессии;

8. Нормативная функция предполагает, что корпоративная деятельность регулируется законодательством, положением организации и отдела, должностными инструкциями, принятыми в организации и обществе этическими принципами, а также сугубо нравственной, внутренней установкой работника. Так, профессиональная деятельность в любой сфере опирается не только на узкоконкретные знания и навыки, но и на более широкие мировоззренческие представления об организационной культуре, корпоративной культуре, самой организации. В конечном итоге именно ценности и определяют стремление работника к практической реализации имеющихся знаний, умений, навыков, мотивацию на гуманное отношение к окружающему его коллегам, а кроме того, установки на инновации и развитие корпоративной культуры организации;

9. Гуманистическая функция. Предполагает, что корпоративная культура состоит из профессиональных, нравственных и личностных качеств, а также гуманного и этического отношения работника к коллегам и сотрудникам в процессе их профессиональной деятельности в бюджетных организациях. Таким образом, если специалист использует свой потенциал на благо организации, то его корпоративную культуру можно высоко оценить, если же он действует исключительно в своих интересах или даже во вред организации, то уровень его корпоративной культуры оценивается крайне низко;

10. Оценивающая функция. Развитие государственных и коммерческих организаций и результаты их работы не только регулируются корпоративной культурой, но и оцениваются коллегами и гражданами. При оценке сравнивается, эталон корпоративной культуры (ее желательная модель) и уровень ее реального развития, характерный для данной бюджетной организации в данный период. При изучении реального состояния корпоративной культуры должны учитываться все ее основные элементы;

11. Регулятивная функция. Корпоративная культура регулирует взаимодействия специалистов как внутри отделов и подразделений, так и взаимодействия с внешним окружением. Например, объективно оценить корпоративную культуру можно, исходя из организационных интересов (потребности и ожидания коллектива, в зависимости от экономических, политических и культурных процессов, происходящих в организации). Корпоративная культура должна соответствовать потребностям организации, так как профессия не может существовать вне

корпоративной культуры.

Проанализировав и обобщив основные принципы и функции корпоративной культуры и выявив потенциальные возможности рекреативно-оздоровительных технологий социально-культурной деятельности, мы определили *сущность формирования корпоративной культуры бюджетных работников на основе рекреативно-оздоровительных технологий*, которая представляет собой целенаправленный педагогический процесс формирования ответственного и гуманного отношения к своим коллегам, своему здоровью, предполагающий соблюдение нравственных принципов рефлексивности и непрерывности создающих в бюджетной организации условия для осмысления, самоанализа, самопонимания личностью своего внутреннего мира и мира организации, пропаганду идей корпоративной культуры путем оптимизации активного деятельностного проведения свободного времени в соответствии со своими потребностями и интересами.

Нами была выявлена специфика *формирования корпоративной культуры бюджетных работников на основе рекреативно-оздоровительных технологий*, заключающаяся в том, что педагогический процесс, направленный на формирование корпоративной культуры работника, происходит в свободное время и предполагает удовлетворение потребностей и интересов служащего в сфере культуры, спорта, туризма, отдыха.

Таким образом, можно говорить об эффективности функционирования корпоративной культуры в бюджетных организациях и от того насколько четко она соответствует требованиям, предъявляемым к ней в соответствии со структурой организации данной сферы и функциями, выполняемыми корпоративной культурой. Большинство функций корпоративной культуры важны как для бюджетных организаций, так и для каждого специалиста данной организации. Ценность корпоративной культуры для организации состоит в том, что она усиливает организационную сплоченность, объединяет сотрудников в любительские объединения и порождает согласованность в поведении сотрудников. Для сотрудников корпоративная культура служит своеобразным компасом для выбора правильного типа поведения, необходимого для повышения эффективности успешной работы в организации.

Список источников:

1. Вахмистров В.П. Правовое обеспечение туризма: учебное пособие – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2005. 288 с.

2.Гордиенко Ю.Ф., Обухов Д.В., Смагин С.И. Управление персоналом. Ростов н/Д: Феникс, 2004. 352 с.

3.Советский энциклопедический словарь / под общ. ред. А.М. Прохорова. М., 1988. 1046 с.

4.Соколов А.Б. Социальное здоровье населения в контексте трансформационных процессов в современном российском обществе: автореф. дисс. ... канд. философ. наук. Краснодар, 2010. 17 с.

5.Щербакова В.А. Развитие системы непрерывного туристского образования в региональной культурно-образовательной среде: дис... д-ра пед. наук. М., 2005. 423 с.

6.Черепанов Н.П. Управление самообразованием муниципальных служащих как средство повышения квалификации: дисс. ... канд. пед. наук. Барнаул, 2009. 163 с.

ЗНАЧЕНИЕ ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ ДЛЯ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Чудин А.В.,

Тамбовский филиал АНО ВО «Российский новый университет»,
преподаватель, г. Тамбов, Россия

Физическая культура представлена совокупностью материальных и духовных ценностей. К первым относятся спортивные сооружения, инвентарь, специальное оборудование, спортивная экипировка, медицинское обеспечение. Ко вторым можно отнести информацию, произведения искусства, разнообразные виды спорта, игры, комплексы физических упражнений, этические нормы, регулирующие поведение человека в процессе физкультурно-спортивной деятельности, и др. В развитых формах физическая культура продуцирует эстетические ценности (физкультурные парады, спортивно-показательные выступления и др.).

Физическая культура - органическая часть общечеловеческой культуры, ее особая самостоятельная область. Вместе с тем это специфический процесс и результат человеческой деятельности, средство и способ физического совершенствования личности современного бизнесмена. Физическая культура воздействует на жизненно важные стороны предпринимателя, полученные в виде задатков, которые передаются генетически и развиваются в процессе жизни под влиянием воспитания, деятельности и окружающей среды. Физическая культура удовлетворяет социальные потребности в общении, игре, развлечении, в

некоторых формах самовыражения предпринимателей через социально активную полезную деятельность.

В своей основе физическая культура имеет целесообразную двигательную деятельность в форме физических упражнений, позволяющих эффективно формировать необходимые умения и навыки, физические способности, оптимизировать состояние здоровья и работоспособность.

Результатом деятельности в физической культуре является физическая подготовленность и степень совершенства двигательных умений и навыков, высокий уровень развития жизненных сил, спортивные достижения, нравственное, эстетическое, интеллектуальное развитие.

Итак, физическую культуру следует рассматривать как особый род культурной деятельности, результаты которой полезны для общества и личности. В социальной жизни в системе образования, воспитания, в сфере организации труда, повседневного быта, здорового отдыха физическая культура проявляет свое воспитательное, образовательное, оздоровительное, экономическое и общекультурное значение, способствует возникновению такого социального течения, как физкультурное движение, т.е. совместная деятельность людей по использованию, распространению и приумножению ценностей физической культуры.

Спорт - часть физической культуры. В нем человек стремится расширить границы своих возможностей, это огромный мир эмоций, порождаемых успехами и неудачами, популярнейшее зрелище, действенное средство воспитания и самовоспитания человека, в нем присутствует сложнейший процесс межчеловеческих отношений.

Спорт - это собственно соревновательная деятельность и специальная подготовка к ней. Он живет по определенным правилам и нормам поведения. В нем ярко проявляется стремление к победе, достижению высоких результатов, требующих от бизнесмена проявления воли, терпения, уверенности и стрессоустойчивости.

Владея и активно используя разнообразные физические упражнения, человек улучшает свое физическое состояние и подготовленность, физически совершенствуется. Физическое совершенство отражает такую степень физических возможностей личности, ее пластической свободы, которые позволяют ей наиболее полно реализовать свои сущностные силы, успешно принимать участие в необходимых обществу и желательных для нее видах социально-трудовой деятельности, усиливают ее адаптивные возможности и рост на этой основе социальной отдачи. Степень физического совершенства определяется тем, насколько прочную основу оно представляет для дальнейшего развития, в какой мере оно

«открыто» новым качественным изменениям и создает условия для перевода личности в иное, более совершенное качество.

Физическое совершенствование правомерно рассматривать как динамическое состояние, характеризующее стремление личности к целостному развитию посредством избранного вида спорта или физкультурно-спортивной деятельности. Тем самым обеспечивается выбор средств, наиболее полно соответствующий ее морфофункциональным и социально-психологическим особенностям, раскрытию и развитию ее индивидуальности. Вот почему физическое совершенство является не просто желаемым качеством будущего специалиста, а необходимым элементом его личностной структуры.

Физкультурно-спортивная деятельность, в которую включаются молодые предприниматели - один их эффективных механизмов слияния общественного и личного интересов, формирования общественно необходимых индивидуальных потребностей. Ее специфическим ядром являются отношения, развивающие физическую и духовную сферу личности, обогащающие ее нормами, идеалами, ценностными ориентациями. При этом происходит превращение социального опыта в свойства личности и превращение ее сущностных сил во внешний результат. Целостный характер такой деятельности делает ее мощным средством повышения социальной активности личности.

Физическая культура личности проявляет себя в трех основных направлениях. Во-первых, определяет способность к саморазвитию, отражает направленность личности «на себя», что обусловлено ее социальным и духовным опытом, обеспечивает ее стремление к творческому «самостроительству», самосовершенствованию. Во-вторых, физическая культура - основа самодеятельного, инициативного самовыражения будущего специалиста, проявление творчества в использовании средств физической культуры, направленных на предмет и процесс его профессионального труда. В-третьих, она отражает творчество личности, направленное на отношения, возникающие в процессе физкультурно-спортивной, общественной и профессиональной деятельности, т.е. «на других».

ЛИЧНОЕ ПОРУЧИТЕЛЬСТВО В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СРЕДЕ

Печников Н.П.,

Тамбовский филиал АНО ВО «Российский новый университет»,
заведующий кафедрой уголовно-правовых дисциплин,
кандидат юридических наук, доцент, г. Тамбов, Россия

Личное поручительство состоит в письменном обязательстве заслуживающего доверия лица о том, что оно ручается за выполнение подозреваемым или обвиняемым обязательств, предусмотренных пунктами 2 и 3 статьи 102 УПК РФ. Избрание личного поручительства в качестве меры пресечения допускается по письменному ходатайству одного или нескольких поручителей с согласия лица, в отношении которого дается поручительство [1].

Поручителю разъясняются существо подозрения или обвинения, а также обязанности и ответственность поручителя, связанные с выполнением личного поручительства. В соответствии ч. 4 ст. 103 УПК РФ законодатель закрепляет ответственность за невыполнения поручителем своих обязательств, на него может быть наложено денежное взыскание в размере до десяти тысяч рублей в порядке, установленном статьей 118 УПК РФ.

Термин "надлежащее поведение" означает, что подозреваемый или обвиняемый не будет препятствовать установлению истины по делу и заниматься преступной деятельностью, а также, что подозреваемый или обвиняемый не уклонится от органов расследования, суда, а также от исполнения приговора.

Личное поручительство основывается на доверии следователя, дознавателя к поручителям. Представляется, что из тактических соображений, важную роль при избрании данной меры пресечения определяет и то обстоятельство, насколько следователь, дознаватель доверяет самому подозреваемому или обвиняемому. Вопрос о доверии к нему должен решаться путем сбора достаточной информации о его личности в процессе предварительного расследования либо судебного разбирательства. Подозреваемому или обвиняемому должен доверять не только следователь, дознаватель но и поручитель, ибо в противном случае он не станет ручаться за надлежащее его поведение и явку по вызовам [4; 5].

Законодатель не устанавливает, по каким причинам или мотивам поручители должны доверять подозреваемому или обвиняемому. Изучение следственной практики показывает, что в основе такого доверия могут быть личные отношения между поручителями и обвиняемым, отношения товарищества, сотрудничества, родства, взаимных материальных интересов и т.п. Основа доверия, поручителя к подозреваемому или обвиняемому для законодателя и органа уголовного судопроизводства безразлична, для них важнее другое: сам поручитель должен заслуживать доверия своими личными качествами, авторитетом в обществе, служебным положением со стороны лица, производящего дознание, следователя, суда. Поручитель должен заслуживать доверия и своим реальным влиянием на подозреваемого или обвиняемого, таким влиянием, которое бы гарантировало надлежащее поведение

подозреваемого или обвиняемого и своевременную его явку по вызовам [5].

Некоторые авторы отмечают, что доверие органов расследования, суда к поручителям не должно быть беспочвенным. Путем проведения необходимых следственных действий, истребования характеристик, справок, других документов в материалах уголовного дела необходимо собрать необходимую и достаточную информацию, свидетельствующую о том, что поручители - заслуживающие доверия лица, реально способные удержать обвиняемого от действий, препятствующих уголовному судопроизводству, способные пресечь возможные злоупотребления доверием со стороны обвиняемого. В уголовном деле необходимы также доказательства готовности обвиняемого не нарушать примененной к нему меры пресечения [4].

Полагаем, что наличие двух и более поручителей создает большую гарантированность надлежащего поведения подозреваемого или обвиняемого, его большую ответственность перед поручителями и уголовным процессом. По новому УПК РФ ст. 103 данное предположение нашло свое закрепление.

Общее положение, согласно которого поручителями могут быть граждане, "достигшие совершеннолетия, а также способные фактически нести предусмотренную законом ответственность в случае ненадлежащего поведения подозреваемого или обвиняемого, неявки его по вызовам и тем более уклонения от следствия и суда", а также в случае совершения обвиняемым (подозреваемым) нового преступления или воспрепятствования установлению истины (ст. 103 УПК РФ). На наш взгляд, есть и другое принципиальное требование к поручителям: они должны быть в состоянии обеспечить цели личного поручительства и, как уже отмечалось, заслуживать доверия лица или органа, применяющего меру пресечения.

С нашей точки зрения, некоторые авторы справедливо обращают внимание на то, что по сравнению с другими гражданами, отвечающими указанным требованиям, "поручительство начальника, товарищей по работе ... является более предпочтительным в том смысле, что эти лица более хорошо знают обвиняемого и могут сильнее оказать на него моральное влияние".

Личное поручительство основано на том, что в случае нарушения обвиняемым меры пресечения, заключающейся как в уклонении обвиняемого от явки по вызовам, так и в попытках скрыться от дознания, следствия, суда, совершать новые преступления, мешать в установлении истины по уголовному делу и препятствовать в обеспечении исполнения приговора, ответственность за эти действия обвиняемого несет не только сам обвиняемый тем, что личное поручительство будет заменено более строгой мерой пресечения, но и его поручители. Представляется, что

личное поручительство как мера пресечения оказывает установленным способом реализацию ответственности поручителей как косвенное, так моральное воздействие на обвиняемого.

В соответствии и на основании ст. 103 УПК РФ законодатель не ставит принятие гражданином на себя обязательств лишь такого содержания, которые ему под силу. Из содержания указанной нормы получается, что поручитель обязан, если он согласен быть поручителем и ручаться за подозреваемого или обвиняемого, обеспечивать не только явку подозреваемого или обвиняемого по вызовам, но и его надлежащее поведение, в том числе не скрываться от следствия и суда, не совершать новых преступлений, не мешать в установлении по делу истины и в обеспечении исполнения приговора.

Изучение следственной практики показывает, что, если бы, хоть часть указанных условий поручителю не под силу, он не может быть поручителем, следователю, дознавателю необходимо вместо него подыскать другого, который гарантировал бы исполнение всех указанных условий в связи с применением к подозреваемому или обвиняемому меры пресечения [4].

Основания для избрания личного поручительства в качестве меры пресечения в ст. 103 УПК РФ не установлены, они являются общими для всех мер пресечения. Как предусмотрено данными нормами, личное поручительство, как и любая другая мера пресечения, применяется лицом, производящим дознание, следователем, судом при наличии достаточных оснований полагать, что обвиняемый скроется от дознания, предварительного следствия или суда, или воспрепятствует установлению истины по уголовному делу, или будет заниматься преступной деятельностью, или воспрепятствует обеспечению исполнения приговора. Личное поручительство применяется при условии, что с учетом тяжести предъявленного обвинения, личности подозреваемого или обвиняемого, рода его занятий, возраста, состояния здоровья, семейного положения и других обстоятельств имеется основанная на собранных доказательствах реальная уверенность, что данная мера пресечения способна гарантировать надлежащее поведение и явку подозреваемого или обвиняемого. В этом - суть особенных оснований и цели применения данной меры пресечения.

Следует заметить, что инициатива в избрании мерой пресечения личного поручительства может исходить от обвиняемого и его защитника, представителя обвиняемого, лиц, изъявляющих намерение быть поручителями, а также от органа, в производстве которого находится уголовное дело, или надзирающего прокурора. Однако вопрос о отводе представленных поручителей должен быть мотивированным [5].

Список источников:

1. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации (в ред. от 28.12.2018).
2. Дикарев И.С. Разрешение судом вопроса о мере пресечения // Мировой судья, 2008, № 11.
3. Зинатуллин З.З. Уголовно-процессуальное доказывание: Учебное пособие. Ижевск, 1997. С. 141-142.
4. Лычкина Е.С. Понятие достаточных оснований при избрании меры пресечения // Уголовное судопроизводство, 2008, № 3.
5. Печников, Н.П. Процессуальные гарантии прав и законных интересов личности в уголовном судопроизводстве: Монография / Н.П. Печников. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. – 127 с.
6. Печников, Н.П. Уголовно-процессуальные гарантии прав подозреваемого и обвиняемого: Монография / Н.П. Печников. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. – 96 с.

НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СТУДЕНТОВ

КЛАССИФИКАЦИЯ НАСЕЛЕНИЯ ПО УРОВНЮ ДОХОДОВ В ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Абрамова П. В.,
студентка 3 курса Тамбовского филиала
АНО ВО «Российский новый университет»

Научный руководитель – Абрамов В.Н.,
старший преподаватель, Тамбовский филиал
АНО ВО «Российский новый университет»

В Тамбовской области отмечается в целом невысокий уровень жизни и большая дифференциация населения по уровню доходов, что представляет собой серьезную проблему для общества. Наблюдается разница в доходах между разными отраслями экономики и социальной сферы: наименее обеспеченными являются занятые в сельском и лесном хозяйстве, рыболовстве, а также в бюджетной сфере. Сейчас в России в низкодоходной группе оказалось подавляющее большинство работников сферы образования, здравоохранения и культуры. Часть лиц, которые относятся к категории получающих низкие доходы, имеет дополнительные нерегистрируемые заработки. В первую очередь это относится к неработающим женщинам, молодым пенсионерам, проживающим в больших городах, и к жителям сельской местности и небольших городов, получающим дополнительные доходы за счёт приусадебных участков. Разрыв между заработной платой высокооплачиваемых и низкооплачиваемых работников достигает 4 раза, что в целом меньше, чем в среднем по России и ЦФО. В динамике структуры населения Тамбовской области по величине денежных доходов в последние годы отмечается уменьшение доли населения с доходами ниже величины прожиточного минимума, рост доли населения со средними доходами и большой рост доли населения с относительно высокими доходами.

Таблица 1

Доходы населения в Тамбовской области в 2005-2012 гг.

Год	В целом на душу населения (руб.)	Для трудоспособного населения (руб.)	Для пенсионеров (руб.)	Для детей (руб.)
2005	2181	2410	1709	2156
2006	2516	2776	1984	2465
2007	2944	3245	2346	2878

2008	3370	3715	2638	3296
2009	3753	4136	2936	3671
2010	4068	4478	3177	3955
2011	4479	4937	3498	4341
2012	4772	5278	3743	4625

В целом возрастает дифференциация доходов населения, провоцируя обострение социальной напряженности в обществе. В структуре использования денежных доходов населением области основную долю (до 70%) занимают расходы на покупку товаров и оплату услуг, причем эта доля имеет тенденцию к увеличению. Проблема дифференциации касается всего общества и каждого человека в отдельности. Ликвидировать, или хотя бы уменьшить это негативное неравенство людей – обязанность государства.

Создание условий положительной социально-экономической мобильности населения, возможностей перехода все большей части населения из менее обеспеченных групп в более благополучные является важной задачей, решение которой возможно через создание экономических условий, позволяющих трудоспособному населению за счет собственных доходов обеспечить более высокий уровень социального потребления, включая приобретение и содержание комфортного жилья, пользование улучшенными услугами в сфере образования и здравоохранения, а также достойный уровень жизни в пожилом возрасте.

Не менее важным является повышение стимулирующей роли заработной платы. По многим категориям работающих официальная заработная плата пока не выполняет функции основного регулятора рынка труда, ее низкий уровень не соответствует реальной стоимости рабочей силы.

Общий рост доходов населения и их легализация увеличит финансовые поступления в бюджет области, что позволит расширить масштабы социальной поддержки незащищенных слоев общества. Сокращение дифференциации населения по уровню доходов на фоне общего роста уровня жизни будет способствовать снижению социальной напряженности в обществе, созданию благоприятного климата для комфортного проживания. Комфортные условия проживания на территории области являются как самостоятельной безусловной ценностью, так и важным фактором развития и привлечения качественного человеческого капитала.

Таким образом, рассматриваемая проблема является весьма важной для общества, опасна для всего социума, требует значительных мер государства по ее устранению.

МОТИВАЦИЯ ТРУДА РАБОТНИКОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Алексеева Д.А.,

студентка 1 курса Тамбовского филиала
АНО ВО «Российский новый университет»

Научный руководитель – Смирнов В.В.,
к.п.н., доц., Тамбовский филиал
АНО ВО «Российский новый университет»

В современных условиях, когда развитие агропромышленного комплекса (АПК), в России выделено как национальный проект, возрождение села становится одной из важнейших задач, от решения которой зависит степень социально-экономической стабильности. Наличие отечественного сельскохозяйственного производства является залогом продовольственной независимости страны.

Эффективность деятельности предприятий АПК находится в прямой зависимости от погодных условий. В своем развитии сельскохозяйственные предприятия должны учитывать данный фактор и быть готовы к тому, что погода может внести свои коррективы, как, например, «горячее лето» 2018 г., повлекшее значительные убытки.

Решение проблемы усиления заинтересованности работников в труде затрудняется сложным финансовым положением большинства предприятий АПК. Во-первых, низкий уровень оплаты труда не способствует его улучшению, во-вторых, тяжелое состояние значительной части предприятий АПК не позволяет обеспечить существенного повышения заработной платы. В результате этого качество жизни трудящихся на селе остается неудовлетворительным.

Несмотря на попытки Правительства осуществить реализацию национального проекта в сферах сельского хозяйства, профессиональные доходы работников остаются крайне низкими. Прослеживается значительная дифференциация в заработной плате между отраслями экономики. По сравнению с другими отраслями народного хозяйства в АПК доля лиц, получающих заработную плату ниже прожиточного уровня, является наиболее высокой.

Размер заработной платы работников сельского хозяйства находится на самом низком уровне.

Одним из важных инструментов улучшения положения предприятий АПК является рациональная организация оплаты труда, способствующая повышению эффективности производства. Создание оптимального мотивационного механизма в рамках различных организационно-правовых форм хозяйствования позволит увязать механизмы мотивации труда в АПК.

Система регулирования должна предусматривать такой механизм распределения результатов производства, который позволил бы удовлетворить экономические интересы, как наемного работника, так и предпринимателя. В расчет сдельных расценок за намолоченную тонну зерна, гектар зерновых, скошенный в валки, кроме тарифного фонда оплаты труда рекомендуется включать повышенную оплату труда в размере до 100 %, предусмотренную на весь период уборки урожая, и дополнительную оплату за качество работ в размере до 100 %.

Кроме основной оплаты рекомендуется начислять премию за своевременную и качественную уборку урожая. При выполнении сезонной нормы намолота, соблюдении технологической и трудовой дисциплины – в размере до 100 % установленной расценки за каждый скошенный гектар зерновых, намолоченную тонну зерна или заменить денежное премирование натуральным.

В целях сокращения сроков проведения уборочных работ необходимо предприятиям организовать двухсменную работу комбайнов, укомплектовав их двумя механизаторами. Стимулирование работников необходимо дополнить натуральной оплатой. За высокую организацию, своевременное и качественное проведение уборки урожая зерновых культур целесообразно производить премирование руководителей, специалистов агрономической и инженерной служб в размере до 2 должностных окладов. Мотивация сельскохозяйственных работников должна предоставлять возможность удовлетворить личные экономические интересы, а с другой стороны – позволять работодателю получить желаемые результаты.

Таким образом, в целях повышения результативности деятельности работников сельского хозяйства, руководству предприятий необходимо добиться их заинтересованности в получении дохода организацией, оплачивать труд в соответствии с отдачей от процесса выполнения своих обязанностей.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРИЧИН БЕДНОСТИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Гармаш В.В.,

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет,
студент, г. Харьков, Украина

Научный руководитель: Дедилова Т.В.,
к.э.н., доц., Харьковский национальный
автомобильно-дорожный университет

Постановка проблемы. Современный этап развития мирового хозяйства характеризуется значительными трансформациями во всех сферах: углубляется международное разделение труда, возрастают объемы мировой торговли, ускоряются темпы научно-технического развития, возрастает богатство народов, решаются проблемы повышения качества жизни. В то же время, наряду с повышением требований к качеству жизни человека в развитых странах мира, во многих странах растет количество бедных, что представляет угрозу для стабильности мирового сообщества.

Нерешенные вопросы общей проблемы. Бедность как глобальная проблема развития находится в центре внимания таких международных организаций, как Мировой банк, ООН, Международная организация труда, Всемирная организация здравоохранения. В 2000 г. государства-члены ООН приняли к выполнению программу развития мирового хозяйства «Цели развития тысячелетия». Особой актуальности вопросы исследования бедности и поиска путей ее преодоления приобретают в условиях финансово-экономического кризиса.

Цель исследования. Исследование причин бедности в условиях глобализации и их систематизация на основе установленных классификационных признаков.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблема преодоления бедности отражена во многих научных работах украинских и зарубежных авторов: Ю. Архангельского, К. Верфа, В. Куценко, Р. Нуреева, В. Опалько, Т. Репиной, А. Сена, Л. Черненко и др.

Основной материал исследования. В работе [1] отмечается, что «одной из важнейших проблем мирового хозяйства является существование глобальной бедности, под которой понимается системное явление, являющееся следствием неэффективного распределения доходов мировой экономики и приводящее к формированию значительных слоев населения, которые испытывают трудности в удовлетворении необходимых первоочередных нужд и лишены возможностей полноценно принимать участие в жизни общества». В данном контексте целесообразно проводить исследование бедности на национальном, региональном и глобальном уровнях, которые разрешают установить критерии бедности, зависящие от политических, экономических и социальных установок общества.

Основой бедности является неравенство, порожденное комплексом причин, среди которых:

- глобальные (глобальные экологические проблемы, финансовая политика международных институтов и т.п.);
- общеэкономические (экономический рост и его тип, ограниченность ресурсов, конкурентоспособность национальной экономики);

- рыночные (механизм распределения доходов, наличие и отсутствие социальных приоритетов);
- трансформационные (продолжительность и глубина кризиса, теннизация экономики, маргинализация общества);
- личные (здоровье, способности человека, семейное состояние, дети).

В общем случае, систематизируя результаты исследования, приведенные в [1], основные причины бедности можно представить в следующем виде.

В мировой практике применяют разные концепции и подходы, которые различны между собой и имеют определенные количественные и качественные исследовательский приемы изучения причин бедности:

- абсолютная концепция (основывается на четком установлении минимального уровня основных нужд, т.е. фиксирует границы бедности и устанавливает систему индикаторов для анализа уровня бедности);
- относительная концепция (устанавливает соотношение показателей благосостояния с уровнем материальной обеспеченности, преобладающим в стране, и находящимся в четкой коррелятивной зависимости от деривационных изменений);
- субъективная концепция (осуществляется на основе оценок самих респондентов, которые определяют границу бедности самостоятельно, относительно своих нужд).

Выводы. Анализ теоретических основ исследования бедности в условиях глобализации позволил определить бедность как форму социально-экономического отчуждения, при которой уровень потребления индивида не дает ему возможности воссоздавать свой физический и социальный потенциал. Согласно такому определению была разработана классификация причин бедности на основе выделения глобального, национального и личностного признаков и с учетом диспропорций развития мировой экономики, таких как трансформация общественного устройства, трансформация форм собственности, трансформация стандартов жизни.

Список источников:

1. Опалько В.В. Подолання бідності у системі світового господарства: автореферат дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.02 / В.В. Опалько; Донецький націон. Ун-т. – Донецьк, 2009. – 20 с.

ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Емельянова Н. А.,

Тамбовский филиал АНО ВО «Российский новый университет»,
студент, г. Тамбов, Россия

Научный руководитель – Смирнов В.В.,
к.п.н., доц., Тамбовский филиал
АНО ВО «Российский новый университет»

Личность каждого предпринимателя уникальна, что определяет способ организации предпринимателями бизнес-процессов. Например, один бизнесмен может часто менять направления своей предпринимательской деятельности, в то время как другой будет постоянен в своих пристрастиях и бизнес-стратегиях. Один будет честен с компаньонами и государством, другой попытается уклоняться от уплаты налогов и своих обязательств по отношению к деловым партнерам.

Если предприниматель проявляет высокие моральные качества: верность своему слову и взятым обязательствам, трудолюбие и ответственность, то у него с высокой долей вероятности будут отсутствовать такие качества личности, как лень, лживость и непоследовательность.

В процессе своего развития личность может меняться. Например, в личности предпринимателя, которого неоднократно обманывали его партнеры или работники, могут со временем возникнуть такие черты, как подозрительность или агрессивность.

Таким образом, мы можем определить личность как формирующуюся в течение жизни совокупность индивидуальных психологических особенностей, которые определяют своеобразное для данного человека отношение к себе, обществу и окружающему миру в целом.

Одно из несомненных положительных качеств личности предпринимательства - это его лидерские качества.

Лидера можно определить, как наиболее авторитетную личность в данном социальном сообществе, играющую центральную роль в организации совместной деятельности и регулировании взаимоотношений в группе.

Предприниматель не может не быть лидером, так как он должен сплотить вокруг себя людей и воодушевить их для достижения высокой цели. Он достигнет успеха в бизнесе, только если сможет убедить своих сотрудников в способности достичь такого уровня выполнения заданий, который раньше казался им недоступным. Эта способность лидера тесно

связана с такими качествами, как умение создавать оптимистические планы, усиливать надежды на успех, объяснять суть инноваций, сплачивать коллектив в кризисных ситуациях и т. д.

Качествами, которые противопоказаны предпринимателю, являются эмоциональная неуравновешенность, ленивость, пассивность, внушаемость, чрезмерная исполнительность и пунктуальность. Последние в этом списке качества традиционно относятся к положительным, однако то, что хорошо у наемного работника, является минусом для предпринимателя, который должен сам давать себе задания, а не ждать, пока кто-то скажет ему, что нужно делать. Пунктуальность хороша у бухгалтера или архивариуса, но в условиях быстро меняющейся рыночной экономики гибкость важнее постоянства. Еще одно личностное качество, затрудняющее деятельность предпринимателя, - повышенная тревожность. При ее наличии бизнесмен будет слишком долго колебаться, принимая решения, и слишком медленно действовать, а то и вовсе проявит пассивность. Предпринимательство - это всегда риск и действия в условиях неопределенности. При таких обстоятельствах лучше действовать и ошибаться, извлекая пользу из ошибок, чем бояться провала и ничего не предпринимать. Пока бизнесмен колеблется и размышляет, время работает против него: конкуренты производят товары и захватывают рынки, налоговая служба начисляет налоги и штрафы, а хозяева помещений - арендную плату. Бизнес подобен путешествию вверх по реке: тот, кто бросил весла, не стоит на месте, а плывет назад, теряя все свое преимущество.

Специалисты, изучающие психологические особенности современных российских предпринимателей, отмечают у них набор далеко не оптимальных личностных качеств, которые тем не менее позволяют им вести свой бизнес с учетом российских экономических и социальных реалий.

Таким образом, основными личностными качествами предпринимателя являются: самостоятельность; амбициозность; настойчивость; трудолюбие; стойкость. Наличие таких черт личности - одно из важнейших условий успеха.

Помимо собственно личностных качеств, предприниматель должен обладать набором специфических знаний, умений и навыков в той области, в которой он работает. Понятно, что для успешного ведения финансовых операций предпринимателю необходим хотя бы минимальный набор знаний в финансово-кредитной области и бухгалтерского учета, а человек, решивший организовать производство мебели, должен иметь минимальное техническое образование. Тем не менее, эти ограничения не являются определяющими. Часто бывало так, что предприниматель получал специальные знания и умения уже в ходе развития своего бизнеса, а на первых его этапах действовал или

интуитивно, или с помощью привлеченных специалистов. Главное здесь - желание учиться и повышать свою квалификацию в целях совершенствования своего бизнеса, а такое желание относится уже к личностным качествам (любопытности, настойчивости, амбициозности).

Исследование личности предпринимателя при помощи психологических тестов не только помогает уточнить те или иные стороны его личности, но и показывает, в каком направлении ему следует работать над собой, чтобы повысить эффективность своей предпринимательской деятельности.

СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ (ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ)

Зайцева О.Е.,

Тамбовский филиал АНО ВО «Российский новый университет»,
студент, г. Тамбов, Россия

Научный руководитель – Смирнов В.В.,
к.п.н., доц., Тамбовский филиал
АНО ВО «Российский новый университет»

Все говорят, что в нашем обществе существует множество социальных проблем, но большинство из них так и остаются нерешенными, а некоторые только обостряются. Нет точного мнения по поводу того, какие проблемы общества являются сегодня самыми острыми, которые не требуют срочного решения и денежных затрат государства, а какие могут подождать, не будучи особо опасными.

Одна из таких проблем населения Тамбовской области и других регионов страны является алкоголизм. Алкоголизм - это бич современного общества. И, к сожалению, она очень актуальна для Тамбова и Тамбовской области. По данным ООН, душевое потребление 8 л алкоголя в год уже приводит к деградации нации, у нас это потребление, по официальным оценкам, достигло 18 л, а по неофициальным – свыше 20 л. Народ вымирает в значительной мере от всеобщей алкоголизации. Свыше 80% употребляют спиртные напитки, треть регулярно пьёт водку, в стране 3 млн. зарегистрированных алкоголиков, 25–30 млн. зависимых от алкоголя, 75 тыс. ежегодно умирают от алкогольных отравлений, каждое пятое преступление совершается на почве пьянства. Эти факты уже признаются всеми, однако причины и меры борьбы называются самые разные.

В первую очередь, страдают алкогольной зависимостью молодые люди трудоспособного возраста 20–39 лет (40% от общего числа

зависимых) и 40-59 лет (55 процентов). Из общего количества зарегистрированных лиц с хроническим алкоголизмом 15 процентов составляют женщины. По итогам 2010 года наиболее высокий уровень этого заболевания среди взрослых отмечен в следующих населенных пунктах Тамбовской области: Рассказово, Моршанске, Тамбове, Уваровском, Моршанском и Бондарском районах. Перечисленные территории практически ежегодно имеют высокие показатели.

Алкоголизм является большой проблемой. Это касается всех сторон нашей жизни: социальной, психологической, биологической. В этом виноваты мы сами. Немалую лепту внесли и различного рода пертурбации в нашей жизни – революции, войны, перестройка, распад СССР. Теперь со всеми этими последствиями приходится бороться. Однако борьба эта должна ложиться не только на медиков, ведь медицина имеет дело только с социальными издержками, тогда как корни ее находятся во всей нашей жизни.

Продажа алкоголя приносит большой доход государству. Но по подсчетам экономический ущерб, приносимый пьянством и алкоголизмом, много выше, чем доход от продажи спиртных напитков. Сюда можно включить низкую производительность и качество труда в последующий день после праздников и получек, прогулы и болезни, связанные с выпивками, высокий дорожный и производственный травматизм у пьяных людей. Более того, от этого страдают и совершенно трезвые люди, находящиеся рядом.

Так же, к факторам роста алкоголизма относится алкоголь, производимый без уплаты акциза и других налогов, продаваемый нелегально и приносящий производителям огромный доход. Официальное производство алкоголя не растёт или снижается, а продажа, неизвестно из каких источников, увеличивается. Но таким алкоголем, как правило, не травятся, люди умирают от суррогатов – растворов бытовой химии на основе технического спирта.

Алкоголь оказывает сильное негативное влияние на генофонд страны: ухудшается здоровье людей, снижается рождаемость, растет смертность. Именно поэтому борьба с этой пагубной привычкой и обеспечение охраны здоровья людей должны стать одним из приоритетных направлений государственной политики на всех её уровнях.

Для решения проблемы алкоголизма усилий только медицинских работников недостаточно. Необходима масштабная пропаганда здорового образа жизни с привлечением широкой общественности.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА В БЛИЖНЕМ ЗАРУБЕЖЬЕ (НА ПРИМЕРЕ УКРАИНЫ)

Зелепукина М.А.,

Тамбовский филиал АНО ВО «Российский новый университет»,
студент, г. Тамбов, Россия

Научный руководитель – Власова Н.В.
к.э.н., доц., Тамбовский филиал
АНО ВО «Российский новый университет»

В связи с развитием общества, введением новинок научно-технического прогресса экономика всех стран развивается. Критикуются старые, разрабатываются и внедряются новые экономические теории и способы организации и ведения бизнеса. В процессе интеграции и интернационализации разных экономических систем создаются новые виды сообществ, новые экономические отношения, которые привлекают выгодные инвестиции, что в процессе приносит более быстрое получение отдачи.

Украинская экономика находится на трансформационном этапе. В связи с чем, для развития национальной экономики, необходимо внедрять новые процессы ведения бизнеса. Франчайзинговая деятельность направлена на перераспределение капитала в наиболее динамично развивающиеся отрасли производства.

Несмотря на то, что такой термин как «франчайзинг» возник относительно давно, в Украине такая деятельность только начинает свое развитие.

Анализ последних исследований и публикаций.

Введение бизнеса в современных условиях создает противоречия между потенциальным ростом объема выпуска качественной продукции и потенциальной реализацией данной продукции. Для устранения этой проблемы необходимо объединение сил групп людей или нескольких предприятий. Инструментом таких объединений является франчайзинг.

Сущность франчайзинга заключается в том, что франчайзер (владелец) передает право на пользование определенным видом бизнеса, разработанную бизнес модель, товарный знак за определенную плату (роялти), другому предприятию или фирме (франчайзи).

Нельзя сказать, что франчайзинговая деятельность является новейшим направлением в экономике. Еще в 1850 году Исаак Зингер стал родоначальником современного франчайзинга. Фирма Зингера заключила договора по продаже франшиз, что обеспечило массовое производство его товара на территории Соединенных Штатов.

В украинской экономической теории данное направление далеко не новое, однако на практике его начинают использовать недавно.

Многие исследователи франчайзинга рассматривают его как негативный фактор развития экономики [1,2].

В зависимости от исследований основные определения франчайзинга имеют свои особенности:

- "Франчайзинг – это система финансирования. Современный франчайзинг встречается в двух основных формах – в виде продуктово-торгового франчайзинга и бизнес-франчайзинга" Дж. Стенворт, Бр. Смит;[3]

- "Франчайзинг – это смешанная форма крупного и мелкого предпринимательства, при которой крупные корпорации (франчайзеры) заключают договор с мелкими фирмами (франчайзи) на право действовать от имени франчайзера" Ю.М. Яновская; [4]

- "Франчайзинг – льготное предпринимательство, коммерческая концессия" С.А. Силлинг;[2]

- "Франчайзер разрешает франчайзи использовать свое широко известное фирменное наименование при условии, что франчайзи будет под этим наименованием сбывать продукцию франчайзера, получая за это от нее техническую, коммерческую и другую помощь" Е. П. Пузанова, А.А. Масленкова;[5]

- "Франчайзинг – это система взаимоотношений, заключающаяся в возмездной передаче одной стороной, имеющей ярко выраженный имидж другой стороне своих средств индивидуализации товаров, технологии ведения бизнеса и другой коммерческой информации, использование которой будет содействовать закреплению на рынке" И.В. Рыкова.[6]

Можно сказать, что сущность франчайзинга зависит от среды, в которой он возникает и развивается.

Относительно ситуации, характерной для Украины в настоящее время, можно сделать вывод о том, что, несмотря на теоретические знания в данной области, практический опыт внедрения разработок франчайзинга только начинает свое развитие.

Цели статьи. Исходя из вышеизложенного материала, необходимо рассмотреть опыты национальных франчайзинговых организаций, их основные признаки, проблемы и перспективы дальнейшего развития в Украине.

Изложение основного материала исследования.

Франчайзинговая деятельность – это особый вид экономических отношений между франчайзером и франчайзи в области производства и сбыта товаров и услуг. Таким образом, выделяют два субъекта франчайзинга.

Основными признаками франчайзинга являются:

- взаимоотношения между франчайзером и франчайзи; в Украине они регулируются договором коммерческой концессии и Законом Украины;

- законодательство Украины имеет ряд недостатков для развития франчайзинга, что в свою очередь создает ряд проблем;

- организация взаимодействия франчайзера и франчайзи не включает дополнительного налогообложения;

- если рассматривать франчайзинг как особую форму предпринимательства (симбиоз малого и крупного бизнеса), то субъекты сохраняют свою экономическую и юридическую самостоятельность;

- обе стороны участвующие в франчайзинге получают свои доходы: франчайзер – компенсационные доходы, франчайзи – доходы от ведения бизнеса;

- закрепление рыночных позиций; франчайзер получает возможность проникнуть на новый для себя рынок, франчайзер открывает новые рынки сбыта;

- франчайзи получает право на пользование компонентами фирмы; Для создания франчайзингового предприятия необходимо следовать такой последовательности:

1. поиск фирмы, франчайзера, в желаемой области предприятия;

2. разработка стратегии работы предприятия, оценка достоинств и недостатка предприятия, а также всевозможные риски; для этого необходимо решить такие вопросы:

- определение рынков сбыта франчайзи;

- разработка ценовой, сбытовой, маркетинговой политики;

- разработка бизнес плана;

3. разделение прав и обязанностей субъектов франчайзинга;

4. формирование франчайзинговой фирмы;

5. разработка франчайзинговой сети;

6. разработка франчайзинговой системы, заключительный этап после которого фирма начинает свое функционирование;

7. анализ работы франчайзинговой сети;

8. устранение недостатков данной системы.

Проанализировав франчайзинговую деятельности в Украине можно привести такие примеры:

- Магазины WOW SHOP

- Ювелирный Дом Zarina

- ТМ «Семья от А до Я»

Эти предприятия имеют успешную деятельность в Украине. Также в Украине создана Ассоциация франчайзинга, что развивает данное направление в стране.

Вывод. По оценкам многих исследований франчайзинговая деятельность имеет положительное влияние на национальную экономику Украины. Однако стоит отметить, что недоскональное законодательство не дает в полной мере развиваться данной отрасли. Таким образом, необходим комплексный, всесторонний подход к изучению

франчайзинговой деятельности. Данное направление имеет перспективы дальнейшего развития в Украине, при решении определенных проблем.

Список источников:

1. Клименко А. Спасет ли франчайзинг малый бизнес? [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.kursiv.kz/>
2. Практикум по франчайзингу для российских предпринимателей / Под ред. Силинга С.А. - СПб., 1997. - 195 с.
3. Стэнворт Д.; Смит Б. Франчайзинг в малом бизнесе / Пер. с англ. Павловой Л.Н. - М.: ЮНИТИ, 1996. - 200 с.
4. Яновская Ю.М. Новый метод ведения бизнеса - франчайзинг // Труд за рубежом. - М., 1997. - N 3. - С. 35-42.
5. Пузакова Е.П., Масленкова А.А. Франчайзинг как специфическая форма объединения экономических интересов инопартнеров // Вестн. Акад. - Ростов н/Д, 1999. - N 1. - С. 81-84.
6. Рыкова И.В. Мировой опыт франчайзинга // Маркетолог. – 2004. – №4. – с.5-10.

ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МАЛОГО, СРЕДНЕГО И КРУПНОГО БИЗНЕСА

Канашин А.В.,

Тамбовский филиал АНО ВО «Российский новый университет»,
студент, г. Тамбов, Россия

Научный руководитель: Абрамов В.Н.,
старший преподаватель, Тамбовский филиал
АНО ВО «Российский новый университет»

Проблема взаимоотношений малого, среднего и крупного бизнеса остается по-прежнему актуальной, и особенно с учетом необходимости рационализации и усиления прозрачности государственной экономической политики. Отсутствие ясности во взаимодействии различных по масштабам предприятий обуславливает несовершенство этой политики.

В развитых странах крупное производство уже давно превалирует над мелкотоварным, удовлетворяя массовый спрос качеством и разнообразием продукции, темпами обновления товаров и услуг, их общедоступностью и ценовой приемлемостью. Однако малое предпринимательство, несмотря на всеобщую концентрацию производства, занимает в нем обширную нишу, трансформируясь вместе с преобразованием крупных и средних предприятий.

Выживаемость малого бизнеса более сложная, чем сохранение среднего предпринимательства, за которым стоят не очень крупные, но все же современные заводы и фабрики, достаточные по размерам мастерские и магазины, фермы, склады, рестораны, гостиницы и т.д. Это делает среднее предпринимательство более жизнеспособным и устойчивым, чем мелкое, но оба хозяйственных уклада продолжают существовать в определенных пропорциях.

Думается, что к средним фирмам было бы оправданным причислить ряд не самых крупных предприятий, не располагающих собственной научной базой, а, следовательно, лишенных инновационной самостоятельности. Они не могут успешно конкурировать с солидным бизнесом, представляя собой переходную форму между средними и инновационно независимыми крупными образованиями.

По технической базе и методам организации производства средние предприятия схожи с крупными, способны конкурировать с ними в выпуске некоторых товаров местного или общехозяйственного значения, опираясь в основном на технические разработки и достижения более масштабного бизнеса. Но они могут быть вытеснены последним с рынков тех или иных товаров и услуг. Конечно, это не всегда экономически целесообразно, поскольку в рыночном хозяйстве достаточно широкое поле для плодотворного взаимодействия.

Крупные компании зачастую состоят из множества средних по величине предприятий, разбросанных по различным территориям. Поэтому от средних юридически самостоятельных фирм они могут не очень отличаться размером отдельных производственных активов и мощностей, что дает дополнительный шанс инновационно зависимому среднему бизнесу для ограниченной успешной конкуренции и выживания.

Малый бизнес отличается от среднего и особенно крупного предпринимательства существенно иным технологическим и организационным укладом. Его живучесть во многом зависит не столько от соперничества внутри крупного и среднего бизнеса и между ними, сколько от конкурентной борьбы гигантов, обладающих мощным и инновационным, и инвестиционным ресурсами. Такая конкуренция на внутренних и международных рынках товаров и услуг - главный фактор модернизации и расширения современного массового производства во всех развитых странах, что иногда благоприятствует малому бизнесу.

Сегодняшнее рыночное противостояние, и прежде всего крупных и сверхкрупных компаний, обладающих достаточной научной базой, - это периодическое и все более частое появление на общенациональных рынках новых и усовершенствованных товаров и услуг, циклическая и ускоряющаяся смена поколений машин и технологий в интересах повышения качества продукции и эффективности производства. Регулярно повторяющиеся технические перевороты расширяют

возможности для инициативного малого предпринимательства, стремящегося к инновационному развитию и интенсификации экономики.

Плодотворная конкуренция крупных фирм порождает также новые отрасли и производства, а, следовательно, новые массовые потребности, что во многом способствует углублению цикла качественного обновления малого бизнеса. Характерно, что период существования появляющихся малых предприятий в целом не превышает продолжительности такого цикла, т.е. они как бы возникают и исчезают вместе с началом и завершением очередного технического переворота. Считаем целесообразным детально разобраться в таком совпадении при дополнительной информации об этом. Если здесь есть причинно-следственная связь, то почему малые предприятия не могут пережить момент насыщения рынков новой продукцией, а производства - новой техникой? Не исключено, что слишком тесная привязанность к конкретному техническому базису малого бизнеса делает его убыточным с момента, когда наступает зрелость данного цикла нововведений, предел эффективности их распространения как преддверие появления новых поколений товаров, услуг и техники.

Одновременно с техническими переворотами происходят постоянный передел и расширение сложившихся рынков товаров и услуг, учащаются слияния и поглощения в сфере массового производства в результате или ради достижения более высокой конкурентоспособности тех или иных фирм, множатся разорения в инновационной конкурентной борьбе некогда успешных предприятий. Все это не может не сказываться на подъемах и упадках мелких хозяйств в странах, где в экономике доминируют крупные производители.

Динамизм и перманентная обновляемость в первую очередь крупного, но не монопольного предпринимательства вовлекают в такой бурный процесс не только приспособившийся к нему средний, в основном инновационно маломощный бизнес, но и в значительной части быстро нарождающийся и прекращающий свою деятельность мелкий, который между тем играет немаловажную роль в борьбе и развитии супергигантов. Обычно с этой стороны не рассматривается феномен живучести малого бизнеса – наиболее стихийного, в чем-то спекулятивного, инновационно паразитирующего сегмента хозяйственной жизни.

Малый бизнес часто считается довольно обособленным сектором экономики, противостоящим лишь в немногих крупным и средним предприятиям. При этом не учитывается, что он – органичный элемент единой хозяйственной системы, созидательным ядром которой является крупное производство. Корпорации имеют десятки исследовательских лабораторий и центров во многих странах, создают фактически свое

научное сообщество, осуществляющее широкий поиск в технической, маркетинговой и планово-стратегической областях в интересах повышения конкурентоспособности своего бизнеса. Именно солидная научная база больше всего способствует крупным производителям в их устойчивой работе, а государство, как правило, готово им помочь, если их дела вдруг пошли не лучшим образом.

Иногда крупным предприятиям противопоставляются некоторые положительные свойства малого, а также среднего бизнеса, например, гибкость и мобильность в противовес определенной инерционности громоздких хозяйственных структур. Но не учитывается разница функций каждого из этих видов предпринимательства в развитии экономики на высокой технической основе.

Характерно также, что много внимания обращается на показатели большого удельного веса малого производства в ВВП и численности занятых в общем их количестве. Однако доля малого бизнеса в ВВП имеет другое наполнение и содержание по сравнению с крупными и средними предприятиями, занятые в нем коллективы играют совсем иную роль в экономике любой развитой страны, чем трудовые коллективы крупного и массового производства. Недостаточно учитывается и то обстоятельство, что малое предпринимательство - во многом порождение соперничества крупных производственных структур. Малый бизнес существенно помогает продвижению многих новинок на рынок, популяризации их, является зачастую фактически частью маркетинговой системы компаний, в целом активно участвует в сбыте, обслуживании, ремонте изделий массового производства и т.д. Он стремится использовать новейшее оборудование, поскольку своевременная ориентация на выпуск более выгодной продукции обеспечивает, хотя бы временно, хорошие доходы и продлевает функционирование при быстром переделе рынков сбыта и насыщения их конкурентоспособными товарами.

Малый бизнес может быстро выиграть, сделав удачную ставку на тот или иной вид деятельности, но в конечном счете неминуемы проигрыш и приход новых людей. Конкуренция определяется находчивостью, опытом, умением рисковать, оперативностью действий. Случайность здесь играет очень большую, если не решающую роль. Крупные же фирмы, особенно суперкорпорации, планируют развитие производства на высокой и эффективной технической основе, постоянно совершенствуя и обновляя выпускаемую продукцию, формирующую во многом характер массового спроса.

Бытует мнение о безусловной полезности малого бизнеса для технически передовых стран в интересах производственной эффективности и социально-экономической стабильности, о необходимости его расширения до оптимальных размеров там, где он

недостаточно развит. Но при этом недооценивается то, что малый бизнес - в существенной мере функция быстро технически и технологически прогрессирующего, немонополизированного массового производства.

Малое предпринимательство в развитых странах функционирует в огромном массиве крупных наукоемких и конкурирующих между собой производств. На каждое из них приходится сотни и даже тысячи мелкотоварных образований, постоянно возникающих и быстро деградирующих.

Средние фирмы – участники инновационного процесса. В обрабатывающей промышленности США, например, на одно крупное и очень крупное предприятие приходится три средних с численностью занятых от 250 до 1 тыс. человек. И хотя они инновационно и производственно зависимы, но ищут достойное место в хозяйственной жизни страны. Это относится и к инновационно слабым, но более чем средним по размеру предприятиям.

Заметим, что рынки многих товаров и услуг делятся сегодня прежде всего между крупнейшими производителями и лишь иногда с участием средних предприятий на отдельных направлениях. Малый же бизнес, как правило, не представлен количественно определенным сегментом рынка промышленных товаров. Так, в обрабатывающей промышленности США он поставляет примерно треть выпускаемой отрасли продукции. Однако нет ни одного рынка других изделий, где такая значительная доля принадлежала бы малому бизнесу. Конечно, в строительстве, торговле, общественном питании его рыночные позиции легко определимы, хотя здесь речь, естественно, не идет о персонификации сегментов соответствующих рынков.

Что касается численности занятых, то по этому показателю малые предприятия близки к суммарной его величине для среднего и крупного бизнеса в США, Великобритании, Германии и Франции. В Японии количество работников в малом предпринимательстве более чем в 3 раза превышает остальную занятость, в Италии – почти в 3 раза. Можно предположить, что в названных и других развитых странах малый бизнес в значительной части представляет резервную армию труда для среднего и крупного производства. Думается, будет оправданным учитывать суммарное количество безработных и занятых в малом бизнесе как совокупный трудовой ресурс для экономики.

Циклическое развитие рыночного хозяйства порождает во время кризисов периодическое сокращение числа работников на многих предприятиях. Пополняются ряды высвобожденных и незанятых людей и за счет структурной безработицы в результате технических преобразований в экономике, расширения трудосберегающих инвестиций. Некогда востребованные и пригодные по профессиональным качествам кадры, а затем временно свободные частично оказываются

занятыми малым предпринимательством, в том числе путем открытия того или иного собственного дела, прежде всего за счет личных накоплений или кредита. Но через некоторое время эти работники могут быть привлечены вновь развивающимся средним и крупным бизнесом на приемлемых для них условиях в том случае, если мелкое предприятие не преуспевает и есть возможность пройти профессиональную переподготовку в успешно действующих компаниях.

Большая емкость малого бизнеса позволяет значительной части незанятых граждан пережить трудное для них время, пусть даже с потерей части своих доходов. В результате ослабляется накал экономических и политических страстей, повышается социальная стабильность общества, крайне необходимая крупному и среднему капиталу.

В развитых странах малые предприятия, как правило, неустойчивы. По данным Всемирного банка, большинство их функционирует менее 5 лет, а нередко – 1-3 года. Многие такие предприятия не успевают окрепнуть, расшириться, набрать значительное число работников. В США, например, на малом производстве трудится в среднем 4 человека, крайне редко – 200 человек и более. Мелкий и средний бизнес очень дистанцированы, превращение малых предприятий в средние – случайность.

Почти такое же состояние данной сферы в странах ЕС. Правда, в Германии и Франции на одно малое предприятие приходится в целом до 8 работников. Это свидетельствует о большей жизнеспособности там малого бизнеса, что обусловлено сложившимися традициями в обслуживании граждан с их привычками и стилем потребления при государственной поддержке такого предпринимательства.

Часть малого бизнеса, хотя и незначительная, положительно воздействует на инновационную конкуренцию и развитие среднего и крупного производства на обновленной технической основе. Такое происходит в результате собственных удачных технологических находок и даже открытий, дающих возможность в первую очередь самым богатым корпорациям, способным приобрести и применить их в массовом производстве, обновлять выпускаемую ими продукцию, расширять ее ассортимент, создавать принципиально новые предприятия. Иногда малые предприниматели могут разбогатеть за счет своих нововведений, стать совладельцами формируемых крупных производств. Но это такой же редкий, тем более по масштабности последствий, случай, как появление очень талантливых первооткрывателей, благодаря которым возможны названные исключения из правил в хаотичном малом бизнесе. Собственное первоначально малое дело позволяет некоторым одаренным изобретателям и хозяйственникам лучше утвердить и защитить право первооткрывателя, сохранить творческую индивидуальность и

независимость, подготавливая новую нишу в массовом производстве и потреблении. Возможность начать с малого свой бизнес создает для них надежную стартовую площадку, притом что производственный истеблишмент крупного бизнеса очень доверяет отлично зарекомендовавшим себя профессионалам. Самостоятельно действуя, таланты могут иногда быстро проявиться, подготавливая хозяйственные и технические перевороты в массовом производстве, в результате которых они порой становятся его лидерами, причем гораздо скорее, чем работая в сложившихся хозяйственных структурах.

В целом же соотношение и взаимодействие малого, среднего и крупного бизнеса сложились как иерархическая пирамидальная система, инновационные возможности которой возрастают снизу-вверх и являются стержнем ее развития в интеллектуально насыщенной конкурентной среде.

В России эти виды бизнеса имеют существенные особенности, а противоречия между ними гораздо острее, чем на Западе. Малое предпринимательство у нас сформировалось во многом за счет дезинтеграции и расчленения средних и крупных предприятий в ходе приватизации производственных активов и разрушения плановых основ управления экономикой.

Другой важнейший фактор становления малых форм хозяйствования - открытие экономики для массового наплыва зарубежной продукции. При этом малый бизнес быстро криминализировался, укрывая и «отмывая» огромные доходы, причем не только свои, но и других, более крупных хозяев, используя во многом «серый» импорт и контрабанду.

Кризис реформируемой экономики способствовал наплыву в высокодоходный малый бизнес квалифицированных рабочих, которые не спешат покидать его, несмотря на возросший в последнее время спрос на опытные производственные кадры, и прежде всего в оживающей промышленности. Возник набор инновационно беспомощных производств, во многом оторванных от научной базы и лишенных финансовых возможностей приобретать или заказывать необходимые им прикладные разработки.

Крупный и сверхкрупный бизнес резко сокращен, а сохранившийся инновационно слабосилен для конкуренции с зарубежными компаниями. Сейчас активно формируются холдинговые структуры, но они также пока не могут эффективно участвовать в международной инновационно насыщенной конкуренции.

Российский малый бизнес в основном помогает крупным зарубежным производителям, вытесняющим наших предпринимателей с внутренних и внешних рынков. Есть надежда, что, например, в авиационной промышленности будут созданы при поддержке

государства конкурентоспособные корпорации с собственной научной базой. Однако дело продвигается слишком медленно. Во многих же других отраслях консолидация производственных и интеллектуальных возможностей гораздо слабее.

При реформировании экономики надо было создавать инновационно конкурентную среду, которая сейчас лишь зарождается. С учетом сложившейся ситуации государство призвано содействовать формированию крупных корпораций в народном хозяйстве, росту их инновационного потенциала. От этого будут зависеть судьбы малого и среднего бизнеса.

Необходима государственная политика не только по отношению к малому, но и среднему, крупному и сверхкрупному предпринимательству. Сегодня средний и не самый крупный бизнес поддерживается зачастую региональными властями инвестициями и инновационными ресурсами, что обеспечивает положительные результаты. Но главное состоит в том, что нужны инновационно независимые суперкорпорации, способные конкурировать с высоко интеллектуально оснащенными ТНК. Для этого надо либерализовать антимонопольные меры, активизировать инвестиционную политику Центра, расширить финансирование производственных НИОКР, помогать корпорациям-холдингам закупать за рубежом лицензии, использовать потенциал ТНК, вовлекая их во взаимовыгодное партнерство с нашими крупнейшими объединениями.

Интересы отечественного малого, среднего, крупного и сверхкрупного бизнеса очень часто не совпадают. В этой связи представляется, что интересы инновационно мощных, крупнейших хозяйственных структур должны быть не в первом плане у государства. Экономическая политика призвана разграничивать последствия реформирования для названных видов бизнеса, не сводя все к оценке воздействия этих мер на те или иные отрасли экономики. Иначе будет неоправданно ослабляться то или иное предпринимательство в пользу другому.

Любой поворот в экономической политике государства по-разному затрагивает интересы всех видов бизнеса. Прогнозирование ее ожидаемых последствий могло бы способствовать ограничению лоббирования тех или иных производственных интересов, которые должны рационально учитываться ради формирования инновационно насыщенной конкурентной среды при ускорении научно-технического развития предприятий, особенно крупнейших.

Это в стратегическом плане не противоречит интересам ни малого, ни среднего бизнеса. Деграция крупного производства невыгодна данным видам предпринимательства. Без крупных хозяйственных структур невозможна естественная пирамида различных экономических

укладов с гармоничным сочетанием малого, среднего и крупного бизнеса. Нужен системный подход, при котором все виды предпринимательства рассматриваются в их неразрывной иерархической связи.

В настоящее время была бы оправдана более определенная политика импортозамещения, хотя это в известной мере означает антиинновационный протекционизм. Страна пока не готова ни по параметрам консолидации производственного капитала, ни по качеству продукции и услуг участвовать на равных с развитыми государствами на мировом рынке, тем более постоянно лишаясь ценовой конкурентоспособности отечественных товаров. Для прорыва на внешний рынок нужен современный уровень основных производственных фондов и технологий. Без активнейшего участия государства с его финансовыми, научными, организационными и протекционистскими ресурсами не достичь такой цели. В наших хозяйственных условиях чисто рыночные механизмы еще не скоро приведут к оптимальным институциональным преобразованиям.

Анализируя взаимодействие и взаимосвязь малого, среднего и крупного бизнеса, приходится дополнительно взвешивать детали межкладного механизма, перспективы его функционирования. Это обусловлено недостаточностью статистической и иной информационной базы для исследования данного вопроса.

Корпоративно-конкурентная среда позволяет объединить в мощные концерны юридически и коммерчески независимые субъекты, создать конкуренцию для них как внутри, так и за пределами концерна и фактически (до определенной степени) соединить в одном механизме концентрацию и специализацию, монополизацию и конкуренцию.

ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Кизима Е.А.,

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет,
студент, г. Харьков, Украина

Научный руководитель: Дедилова Т.В.,
к.э.н., доц., Харьковский национальный
автомобильно-дорожный университет

Постановка проблемы. Непрофессиональное управление финансовыми потоками часто приводит к появлению так называемого неучтенного ущерба. Большинство предприятий Украины сталкиваются с рядом типичных проблем в организации менеджмента денежных потоков.

Нерешенные вопросы общей проблемы. Недостаточная разработка теоретических и методических вопросов анализа денежных потоков вызывает необходимость их более широкого раскрытия и усовершенствования.

Цель статьи. Целью статьи является определение уровня формирования денежных средств, необходимого для обеспечения сбалансированности и синхронности положительного и отрицательного денежных потоков предприятия.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы теории и практики экономического анализа денежных потоков предприятий освещаются в работах таких зарубежных экономистов, как Дж. К. Ван Хорна, Е. Бриггема, Э. Никсбахта, Т. Райса, В.В. Бочарова, Л.Н. Павлова, Г.В. Савицкой, а также в работах украинских ученых, в частности, И.А. Бланка, Ф.Ф. Бутинца, Г.Г. Кирейцева, Л.О. Лигненко, А.М. Поддерегина и других. Однако, формирование концепции денежного потока недостаточно отображено в украинской экономической литературе и нуждается в углублении теоретических и практических основ.

Изложение основного материала. В современной теории корпоративных финансов вопросам управления денежными потоками предприятия уделяется значительное внимание, поскольку они являются материальной основой финансового менеджмента, финансовым выражением хозяйственной деятельности предприятия, основой самофинансирования предприятия. Эффективное управление денежными потоками нуждается в реализации целостной системы прогнозирования, планирования и контроля денежных потоков, которые формируются при осуществлении финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

В своей работе [1] И.А. Бланк рассматривает денежный поток как совокупность поступлений и выплат денежных средств от хозяйственной деятельности предприятия. При этом он отмечает, что на движение денежных средств предприятия влияют такие факторы, как время, риск и ликвидность.

В свою очередь, под анализом денежных потоков предприятия понимают процесс исследования системы показателей, их формирование на предприятии, выявление основных тенденций и закономерностей с целью выяснения резервов дальнейшего повышения эффективности управления ими [2].

Организационное обеспечение эффективной модели управления денежными потоками предприятия можно охарактеризовать следующими направлениями финансовой работы:

– организацией трансакций, в частности, относительно времени, объемов и полноты движения денежных средств предприятия;

– контролем движения денежных ресурсов, в частности, на соответствие бюджетным параметрам деятельности предприятия в плановом периоде и соблюдение значений целевых индикаторов;

– поддержкой управленческих решений и оценкой эффективности менеджмента.

Совокупность конкретных методов и форм, которые используются предприятием для организации движения денежных средств во времени и пространстве согласно установленным критериям и целям, формирует модель управления денежными потоками предприятия. Такая модель определяется предприятием самостоятельно и является индивидуальной, учитывая особенности его финансово-хозяйственной деятельности, положение финансовой стратегии, а также специфические условия внешней и внутренней среды ее реализации. Такая индивидуальность достигается при использовании совокупности общих подходов, приемов и методов – инструментария управления денежными потоками.

Все аспекты финансовой деятельности предприятия должны отвечать общей стратегии его развития. И часто финансовая стратегия компаний не учитывает вопросы управления денежными потоками, вызывающие многовариантность принятия решений. Для корректного формирования методического обеспечения следует определиться со стратегическими показателями управления денежными потоками. Стратегические цели управления денежными потоками согласовывают с корпоративной стратегией предприятия и должны включать: приоритетные направления и сферы деятельности для распределения соответствующих денежных потоков; приоритетные показатели эффективности управления денежными потоками; допустимый уровень страховых резервов и допустимый уровень рискованности финансовых операций.

Денежные потоки формируют многофакторную финансовую систему предприятия. Оптимизируются они по таким основным направлениям: обеспечение эффективности денежных потоков по видам экономической деятельности; сбалансирование денежных потоков по объему; достижение целевого чистого денежного потока предприятия; синхронизация денежных потоков во времени.

Эффективность управления денежными потоками предприятия зависит от целевых направлений организации денежных потоков по видам экономической деятельности. В финансовом менеджменте используются такие широко известные направления оптимизации денежных потоков, как сбалансирование денежных потоков по объему и их синхронизация во времени.

Под синхронизацией денежных потоков во времени имеется в виду обеспечение постоянной платежеспособности на протяжении исследуемого периода, а под сбалансированием – обеспечение равенства

между суммой остатка в начале периода и входным денежным потоком, а также между исходным денежным потоком и остатком денежных активов в конце периода.

Тем не менее, такой подход не дает комплексного эффекта оптимальности денежных потоков, ведь в конце планового периода сбалансированные денежные потоки должны обеспечить не просто положительный остаток денежных активов, а именно целевой их остаток из учета всех страховых резервов и целевых объемов будущего инвестирования. Поскольку изменение остатка денежных активов обеспечивается корректированием чистого денежного потока предприятия (что равняется разности входящего и исходящего денежных потоков), критерием сбалансирования денежных потоков должно быть равенство между плановым чистым денежным потоком и целевым изменением остатка денежных активов.

Синхронизация денежных потоков во времени, в свою очередь, должна обеспечить распределение предварительно сбалансированных денежных потоков таким образом, чтобы обеспечивалась постоянная платежеспособность и генерировался целевой остаток денежных активов до конца планового периода.

Выводы. Денежные потоки предприятия представляют собой сложное явление, органически интегрированное в общую систему организации его финансово-хозяйственной деятельности. Денежные потоки являются результатом сформированных экономических отношений предприятия. Их объемы и структура прямым образом зависят от уровня эффективности его функционирования. Качество управления такими потоками влияет прежде всего на платежеспособность предприятия, слаженность работы по разным направлениям бизнеса и наличие экономического убытка, который принадлежал к категории неучтенного. Направления повышения эффективности управления денежными потоками могут корректироваться и развиваться в зависимости от отраслевых особенностей бизнеса, размеров, объемов и деловой активности предприятия, уровня квалификации его менеджеров, которые принимают управленческие решения.

Список источников:

1. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента / Бланк И.А. – Т.1. – К.: Эльга, 2004. – 590 с.
2. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: монограф. / Лахтіонова Л.А. – К.: КНЕУ. 2017. – 240 с.

РИСКИ ФИНАНСОВОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ: ПОНЯТИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ

Мурзина А.Н.,

Тамбовский филиал АНО ВО «Российский новый университет»,
студент, г. Тамбов, Россия

Научный руководитель – Чернова В.В.,
д.э.н., проф., Тамбовский филиал
АНО ВО «Российский новый университет»

Процесс принятия решений в экономике на всех уровнях управления происходит в условиях постоянно присутствующей неопределенности состояния внешней и внутренней среды, которая обуславливает частичную или полную неопределенность конечных результатов деятельности предприятия.

В экономике под неопределенностью обычно понимается неполнота или неточность информации об условиях хозяйственной деятельности, в том числе о связанных с нею расходах и полученных результатах. Причинами неопределенности обычно являются три основных фактора: незнание, случайность и противодействие [1, 2].

В современной экономической теории иногда в качестве понятия тождественного неопределенности выступает категория риска. Но главное их отличие заключается в том, известны ли субъекту, который принимает решение, количественные вероятности наступления определенного события. Если риск является характерным для производственно-экономических систем с массовыми событиями, которые постоянно повторяются, то неопределенность имеет место, как правило, в тех случаях, когда вероятности последствий необходимо определять субъективно из-за отсутствия статистических данных [3].

Однако в отличие от неопределенности, риск является величиной, которая измеряется. Его количественной мерой служит достоверность неблагоприятного исхода. В более узком смысле, экономический риск определяется измерением вероятности недополучения прибыли или снижения стоимости финансовых активов, компании в целом и т.д. [4].

На практике же наибольшее внимание отводится не достоверности неблагоприятного исхода, как таковой, а стоимостной оценке подверженности риску [5], которая может выражаться с помощью таких показателей:

- максимальная сумма, которую возможно потерять в результате изменения конкретного фактора риска;
- средний размер ущерба для данного вида операций за избранный период времени;
- стандартное отклонение прибыли/ущерба;

- максимальный размер потерь за определенный период времени с заданной вероятностью и т.д.

Рассмотрим главные риски, связанные с финансовым инвестированием.

В данное время в финансовой теории еще не разработано общепринятой и вместе с тем исчерпывающей классификации рисков. Это связано с тем, что на практике существует очень большое количество различных проявлений риска, кроме этого, один и тот же вид риска может обозначаться разными терминами. Также часто довольно тяжело разгородить отдельные виды риска.

Однако, стандартная классификация рисков в финансовой сфере выглядит следующим образом - главными угрозами для благополучия финансового института являются:

- рыночные риски;
- кредитные риски;
- операционные риски;
- риски ликвидности;
- риски события [5].

Рассмотрим выше названные виды рисков более подробно.

Рыночный риск – возможность потерь в результате колебания процентных ставок, курсов валют, цен акций и товарных контрактов. Или другими словами, это возможность несоответствия характеристик экономического состояния объекта значениям, которые ожидалось лицами, которые принимали решение под действием рыночных факторов. К рыночным рискам относятся следующие: процентный риск, валютный риск, фондовый риск, товарный риск, риск рынка производных финансовых инструментов.

Кредитный риск является наиболее распространенным видом финансового риска и представляет собой элемент неопределенности при выполнении контрагентом своих договорных обязанностей, связанных с возвращением одолженных средств. Кредитный риск включает в себя страновой риск и риск контрагента.

Риск ликвидности состоит из:

- риска рыночной ликвидности - возможность потерь, связана с невозможностью купить или продать актив в нужном количестве за достаточно короткий период времени по среднерыночным ценам;
- риск балансовой ликвидности - возможность возникновения дефицита наличных средств или других высоколиквидных активов для выполнения обязательств перед контрагентами.

В отличие от рыночного и кредитного рисков, однозначного толкования операционного риска среди финансовых специалистов не существует. Однако следующее определение можно считать наиболее корректным. Операционный риск - это риск прямого и косвенного

ущерба в результате неверного построения бизнес-процессов, неэффективности процедур внутреннего контроля, технологических сбоев, несанкционированных действий персонала или внешнего влияния.

Рассмотрим теперь классификацию операционных рисков:

- риск персонала - все риски, связанные с сотрудниками компании, в частности их несанкционированные действия, недостаточная компетентность, зависимость от отдельных специалистов и т.п.;

- технологический риск - риск, связанный со сбоями и отказами информационных систем, программ, баз данных, систем передачи информации и другого оборудования, необходимого для деятельности компании;

- риск физического ущерба - риск, который наступает в результате естественных катастроф и других факторов, которые могут нанести убытки основному оборудованию, системам, технологиям и ресурсам компании;

- риск взаимоотношений - риск, который наступает в результате возникающих отношений при осуществлении бизнес-процессов, таких как осложнение при взаимодействии с клиентами и недостаточность внутреннего контроля;

- внешний риск - риск, который возникает в следствие злонамеренных действий посторонних организаций, физических лиц, а также в результате изменения требований регулирующих органов.

Риск события - возможность непредвиденных потерь вследствие форс-мажорных обстоятельств, изменений законодательства, действий государственных органов и т.д. К рискам события обычно относят юридические, бухгалтерские, налоговые риски, риск репутации, риск действий регулирующих органов и проч.

Таким образом, современное предприятие, осуществляющее операции на финансовом рынке, должно реагировать и управлять широким спектром рисков, своевременно предпринимая меры по нейтрализации их негативного воздействия на результаты деятельности предприятия.

Список источников:

1. Лапушта М.Г. Риски в предпринимательской деятельности / М.Г. Лапушта, Л.Г. Шаршукова. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 223 с.
2. Вітлінський В.В. Ризикологія в економіці та підприємстві / В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко. – К.: КНЕУ, 2004. – 480 с.
3. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 189 с.
4. Хохлов Н.В. Управление риском / Н.В. Хохлов. - М.: Юнити-Дана, 1999. – 239 с.

5. Редхед К. Управление финансовыми рисками / К. Редхед, С. Хьюз. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 346 с.

МОТИВАЦИЯ ТРУДА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Науменко А.А.,

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет,
студент, г. Харьков, Украина

Научный руководитель: Шершенюк Е.Н.,
Харьковский национальный
автомобильно-дорожный университет

Постановка проблемы. Актуальность темы исследования определяется тем, что в современных условиях развития рыночной экономики, существует необходимость создания более конкурентоспособного предприятия с помощью мотивации персонала.

Анализ последних исследований и публикаций. Теоретические, методологические и организационные аспекты совершенствования управления персоналом рассмотрены в работах таких зарубежных и отечественных ученых как А. Маслоу, Ф. Герцберг, Д. МакКлелланд, К. Алдерфер, В. Анисимов [1], Г. Шеламова [2].

Нерешенные составляющие общей проблемы. Не смотря на многочисленные исследования в сфере мотивации труда, в современных рыночных отношениях проблема мотивации труда остаётся актуальной, существует необходимость определения оптимальных действий для обеспечения эффективного мотивирования труда на предприятии.

Формулирование целей статьи. Целью работы является определение оптимальных программ мотивации и применение их на предприятии в современных условиях.

Изложение основного материала исследования. Мотивация - одна из основных функций деятельности любого менеджера, и именно с ее помощью оказывается воздействие на персонал предприятия [1].

Существуют различные теории мотивации, эти теории стараются определить потребности людей, побуждающие их к действию. Рассмотрим в краткой форме теории и взгляды ученых, работы которых имели наибольшее значение для современных концепций мотивации. Это А. Маслоу, Ф. Герцберг, Д. МакКлелланд.

Абрахам Гарольд Маслоу (1907-1970) был одним из наиболее ярких основоположников гуманистической психологии. Из его работ руководители во многих отраслях человеческой деятельности узнали о

сложности человеческих потребностей и их влиянии на мотивацию личности человека.

Все человеческие потребности он разделил на пять групп и назвал их базовыми потребностями:

1) Физиологические потребности, которые являются необходимыми для жизни и существования. Они включают потребности в еде, питье, отдыхе и другие;

2) Потребность в безопасности. Это потребности в защите от физических и психологических опасностей со стороны окружающего мира;

3) Потребность в принадлежности и любви. Эти потребности выражаются в многолетней привычке работы в определенном коллективе, дружеских отношениях с коллегами по работе;

4) Потребность в признании включает в себя потребности в самоуважении, личных достижений, компетентности, уважении со стороны окружающих;

5) Потребность в самоактуализации - это потребность в реализации своих потенциальных возможностей и росте как личности.

После появления теории А. Маслоу, руководители различных рангов стали понимать, что мотивация людей определяется широким спектром их потребностей. Для того чтобы мотивировать конкретного человека, руководитель должен дать ему возможность удовлетворить его важнейшие потребности посредством такого образа действий, который способствует достижению целей всей организации.

По теории Герцберга для эффективного использования необходимо составить перечень гигиенических факторов и факторов мотивации и предоставить возможность сотрудникам организации самим определить и указать то, что они предпочитают. Мотивацию по Герцбергу следует воспринимать как вероятностный процесс. То, что мотивирует данного человека в конкретной ситуации, может не оказать на него никакого воздействия в другое время или на другого человека в аналогичной ситуации.

Модель мотивации, созданная Дэвидом МакКлелландом, опирается на потребности высших уровней. Ее автор считал, что людям присущи три потребности: власть, успех и причастность. Он утверждал, что требуется мотивировать людей с потребностью успеха, то перед ними следует ставить задачи с умеренной степенью риска или возможностью неудачи, делегировать им достаточные полномочия для того, чтобы развязать инициативу в решении поставленных задач, регулярно и определенным образом поощрять их в соответствии с достигнутыми результатами.

Однако потребности высшего порядка (власть, успех, причастность) превышают потребность в самовыражении, и,

следовательно, сотрудники банка - люди активные, знающие, что они хотят от жизни. Это обстоятельство является важным мотивирующим фактором, и руководству следует более тщательно наблюдать за желаниями каждого конкретного работника в отдельности.

Существуют методы, которыми следует стимулировать персонал организации для достижения высокой эффективности труда

Стимулирование труда - это внешнее побуждение, элемент трудовой ситуации, влияющий на поведение человека в сфере труда. Стимулирование выполняет экономическую, социальную и нравственную функции.

Стимулы могут быть материальными и нематериальными.

К первой группе относятся денежные (заработная плата, премии и т.д) и не денежные (путевки, бесплатное лечение, транспортные расходы и др).

Ко второй группе стимулов можно отнести: социальные (престижность труда, возможность профессионального и служебного роста), моральные (уважение со стороны окружающих) и творческие (возможность самосовершенствования и самореализации) [2].

В нашей стране имеет место вознаграждение по итогам работы за год - тринадцатая зарплата, вознаграждение за выслугу лет, квартальные премии и др. Существуют льготы и компенсации, формально не связанные с результатами труда, - компенсации на проезд, дополнительные отпуска, служебные автомобили, предоставляемые управленцам высокого ранга, а также премии и другие выплаты, связанные с уходом на пенсию или увольнением. Это так называемые «золотые парашюты», которые предназначены для высших управляющих, включают оклад, премии, долговременные компенсации, обязательные пенсионные выплаты и др. Предоставление этих выплат подчеркивает высокий статус работника.

Если каждый работник будет удовлетворять потребность в самых первоначальных нуждах, то мотивация на предприятии увеличится, а если еще со стороны предприятия будут дополнительные стимуляторы, то тогда производительность возрастет в двое, если не мотивировать персонал, тогда у них просто пропадет интерес для продвижения предприятия к поставленной цели, а если есть интерес, то и предприятию хорошо и персонал остается доволен.

Вывод. От четкой разработки эффективной системы мотивации зависит повышение конечных результатов деятельности предприятия различных форм собственности.

Список источников:

1. Анисимов В.М. Кадровая служба и управление персоналом организации: Учеб. пособие / В.М. Анисимов. - М.: 2009. - 425 с.
2. Шеламова Г.М. Деловая культура и психология общения: Учеб. пособие для сред. проф. образования / М. Шеламова. - 2-е изд. - М.: Издательский центр «Академия», 2003. - 252 с.

РОЛЬ ТРАДИЦИЙ В ФОРМИРОВАНИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ МОДЕЛЕЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Плесовская К.И.,

Тамбовский филиал АНО ВО «Российский новый университет»,
студент, г. Тамбов, Россия

Научный руководитель – Мешкова Л.Л.,
д.э.н., проф., Тамбовский филиал
АНО ВО «Российский новый университет»

Для формирования и развития предпринимательства нужны не только определенные социально-экономические условия, но и социокультурные основания в виде определенных традиций, ценностей, т.к. социокультурные факторы являются органической частью всех процессов в обществе – экономических, социальных, политических, нравственных. Результаты социологических исследований показывают, что традиционные ценности и нормы, характерные для советского времени, все еще широко распространены в современном российском обществе. Российская культура и специфическая ментальность народа, складывавшиеся на протяжении столетий и отражающие особенности его исторического становления, в значительной степени определяют формирование культуры предпринимательства.

В культуре любой страны можно найти установки на активное отношение к миру, хозяйственное развитие, накопление богатства, но они по-разному встраиваются в общую систему ценностных ориентаций, а значит, оказывают различное влияние на формирование предпринимательства. Таким образом, предпринимательство, хозяйственная практика в любой стране не являются нейтральными структурами. В основе каждой из них лежат социокультурные основания. Это связано с тем, что культура выступает, с одной стороны, как традиция, способная тормозить определенные новации, если они не соответствуют ее архетипам, с другой стороны, как инстанция, которой дано легитимировать те или иные начинания, давать им духовную санкцию.

Сравнительный анализ истории формирования российского и западноевропейского менталитетов показывает, что на Западе многовековая культура частной собственности сформировала в качестве основных черт менталитета личности рационализм, прагматизм, индивидуализм, в том числе и экономический. В России хозяйственная деятельность осуществлялась в условиях общины, что обусловило формирование таких черт, как коллективизм, патернализм, нравственный максимализм. Многие российские исследователи подчеркивают, что при проведении реформ необходимо опираться на ценности традиционной российской культуры, учитывать национальные особенности. В противном случае велика вероятность отторжения западной модели общественного устройства, основанной на ценностях индивидуализма, успеха, достижения, потребления.

Для осмысления развития предпринимательства в России большое значение имеют выводы известного немецкого социолога М. Вебера о противодействии традиционной духовности и религиозно-культурных систем восточных стран развитию там эндогенного капитализма западного типа. Решая в «Протестантской этике» проблему формирования духовных предпосылок европейского капитализма, М. Вебер сосредоточил внимание на причинах невозможности формирования где-либо, кроме протестантского Запада, эндогенного капиталистического предпринимательства и соответствующего ему рыночного хозяйства. Однако, показав, почему на Востоке не сложился эндогенный капитализм, немецкий социолог совершенно не затронул перспектив развития там вторичного, или заимствованного, капитализма, поскольку эта проблема остро встала лишь в середине XX в. в связи с модернизацией ряда стран.

С переходом России к рыночным отношениям ряд ученых обратились к анализу социокультурных оснований отечественного предпринимательства, в первую очередь православия.

Православие, по их мнению, не формирует специфических духовных стимулов к трудовой и предпринимательской активности.

В отличие от протестантской этики и западных ценностей восточные ценности имеют иной смысл. В русской культуре есть общие и специфические культурные мотивы хозяйственной предприимчивости.

Духовные предпосылки, необходимые для движения традиционного общества к индустриальному, не охватывают всего содержания западной культуры и не обязательно включают такие черты, как, например, широко пропагандируемый индивидуализм, что в полной мере проявилось в опыте развития Японии. Специфика социокультурных отношений в японском обществе настолько очевидна, что его обычно называют «конфуцианским» или «азиатским» капитализмом, чтобы подчеркнуть отличие от западного типа.

Успех протестантской этики в утверждении «духа капитализма» основывался не только на найденной ею духовной мотивации предпринимательской деятельности современного типа, но и на продвижении идеи божественного проведения в отношении предпринимательского успеха, а также утверждении безусловной правомерности предпринимательской активности и ее нравственном самооправдании.

Со становлением капитализма на Западе богатство перестает служить знаком социального статуса и предпосылкой «благородной праздности», оно становится условием собственного роста и требует от обладателя самоотверженного труда. Как отметил В. Зомбарт, происходит соединение стремления к наживе с хозяйственной деятельностью.

Другим компонентом западного предпринимательства стало отношение индивида к своей работе независимо от конкретной профессии как к призванию, как самому верному и единственному средству утвердиться в своем человеческом предназначении. Вместе с тем объявив призывом стремление приобретателя к прибыли, приравнивала предпринимательскую активность и накопление к труду прочих работников.

В дореволюционной России вместе с развитием капитализма также начинал складываться своеобразный механизм стимулирования предпринимательской деятельности на основе духовных и нравственных ценностей, оправдывающих эту деятельность в глазах общества. В основе его лежала идеология служения, являвшаяся одной из базовых в дореволюционной российской культуре. И если в западном обществе труд и предпринимательство воспринимались как индивидуальный долг, то в русской культуре это был долг перед другими людьми, причем даже не перед семьей или общиной, а перед обществом в целом, перед соотечественниками. Православные мыслители на первое место в предпринимательстве ставили служение высшим ценностям, христианскую любовь, духовные потребности человека, память о его высшем предназначении. Православие выступает против бизнеса, который пользуется нечестными средствами и полагает конечной целью лишь сиюминутное обогащение. В отличие от западного христианства оно выработало свой собственный эталон хозяйственного рационализма, который изначально исходит из нравственных критериев: нестрогая прибыльность рыночного обмена, милосердие, благотворительность. Для православия успех предпринятого дела, величина полученной прибыли еще не доказательства его нравственной оправданности и богоугодности.

Примером такого служения может быть наш земляк Андрей Михайлович Носов, который родился 17 октября (по новому стилю) 1814

года в купеческой семье. Он был крупным землевладельцем, основным его бизнесом была торговля мясом.

Как и другие купец А.М. Носов жертвовал большие средства церкви, благодаря его вкладу в городе была построена один из красивейших храмов – Введенская церковь.

Благодаря усилиям А.М. Носова, с 1869 по 1892 гг. в Тамбове были открыты следующие социальные учреждения: богадельня для мужчин и женщин, приюты для девочек и мальчиков, странноприимный дом, приют для неизлечимых больных, ремесленное училище с мастерскими, домовая церковь Святого Лазаря, ночлежный дом. После его смерти в 1893 г. «Комитет по управлению Носовскими учреждениями» открыл лечебницу с амбулаторией и палатой для заразных больных. Каждое из своих учреждений А.М. Носов обеспечил зданием и капиталом. На день смерти в его социальных учреждениях проживали 800 человек. За широкую благотворительную деятельность А. М. Носов был награжден орденами св. Анны и св. Станислава III степени. В 1883 году ему было присвоено звание Почетного гражданина города Тамбова, а в зале городской Думы был вывешен его портрет.

Подчеркивая принципиальное отличие от западной культуры, следует отметить, что в российском менталитете богатство рассматривалось как предпосылка для социального служения, а не как доказательство превосходства одних людей над другими.

СОВРЕМЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Салмина Е.М.,

Тамбовский филиал АНО ВО «Российский новый университет»,
студент, г. Тамбов, Россия

Научный руководитель – Миронова Л.Ю.,
к.ф.н., доц., Тамбовский филиал
АНО ВО «Российский новый университет»

Менеджмент – это научно-обоснованный и индивидуальный вид человеческой деятельности, который в своём роде сумел объединить как науку, так и производство. Возникновение его, можно приурочить, к повышенному стимулу достижения поставленных целей.

Менеджмент, с одной стороны, считается фактором развития экономики и экономических процессов. С другой стороны, он сам постоянно изменяется и подвержен воздействию мировых мегатенденций - глобальных изменений, особого вида, охватывающих человеческое общество в целом, отдельные страны и регионы и

оказывающих сильное влияние как на организации, предприятие и мировую экономику в целом.

В настоящее время, всё чаще в менеджменте можно наблюдать новые особенности развития. Это и бурное развитие культуры организации; стратегическое управление и планирование находят свое применение во все более широком спектре специальных приложений. Методы и технологии современного менеджмента, отработанные в коммерческих организациях, распространяются так же и на некоммерческие сферы, включая государственный сектор. Формируются и развиваются новые специальные виды менеджмента, такие как муниципальный менеджмент, рисковый, университетский, реинжиниринговый, инновационный, инвестиционный.

Еще одной особенностью современного менеджмента является расширение объектов менеджмента в связи с тем, что современная теория и практика исходит из расширенного представления о сути предприятия и их границах. Современное представление о предприятии объединяет различные факторы, а также такие явления, как культура предприятия, его институты, опыт других людей и компаний. Все это в современной деятельности предприятий становится объектом менеджмента. Менеджмент в современных условиях это не только управление производственными процессами, но ещё целенаправленное формирование и развитие культуры предприятия, доверия и позитивной, продуктивной атмосферы в групповой работе. Так это развитие организационных связей внутри организации и за ее пределами, инновационных способностей в микроколлективе, использование опыта других организаций и многое другое.

Современный менеджмент базируется на синергетическом объединении менеджмента и маркетинга в целостную систему деятельности, в которой управление ресурсами осуществляется в соответствии с потребностями рынка, маркетинг приобретает действенный целенаправленный характер через менеджмент. Экономическая деятельность может быть успешной, когда оно в совершенстве изучило рынок, потребителей, их предпочтения и потребности. Таким образом, маркетинг определяет состояние и тенденции в современном развитии рынка в его экономических и социальных формах, изменения в потребностях и спросе, а менеджмент, в свою очередь, формирует цели и определяет стратегии для их достижения.

Любая экономическая деятельность нацелена на удовлетворение потребностей рынка, а ее эффективность, определяется знанием требований рынка и умением адаптировать свою деятельность к этим требованиям.

Процессы глобализации общественной жизни, отражающие постоянно растущую взаимозависимость стран и регионов, становятся главным фактором, определяющим развитие теории и практики управления менеджмента в современном мире. Особенностью современного управления является его направленность на эффективное ведение хозяйства в условиях дефицитности ресурсов, постепенное уменьшение регулирования производства административными методами, интенсификацию производства. Современное управление должно способствовать развитию рынка, товарно-денежных отношений в оптовой торговле средствами производства, конвертируемости денег, стабилизации рыночных цен.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМЫ ЗАНЯТОСТИ МОЛОДЕЖИ НА СЕЛЕ

Ситникова Е.А.,

Тамбовский филиал АНО ВО «Российский новый университет»,
студент, г. Тамбов, Россия

Научный руководитель – Смирнов В.В.,
к.п.н., доц., Тамбовский филиал
АНО ВО «Российский новый университет»

О проблемах сельских территорий сегодня подробно говорить, пожалуй, излишне. Морально и материально устаревшее производство, продолжающаяся деградация жилой и социальной инфраструктуры, все больший разрыв в уровне жизни между городом и селом, и, как результат, продолжающийся отток населения из сельских территорий в города – все это то, что мы можем наблюдать собственными глазами. Однако отношение к этим тенденциям в обществе двоякое: одни считают, что урбанизация и превращение деревни в «колонию», обслуживающую город, поставляя им продовольствие и другие ресурсы – это объективный процесс и с этим надо смириться. Другие же, напротив, видят в этом существенную угрозу для будущего России, поскольку село традиционно выполняет функции не только по обеспечению продовольственной безопасности страны, но и природоохранную, социально-культурную, демографическую, а главное – геополитическую функцию, сохраняя территорию государства целостной и сбалансированной в своем развитии.

Что касается молодежного предпринимательства в сельской местности, то оно представляет собой сложную систему отражений общественных отношений со сложившимися стереотипами, ориентацией, мотивацией сельской молодежи на более высокий экономический статус

и социальные роли. Все это зависит от хода аграрных реформ на селе, научно-технического прогресса, от уровня профессиональной подготовки самой молодежи. Вместе с тем теория изучения проблем исследования предпринимательской среды сельской молодежи находится пока на стадии разработки.

Проблемы занятости населения в сельском хозяйстве, количественной и качественной отрасли кадрами сохраняют актуальность. В связи с этим развитие предпринимательства в агропромышленном комплексе становятся все более актуальным, так как представляет возможности для решения таких задач, как обеспечение самозанятости, развития сельских территорий, обеспечения социально-экономических аспектов. Сельское предпринимательство призвано внести вклад в продовольственную и экономическую безопасность страны и региона, сгладить социальную и криминальную обстановку.

В настоящее время вызывает беспокойство ситуация, сложившаяся в сфере развития молодежного сельского предпринимательства.

Молодежь обладает весьма существенными преимуществами, по сравнению с другими возрастными категориями трудоспособного населения: у молодежи самый длительный период, предстоящий трудоспособности; лучшие показатели физического здоровья и выносливости; сравнительно высокий общеобразовательный уровень; обладают высокой миграционной мобильностью; лучше овладевают новыми знаниями и умениями.

Вместе с тем молодежь обладает рядом недостатков: отсутствием достаточной квалификации после окончания учебного заведения, идеалистические требования к условиям труда и первоначальному размеру заработной платы, отсутствие уверенности в своих силах. Эти недостатки резко снижают конкурентоспособность молодежи. В свою очередь, работодатели, как правило, не хотят производить финансовые и организационные издержки, связанные с профессиональным обучением молодых работников, а также предоставлять им льготы, предусмотренные Трудовым кодексом Российской Федерации.

В этих условиях создание сельской молодежью своего малого агробизнеса может стать эффективным способом обеспечения ее самозанятости. С этой целью должны быть созданы правовые предпосылки поддержки начинающих деятельность в агробизнесе.

Для обеспечения трудоустройства сельской молодежи необходимо вмешательство органов государственного регулирования. Включение молодежного предпринимательства в число государственных приоритетов может способствовать снижению барьеров на пути вновь создаваемых предприятий и созданию благоприятных условий для

развития предпринимательской инициативы у выпускников образовательных учреждений.

Целесообразным было бы оказание поддержки субъектам молодежного сельского предпринимательства, следующим образом:

1) в виде проведения мероприятий по популяризации идеи агробизнеса среди молодежи с участием СМИ;

2) организации программ подготовки и переподготовки преподавательских и консультационных кадров для проведения образовательных, консультационных и иных мероприятий в области развития предпринимательства в сельской молодежной среде;

3) предоставления грантов на организацию собственного дела в аграрной среде для молодежи;

4) стимулирования создания ассоциаций, клубов, Интернет-сообществ молодых сельских предпринимателей, молодежных проектных коллективов;

5) организации и проведении выставок молодежных сельских проектов, отбор и субсидирование профессиональной подготовки наиболее талантливых молодых сельских предпринимателей;

6) посредством реализации иных мероприятий, направленных на поддержку субъектов сельского молодежного предпринимательства;

От уровня развития сельскохозяйственного производства в значительной степени зависит не только стабильность работы смежных отраслей народного хозяйства, но и качество жизни населения.

Нерешенность множества организационно-экономических проблем как на макро-, так и микроуровне сдерживает развитие субъектов предпринимательства агропромышленного сектора.

АНАЛИЗ ТИПОВ ДИВИДЕНДНОЙ ПОЛИТИКИ

Скворцова А. А.,

Тамбовский филиал АНО ВО «Российский новый университет»,
студент, г. Тамбов, Россия

Научный руководитель – Василевич С.М.,
к.э.н., доц., Тамбовский филиал
АНО ВО «Российский новый университет»

Постановка проблемы. Практическое применение различных теорий и методов обоснования уровня дивидендных выплат обусловило возникновение различных типов дивидендной политики предприятия.

Непосредственно тип дивидендной политики предприятия характеризует способ, по которому осуществляется определение размера

фонда выплаты дивидендов в ходе распределения полученной в результате деятельности прибыли.

Изложение основного материала исследования. Выбор того или иного типа дивидендной политики обуславливается рядом причин и факторов, главными из которых является роль, которая отводится дивидендной политике в формировании капитала предприятия и реализации экономических интересов его акционеров [1]. Обобщение мирового опыта позволяет выделить следующие тапы дивидендной политики.

1. Остаточная политика дивидендных выплат предполагает, что выплата дивидендов осуществляется только после того, как будет удовлетворена необходимость в формировании собственного капитала и профинансированы другие неотложные нужды предприятия. Такая политика описана моделью Уолтера, которая определяет дивиденды как пассивный остаток и характеризует зависимость рыночной цены акций от рентабельности инвестиционного проекта. Если рентабельность запланированного инвестиционного проекта выше среднего уровня рентабельности инвестиций, то рыночная цена акций предприятия будет тем выше, чем меньше дивидендов будет выплачено. Таким образом, если финансирование высокорентабельных инвестиционных проектов требует использования всей прибыли, оставшейся в распоряжении предприятия, то дивиденды могут выплачиваться. И наоборот, при низкой рентабельности возможных инвестиционных предпочтений предоставляется выплата дивидендов. Такой тип дивидендной политики обеспечивает высокие темпы развития предприятия, поскольку согласно него максимально используется дешевый источник финансирования - собственную прибыль. Однако в связи с тем, что инвестиционные возможности и финансовые результаты деятельности предприятия меняются ежегодно, это может привести к резким колебаниям дивидендных выплат. С учетом эффекта клиентуры, такие колебания недопустимы, поскольку инвесторы ожидают получать стабильные дивидендные выплаты.

2. Политика постоянного коэффициента дивидендных выплат предполагает установление стабильного соотношения дивидендных выплат и прибыли. Данная политика обеспечивает простоту и прозрачность определения размеров дивидендов. С одной стороны, выплачиваемые дивиденды позволяют пользоваться теми экономическими и институциональными преимуществами, которые связаны с гарантированным передачей части наличности в распоряжение акционеров, с другой стороны, такая политика лишена недостатка относительной жесткости, присущей политике выплаты неизменной суммы дивидендов или политике постоянного роста дивидендов. Однако, размер дивидендов при применении такой дивидендной политики

характеризуется нестабильностью, которая определяется переменной величиной полученной прибыли, обусловленная в том числе и сезонными, циклическими колебаниями [2].

3. Политика стабильного размера дивидендных выплат предполагает выплату в течение определенного периода постоянной суммы дивидендов независимо от финансовых результатов деятельности. Это привлекает инвесторов, для которых важен стабильный доход с низкой степенью риска, хотя дивиденды, как правило, устанавливаются на заниженном уровне. Стабильность и предсказуемость имеют большое значение с позиции информирования фондового рынка о состоянии дел на предприятии.

4. Политика минимального стабильного размера дивидендов с надбавкой в отдельные периоды позволяет компании поддерживать ставку дивидендных выплат на стабильном, как правило, заниженном уровне, страхуясь от необходимости снижения дивидендов в периоды неблагоприятного развития событий, и в то же время поощрять акционеров дополнительными выплатами в периоды процветания. Такая политика является прагматичным компромиссом между политикой стабильных дивидендов и политикой постоянного коэффициента дивидендных выплат. Объявляя о выплате дополнительных дивидендов, фирма предупреждает инвестора о том, что эти дивиденды не имеют отношения к изменению установленной ставки выплат. Дополнительные дивиденды выполняют функцию передачи рынка позитивной информации относительно положения дел в компании. Однако, постоянное использование дополнительных дивидендов теряет такой эффект, поскольку они становятся ожидаемыми для акционеров. Такая дивидендная политика очень удобна для компаний, прибыль которых в силу специфики бизнеса постоянно колеблется.

5. Политика постоянного роста размера дивидендов предусматривает стабильное возрастание дивидендных выплат в расчете на одну акцию. Дивиденды при этом ежегодно увеличиваются на твердо установленный процент их размеру в предшествующем периоде. Такая дивидендная политика привлекает инвесторов и положительно влияет на котировки акций, но есть негибкой. Поэтому ее могут позволить себе только преуспевающие АО стремительно развивают свою деятельность. Иногда для повышения инвестиционной привлекательности акций эту политику применяют перед дополнительной эмиссией. Однако, если политика роста размера дивидендов не подкреплена постоянным ростом прибылей, она может привести к потере предприятием финансовой устойчивости и даже к банкротству [3].

6. Регрессивная дивидендная политика предусматривает стабильное снижение дивидендных выплат, что влечет негативную реакцию акционеров и падение курса акций. Данная политика

применяется исключительно под влиянием внешних обстоятельств во избежание банкротства предприятия. Причиной ее может служить усиление конкуренции в отрасли. Так, например, предприятия - новаторы сначала получают значительную прибыль и могут установить высокий уровень дивидендов, но при входе новых предприятий в отрасль норма прибыли снижается, что заставляет уменьшить и дивидендные выплаты.

7. Политика накопления дивидендов применяется в случае нежелания предприятия выплачивать дивиденды в не денежной форме при финансовых трудностях. В этом случае предприятие объявляет дивиденды, но их выплату откладывает на неопределенный срок.

Выводы. Таким образом, видим, что как отечественные, так и зарубежные компании могут выбирать различные типы дивидендной политики исходя из запланированных результатов и ресурсов, имеющихся в распоряжении.

Список источников:

1. О ценных бумагах и фондовом рынке: Закон Украины № 3480-IV от 23.02.2006 г. // Ведомости Верховной Рады Украины. - 2006. - № 31. - Ст. 268.

2. Доронина М.С. Финансовая деятельность субъектов хозяйствования / Ц С. Доронина, Л. С. Мартюшева, Д. А. Горовой. - Х.: ХДЕУ. 2002. -156 с.

3. Лигоненко Л. А. Дивидендная политика предприятия / Л. А. Лигоненко, Л.В. Клоченок, Н. В. Юрчук. - К.: Киев. гос. торг.-экон. ун-т, 2000. - 67 с.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНОВ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Толстая Ю. И.

Тамбовский филиал АНО ВО «Российский новый университет»,
студент, г. Тамбов, Россия

Научный руководитель – Муравьева Н.А.,
к.э.н., доц., Тамбовский филиал
АНО ВО «Российский новый университет»

В современной России, как в крупных промышленных центрах, так и в маленьких городах, существуют не только экономические, политические проблемы, но и острые социальные проблемы.

Сложившаяся региональная организация Российской Федерации, в ходе развития в стране рыночных отношений, порождает многие

противоречия между регионами и внутри каждого из них. Одной из главных проблем регионов является экономическое неравенство. Во многих регионах сокращается реальная заработная плата, увеличивается число безработных, сокращается спрос, понижается платежеспособность населения, что приводит к снижению уровня жизни населения, социальной и материальной дифференциации населения и сокращению производства в данном регионе. В стране приблизительно 13 процентов населения имеет денежные доходы ниже величины прожиточного минимума. По данным Росстата, растет объем денежных доходов у наиболее обеспеченных граждан при неизменности объема доходов у менее обеспеченных слоев населения. В среднем, разрыв в доходах групп с наибольшими и наименьшими доходами, достигает, как минимум, 50 раз, что свидетельствует о социальной напряженности в обществе.

Главной причиной социального расслоения общества является региональная дифференциация. Одни регионы обладают развитой инфраструктурой и производительными силами и наиболее благоприятны для инвестирования, а в других инвестиционная активность снижается и растет безработица. Приток населения в регионы с низким уровнем развития очень низкий. Ведь есть часть людей, которая может выбрать наиболее благоприятный и подходящий для себя регион, однако другая часть людей не имеет такой возможности. Такая ситуация способствует росту межрегиональной дифференциации в уровне жизни населения.

В российской экономике социальное неравенство имеет свои особенности и черты. Так, в развитых странах бедными считаются безработные, мигранты, многодетные семьи, а в России 35% лиц, находящихся ниже или рядом с чертой прожиточного минимума, составляют семьи работающих с одним или двумя детьми. Основная масса бедных в России – работающие по найму или пенсионеры. С другой стороны, дешевизна рабочей силы создает низкую заинтересованность предприятий в модернизации, приводит к снижению конкурентоспособности производства.

Процент бедных и богатых в России относительно невелик, и основная часть населения (60-70 %) представлена средним классом, в котором уровень жизни практически не различается. Доля богатых составляет примерно 6% от общего числа исследуемого населения, доля бедных около – 44%, так в отечественной экономике есть лишь ступень нищеты и верхняя ступень богатства, а посередине пологая линия. Такая ситуация не позволяет обеспечить устойчивый экономический рост, поскольку уровень дохода большей части российского среднего класса не позволяет обеспечить нормальное воспроизводство человеческого капитала и соответствующий уровень жизни.

При этом в Москве удельный вес бедных составляет 4,6% (в долларовом выражении в пересчете по ППС), в Санкт-Петербурге – 6,8%, в остальных городах в среднем – 30,2%, а в сельских населенных пунктах – 44,9%.

Такое состояние общества не позволяет, рассчитывать на определенный рост рынка потребления, на быстрый рост экономики, на изменение структуры формирования доходной части бюджетов регионов за счет увеличения доходов населения. Социальная стратификация затрудняет проведение социальной политики государства в регионах, формирование новых гражданских институтов.

Социальное расслоение приводит к нарастанию социального напряжения, агрессивности в поведении отдельных людей и всего общества в целом, снижению социальной защищенности и гражданской безопасности. Заметно ухудшается демографическая ситуация, повышается заболеваемость населения наркоманией и алкоголизмом.

Сложившаяся ситуация является следствием ошибок в управлении социально-экономическим развитием страны на протяжении последних двух десятилетий. Для сохранения социальной стабильности необходима разработка и реализация эффективной социальной политики, обеспечивающей условия для достойного уровня, высокого качества жизни всех территориальных общностей людей и каждого человека.

В качестве решения данной проблемы необходимо снизить уровень бедности на основе поддержания высоких темпов экономического роста, обеспечения макроэкономической стабильности, роста денежных доходов населения, разработки новых и повышения эффективности уже существующих программ социальной защиты и совершенствования социального партнерства. Также необходимо повысить рождаемость, сократить естественную убыль населения и миграционный отток жителей в другие регионы Российской Федерации.

Таким образом, анализ сложившейся ситуации в социальной сфере показывает, что для формирования эффективной социальной политики и проведения социальных реформ, необходимо, прежде всего, учитывать сложившуюся стратификацию общества в каждом регионе страны.

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Халова Т.С.,

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет,
студент, г. Харьков, Украина

Научный руководитель: Шершенюк Е.Н.,
к.э.н., доц., Харьковский национальный

Постановка проблемы. В статье рассмотрены проблемы управления персоналом на новом рабочем месте. На современном этапе развития Украины наблюдается обострение проблем в области организации эффективных условий труда. Поэтому проблема улучшения методов управления персоналом для любого предприятия является актуальной.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследования по совершенствованию управления персоналом проводил автор В.Н. Косик. Автор В. Домюк в своих статьях обращает внимание на роль и место персонала в процессе управления предприятием, рассматривает различные подходы к процессу управления персоналом. Исследования по вопросам организации труда и управления персоналом успешно проводили П.М. Керженцев, П.А. Попов, А.А. Ерманський, А.Ф. Розмирович, М.А. Ветки и др.

Нерешенные составляющие общей проблемы. Вместе с тем, отмеченная сложность и многоплановость проблемы управления персоналом объясняет то обстоятельство, что еще многие её аспекты не получили необходимого отражения в научной литературе и практических рекомендациях. К ним могут быть отнесены такие вопросы, как развитие кадрового потенциала организации, деятельность руководителей по усилению мотивации персонала, организация профессиональной конкуренции в организации, проведение аудита персонала организации и некоторые другие. Решение этих вопросов необходимо как с научной, так и с практической позиций.

Цель работы: показать какие существуют проблемы управления персоналом, пути их решения за рубежом.

Основной материал: основное содержание управления персоналом состоит также в том, чтобы обеспечить отработку и реализацию четкой политики подбора, отбора и размещения нужных человеческих ресурсов, повышение производственной, творческой отдачи и активности персонала, рационального его использования и непрерывного обучения, и повышения квалификационного уровня.

Под управленческой работой М.А. Лапин понимает "... особый вид человеческой деятельности, в которой отображается реальное взаимодействие объективных и субъективных факторов общественной деятельности людей" [1].

Сущность управления персоналом раскрывается с помощью таких понятий, как: трудовые ресурсы, трудовой коллектив, персонал, кадры, человеческие ресурсы, кадровый потенциал.

Трудовые ресурсы - это физически развитая часть населения, обладающая умственными способностями и знаниями, которые необходимы для работы в народном хозяйстве [2].

Кадровый потенциал предприятия - это предельная величина возможного участия работников предприятия в его деятельности с учетом их компетентности, психофизических особенностей, интересов, мотиваций [3].

Управленческий труд - преимущественно умственный труд. Она, хотя непосредственно и не выступает творцом материальных благ, является неотъемлемой частью труда совокупного работника. Неслучайно поэтому оценка деятельности руководителей (и прежде всего высшего руководства) связана с результатами деятельности предприятия [4].

Методы управления персоналом - это способы воздействия на коллектив и отдельных работников с целью осуществления координации их деятельности в процессе функционирования предприятия. В.М. Колпаков в своем пособии "Методы управления" определяет три основные группы методов управления персоналом: административные, экономические и социально-психологические.

Административные методы управления - это методы прямого воздействия, носящие директивный, обязательный характер.

Экономические методы - это целая система мотивов и стимулов, побуждающих всех работников плодотворно трудиться на общее благо.

С помощью экономических методов осуществляется материальное стимулирование коллективов и отдельных работников. Они основаны на использовании экономического механизма управления.

Социально-психологические методы управления основаны на использовании социального механизма управления (система взаимоотношений в коллективе, социальные потребности и т.п.). Специфика этих методов заключается в значительной доле использования неформальных факторов, интересов личности, группы, коллектива в процессе управления персоналом.

В американском менеджменте происходит переосмысление ценностей, средств и форм воздействия на работников, связанное с технологическими, организационными, экономическими и социальными изменениями, обусловленными научно - техническим прогрессом в производстве. Лидерство, которое всегда было ему присущим, приобрело новые признаки - теперь акцент делается на личном примере руководителя, отказе от администрирования, переходе к мягкому стилю руководства, направленного на создание «управленческой автономии» и «естественную диффузию» отдельных структурных единиц. Большое внимание уделяется также культуре организации и ее развития. Каждая солидная фирма формирует и хранит особый «дух компании», общую

атмосферу, обуславливающих этические принципы, стиль взаимоотношений, девизы труда.

Особенности японского менеджмента. Современная экономическая система Японии направлена на производство прежде услуг и знаний на базе микроэлектроники, биотехнологии и технологии новых материалов. Для такого производства нужны высококвалифицированные рабочие, подготовке которых в Японии придается очень большое внимание. В современном японском менеджменте прослеживается тенденция к усилению роли человеческого фактора. Однако кадровая политика японских фирм имеет следующие существенные особенности, как пожизненный найм работников, повышение заработной платы с выслугой лет, участие работников в профсоюзах, которые действуют в пределах фирмы (а не отрасли, как в США или в Европе) [5].

Вывод. Как показывает опыт, именно персонал становится сегодня долгосрочным фактором конкурентоспособности и выживания предприятия. Одним из наиболее сложных, но в то же время жизненно важных и необходимых задач является задача обеспечения эффективного управления персоналом. Так как проблема улучшения методов управления персоналом для любого предприятия является актуальной, ее нужно изучать и совершенствовать.

Список источников:

1. Положения про кадрову службу [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.kiev.gov.ua>.
2. Лапин М.А. Формирование системы управления персоналом / М.А. Лапин// Кадровый вестник. - 2000. - №5. - С. 32-34.
3. Братченко В.Ф. Управління персоналом організації в сучасних умовах/ В.Ф. Братченко// Персонал. - 2006. - № 3. - С. 5-10.
4. Управління як соціальний феномен: Монографія. - К.: Знання, 2000. - С. 5-36.
5. Михайлов А. Главный секрет японского «экономического чуда» // «Япония». – 2002. – № 5. – 39 с.

ИНФРАСТРУКТУРА ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Цыганова А.С.

Тамбовский филиал АНО ВО «Российский новый университет»,
студент, г. Тамбов, Россия

Научный руководитель – Абрамов В.Н.,
старший преподаватель, Тамбовский филиал

Инфраструктура поддержки малого предпринимательства - это совокупность государственных, негосударственных, общественных, образовательных и коммерческих организаций, осуществляющих регулирование деятельности предприятий, оказывающих образовательные, консалтинговые и другие услуги, необходимые для развития бизнеса и обеспечивающие среду и условия для производства товаров, услуг.

На федеральном уровне существует не менее десятка министерств и ведомств, которые в той или иной степени занимаются вопросами развития предпринимательской деятельности. Основные из них - это Государственный комитет РФ по поддержке и развитию малого предпринимательства, Государственный антимонопольный комитет РФ, Министерство финансов РФ, Министерство экономики РФ, Министерство труда и социального развития РФ, Министерство науки и технологий РФ, Государственный комитет по делам молодежи РФ, Министерство общего и профессионального образования РФ и другие. Аналогичные структуры действуют и на региональном уровне. К объектам инфраструктуры в широком смысле можно отнести и различные общественные предпринимательские организации, которые прямо или косвенно представляют и лоббируют интересы предпринимателей либо содействуют объединению усилий для решения собственных проблем. Ассоциации, союзы, объединения, лиги и прочие образования зарегистрированы и действуют практически в каждом регионе РФ. Только на федеральном уровне в Торгово-промышленной палате РФ зарегистрировано более 50 таких объединений. Они призваны играть очень важную роль в защите интересов малых предприятий. Крупнейшей и наиболее авторитетной структурой на сегодня является Торгово-промышленная палата Российской Федерации, в состав которой входят более 110 региональных и городских торгово-промышленных палат.

Основные задачи инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства:

1. обеспечение консультационной и информационной поддержки начинающим предпринимателям;
2. оказание помощи предпринимателям, начинающим самостоятельную экономическую деятельность в приспособлении к условиям рынка;
3. содействие экономическому развитию сельских территорий путем вовлечения в предпринимательство граждан проживающих в сельских территориях;
4. содействие созданию рабочих мест;
5. содействие привлечению инвестиций в местный бизнес;

6. содействие предприятиям малого бизнеса в повышении их конкурентоспособности;
7. осуществление консультирования в вопросах малого предпринимательства органов государственной власти, местного самоуправления, организаций, граждан;
8. содействие финансовой поддержке для развития бизнеса;
9. обеспечение информационного сервиса начинающим предпринимателям;
10. пропагандирование предпринимательской деятельности и активного социального образа жизни среди населения, особенно – среди молодежи и школьников старших классов;
11. выявление среди учеников и клиентов бизнес - инкубатора наиболее способных к предпринимательской деятельности, содействие повышению уровня их образования в этой области;
12. маркетинг территорий, проведение социологических исследований, анализ и изучение социально-экономического положения территорий, исходной ситуации в районах, их возможностей, неиспользованных резервов;
13. поиск форм взаимодействия бизнеса, власти и гражданского общества в решении вопросов социально-экономического развития муниципальных образований.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ ПРЕОДОЛЕНИЯ БЕДНОСТИ В УКРАИНЕ НА ПЕРИОД ДО 2018 ГОДА

Черкас П.П.,

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет,
г. Харьков, Украина

Современный этап развития мирового хозяйства характеризуется значительными трансформациями во всех сферах: углубляется международное разделение труда, растут объемы мировой торговли товарами и услугами, ускоряются темпы научно-технического развития, растет богатство народов, решаются проблемы повышения качества жизни. В то же время, наряду с повышением требований к качеству жизни человека в развитых странах мира, во многих регионах и даже континентах увеличивается количество бедных, что представляет угрозу для стабильности мирового сообщества и устойчивого экономического роста. Особую актуальность имеют вопросы исследования бедности и путей ее преодоления в условиях финансово-экономического кризиса, начавшегося в 2008 году.

Целью исследования является совершенствование теоретических основ и развитие научно-практических аспектов по преодолению бедности в Украине как глобальной проблемы.

Рассмотрение теоретических основ исследования бедности в условиях глобализации определяет бедность как социальные отношения, характеризующиеся отсутствием необходимых материальных средств для того, чтобы проводить «нормальное» (в соответствии с нормами принятых обществом) жизни, например, невозможность прокормить свою семью, дать образование детям или обеспечить семью качественным медицинским обслуживанием.

В свою очередь, глобальная бедность – это системное явление, которое является следствием неэффективного распределения доходов мировой экономики, что приводит к формированию значительных слоев населения, которые испытывают трудности в удовлетворении необходимых первоочередных потребностей и лишены возможностей полноценно участвовать в жизни общества.

Для оценки масштабов бедности используется ряд показателей, в частности:

- черта бедности – это уровень дохода (расходов), ниже которого невозможно удовлетворения основных потребностей;

- уровень бедности – удельный вес семей (домохозяйств), в которых уровень потребления (доходов) на одного человека ниже от определенной черты бедности;

- совокупный дефицит доходов бедного населения – сумма средств, которых не хватает бедному населению страны в целом до определенного предела бедности;

- коэффициент глубины бедности определяет, насколько средние доходы (расходы) бедного населения является ниже черты бедности. Глубина бедности – это отклонение величины доходов (расходов) бедных от определенной черты бедности (по относительным или абсолютным критериям).

Основой бедности является неравенство, порожденное комплексом причин. Систематизируя результаты исследования, основные причины бедности можно разделить на три группы: глобальные, национальные, личностные.

Бедность в Украине является основной нерешенной проблемой среди социально-экономических вопросов. По результатам последних исследований 28% населения находится за чертой бедности. Худшая ситуация зарегистрирована в сельской местности, где более 40% украинского населения проживает бедно. Покупательная способность оказалась на предпоследнем месте в Европе – Украина занимает в рейтинге 39 место.

Для сравнения, 23% населения ЕС подвергается риску бедности и социальной изоляции, но при этом эти страны соответствуют хотя бы одному из трех показателей определения бедности:

- риск попадания за черту бедности;
- показатель тяжелых материальных лишений;
- доля людей, живущих в семьях с очень низкой интенсивностью труда.

Именно эти три показателя отражают много факторов, лежащих в основе бедности и социальной изоляции, а также определяют разнообразие задач для государств – членов ЕС.

В то время как процент населения, которым грозит бедность и социальная изоляция, выше 40% в Болгарии (41,6%) и Румынии (41,4%), для Латвии, Литвы, Венгрии, Ирландии он колеблется между 38,1% и 29,9%. Выше среднего по ЕС этот показатель для Польши, Греции, Испании, Португалии, Италии и на Кипре, ниже 20% приходится для 10 государств-членов: Германии, Франции, Словении, Дании, Люксембурга, Финляндии, Австрии, Нидерландов, Швеции и Чешской Республики. Лидерами по данному показателю является Чехия (14,4%), Швеция (15%) и Нидерланды (15,1%).

Для современной Украины бедность стала не только хроническим явлением, но и фактором поляризации общества, его разделения на очень состоятельных и очень бедных. Соотношение доходов богатых украинцев и бедных, составляет 30:1. Например, в Китае – 7:1, в Японии – 4,3:1, в странах ЕС – 5,7:1.

Основную часть 75% бедных составляют домохозяйства, в которых есть дети в возрасте до 18 лет. Среди бедных – семьи с детьми, где все взрослые трудоспособного возраста составляют 47,2%, семьи в которых все взрослые работают – 18,5%.

Значительной по масштабам группой бедных являются пенсионеры: 44,5% бедных составляют домохозяйства, где есть пенсионеры, причем 41,8% из них – это домохозяйства, где есть неработающие пенсионеры, и 9,3% – домохозяйства, в составе которых только пенсионеры, которые не работают.

Работающее население также не гарантировано от риска попасть в категорию бедных.

Чрезвычайно увеличивает риск бедности безработицы, особенно в малых городах. Если в семье, где нет безработных, уровень бедности составляет 22,6%, то при наличии трех и больше безработных он повышается до 41,5%, при этом денежные доходы в расчете на условного взрослого.

Высокие показатели бедности (36-43%) – в Николаевской, Луганской и Черновицкой областях. Меньше бедность распространена в

г. Киеве (10,6%), а также в Одесской, Кировоградской, Закарпатской и Харьковской областях (20-23%).

Таким образом, возникает объективная необходимость разработки Стратегии преодоления бедности на период до 2018 года, который состоит из трех этапов. На первом этапе предполагается остановка сокращения занятости во всех сферах экономической деятельности и стабилизация продолжительности поиска работы. Второй этап будет характеризоваться постепенным снижением безработицы с одновременным увеличением объемов занятости. Целью третьего этапа определены рост совокупного спроса на рабочую силу и обеспечения количественной и качественной сбалансированности рабочих мест и рабочей силы.

Механизм формирования и реализации Стратегии преодоления бедности в Украине представляет собой комплексное сочетание трех контуров:

- стратегического (формирование Стратегии преодоления бедности с учетом опыта и рекомендаций, указанных в Стратегии «Европа-2020» («EU's growth strategy») и Стратегии сокращения бедности МВФ, и дальнейшая разработка соответствующей Государственной целевой социальной программы преодоления и предотвращения бедности на период до 2018 года);

- тактического (реализация Государственной целевой социальной программы соответствующими органами исполнительной власти на всех ее уровнях);

- оперативного (мероприятия по выполнению Государственной целевой социальной программы преодоления и предотвращения бедности на период до 2018 года по отдельным направлениям социальной сферы).

Оценку эффективности реализации Государственной целевой социальной программы преодоления и предотвращения бедности на период до 2018 года по двум определенным стратегическим направлениям (направление 1: повышение занятости населения; направление 2: развитие рынка труда) целесообразно проводить с использованием современного инструмента – экономического факторного анализа. При этом под экономическим факторным анализом понимается постепенный переход от исходной факторной системы к конечной факторной системы, раскрытие полного набора прямых, количественно измеримых факторов, оказывающих влияние на измерение результативного показателя.

Эффект от реализации Стратегии преодоления бедности на период до 2018 года по трем определенным стратегическими этапами определяется по формул: $(\dot{A}_{str}^{2007-2015} = E_{str}^I + E_{str}^{II} + E_{str}^{III})$.

При этом особый интерес представляет прогнозирование результатов эффективности реализации именно третьего

заключительного стратегического этапа E_{str}^{III} (2011-2018 годы), который уже почти прошел половину своего пути с момента внедрения, по отношению к кризисному периоду 2009-2010 годов.

Эффект от реализации II и III этапов определяется аддитивной детерминированной двухфакторной модели:

$$\begin{aligned} \dot{A}_{str}^{II} &= E_1^{II} + E_2^{II}, \\ \dot{A}_{str}^{III} &= E_1^{III} + E_2^{III}, \end{aligned}$$

где $E_1^{II}, E_2^{II}, E_1^{III}, E_2^{III}$, – эффекты от реализации первого и второго стратегического направления преодоления бедности Программы соответственно на II и III этапе реализации Стратегии преодоления бедности на период до 2018 года.

Эффекты от реализации первого стратегического направления Программы (E_1^{II}, E_1^{III}) представляет собой эффект от повышения занятости населения, а эффект от реализации второго направления (E_2^{II}, E_2^{III}) – эффект от развития рынка труда.

Эффект от повышения занятости населения можно выразить абсолютным приростом валового внутреннего продукта в стране за период 2009-2018 гг.

Результаты детерминированного факторного анализа оценки эффективности реализации Стратегии показали неравномерность структурного распределения эффектов от первого и второго направлений преодоления бедности, а именно 78,8% прироста эффекта от реализации Стратегии за 2009-2018 гг. обусловлено на 69,19% ростом эффекта от повышения занятости населения и только на 30,81% изменением эффекта от развития рынка труда.

Одновременно 44,09% прироста эффекта от реализации Стратегии за 2011-2018 гг. за результаты прогноза обусловлено на 80,48% изменением эффекта от развития рынка труда и только на 19,52% ростом эффекта от повышения занятости населения.

Такие структурные диспропорции в распределении эффектов от реализации Стратегии в 2009-2018 гг. обусловлено, прежде всего, неравномерностью распределения промежуточных показателей, использованных для детерминантного факторного моделирования (ВВП, количества занятого населения, среднемесячной заработной платы в стране, доходов занятого населения). Кроме того, установлены тенденции отмечают изменение направлений векторов в сторону развития рынка труда на последнем стратегическом этапе 2011-2018 гг.

В целом позитивные изменения эффекта от реализации Стратегии преодоления бедности в Украине на период до 2018 года по отдельным этапам свидетельствуют о ее эффективности в целом и подтверждают правильность выбранных в ней мероприятий.

ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МОТИВАЦИИ ТРУДА ПЕРСОНАЛА

Чичканова Я.Е.,

Тамбовский филиал АНО ВО «Российский новый университет»,
студент, г. Тамбов, Россия

Научный руководитель – Смирнов В.В.,
к.п.н., доц., Тамбовский филиал
АНО ВО «Российский новый университет»

Постановка проблемы. Проблемы мотивации сегодня в условиях жесткой конкурентной среды приобретают все большую актуальность. Особого внимания заслуживает мотивация именно управленческого персонала. Для разработки эффективной мотивационной системы предприятия необходимо изучить существующие теории мотивации.

Анализ последних исследований и публикаций. Теории мотивации - совокупность положений, принципов, законов, закономерностей, отражающих содержание и анализ потребностей человека, процесс стимулирования, условия обеспечения эффективного мотивирования и установление обоснованных вознаграждений с целью достижения ожидаемых результатов [1].

В. Пономаренко, С. Довбня, И. Клименко, исследуя мотивацию как сложное явление, выделяют следующие подходы к мотивации труда [2]: властное принуждение, метод «кнута и пряника», содержательный, процессуальный, комплексный. А.Колот [3] приводит следующие подходы: школа научного управления, доктрина человеческих отношений, содержательные и процессуальные теории, менеджмент «человеческих ресурсов». Т. Лепейко выделяет три основные школы [4]: западную (материалистическую), отечественную (диалектико-материалистическую) и до материалистическую. По мнению Чиркова [5], теории делятся на концепции «раннего научного управления», теории человеческих отношений и модели мотивации, созданные в русле теории самоактуализации. С. Фролов выделяет психологические и социально - экономические теории [6]. По И. Завадским [7], все теории мотивации можно разделить на равные (экономические подходы к мотивации, мотивационные теории З. Фрейда и неопрейдистов) и современные теории (теории потребностей, теории подкрепления, теории мотивации социального изучения). В работе [8] авторы предлагают классифицировать все теории трудовой мотивации следующим образом: содержательные теории, процессуальные теории, познавательные теории, новейшие теории. Сегодня для Украины особый интерес представляют теории, нашли широкое применение в странах с развитыми рыночными отношениями [9, с.191]. В теориях мотивации их исследователи чаще

всего выделяют две разновидности [10,11,12,13,14,15]. Цель содержательных теорий - выявление наиболее полного персонала потребностей работника и, в зависимости от степени их актуализации, применения соответствующих вознаграждений. Процессуальные теории базируются на факторах поведения человека на основе восприятия, познания и приобретенного опыта человека, то есть на мыслительном процессе, связанном с мотивацией.

Нерешенные составляющие общей проблемы. Однако недостаточно разработанными остаются вопросы преимуществ и недостатков различных теорий мотивации и различий между ними.

Формулирование целей статьи. Целью статьи является обобщение теоретического материала по различным теориям мотивации, определение преимуществ и недостатков каждой из них.

Изложение основного материала исследования. Изучение мотивации трудового поведения обогащалось идеями в связи с обогащением содержания работы и усложнение взаимодействия работника, менеджера и владельца предприятия. По нашему мнению, наиболее важным для решения проблем мотивации на украинских предприятиях является исследование именно современных теорий мотивации. Анализ теорий, представленных в источниках [16, 17, 18, 19, 20, 21, 22.], дает возможность выделить закономерности поведения человека (табл. 1) и, таким образом, выявить основные факторы мотивации.

Таблица 1

Сравнение теорий мотивации

Теория/Автор	Закономерности поведения	Применение теорий в мотивации управленческого персонала	
		Преимущества	Ограничения
Содержательные теории			
Теория иерархии нужд А. Маслоу	Человек действует под влиянием неудовлетворенных потребностей пяти уровней. Потребности удовлетворяются последовательно: выше не будут удовлетворены, если не удовлетворены потребности низших уровней	Определение перечня неудовлетворенных потребностей и интересов управленческого персонала и обеспечение их удовлетворения за счет работы на предприятии	Игнорирование других факторов, определяющих поведение (влияние среды, ожидания и т.д.)
Теория существования, отношений и роста К. Алдерфера	Поведение человека детерминируется неудовлетворенными потребностями трех групп: существование, отношений, роста. При этом движение может быть как вверх по		

	иерархии, так и вниз по невозможности удовлетворения потребностей высшего уровня		
Двухфакторная теория Ф. Герцберга	Поведение человека зависит от факторов гигиены, связанные с окружающей средой, и мотивационных факторов, которые связаны с характером и сущностью работы		
Теория встречных потребностей Д. МакКлелланда	Поскольку потребности низших уровней в основном довольны, на поведение человека влияют потребности успеха, власти, соучастия		
Концепция мотивов трудовой деятельности О. Г. Здравомислова	Есть несколько уровней мотивов трудовой деятельности: материальная заинтересованность в результатах работы, содержание работы, отношения в коллективе, смысл работы		
Модель параллельной мотивации Л.С. Виготского	Высшие и низшие потребности существуют параллельно, поэтому и механизмы их удовлетворения также должны существовать параллельно и независимо		
R-теория Н. Ю. Подольчака	Поведение и мотивы людей объясняются склонностью к риску		
Процессные теории			
Комплексная процессная теория Л. Портера, Е. Лоулера	Трудовые усилия и стремление выполнить работу зависят от привлекательности, ценности вознаграждения, ожидания трудовой цели, оценивает вероятность и реализации и получения вознаграждения	Определение целей управленческого персонала, а также оценка соотношения вознаграждения и затраченных усилий, его адекватность и справедливость. Обеспечение зависимости целей работник, трудового вклада и вознаграждения и соблюдения принципов своевременности и справедливости	Игнорируются индивидуальные особенности человека, его потребности. Отсутствие единого подхода в определении факторов, влияющих на поведение. Раскрывает и моделирует отдельный, ограниченный сторону деятельности человека
Теория ожидания В. Врум	Сила мотивации к работе зависит от оценки человеком соотношения результатов работы и затраченных усилий скорректированной на справедливость и значимость		

	вознаграждения, а также на уровень удовлетворенности от работы		
Теория беспристрастности (справедливости) Дж. С. Адамса, Дж. К. Хоманса	Люди субъективно сравнивают полученное вознаграждение с затраченными усилиями, а также с вознаграждением других на такой должности и, соответственно, корректируют свое поведение		
Теория социальных сравнений Л. Фестингера	Люди, в первую очередь, стремятся оценивать свои достижения путем сравнения себя с другими людьми, а не по абсолютным показателям, на основе чего меняют свое поведение		
Теория вызова С. А. Суркова	На мотивацию работников с высоким уровнем самоуверенности значительное влияние осуществляют сложные задачи, которые являются своеобразным "вызовом"		
Теория подкрепления Б. Ф. Скиннера	Мотивация зависит от прошлого опыта человека, от последствий ее действий в прошлом. Главной является оценка результатов деятельности работника и правильное соотношение моральных и материальных стимулов		
Теория постановки целей Е. Локка	Поведение человека детерминируется целями, которые она ставит перед собой и ради которых действует		
Теория баланса между побуждением и вкладом С. I. Барнарда, Х. А. Саймона	Равновесие между побуждением членов организации к активной деятельности и ее реальным вкладом в достижение целей организации обеспечивается с помощью дозированной выдачи вознаграждения		
Теория "типовых переменных" и индивидуального выбора Т. Парсонса	Индивид выбирает поведение, исходя из конкретных ситуаций в организации. Этот выбор зависит от того, как работник оценивает ситуацию, что он желает		

	в данной ситуации и как может влиять на ситуацию		
Теория мотивации социального изучения А. Бандура	Поведение человека объясняется символическими процессами, которые заменяют изучения и самоконтроль		
Теория характеристик работы Р. Хакмана, Г. Олдхема	На мотивацию влияют такие характеристики, как разнообразие работы, ее значимость, результативность, самостоятельность при выполнении, обратная связь		
Теория "поля" (отношений)			
Теория Х и У Д. Мак-Грегора	Согласно теории Х работники ленивы, безынициативны, работают только под принуждением, для них подходит жесткое руководство. Другие (теория В) способны к самомотивации, получают удовольствие от самого труда	Определение факторов окружения, которые формируют соответствующие трудовые ориентации управленческого персонала	Факторы не систематизированы, рассматриваются отдельные факторы среды. Отсутствие единого подхода к определению факторов, которые влияют на поведение
Теория Z В. Оучи	Главным в обеспечении эффективной деятельности является соблюдение принципа соучастия, т.е. обеспечение демократического стиля руководства, привлечение подчиненных к принятию решений, доверие, такт, близость		
Системы управления человеческими ресурсами Р. Лайкерта	На производительность труда значительное влияние осуществляет стиль руководства		
Теория ориентации на работу Д. Х. Голдгорпа, Д. Локвуда	Поведение человека зависит от приоритетных ориентаций членов организации: инструментальной, бюрократической ориентации, ориентации на основе соучастия или профессиональной ориентации		
Концепции человека Е. Шейна	Согласно концепции рационального экономического человека, социального человека и		

	сложного человека, работники мотивируются соответствующими факторами		
Кросс-культурная мотивация	На мотивацию значительное влияние осуществляют межнациональные культурные различия		
Теория поля К. Левина	Поведение человека является функцией личностных факторов и факторов окружения		
Концепция организационного Г. Литвина, Р. Стрингера	Отношение к производству, людей творчества и др. формируется под влиянием организационной культуры, социальной среды		
Циклические теории мотивации			
Циклическая модель мотивации С. А. Суркова	Приоритеты по мотивации работников периодически сменяют друг друга в определенной последовательности, осуществляя "цикл" мотиваций	Мотивация рассматривается как циклический процесс	Сложность практического применения
Циклическая потребовать мотивация К. Г. Наумік	Процесс мотивации - это совокупность циклов различных потребностей, которые изменяются под влиянием культуры		

Выводы. Проведенное исследование позволяет сделать вывод, что все теории мотивации, несмотря на некоторые различия, имеют общие черты: определяют, что в основе мотивации лежат потребности, которые в сознании работников превращаются в интересы, мотивы, и, в свою очередь, побуждают людей к определенным действиям; обосновывают структуру потребностей, их характеристику, связь с мотивацией.

Список источников:

1. Завадский Й.С. Менеджмент: [підруч. у 3 т.] / Й.С. Завадский. – К.: Вид-во Європ. Ун-ту, 2002. – Т.1. – 537с.
2. Назарова Г.В. Методики формування трудового потенціалу акціонерного товариства / Г. В. Назарова, Н.О. Панасюк // Економіка розвитку. – 2005. - № 2(34). – С. 21 – 25.
3. Вакульчик О. М. Корпоративне управління: економіко-аналітичний аспект: [монографія] / О.М. Вакульчик. – Дніпропетровськ: Пороги, 2003. – 257с.

4. Богиня Д.П. Ментальний чинник у сфері праці: Проблеми теорії та практики : [монографія] / Д.П. Богиня, М.В. Семекіна. – «Шторм», 2003. – 382с.
5. Большаков А.С. Современный менеджмент: Теория и практика/ А.С. Большакова, В.И. Михайлов. – СПб.: Питер, 2000- 416с.
6. Доронина М.С. Управление мотивацией: [научное издание] / М.С. Доронина, Е.Г. Наумик, О.В. Соловьев. – Харьков: Изд. ХНЭУ, 2006. – 204с.
7. Карташова Л.В. Организационное поведение: [учебн.] / Л.В. Карташова. – М.: Ифра-М, 2002. – 219с.
8. Управление персоналом: от факторов к возможностям будущего: учеб. Пособ. / [В. Глушкова, и др.] Минск: Технопринт, 2002. – 387с.
9. Управление персоналом организации: учебн. / [под ред. А.Я. Кибанова]. – М.: ИФРА-М, 2000. – 312с.
10. Васильченко Н.Г. Современная система управления предприятием / Н.Г. Васильченко. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез»», 2003. – 320с.
11. Выгодский Л.С. Собрание сочинений в 6 томах. / Л.С. Выгодский. – М.: Педагогика, 1984. – Т. 4. – 1984. – 432с.
12. Журавлев П.В. Управление человеческими ресурсами: опыт индустриально развитых стран: учебн. пособ. / П.В. Журавлев, Ю.Г. Одегов, Н.А. Волгин – М.: Экзамен, 2002. – 448с.
13. Завадський Й.С. Менеджмент: [підруч. у 3 т.] / Й.С. Завадський. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2002. – Т. 1. – 537с.
14. Кочеткова А.И. Введение в организационное поведение и организационное моделирование / А.И. Кочеткова – М.: Дело, 2003. – 942с.
15. Подольчак Н.Ю. Розробка R-теорії мотивації та механізмів її реалізації за допомогою поєднувального аналізу / Н.Ю. Подольчак // Актуальні проблеми економіки. – 2004. - № 11 – С.134 – 144.
16. Психология мотивации и эмоций / [под ред. Ю.Б. Гилпенрейтера, М.В. Фаликмана] – М.: ЧеРо, 2002. – 752с.
17. Ричи Ш. Управление мотивацией / Ш. Ричи, П.Мартин, [пер. с англ. под ред проф Е.А. Климова]. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 399с.
18. Суркова С.А. Мотивация персоналу / С.А. Суркова // Управление персоналом. – 2002. - №7. – С.32 – 34.
19. Суркова С.А. Работа с персоналом как средство повышения эффективности организации / С.А. Суркова // Управление персоналом. – 2003. – №7. – С.40 – 43.
20. Тъетар Р.А. Менеджмент / Р.А. Тъетар. – СПб.: Нева, 2003. – 95с.

21. Блаубер И.В. Становление и сущность системного подхода / И.В. Блауберг, Э.Г. Юдин. – М., 1973. – 270с.

22. Бовыкин В.И. Новый менеджмент: Управление предприятиями на уровне высших стандартов / В.И. Бовыкин. – ОАО «Изд. «Экономика», 1997. – 368с.

СОДЕРЖАНИЕ

МСП И ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Мешкова Л.Л.

**ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА В СЕКТОРЕ МАЛОГО И
СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

Регент Т.М.

**ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ
СРЕДЕ**

Горовая Д.А.

РОЛЬ ИНФОРМАЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Чернова В.В.

**ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В
УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ**

Смирнов В.В.

ЦИФРОВИЗАЦИЯ И ОБЩЕСТВО: ПОБОЧНЫЕ ЭФФЕКТЫ

Саталкина Н.Л.

**ЦИФРОВИЗАЦИЯ РЕНТЫ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
ПЕРСПЕКТИВА РАЗВИТИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОГО СОЦИУМА**

Абрамов В.Н.

**ПРОБЛЕМЫ И ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РАЗВИТИЕ
ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ**

Печников Н.П.

**АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ
ИНФОРМАТИЗАЦИИ СЛЕДСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ
УМВД РОССИИ В КОНТЕКСТЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ
ДОКУМЕНТООБОРОТА**

Зайцева С.П.

**ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕССА ИНФОРМАТИЗАЦИИ
РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

Власова Н.В.

**РОЛЬ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В
РАЗВИТИИ НОВЫХ ВИДОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ МОЛОДЕЖНОГО МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Зайцева С.П.

ИСКУССТВО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАК ПРОЦЕСС
ОБУЧЕНИЯ

Смирнов В.В.

МОТИВ КАК ПОБУЖДЕНИЕ К ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Ларина Е.А.

ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Власова Н.В.

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА: АНАЛИЗ
СИТУАЦИИ

Абрамов В.Н.

БЕЗРАБОТИЦА В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ, ПРИЧИНЫ
И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Смирнов В.В.

СОЦИАЛЬНЫЙ ПСИХОТИП СОВРЕМЕННОГО МОЛОДОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Поповичева М.В.

ПРОБЛЕМЫ ИЗУЧЕНИЯ И УДОВЛЕТВОРЕНИЯ
ПОТРЕБНОСТЕЙ ЭКОНОМИКИ В МОЛОДЫХ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯХ

Абрамов В.Н.

ПЕРСПЕКТИВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДУАЛЬНОЙ ФОРМЫ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РАМКАХ
РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ
КЛАСТЕРОВ В ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Усов А.А., Иванова Г.А.

АНАЛИЗ МЕРОПРИЯТИЙ, НАПРАВЛЕННЫХ НА
СОХРАНЕНИЕ ЗДОРОВЬЯ ЛЮДЕЙ, ЗАНИМАЮЩИХСЯ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Василевич С.М.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ У СТУДЕНТОВ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗНАНИЙ В СФЕРЕ СЕМЕЙНОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Провоторова Ю.В.

РОЛЬ ИЗУЧЕНИЯ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА В РАЗВИТИИ
МОЛОДЕЖНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СЕЛЬСКОЙ
МЕСТНОСТИ

Астахов В.К.

КОМПЕТЕНТНОСТНАЯ МОДЕЛЬ ВЫПУСКНИКОВ
УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ КАК СРЕДСТВО ПРИВИТИЯ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ НАВЫКОВ

**СОВРЕМЕННЫЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
И ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ**

Мешкова Л.Л.

КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ
ЭКОНОМИКЕ РЕГИОНА

Козлов А.А.

СОЦИАЛЬНЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ДИНАМИКИ В СУБЪЕКТАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Миронова Л.Ю.

ДОГОВОР В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Муравьева Н.А.

ПОВЫШЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ
ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ
СОВРЕМЕННОГО РОССИЙСКОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Краснослободцев К.А.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА
РОССИИ В АСПЕКТЕ ИСТОРИЧЕСКОГО ОПЫТА
СОЦИАЛЬНОЙ, ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ПОЛИТИЧЕСКОЙ
ТРАНСФОРМАЦИИ РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ

Дмитриев И.А., Мельниченко А.А.

РОЛЬ КРИЗИСА В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Горовая К.А.

АУТСОРСИНГ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Оскаленко Д.А.

ПЕРСПЕКТИВЫ ИНДИВИДУАЛЬНОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Печников Н.П.

ЭТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УГОЛОВНО-ПРОЦЕССУАЛЬНОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ПРОВЕРКЕ ЗАКОННОСТИ ЧАСТНЫХ

ПРЕДПРИЯТИЙ И БИЗНЕС СТРУКТУР

Иванов И.С.

ВЫСОКАЯ КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА КАК ЗАЛОГ
УСПЕШНОЙ РАБОТЫ БЮДЖЕТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В
СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Чудин А.В.

ЗНАЧЕНИЕ ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ ДЛЯ
СОВРЕМЕННОГО ПРЕДРИНИМАТЕЛЯ

Печников Н.П.

ЛИЧНОЕ ПОРУЧИТЕЛЬСТВО В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ
СРЕДЕ

НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СТУДЕНТОВ

Абрамова П.В.

КЛАССИФИКАЦИЯ НАСЕЛЕНИЯ ПО УРОВНЮ ДОХОДОВ В
ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Алексеева Д.А.

МОТИВАЦИЯ ТРУДА РАБОТНИКОВ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Гармаш В.В.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРИЧИН
БЕДНОСТИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Емельянова Н.А.

ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ СОВРЕМЕННОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Зайцева О.Е.

СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ
(ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ)

Зелепукина М.А.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА
В БЛИЖНЕМ ЗАРУБЕЖЬЕ (НА ПРИМЕРЕ УКРАИНЫ)

Канашин А.В.

ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МАЛОГО, СРЕДНЕГО И
КРУПНОГО БИЗНЕСА

Кизима Е.А.

ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Мурзина А.Н.

РИСКИ ФИНАНСОВОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ: ПОНЯТИЕ И
КЛАССИФИКАЦИЯ

Науменко А.А.

МОТИВАЦИЯ ТРУДА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ
ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Плесовская К.И.

РОЛЬ ТРАДИЦИЙ В ФОРМИРОВАНИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ
МОДЕЛЕЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Салмина Е.М.

СОВРЕМЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ОСОБЕННОСТИ
УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Ситникова Е.А.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМЫ
ЗАНЯТОСТИ МОЛОДЕЖИ НА СЕЛЕ

Скворцова А. А.

АНАЛИЗ ТИПОВ ДИВИДЕНДНОЙ ПОЛИТИКИ

Толстая Ю.И.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНОВ И
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Халова Т.С.

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ
РЕШЕНИЯ

Цыганова А.С.

ИНФРАСТРУКТУРА ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Черкас П.П.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ
ПРЕОДОЛЕНИЯ БЕДНОСТИ В УКРАИНЕ НА ПЕРИОД ДО
2018 ГОДА

Чичканова Я.Е.

ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МОТИВАЦИИ
ТРУДА ПЕРСОНАЛА

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МОЛОДЕЖНОГО МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

*Материалы VIII Международной
научно-практической конференции*

Тамбов, 21 декабря 2018 года

Издательство Першина Р.В.,
392002, Тамбов, ул. Советская, 21, а/я 7.
email: izdat@tamb.ru, тел. 8-909-232-81-01.

Формат 60x84/16. Бумага офсетная.
Печать электрографическая. Гарнитура Times.
Объем – 19 усл. печ. л. Тираж 100 экз.