

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ экономики и менеджмента

2015

№ 1 (05)

ISSN 2312-5535

Научно-аналитический журнал
для работников науки,
образования, бизнеса,
промышленности,
представителей органов власти

Полная электронная версия журнала размещена в системе РИНЦ в открытом доступе на платформе eLIBRARY.RU

Подписной индекс 65036

Издатель:

Саратовский государственный технический университет
имени Гагарина Ю.А.

Главный редактор:

Гордашникова Ольга Юрьевна

Издается с 2014 г.

Выходит один раз в квартал

Март 2015

© Саратовский государственный
технический университет
имени Гагарина Ю.А., 2015

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ:

Плеве И.Р. — д.и.н., профессор, ректор ФГБОУ ВПО «СГТУ имени Гагарина Ю.А.»

Фатеев М.А. — к.э.н., президент Торгово-промышленной палаты Саратовской области, заведующий кафедрой «Экономика инновационной деятельности» ФГБОУ ВПО «СГТУ имени Гагарина Ю.А.»

Гордашникова О.Ю. — д.э.н., профессор кафедры «Прикладная экономика и управление инновациями» ФГБОУ ВПО «СГТУ имени Гагарина Ю.А.»

РЕДКОЛЛЕГИЯ:

Зам. главного редактора —

Плотников А.Н. — д.э.н., профессор, заведующий кафедрой «Прикладная экономика и управление инновациями» ФГБОУ ВПО «СГТУ имени Гагарина Ю.А.»

Аскарова А.Х. — к.филол.н., доцент, заведующий кафедрой «Иностранные языки и профессиональная коммуникация» ФГБОУ ВПО «СГТУ имени Гагарина Ю.А.»

Барябина Е.Н. — к.социол.н., доцент кафедры «Психология» ФГБОУ ВПО «СГТУ имени Гагарина Ю.А.»

Казакова Н.В. — д.э.н., профессор кафедры «Экономика инновационной деятельности» ФГБОУ ВПО «СГТУ имени Гагарина Ю.А.»

Печенкин В.В. — д.социол.н., профессор кафедры «Социология, социальная антропология и социальная работа» ФГБОУ ВПО «СГТУ имени Гагарина Ю.А.»

Плотников А.П. — д.э.н., профессор кафедры «Прикладная экономика и управление инновациями» ФГБОУ ВПО «СГТУ имени Гагарина Ю.А.»

Пчелинцева И.Н. — д.э.н., профессор кафедры «Прикладная экономика и управление инновациями» ФГБОУ ВПО «СГТУ имени Гагарина Ю.А.»

Солопов А.А. — к.э.н., президент ОАО «Тантал»

Сытник А.А. — д.э.н., профессор кафедры «Общая экономическая теория» Саратовского социально-экономического института (филиал) ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»

Эйгелис Г.В. — к.психол.н., доцент, заведующий кафедрой «Психология» ФГБОУ ВПО «СГТУ имени Гагарина Ю.А.»

Бойкова О.С. — ассистент кафедры «Прикладная экономика и управление инновациями» ФГБОУ ВПО «СГТУ имени Гагарина Ю.А.» (ответственный секретарь)

Редактор Л.А. Скворцова
Компьютерная верстка Ю.Л. Жупиловой
Редактирование перевода
на английский язык А.Х. Аскаровой
Почтовый адрес: 410054, г. Саратов,
ул. Политехническая, 77
Телефон: (845-2) 99-85-32
E-mail: apem@sstu.ru

Подписано в печать 26.03.2015 Формат 60×84 1/8 Бум. офсет.
Усл. печ. л. 15,0 Уч. изд. л. 7,6 Тираж 1000 экз. Заказ 74
Цена свободная Отпечатано в Издательстве СГТУ
410054, г. Саратов, ул. Политехническая, 77 E-mail: izdat@sstu.ru
Свидетельство о регистрации СМИ ПИ № ФС77-56495 от 24.12.2013

ACTUAL PROBLEMS of Economics and Management

2015
№ 1 (05)

ISSN 2312-5535

Advanced Research
in Economics and Management
is a quarterly journal edited
for scholars, educators,
entrepreneurs, factory workers,
and public authorities

eLIBRARY.RU

Subscription index 65036

Published by

Yuri Gagarin State Technical
University of Saratov

Editor in Chief:

Olga Yu. Gordashnikova

Since 2014

Published quarterly

№ 1 (05), March 2015

© Yuri Gagarin State Technical
University of Saratov, 2015

L.A. Skvortsova – Editor
Computer-aided design: Yu.L. Zhupilova
Proof reading: A.Kh. Askarova
Postal address: 410054, Saratov, 77
Politekhnikeskaya Str.
Phone: (845-2) 99-85-32
E-mail: apem2014@sstu.ru

EDITORIAL COUNCIL

Prof. I.R. Pleve – Dr. Sc. (History), Rector, Yuri Gagarin State Technical University of Saratov

M.A. Fateev – PhD (Economics), President, Chamber of Commerce and Industry in Saratov region, Head: Department of Economics of innovation, Yuri Gagarin State Technical University of Saratov

O.Yu. Gordashnikova – Dr. Sc. (Economics), Professor at Department of Applied Economics and Innovation Management, Yuri Gagarin State Technical University of Saratov

EDITORIAL BOARD

Assistant to the Editor in Chief :

A.N. Plotnikov – Dr. Sc. (Economics), Professor, Head: Department of Applied Economics and Innovation Management, Yuri Gagarin State Technical University of Saratov

Co-Editors:

A.Kh. Askarova – PhD (Philology), Associate Professor, Head: Department of Foreign Languages and Professional Communication, Yuri Gagarin State Technical University of Saratov

E.N. Baryabina – PhD (Sociology), Associate Professor at Department of Psychology, Yuri Gagarin State Technical University of Saratov

N.V. Kazakova – Dr. Sc. (Economics), Professor at Department of Economics of innovation, Yuri Gagarin State Technical University of Saratov

V.V. Pechenkin – Dr. Sc. (Sociology), Professor at Department of Social Anthropology and Social Work, Yuri Gagarin State Technical University of Saratov

A.P. Plotnikov – Dr. Sc. (Economics), Professor at Department of Applied Economics and Innovation Management, Yuri Gagarin State Technical University of Saratov

I.N. Pchelintseva – Dr. Sc. (Economics), Professor at Department of Applied Economics and Innovation Management, Yuri Gagarin State Technical University of Saratov

A.A. Solopov – PhD (Economics), Director General of JSC Tantal

A.A. Sytnik – Dr. Sc. (Economics), Professor at Department of General Economics Theory, Saratov Socio-Economic Institute – (branch) Plekhanov Russian University of Economics

G.V. Eigelis – PhD (Psychology), Associate Professor, Head: Department of Psychology, Yuri Gagarin State Technical University of Saratov

O.S. Boikova – assistant Professor at Department of Applied Economics and Innovation Management, Yuri Gagarin State Technical University of Saratov

– **Secretary: Editorial Board**

Print date: 26.03.2015 Paper size: 60×84 1/8 Offset-Print

Conventional printed sheet 15,0 Publication base sheet 7,6

Circulation: 1000 printed copies Order 74

Subscription and individual copies: open rates

Published by SSTU Publishing

410054 Saratov, 77 Politekhnikeskaya Str. E-mail: izdat@sstu.ru

The certificate of media source registration: ПИ № ФС77-56495 от 24.12.2013

СОДЕРЖАНИЕ

■ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Балашова Е.С., Громова Е.А. Место и роль интеллектуальных ресурсов в ресурсном управлении промышленного предприятия	5
Бурмистрова И.К., Кублин И.М. Актуализация проблемы моделирования управления инновационным развитием на современном этапе функционирования экономики.....	10
Гашева Е.В. Особенности бухгалтерского учета экспортных операций, осуществляемых с помощью посреднических организаций.....	16
Гугелев А.В., Семченко А.А. Проблемы менеджмента качества в образовательной отрасли	23
Казакова Ф.А., Садыффарова О.А. Современные тенденции развития банковских продуктов и услуг России.....	29
Копытова А.В. Об актуальности проблемы разработки системы стимулирования трудовой активности	34
Малахова Т.Н. Современное состояние и тенденции развития экологических инноваций в экономике России	42
Плотников А.Н., Поляков А.В., Плотников Д.А. Инновационная активность малого бизнеса	50
Плотников А.П., Павлов Н.Н. Инновационный механизм диверсификации промышленного предприятия.....	57
Рыжова О.А., Настич Е.Е. Перспективы развития кредитных карт на банковском рынке России	63
Хакимова К.Р. Современные подходы к управлению инновационно-инвестиционной деятельностью предприятия.....	71
Хамидулина В.А. Бухгалтерский учет трудовых отношений по договору простого товарищества.....	76
Шарафутдинова Н.С., Кузьмин С.В. Анализ тенденций популяризации дистанционных каналов обслуживания клиентов в российском банковском секторе.....	80
Яшин С.Н., Кулыгина Е.Н. Некоторые аспекты государственного регулирования развития инновационного процесса производственных предприятий Нижегородского региона	84

■ ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

Летягина С.К., Гайнутдинова И.Р. Доверие к себе и к миру как фактор гармонизации отношений личности.....	90
Семенова Е.М., Иванова В.О. Профессиональные деформации у представителей социномических профессий на разных этапах профессионализации	96

■ СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

Слепухин А.Ю., Алексеева Е.В. Российское высшее образование на современном этапе: сравнительный анализ.....	105
Яковлев Л.С., Матвеева В.В., Дмитриева О.М. Конструирование гендерных стереотипов в пространстве потребительской культуры (в контексте эволюции постиндустриальной парадигмы).....	110

CONTENTS

■ ECONOMIC SCIENCE

Balashova E.S., Gromova E.A. Role and place of intellectual resources in an enterprise resource management	5
Burmistrova I.K., Kublin I.M. Mainstreaming simulation of innovation development at the present stage of operation of economy	10
Gasheva E.V. Accounting considerations of exports VIA intermediary organizations	16
Gugelev A.V., Semchenko A.A. Problems of quality management in education sector	23
Kazakova F.A., Sadyafarova O.A. Modern trends in the development of banking products and services in Russia.....	29
Kopytova A.V. Current problems in the system of labor activity stimulation	34
Malakhova T.N. Current status and future of environmental innovations in Russia	42
Plotnikov A.N., A.V. Polyakov, Plotnikov D.A. Innovative activity of small businesses	50
Plotnikov A.P., Pavlov N.N. An innovative mechanism for diversification of industrial enterprises	57
Ryzhova O.A., Nastich E.E. Prospects for further development of credit cards on the banking market in Russia.....	63
Khakimova K.R. Current approaches to the management of an innovative and investment activity of an enterprise	71
Hamidulina V.A. Accounting of labour relations under a simple partnership	76
Sharafutdinova N.S., Kuzmin S.V. The trends in the popularization of remote banking service in Russia	80
Yashin S.N., Kulygina E.N. The aspects of state regulation of innovative processes at manufacturing enterprises in Nizhniy Novgorod region	84

■ PSYCHOLOGICAL SCIENCE

Letyagina S.C., Gainutdinova I.R. Credibility as a factor affecting harmonization of interrelations of an individual	90
Semyonova E.M., Ivanova V.O. Professional deformation of sociology specialists at various professionalization stages	96

■ SOCIOLOGICAL SCIENCE

Slepukhin A.Yu., Alekseeva E.V. A comparative analysis of Russian higher education system at the present stage.....	105
Jacovlev L.S., Matveeva V.V., Dmitrieva O.M. Developing gender stereotypes within the consumer culture (in the context of post-industrial paradigm evolution)	110

■ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 338.45.01

Е.С. Балашова, Е.А. Громова

МЕСТО И РОЛЬ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ В РЕСУРСНОМ УПРАВЛЕНИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

E.S. Balashova, E.A. Gromova

ROLE AND PLACE OF INTELLECTUAL RESOURCES IN AN ENTERPRISE RESOURCE MANAGEMENT

Анализируется место интеллектуальных ресурсов в структуре ресурсов предприятия. Обосновывается важность управления ими в рамках ресурсного менеджмента.

Ключевые слова: ресурсный менеджмент, ресурсная теория (концепция), интеллектуальные ресурсы, оценка, инновации, экономика знаний

The place of intellectual resources in an enterprise resource structure is analyzed. The focus is made on the importance of managing intellectual resources as part of management of an enterprise resources.

Keywords: resource management, resource-based view, intellectual resources, assessment, innovations, economics of knowledge

В современных реалиях нестабильного развития экономики страны [1] особую актуальность для промышленных предприятий приобретают экономические ресурсы. За счет их оптимального использования и акцентирования внимания на ключевых компетенциях достигаются конкурентные преимущества предприятия. Данная модель управления экономическими ресурсами компании – ресурсная теория (ресурсная концепция) – resource – based view (RBV) в настоящий момент крайне востребована. Интеллектуальные ресурсы являются самыми гибкими из обширного списка всевозможных ресурсов предприятия. Высококвалифицированный персонал способен умело и вовремя внедрять в производство инновационные разработки и технологии, отвечающие современным тенденциям и способствующие максимизации прибыли. В условиях научно-технического прогресса данный вид ресурсов является ведущим, на нём базируется стратегическое видение развития предприятия и отрасли в целом.

Ресурсная теория, имея основную стратегическую цель – достижение долгосрочной конкурентоспособности, сосредотачивает фокус управленческого внимания не на потоке создания добавочной ценности или его отдельных звеньях, а исключительно на ресурсных группах. При этом основная дискуссия лежит в научном поле – какие ресурсные группы нужно считать носителями ключевых компетенций. Истоком ресурсной концепции принято считать точку зрения Б. Вернерфельта, который впервые указал на «...полезность анализа фирмы, скорее, с точки зрения ее ресурсов, чем продуктов...». В новое направление управления бизнесом ресурсный подход выделился в начале 1990-х гг. прошлого века. Главный тезис RBV состоит в том, что источником экономических рент являются присущие только этой фирме ресурсы. При этом внимание акцентируется на способности комбинировать имеющиеся ресурсы и, тем самым, создавать стратегические возможности развития организации.

Центральное понятие RBV трактуется следующим образом: ресурсы – «это специфические относительно фирм активы, которые трудно, если вообще возможно, имитировать» [2].

Эти ресурсы, способные генерировать ренты, Р.М. Грант определяет как «индивидуальные» [3]. Под «недифференцированными» понимают вводимые ресурсы, которые «...не характеризуются специфичностью относительно конкретной фирмы...» [3]. RBV, изучая значимость влияния различных ресурсных групп на результат деятельности компании и ее стратегическую конкурентоспособность, особое значение придает рекомбинации ресурсов в ответ на сложившуюся рыночную ситуацию. Таким образом, по мнению авторов RBV, компания обеспечивает требуемые ключевые компетенции, уделяя самое пристальное внимание не формальному анализу факторов производства и управлению ими, а качественному состоянию ключевых ресурсных групп.

В настоящий момент выделяют две концептуальные вариации RBV. Первая из них, традиционная или структурная версия, исходит из того, что деятельность фирм осуществляется на рынках с предсказуемыми параметрами поведения. Комбинация ресурсов задается не самой фирмой, а диктуется процессами, происходящими на рынке. Слабым местом классического подхода является его статичность и отсутствие ответа на вопрос – как ресурсное обеспечение предприятия может адаптироваться к изменениям в рыночной обстановке [4].

Решение данной проблемы первым пытался найти Дж. Тис с соавторами, предложивший дополнить RBV методом «динамических способностей» (ДС) и включить в предмет анализа и управления такие составляющие как компетенции (способности) и организационный процесс. ДС предприятий являются важными компонентами их конкурентоспособности в рыночных условиях, при этом они во многом определяются имеющимися интеллектуальными ресурсами.

Таким образом, вторая вариация, динамическая или процессная концепция, считает, что влияние на формирование комбинаций ресурсов оказывают внутрифирменные процессы, а приносимые ресурсные ренты рассматриваются в духе концепции предпринимательских рент Й. Шумпетера. На наш взгляд, динамическая (процессная) концепция является наиболее современной и позволяет в полной мере анализировать и оценивать бизнес-процессы промышленных предприятий. Впервые иерархия организационных способностей (компетенций) была проанализирована Д. Коллизом [5] в 1994 г., им было высказано предположение, что она состоит из трех уровней (см. рисунок).

Креативный уровень

Ключевые компетенции (КК)

Способности (компетенции), связанные с умением разрабатывать новые стратегии быстрее, чем конкуренты, путем управления «ценными» ресурсными группами

Уровень улучшений

Динамические способности (ДС)

Возможности фирмы к интеграции, созданию и реконфигурации внутренних и внешних компетенций в ответ на быстрые изменения окружающей среды

Функциональный уровень

Операционные (функциональные) способности

Способности, необходимые для выживания компании и поддержания ключевых бизнес-процессов

Иерархия способностей организации

Примечание: ценными предлагаем считать ресурсные группы, являющиеся на рынке уникальными и неповторимыми.

Определение динамических способностей взято из [2].

Как видно из рисунка, необходимой базой для формирования иерархии способностей организации являются интеллектуальные ресурсы компании, ибо они представляют собой способности, необходимые для выживания и поддержания ключевых бизнес-процессов, с одной стороны, и обеспечивают продвижение между уровнями иерархии – с другой.

Интеллектуальные ресурсы – это невещественный (незримый) капитал, но самый главный – это знания, умения, информация, технологический и духовный потенциал людей, уровень и качество их образования, которые могут быть длительно использованы для производства благ и их продажи (например, патенты, лицензии, авторские права, умения людей, торговые марки и т.п.) [6]. Они относятся к непроемким ресурсам предприятия и так же формируют для него исключительно новые возможности. Степень их важности невозможно переоценить.

Для современного этапа развития экономики характерно такое понятие, как экономика знаний, являющаяся высшим этапом развития постиндустриальной экономики и инновационной экономики. Главным фактором формирования и развития её является именно человеческий капитал. Понятия «экономика знаний» и «управление интеллектуальными ресурсами» неразрывно связаны между собой. Знание – это форма существования и систематизации результатов познавательной деятельности человека [7]. Экспертами Европейской комиссии предлагается следующая классификация знаний [8]:

- научные знания, формируемые в университетах, государственных научно-исследовательских институтах и частном корпоративном секторе исследований и разработок;
- технические (технологические) знания, основными поставщиками которых являются компании предпринимательского сектора, проводящие собственные исследования и разработки, институты предпринимательского сектора и государственные научные учреждения, университеты, а также исследовательская активность в новых предпринимательских структурах, возникающих как при создании нового бизнеса, так и в качестве побочного продукта исследований, проводимых в существующих организациях;
- инновации, осуществляемые компаниями предпринимательского сектора и вновь созданными предприятиями;
- интеллектуальный капитал, создаваемый в результате деятельности университетов по подготовке специалистов и кадров высшей квалификации, в процессе исследований в государственном и предпринимательском секторах, а также в других специализированных заведениях высшего профессионального образования;
- квалификации (компетенции), получаемые в процессе обучения в высших учебных заведениях, в корпоративном секторе, на профессиональных курсах или являющиеся результатом профессионального опыта работников во всех секторах экономики, включая исследовательский сектор;
- информационно-коммуникационные технологии, создаваемые в корпоративном секторе и распространяемые в результате их применения и деятельности сетевых структур.

Единственным объектом, который, по-видимому, невозможно оценить безапелляционно, объективно является высококвалифицированный персонал, раскрывающий понятие интеллектуальные ресурсы. Это связано с таким их особым свойством, как уникальность. Но тем не менее степень доверия к такой оценке должна быть высока, так как она базируется на математических закономерностях, дающих возможность реализовать подход. В основе сравнительного подхода лежит техника квалитетического моделирования. Эксперты создают систему критериев (например, личностные качества, знания, умения и др.), присваивают баллы, руководствуясь ключевыми показателями, рассчитывают веса, используя метод анализа иерархий. Таким образом, в итоге формируется так называемый интеграль-

ный показатель качества специалиста, который участвует в выявлении зависимости и построении модели, на основе которой можно делать выводы о профессиональных качествах персонала предприятия. Понимание потенциального интеллектуального капитала даёт возможность долгосрочного прогнозирования и построения стратегии развития промышленного предприятия. Это крайне важная информация для менеджмента компании, выделяющего интеллектуальные ресурсы, как основополагающие в общей типологии ресурсов.

Интеллектуальные ресурсы в лице человеческого капитала способны наиболее оперативно реагировать на изменения этапов научно-технического прогресса. Человеческие ресурсы являются основным носителем знаний – главного двигателя НТП. В общей структуре ресурсов промышленного предприятия интеллектуальные ресурсы играют ведущую роль, по своему потенциалу с ними не может сравниться ни один из видов ресурсов. В связи с этим, на первый план выходят вопросы обеспечения высококлассного образования, организации обучения и наставничества на промышленных предприятиях, налаживания связей между образовательными учреждениями и предприятиями. Только при выполнении этих условий возможен прорыв как, в частности, конкретного промышленного предприятия в рамках своей отрасли, так и прогресс страны в целом. Интеллектуальные ресурсы – это важный и инновационный ресурс предприятия, при умелом использовании способный вывести на качественно новый уровень показатели развития промышленного предприятия.

Библиографический список

1. Ваньков В. Проповедь экономического самоубийства / В. Ваньков. URL: <http://www.km.ru/economics/2014/11/22/pravitelstvo-rossii/751261-propoved-ekonomicheskogo-samoubiistva>.
2. Тис Д.Дж. Динамические способности фирмы и стратегическое управление / Д.Дж. Тис, Г. Пизано, Э. Шуен // Вестник СПбГУ. Сер. 8. 2003. Вып. 4. С. 133-185.
3. Грант Р.М. Ресурсная теория конкурентных преимуществ: практические выводы для формулирования стратегии / Р.М. Грант // Вестник СПбГУ. Сер. 8. 2004. Вып. 2. С. 201-207.
4. Евдокимова С.В. Подходы к проблеме развития динамических способностей организации в сверхконкурентной среде / С.В. Евдокимова // Управление в технических системах. 2013. № 2 (22). С. 131-139.
5. Collis D.J. Research note: how valuable are organizational capabilities? / D.J. Collis // Strategic Management Journal. Vol. 15. № 8. P. 143-152.
6. Балашова Е.С. Экономический механизм и инструментарий ресурсного менеджмента промышленного предприятия / Е.С. Балашова, В.Н. Юрьев. СПб.: Изд-во Политех. ун-та, 2014. 240 с.
7. Современный толковый словарь. URL: <http://enc-dic.com/modern/Znanie-875.html>.
8. Пупенцова С.В. Модели и инструменты в экономической оценке инвестиций / С.В. Пупенцова. СПб.: Изд-во «МКС», 2007.

Bibliograficheskij spisok

1. Van'kov V. Propoved' jekonomicheskogo samoubijstva / V. Van'kov. URL: <http://www.km.ru/economics/2014/11/22/pravitelstvo-rossii/751261-propoved-ekonomicheskogo-samoubiistva>.
2. Tis D.Dzh. Dinamicheskie sposobnosti firmy i strategicheskoe upravlenie / D.Dzh. Tis, G. Pizano, Je. Shuen // Vestnik SPbGU. Ser. 8. 2003. Vyp. 4. S. 133-185.
3. Grant R.M. Resursnaja teorija konkurentnyh preimushhestv: prakticheskie vyvody dlja formulirovaniya strategii / R.M. Grant // Vestnik SPbGU. Ser. 8. 2004. Vyp. 2. S. 201-207.
4. Evdokimova S.V. Podhody k probleme razvitiya dinamicheskikh sposobnostej organizacii v sverhkonkurentnoj srede / S.V. Evdokimova // Upravlenie v tehnikeskikh sistemah. 2013. № 2 (22). S. 131-139.
5. Collis D.J. Research note: how valuable are organizational capabilities? / D.J. Collis // Strategic Management Journal. Vol. 15. № 8. P. 143-152.
6. Balashova E.S. Jekonomicheskij mehanizm i instrumentarij resursnogo menedzhmenta promyshlennogo predpriyatija / E.S. Balashova, V.N. Jur'ev. SPb.: Izd-vo Politeh. un-ta, 2014. 240 s.
7. Sovremennyyj tolkovyj slovar'. URL: <http://enc-dic.com/modern/Znanie-875.html>.
8. Pupencova S.V. Modeli i instrumenty v jekonomicheskoy ocenke investicij / S.V. Pupencova. SPb.: Izd-vo «MKS», 2007.

Елена Сергеевна Балашова

кандидат экономических наук, доцент,
ведущий научный сотрудник кафедры «Экономика и менеджмент недвижимости и технологий» Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, Россия
E-mail: elenabalashova@mail.ru

Elena S. Balashova

PhD (Economics), Associate Professor
Department of Economics and Real Estate and Technologies Management,
Saint-Petersburg State Polytechnic University,
Russia
E-mail: elenabalashova@mail.ru

Елизавета Алексеевна Громова

соискатель кафедры «Экономика и менеджмент недвижимости и технологий» Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, Россия
E-mail: lizaveta-90@yandex.ru

Elizaveta A. Gromova

Postgraduate, Department of Economics and Real Estate and Technologies Management,
Saint-Petersburg State Polytechnic University,
Russia
E-mail: lizaveta-90@yandex.ru

Статья поступила в редакцию 28.01.2015 г., принята к опубликованию 04.03.2015 г.

УДК 338.24

И.К. Бурмистрова, И.М. Кублин

АКТУАЛИЗАЦИЯ ПРОБЛЕМЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

I.K. Burmistrova, I.M. Kublin

MAINSTREAMING SIMULATION OF INNOVATION DEVELOPMENT AT THE PRESENT STAGE OF OPERATION OF ECONOMY

Рассматриваются процессы диффузии инноваций в системе технологического обеспечения производства и произведенных товаров, работ и услуг, организации и ведения бизнеса как результат инновационной активности промышленных предприятий. Выделены основные направления маркетинга в инновационной сфере, отражены особенности рынка инноваций, влияющие на маркетинговую стратегию организаций, осуществляющих программы инновационного развития. Статья подготовлена в рамках государственного задания Минобрнауки РФ (проект № 409-2014).

Ключевые слова: инновационное развитие, инструменты маркетинга, принятие решения, стратегия, управление промышленным предприятием

The paper considers the processes related with diffusion of innovations within the system the technological support and production of goods, works and services, and business organization as a result of the innovative activity at industrial enterprises. The emphasis is made on the main directions of marketing in innovations sector, and market innovation which particularly affect the marketing strategy of organizations engaged in innovative development programs. This article was prepared as part of the state task of the Russian Ministry of Education (Project № 409-2014).

Keywords: innovation development, marketing tools, decision-making, strategy, management of industrial enterprise

Перспективы функционирования современной отечественной экономики связаны с ориентацией на инновационное развитие, что приводит к осознанию перемен в деятельности хозяйствующих субъектов и внедрению инноваций в производственный процесс с целью достижения конкурентных преимуществ на рынке. В условиях санкций для того, чтобы функционировать, недостаточно только производить продукцию и продвигать ее на рынок с меньшими затратами, необходимо разрабатывать программы модернизации с учетом внедрения инноваций как в саму продукцию, так и в технологию ее производства.

В рыночных условиях разработка и внедрение инноваций являются одним из основных факторов экономического и социального развития, залогом экономической безопасности страны. Формирование инновационных систем и использование потенциала их развития сочетается с прогрессивными технологиями, удлинением технологической цепи изготовления продукции и характеризуется диффузией нововведений, которые способствуют углублению и расширению структурных сдвигов в экономике, более полному удовлетворению существующих и вновь возникающих потребностей на рыночном пространстве. В этой связи следует отметить возрастание значения инновационной деятельности для промышленных предприятий, что приводит к созданию высокопроизводительных изделий и, как следствие, к преодолению кризисных явлений и развитию экономики. При внедрении инноваций управление предприятием должно обеспечиваться возможностями аккумуляции финансовых и инвестиционных

ресурсов в инновационной сфере, их рациональным и оптимальным применением в базисе выбранных приоритетов развития, т.е. повышением инновационного потенциала.

Рыночные отношения изменяют приоритеты развития, а современный подход к устойчивому развитию предприятий предполагает системную интеграцию научно-технической сферы в процессы экономического и социального развития [1]. В этой связи процесс инновационного развития промышленных предприятий должен рассматриваться как необходимая и достаточная предпосылка устойчивого развития, которая в настоящее время сталкивается с недостатком формализованного аппарата принятия управленческих решений инновационного характера и оценки их воздействия на производственную деятельность предприятий. При этом экономическая отдача является ключевым критерием, который направлен на принятие управленческих решений по инновационному развитию. С учетом столь строгого критерия системе управления предприятием задается импульс с четким ориентиром найти экономически верные управленческие решения по инновационному развитию.

В посткризисное время процессы инновационного развития должны быть трамплином для формирования новых отраслей и видов деятельности, способным привести к восстановлению промышленного потенциала, а также повысить спрос на продукцию промышленных предприятий реального сектора экономики.

В целях получения стратегических преимуществ промышленное предприятие должно осуществлять инновационную деятельность. Активизация инновационной деятельности способствует повышению конкурентоспособности продукции, усилению конкурентных позиций предприятия на рынке. Современные условия хозяйствования предъявляют достаточно жесткие требования к организации и управлению инновационными процессами. Поэтому необходимо непрерывно анализировать инновационные процессы на предприятии.

Мониторинг инновационных процессов дает возможность определить вектор развития и оценить экономическую устойчивость предприятия для сохранения научного и технического потенциала, а также спрогнозировать формирование инновационной инфраструктуры с привлечением в инновационную сферу дополнительных финансовых ресурсов.

Использование инноваций призвано обеспечить переход к преимущественно технологическому прогрессу в сфере производства продукции с преобладающим процессом замещения морально и физически устаревшего производственного аппарата. Переход к инновационному развитию должен сопровождаться кардинальным изменением пропорций воспроизводства. При этом темпы внедрения инновационного оборудования должны превышать темпы выбытия оборудования, не удовлетворяющего требованиям регламентов.

В этой связи возникают диспропорции в объеме выпуска замещающей продукции в период внедрения инноваций. Поэтому к отрицательным сторонам недостаточной инновационной активности предприятия можно также отнести:

- высокий риск функционирования промышленных предприятий, внедряющих инновации;
- нарушение равновесия между выпускаемой и инновационной продукцией;
- несформированный механизм формирования рыночных цен на инновационную продукцию;
- усиление трений между специалистами, внедряющими инновации, и производственными структурами предприятия;
- необходимость временного снижения цены на продукцию (чтобы достичь преимуществ в конкурентной борьбе);
- насыщенность рынков аналогичной продукцией;
- нестыковка при формировании портфеля заказов;
- ограниченность рынков сбыта и снижение потребительской ценности продукции.

Очевидно, что перечисленные трудности невозможно преодолеть в границах самих промышленных предприятий, которые относят себя к инновационным. Поэтому требуется комплекс регулирующих мер на макроуровне с принятием нормативных и законодательных актов.

По данным Высшей школы экономики, почти три четверти предприятий, которые считаются инновационными, на самом деле занимаются воспроизводством уже существующих технологических решений. Почти 30% из них осуществляют лишь технологические заимствования, приобретая за рубежом машины и оборудование для производственного процесса, 45% имитируют инновации, покупая технологии в виде патентов или лицензий. Создают новые знания и пытаются конкурировать на российских рынках только 8% отечественных предприятий. Приблизительно 7% предприятий активно занимаются инновационной деятельностью. При этом их инновационный потенциал позволяет выходить на глобальный рынок, и реализовывать не более 3% произведенной продукции [2]. Уровень инновационной активности предприятий, достигший в 2007 г. 10%, к 2009 г. снизился до 9,3% [3], а к 2012 г. снова повысился до 10,3%, в то время как в развитых странах этот показатель достигает 50-80%.

Например, по Саратовской области максимальный уровень инновационной активности 9,9% был достигнут в 2004 г., снизившись к 2011 г. до 5,5%. В 2012 г. уровень инновационной активности предприятий Саратовской области равнялся 7,0% (в целом по Приволжскому федеральному округу 11,9%).

По данным Федеральной службы государственной статистики, к факторам, ограничивающим деловую и инновационную активность предприятий, относится неопределенность экономической ситуации и недостаточный спрос на продукцию предприятий на внутреннем рынке [3]. Почти у половины обследованных предприятий большие трудности в осуществлении программ инновационного развития связаны с экономическими факторами, а именно с высоким уровнем налогообложения и недостатком финансовых средств.

Приходится констатировать, что характер влияния отдельных областей инновационного процесса, диффузия инноваций не только в системе технологического обеспечения производства и произведенной продукции, но и в организации и ведении бизнеса свидетельствуют о необходимости обеспечения комплексного характера воздействия, эффективной взаимосвязи этапов инновационного процесса, упорядочении отдельных элементов инновационного процесса для обеспечения эффективности их взаимодействия.

Известно, что инновацию можно рассматривать как вызов на изменения, происходящие во внутренней и внешней среде предприятия, а инновационное развитие предприятия представляется в виде инновационного процесса, объединяющего процесс создания инновации и его реализацию, при этом все стадии инновационного процесса взаимосвязаны. Одним из основных факторов внешней среды, оказывающих существенное влияние на деятельность предприятия, является изменение предпочтений потребителей. Чем лучше предприятие удовлетворяет их посредством инновационной деятельности (продуктовые инновации), тем устойчивее его положение в меняющейся конкурентной среде. При этом необходимо использовать последние научно-технические достижения (процессные инновации). Технологическое изменение производства обуславливает нововведения в технологии ведения бизнеса. Для успешного осуществления продуктовых инноваций необходима соответствующая организационная структура предприятия (организационные инновации). Кроме того, необходимо учитывать изменение рыночных стратегий конкурентов (маркетинговые и ценовые стратегии), внедрение значительных изменений в дизайн товара, изменение коммуникационной политики (маркетинговые инновации). Таким образом, одним из важнейших этапов инновационного процесса является организация маркетинга на предприятии, оптимизация коммуникационной политики предприятия, реализация маркетинговых инноваций.

Так, например, среди отечественных предприятий, осуществляющих отдельные виды маркетинговых инноваций, чаще всего реализуются маркетинговые стратегии, ориентированные на расширение рынков сбыта или привлечение новых потребителей, обновляются методы

продвижения товаров, используются новые ценовые стратегии, внедряются значительные изменения в упаковку товаров, дизайн.

К основным направлениям маркетинга инновационной деятельности можно отнести:

- маркетинг инновационных продуктов – изучение конъюнктуры рынка, исследование потребностей потребителей, планирование параметров инновационных продуктов (характеристики продукта, цена), регулирование производства и сбыта инновационной продукции;

- маркетинг новых технологий – организация процесса создания новых технологий производства продукта, новых методов организации производства (применительно к новым технологиям) в соответствии с результатами исследования конъюнктуры рынка;

- организационный маркетинг – планирование, организация и управление внедрением новых методов управления, новых систем контроля качества и сертификации, новых корпоративных стратегий и т.д.;

- маркетинг продаж – организация и управление системой сбыта инновационных продуктов, организация мероприятий по формированию спроса, выбор каналов реализации, средств продвижения, организация мероприятий по продвижению инновационного продукта на рынок;

- стратегический инновационный маркетинг – разработка комплексной стратегии управления инновационной деятельностью предприятия.

Следует обратить внимание, что единой оптимальной стратегии управления инновационной деятельностью для всех предприятий промышленности не существует. Каждое предприятие даже одной отрасли уникально, поэтому и определение его стратегии также оригинально, так как зависит от позиции предприятия на рынке, его потенциала, динамики развития, поведения конкурентов, особенностей выпускаемой продукции, состояния экономики и других факторов. Критериями оптимальной инновационной стратегии являются: адекватность общей рыночной ситуации; направленность на создание конкурентных преимуществ; увеличение стоимости предприятия.

Следует отметить, что традиционные инструменты маркетинга необходимо корректировать с учетом особенностей формирования стратегий инновационной деятельности предприятия, к которым относятся не только инновационные продукты, как объекты сбыта, но и потребительские свойства инновационных продуктов.

К особенностям рынка инновационных продуктов, на наш взгляд, относятся:

- малая ценовая эластичность спроса;

- ограниченные каналы сбыта в силу новизны продукта;

- необходимость активизации коммуникационной политики с целью информирования потенциальных потребителей о преимуществах данного продукта.

Для отечественных предприятий успешное осуществление инновационной деятельности является одним из основных условий их эффективного функционирования [4]. Активная инновационная деятельность предприятий, их способность адекватно реагировать на изменения внешней среды путем выпуска новой или усовершенствования существующей продукции, внедрение новых технологий производства и сбыта, усовершенствование системы ведения бизнеса и использование новейших маркетинговых стратегий, формирование и развитие инновационного потенциала необходимы для эффективной деятельности предприятий, формирования оптимальной стратегии развития.

На наш взгляд, для моделирования инновационного развития предприятий можно рассмотреть матричный подход к определению оптимальной модели инновационного развития предприятия. Суть данного подхода заключается в формировании трехмерной матрицы стратегических альтернатив в системе координат – ключевых факторов выбора:

- по оси абсцисс откладываются оценки состояния внешней среды предприятия;

- по оси ординат – альтернативные варианты реструктуризации производственного потенциала предприятия;

– по оси аппликат – оценка доступности ресурсов для осуществления стратегической идеи инновационного развития предприятия.

Предлагаемая совокупность осей определяет содержание стратегического анализа. Совокупность комбинаций возможных действий агентов образует пространство возможных альтернатив инновационного развития предприятия. С помощью предложенной формы можно сформировать множество возможных ответных стратегий агента, обеспечивающих переход к той или иной альтернативе, определить необходимый уровень параметров внешней среды.

Для построения осей рассмотрен частный случай градуировки: слабая, средняя, сильная позиция. В дальнейшем при развитии предложенного инструментария можно повысить степень детализации оценок предложенных параметров в зависимости от специфики отрасли, региональных различий.

На наш взгляд, определение позиции предприятия по оси «Доступность ресурсов» связано, в том числе, с активностью предприятия в отраслевых коммуникациях (с другими предприятиями, вузами, исследовательскими организациями и т.д.), возможностью проведения совместных разработок. Следует отметить, что параметры изделия – величины случайные. Для успешного управления процессом инновационного развития необходимо в каждый момент времени иметь информацию, отражающую состояние объекта управления и уметь оценить близость этого состояния к цели управления. Объективна сложность управления процессом инновационного развития.

Таким образом, перспективным направлением моделирования управления инновационным развитием являются иерархические игры, фиксирующие последовательность, в которой игроки выбирают свои действия в условиях неопределенности внешней среды. При представлении предпочтений агента в терминах функции полезности модель принятия им решений описывается формулой

$$Y = \{A, A_0, Q, V, I\},$$

где A – множество допустимых действий; A_0 – множество допустимых результатов деятельности; Q – множество возможных состояний внешней среды; V – функция полезности; I – информация, которой обладает агент на момент принятия решения.

Параметры модели позволяют установить регулярность уточнения стратегии инновационного развития предприятия при изменении положения предприятия в пространстве матрицы. При этом следует отметить, что стратегический выбор зависит от совокупности характеристик агента в текущий момент времени. В качестве возможных направлений инновационного развития предприятия можно предложить ряд альтернативных стратегий агентов:

- отсутствие сотрудничества;
- выполнение проекта по заказу предприятия;
- проведение совместных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в рамках гибких организационных структур (совместные лаборатории, учебно-производственные объединения и т.д.);
- создание творческих коллективов;
- внедрение на предприятии результатов научно-исследовательской работы профессорско-преподавательского состава вуза и студентов;
- взаимовыгодное долгосрочное сотрудничество.

С помощью предложенной матрицы можно оценить реальное положение исследуемого объекта, а также выработать альтернативу дальнейшего инновационного развития. Сформированная модель создает условия для стратегического управления инновационным развитием на основе принципов непрерывности и оперативного реагирования на изменения.

В модели инновационного развития в качестве агентов предлагается рассматривать предприятия, научно-исследовательские институты, вузы и другие субъекты производственной, научной, образовательной деятельности. Формирование инновационно-информационной образовательной среды для создания инновационного продукта, объединяющего актуальные

научные и технологические открытия, возможно на основе кластерной организации. В зависимости от выбора стратегической альтернативы возможно создание разнотипных кластеров, отражающих специфику сотрудничества.

В повышении инновационной активности российских предприятий огромную роль играет государство, по возможности минимизируя риски, связанные с распространением инновационного продукта. В частности, действия, подпадающие под статьи антимонопольного законодательства, могут быть признаны допустимыми, если их результатом является или может являться совершенствование производства, реализации товаров или стимулирование технического, экономического прогресса либо повышение конкурентоспособности товаров российского производства на мировом товарном рынке [5]. Кроме того, допустимо установление, поддержание монополично высокой или монополично низкой цены товара, являющегося результатом инновационной деятельности.

Как уже отмечалось, наиболее перспективны в России технологические инновации. В то же время кризис серьезно повлиял на перспективность различного вида инноваций, так как снизилась возможность осуществления предприятиями дорогостоящих инвестиций. Экономия на издержках обуславливает рост значимости инноваций, осуществление которых возможно за счет внутренних ресурсов предприятия, к которым, в первую очередь, относятся маркетинговые инновации.

Библиографический список

1. Устойчивое экономическое развитие в условиях глобализации и экономики знаний: концептуальные основы теории и практики управления / под ред. В.В. Попкова. М.: Экономика, 2007.
2. Кукол Е. Бизнес льготы не берет / Е. Кукол // Российская газета. Федеральный вып. № 5323 (244). 28.10.2010 г.
3. Регионы России. Социально-экономические показатели: стат. сб. / Росстат. М., 2012. С. 820-821.
4. Кублин И.М. Применение модульного подхода в инновационном процессе / И.М. Кублин, И.К. Бурмистрова // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2010. № 4 (33).
5. ФЗ РФ от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции» (в редакции от 29.11.2010 г.). URL: http://www.fas.gov.ru/legislative-acts/legislative-acts_9498.html.

Biograficheskiy spisok

1. Ustojchivoe jekonomicheskoe razvitie v uslovijah globalizacii i jekonomiki znaniy: konceptual'nye osnovy teorii i praktiki upravlenija / pod red. V.V. Popkova. M.: Jekonomika, 2007.
2. Kukol E. Biznes l'goty ne берет / E. Kukol // Rossijskaja gazeta. Federal'nyj vyp. № 5323 (244). 28.10.2010 g.
3. Regiony Rossii. Social'no-jekonomicheskie pokazateli: stat. sb. / Rosstat. M., 2012. S. 820-821.
4. Kublin I.M. Primenenie modul'nogo podhoda v innovacionnom processe / I.M. Kublin, I.K. Burmistrova // Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo social'no-jekonomicheskogo universiteta. 2010. № 4 (33).
5. FZ RF ot 26 ijulja 2006 g. № 135-FZ «O zashhite konkurencii» (v redakcii ot 29.11.2010 g.). URL: http://www.fas.gov.ru/legislative-acts/legislative-acts_9498.html.

Ирина Константиновна Бурмистрова

кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Маркетинг
и рекламный менеджмент»
Саратовского социально-экономического
института Российского экономического
университета имени Г.В. Плеханова, Россия
E-mail: burmistrova-sgseu@yandex.ru

доктор экономических наук,
профессор кафедры «Маркетинг
и рекламный менеджмент»
Саратовского социально-экономического
института Российского экономического
университета имени Г.В. Плеханова, Россия
E-mail: ikublin@mail.ru

Игорь Михайлович Кублин

Irina K. Burmistrova

PhD (Economics), Associate Professor
Department of Marketing and Advertising
Management, Saratov Socio-Economic Institute,
Branch of Plekhanov Russian University
of Economics, Russia
E-mail: burmistrova-sgseu@yandex.ru

Igor M. Kublin

Dr. Sc. (Economics), Professor
Department of Marketing and Advertising
Management,
Saratov Socio-Economic Institute,
Branch of Plekhanov Russian University
of Economics, Russia
E-mail: ikublin@mail.ru

Статья поступила в редакцию 08.12.2014 г., принята к опубликованию 04.03.2015 г.

УДК 338.178:657.1

Е.В. Гашева

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ЭКСПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ, ОСУЩЕСТВЛЯЕМЫХ С ПОМОЩЬЮ ПОСРЕДНИЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

E.V. Gasheva

ACCOUNTING CONSIDERATIONS OF EXPORTS VIA INTERMEDIARY ORGANIZATIONS

Приведены особенности посреднических договоров, используемых во внешнеэкономической деятельности, определено их влияние на порядок бухгалтерского учета. Обозначены основные проблемы, возникающие в бухгалтерском учете при осуществлении экспортных операций при помощи посредников, предложены варианты их решения.

Ключевые слова: экспортные операции, посреднические договоры, договор комиссии, договор поручения, агентский договор

This article analyzes the problems of modern quality management in higher education. The authors consider theoretical and practical aspects of the issue, basic directions of educational policy in modern Russia, and analyzed the details of the concept "quality of education".

Keywords: quality management, higher education, competitiveness

Существенное количество экспортных сделок в Российской Федерации совершается с участием посреднических организаций, занимающихся оказанием экспортерам услуг по продвижению товаров на внешний рынок. Посредниками могут выступать как российские, так и иностранные организации. При этом для согласованности данных важно применение международных стандартов бухгалтерского учета. Нормативы бухгалтерского учета определяют и то, что является приемлемым, а что недопустимым в финансовой отчетности [1]. Стоит отметить, что законодательство предоставляет участникам сделки – экспортерам и посредникам широкие возможности при выборе типа заключаемой сделки. Так, отношения между сторонами могут быть оформлены посредством заключения договоров поручения, комиссии, агентирования, транспортной экспедиции. Особенность заключаемого договора оказывает непосредственное влияние на порядок ведения бухгалтерского учета экономического субъекта, осуществляющего экспортные операции. Таким образом, можно сделать вывод, что вид заключаемого посреднического договора определяет порядок составления бухгалтерских записей, что обуславливает важность разграничения типов и сущности договоров.

Прежде всего, следует отметить договор поручения, суть которого заключается в поручении одной стороне – поверенному, совершить от имени и за счет другой – доверителя определенные юридические действия [2]. При этом главными особенностями посреднического договора являются то, что права и обязанности по сделке, совершенной поверенным, возникают непосредственно у доверителя, и только от его имени имеет право действовать поверенный; доверитель возмещает поверенному расходы, понесенные в связи с исполнением поручения, и уплачивает ему вознаграждение.

Что касается договора комиссии, то, согласно нему, одна сторона – комиссионер, обязуется по поручению другой стороны – комитента, за вознаграждение совершить одну или несколько сделок от своего имени, но за счет комитента [2]. При этом главными особенностями договора комиссии являются следующие: комиссионер не имеет право действовать от имени комитента; предмет договора несколько шире, чем у договора поручения.

Что касается агентского договора, то в соответствии с ним одна сторона – агент обязуется за вознаграждение совершать по поручению другой стороны – принципала юридические и иные действия от своего имени, но за счет принципала либо от имени и за счет принципала [2]. При этом особенностями выступает то, что агент может действовать как от своего имени, так и от имени принципала; агентский договор может предусматривать ограничения прав принципала и агента; предмет агентского договора намного шире вышеизложенных договоров. Исходя из обозначенных особенностей, можно сделать вывод, что в зависимости от условий договора, определяющих лицо, от имени которого действует агент, к агентскому договору применяются соответственно правила о договоре комиссии или поручения, если эти правила не противоречат положениям Гражданского кодекса РФ.

Таким образом, как показали обследования заключаемых посреднических договоров, можно сделать вывод, что, прежде всего, главное их отличие заключается в предмете: в полномочия агента могут входить совершение как юридических, так и фактических действий, полномочия поверенного ограничиваются совершением юридических действий, а комиссионера – заключением сделок. Также следует отметить порядок прекращения обязательств: по агентскому договору или договору поручения обязательства могут быть прекращены по желанию любой стороны, в случае, если договор заключен без определения срока окончания его действия; по договору комиссии такое право принадлежит комитенту, а комиссионер вправе отказаться от договора только в случаях, предусмотренных законодательством или договором.

Важно отметить особенности бухгалтерского учета при осуществлении экспортных операций при помощи посредника, ведь изучение подобных вопросов в научной литературе достаточно широко освещено. Многие авторы отмечали особенности посреднических операций, оказывающих непосредственное влияние на порядок ведения бухгалтерского учета экспортера. Так, Е.В. Потапова определяет, что в учете организации-экспортера в случае, если экспорт осуществляется через посредника, операции отражаются в целом в том же порядке, как и при осуществлении экспорта без посредника. Но есть и некоторые нюансы, которые заключаются в особенностях учета операций по передаче посреднику товаров, выручки от реализации, вознаграждения посредника, полученных авансов [3]. Н.Н. Шишкоедова отмечает следующую особенность, что необходимость применения счета 45 «Товары отгруженные», зависит от конкретных обязательств, привлекается ли посредник к реализации товара [4]. В.В. Авдеев особо выделяет особенности отражения в бухгалтерском учете выручки экспортера и выделяет ключевое условие – переход права собственности на товар к иностранному покупателю [5].

Таким образом, на основании проведенных исследований отмечаем, что, прежде всего, при продаже товаров через посредника экспортером выступает собственник товаров – доверитель, комитент или принципал, и к посреднику право собственности на товар не переходит, что обуславливает особенности отражения выручки от реализации в бухгалтерском учете. При этом выручка от продажи товаров отражается в полной сумме, полученной посредником от покупателей, и не подлежит уменьшению за вознаграждение и части дополнительной выгоды, даже если посредник удерживает и перечисляет выручку за вычетом этих сумм. Также имеют место особенности даты признания доходов и расходов, а именно выручки от реализации продукции через посредника, себестоимости реализованной на экспорт продукции, вознаграждения посредника, которые заключаются в следующем (табл. 1) [6, 7].

Как показали проведенные исследования, главная проблема отражения в бухгалтерском учете выручки экспортера, заключается во временном разрыве между фактической продажей товаров на экспорт посредником и моментом отражения в бухгалтерском учете продавца факта реализации. Из-за данного временного промежутка факты хозяйственной жизни могут

быть отражены несвоевременно, и реже чем ежемесячно. В этом случае стоимость товаров числится на счете 45 «Товары отгруженные» до того момента, пока продавец не получит от посредника данные о факте реализации экспортной продукции. Несвоевременное отражение выручки в бухгалтерском учете влечет за собой искажение показателей бухгалтерской финансовой отчетности, искажение налогооблагаемой базы. Однако в целях достоверного формирования информации о фактах хозяйственной жизни и соблюдения принципов бухгалтерского учета, информация должна отражаться своевременно и в полном объеме.

Таблица 1. Особенности признания доходов и расходов при осуществлении посреднических операций

Доход/расход	Дата признания
Выручка от реализации товаров за пределы территории Российской Федерации	Момент выполнения всех условий признания выручки в учете, определенных внешнеторговым контрактом, исполнение момента перехода права собственности: либо день оплаты товаров посредником, либо день отгрузки товаров посредником, либо иные условия
Себестоимость реализованных товаров	Выполнение условий внешнеторгового контракта
Вознаграждение посредника и его часть дополнительной выгоды	Более поздняя из дат: – или дата утверждения отчета посредника; – или дата перечисления посреднику (удержания посредником) вознаграждения и его части дополнительной выгоды

Решением проблемы может выступать составление первичного документа, на основании которого ежемесячно в бухгалтерском учете будут отражаться факты хозяйственной жизни. В данной связи особо важную роль играет порядок документального оформления посреднической сделки, поскольку он позволяет контролировать ход исполнения условий договора, отражать осуществляемые операции в бухгалтерском и налоговом учете. Для документального оформления операций по посредническим договорам экономическому субъекту следует определить, какие формы первичных учетных документов будут использоваться, и соблюсти требования, установленные ст. 9 ФЗ от 06.12.2011 года № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [8]. Следует отметить, что на основании заключенных агентских договоров или договора комиссии одна сторона обязана передать другой отчет по мере исполнения договорных обязательств или по окончании действия договора. При этом посредник, осуществляющий деятельность на основании договора поручения, должен представить отчет только в том случае, если это требуется по условиям договора или характеру поручения. Однако существует проблема, обусловленная тем, что законодательством не предусмотрен срок, в течение которого посредник обязан предоставить заказчику отчет. По нашему мнению, его следует закрепить в условиях договора. Однако для своевременного отражения операций в бухгалтерском и налоговом учете стороны договора должны ежемесячно обмениваться сведениями о ходе исполнения посредником поручения заказчика. Данный факт хозяйственной жизни может оформляться посредством составления двустороннего акта оказанных услуг, подписываемого сторонами договора. Помимо основных реквизитов, предусмотренных законодательством о бухгалтерском учете, с целью минимизации налоговых рисков и обеспечения достоверности показателей бухгалтерской отчетности, в акте приемки-сдачи услуг посредника необходимо указать: договор, на основании которого действует посредник, сумму реализованных товаров на конец месяца,

величину вознаграждения агента. Также необходимо составлять отчет посредника, форма которого законодательно не закреплена. Данный документ, по сути, является расчетом стоимости оказанных услуг посредником и выступает обоснованием произведенных им расходов. Особенности отчета посредника выступают особые условия, оказывающие существенное влияние на порядок бухгалтерского учета экспортера, которые необходимо фиксировать в отчете:

- момент перехода права собственности на отгруженные товары к иностранному покупателю, от которого зависит дата отражения в учете выручки;
- сумма экспортной выручки и дата ее получения, для правильности определения ее рублевого эквивалента;
- число произведенных расходов, подлежащих возмещению экспортером и перечень документов, его обосновывающих;
- величина реализованных товаров покупателю, для правильного отражения числа отгруженных товаров.

Особо важно отметить, что порядок составления бухгалтерских записей при осуществлении экспортных операций с участием посредника имеет свои особенности, которые заключаются в следующем. Во-первых, специфика заключенного посреднического договора оказывает влияние на порядок отражения себестоимости экспортируемых товаров. Так, если экспортируемый товар отгружается со склада экспортера непосредственно иностранному покупателю на основании документов, представленных посредником, бухгалтерские записи составляются так же, как и при экспорте без участия посредника. Однако если экспортным контрактом предусмотрены иные условия, то в момент отгрузки товаров их стоимость отражается по дебету счета 45 «Товары отгруженные», а в момент перехода права собственности к покупателю – одновременно с признанием выручки списывается на счет 90 «Продажи». В случае если экспортируемый товар отгружается посреднику, который далее самостоятельно производит отгрузку иностранному покупателю, то переданный товар до его реализации отражается на отдельном субсчете к счету 45.2 «Товары отгруженные, переданные на ответственное хранение посреднику».

Следует особо отметить особенности осуществления расчетов с посредником. Так, для расчетов с посредником используется счет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», к которому открываются субсчета, для расчетов по экспортной выручке, вознаграждению, возмещаемым расходам. При участии посредника в расчетах с иностранным покупателем в учете экспортера следует отразить задолженность посредника по перечислению сумм, которые поступят на его счет от иностранного покупателя, и поступившие денежные средства отразить с использованием субсчета к счету 76.8 «Расчеты с посредником по полученной экспортной выручке».

Что касается коммерческих расходов, связанных с исполнением экспортного контракта, то их осуществление может производиться за счет экспортера, либо за счет посредника, путем их последующего возмещения. При осуществлении расчетов через посредника возникает необходимость их отражения на субсчете к счету 76.9 «Расчеты с посредником по расходам, произведенным посредником».

Следует отметить, что при исполнении посреднических договоров, как правило, посредники несут коммерческие расходы, возмещаемые за счет экспортера или не подлежащие возмещению, относимые к числу собственных затрат. Данные расходы отражены в табл. 2 [2].

На основании приведенной зависимости возмещаемых экспортером расходов посреднику от вида внешнеэкономического контракта можно сделать вывод, что вид расходов, возмещаемый экспортером, определяется типов посреднического договора. Как показывает практика, экономические субъекты при осуществлении экспортных операций при помощи посредника зачастую не фиксируют в посреднических договорах конкретный перечень расходов, которые экспортер должен возместить в рамках исполнения договора. В связи с этим некоторые виды расходов могут быть ошибочно приняты экспортером в число затрат. Так к числу расходов, совершаемых за счет

экспортера, могут относиться: расходы на таможенное оформление, страхование груза, транспортные расходы, а прочие расходы при этом осуществляются за счет посредника. Для решения данной проблемы рекомендуем в посредническом договоре фиксировать перечень расходов, совершаемых за счет экспортера и за счет посредника.

Таблица 2. Зависимость возмещаемых экспортером расходов посреднику от вида внешнеэкономического контракта

Вид посреднического договора	Особенность возмещаемых экспортером расходов
Договор поручения	Доверитель возмещает поверенному издержки, понесенные при исполнении договора, обеспечивает средствами, необходимыми для исполнения поручения
Договор комиссии	Комитент возмещает комиссионеру израсходованные суммы, за исключением расходов на складское хранение, если иное не установлено договором
Агентский договор	На основании предоставленного отчета агента принципал возмещает произведенные агентом расходы

Также в ходе проведенного исследования была выявлена проблема непроработанности вопроса о правомерности удержания с полученной выручки от покупателя посредником своего вознаграждения, а именно: дата и возможность удержания вознаграждения с полученного аванса. Как показала практика, экономические субъекты, видом деятельности которых является оказание посреднических услуг, зачастую неправомерно удерживают с суммы полученного аванса свое вознаграждение, неправильно указывают в отчетах посредника сумму выручки за реализованную продукцию, что влечет за собой неполное отражение выручки у экспортера. Для решения данной проблемы необходимо обратиться к договорной практике. Так, рекомендуем предусматривать в посредническом договоре конкретный размер вознаграждения, возможность права на его получение и порядок его исполнения, например после выполнения всех обязанностей по договору или после отгрузки продукции покупателю.

Важно отметить, что существует проблема в вопросе, какая дата признается датой получения экспортером предоплаты по товарам, переданным для реализации посредником, и является ли этой датой дата получения аванса посредником от покупателя. Сложность ситуации заключается в том, что экспортер не всегда имеет сведения о поступлении на счет посредника авансовых платежей в счет предстоящих поставок и может несвоевременно отразить в учете предоплату по экспортным контрактам. Несвоевременное отражение влечет за собой искажение налогооблагаемой базы, показателей бухгалтерской отчетности. Отметим, что если посредник участвует в расчетах, то экспортер обязан отражать в учете предоплату в день ее поступления на счет посредника, в связи с тем, что все полученное является собственностью заказчика. На основании этого можно сделать вывод, что главной обязанностью экспортера при осуществлении экспортных операций при помощи посредника является принятие необходимых мер для реализации своевременного и полного отражения в учете полученных сумм в иностранной валюте. Данная обязанность может осуществляться путем:

- фиксации в посредническом договоре условий, при которых посредник будет обязан уведомить о порядке ведения расчетов за товары; информацию о платежах, которые осуществлены в связи с исполнением договора;

- фиксации срока представления, который может отличаться от срока составления отчета посредника.

Также следует отметить, что необходимо учитывать, участвует посредник в расчетах или нет. Так, если посредник не участвует в расчетах, то на основании информации, полученной от посредника, в бухгалтерском учете экспортера следует отражать валютную выручку на

дату, на которую аванс в иностранной валюте поступил на валютный счет. Однако если посредник участвует в расчетах – получает валюту для оплаты экспортных расходов, то возникают курсовые разницы, подлежащие отражению в бухгалтерском учете.

В ходе исследования экспортных операций, осуществляемых при помощи посредника, выявлена проблема непроработанности вопроса пересчета выручки в иностранной валюте, полученной от покупателя на счет посредника, участвовавшего в расчетах. На основании проведенного обследования было выявлено, что многие экономические субъекты производят пересчет на дату погашения задолженности посредника перед экспортером, а не на дату поступления денежных средств на счет посредника от покупателей. Для решения данной проблемы необходимо учитывать, что в момент поступления денежных средств на счет комиссионера обязательства покупателя в рамках договора купли-продажи считаются исполненными, а остается неисполненным обязательство комиссионера передать все полученное в рамках договора. По нашему мнению, данное обязательство не признается обязательством, выраженным в иностранной валюте, и пересчету не подлежит.

Обобщенные особенности составления бухгалтерских записей в учете при осуществлении экспортных операций через посредника представлены в табл. 3 [9].

Таблица 3. Порядок составления бухгалтерских записей экономического субъекта при осуществлении экспортных операций через посредника

Дата	Содержание хозяйственной операции	Бухгалтерская запись	
		Дебет	Кредит
11.01.2015	На основании посреднического договора собственная продукция передана на реализацию комиссионеру	45	43
21.01.2015	На основании извещения посредника отражено получение аванса от покупателя	76.8	62
21.01.2015	Отражено получение предоплаты от посредника	52	76.8
31.01.2015	Отражена выручка от реализации товара через посредника на основании договора комиссии	62	90.1
31.01.2015	Списана себестоимость реализованного товара	90.2	45
31.01.2015	На основе отчета посредника вознаграждение отражено в составе коммерческих расходов	44	76.9
31.01.2015	Перечислено посреднику вознаграждение	76.9	51

Таким образом, на основании вышеизложенного можно сделать вывод, что особенно важно предусматривать в посредническом договоре четкий порядок документооборота, сроки передачи документов, порядок извещения о полученной сумме выручки. Вышеизложенные рекомендации позволят минимизировать налоговые риски, предотвратить существенные ошибки, которые могут возникнуть в бухгалтерском учете. Таким образом, следует подчеркнуть, что вид заключаемого посреднического договора оказывает непосредственное влияние на порядок ведения бухгалтерского учета экспортера, и важно разграничивать их сущность и особенности.

Библиографический список

1. Accounting. An International Perspective – RICHARD D. IRWIN. Chapter 3. 1987. 215 с.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 года № 14-ФЗ (ред. от 21.07.2014 года) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2014 года).

3. Потапова Е.В. Экспорт. Импорт. Бухгалтерский учет, налогообложение, правовой аспект / Е.В. Потапова // РОСБУХ. 2010.

4. Шишкеедова Н.Н. Продажа товаров по посредническому договору / Н.Н. Шишкеедова // Торговля: бухгалтерский учет и налогообложение. 2013. № 1.

5. Авдеев В.В. Посреднические услуги: экспорт товаров через посредников у продавцов / В.В. Авдеев // Налоги. 2012. № 11.

6. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99, утвержденное Приказом Минфина России от 06.05.1999 года № 32н.

7. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99, утвержденное Приказом Минфина России от 06.05.99 года № 33н.

8. Федеральный закон от 06.12.2011 года № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».

9. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкция по его применению, утвержденные приказом Министерства финансов РФ от 31.10. 2000 года. № 94н.

Bibliograficheskiy spisok

1. Accounting. An International Perspective – RICHARD D. IRWIN. Chapter 3. 1987. 215 s.

2. Grazhdanskiy kodeks Rossijskoj Federacii (chast' vtoraja) ot 26.01.1996 goda № 14-FZ (red. ot 21.07.2014 goda) (s izm. i dop., vstup. v silu s 01.10.2014 goda).

3. Potapova E.V. Jeksport. Import. Buhgalterskiy uchet, nalogooblozhenie, pravovoj aspekt / E.V. Potapova // ROSBUH. 2010.

4. Shishkoedova N.N. Prodazha tovarov po posrednicheskomu dogovoru / N.N. Shishkoedova // Torgovlja: buhgalterskiy uchet i nalogooblozhenie. 2013. № 1.

5. Avdeev V.V. Posrednicheskie uslugi: jeksport tovarov cherez posrednikov u prodavcov / V.V. Avdeev // Nalogi. 2012. № 11.

6. Polozhenie po buhgalterskomu uchetu «Dohody organizacii» PBU 9/99, utverzhdennoe Prikazom Minfina Rossii ot 06.05.1999 goda № 32n.

7. Polozhenie po buhgalterskomu uchetu «Rashody organizacii» PBU 10/99, utverzhdennoe Prikazom Minfina Rossii ot 06.05.99 goda № 33n.

8. Federal'nyj zakon ot 06.12.2011 goda №402-FZ «O buhgalterskom uchete».

9. Plan schetov buhgalterskogo ucheta finansovo-hozjajstvennoj dejatel'nosti organizacij i instrukcija po ego primeneniju, utverzhdennye prikazom Ministerstva finansov RF ot 31.10. 2000 goda. № 94n.

Екатерина Валерьевна Гашева

аспирант кафедры «Бухгалтерский учет»
Саратовского социально-экономического
института Российского экономического
университета имени Г.В. Плеханова, Россия
E-mail: gashevakatrina@gmail.com

Ekaterina V. Gasheva

Postgraduate
Department of Accounting,
Saratov Socio-Economic Institute,
Branch of Plekhanov Russian University
of Economics, Russia
E-mail: gashevakatrina@gmail.com

Статья поступила в редакцию 23.01.2015 г., принята к опубликованию 04.03.2015 г.

УДК 338.24

А.В. Гугелев, А.А. Семченко

ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

A.V. Gugelev, A.A. Semchenko

PROBLEMS OF QUALITY MANAGEMENT IN EDUCATION SECTOR

Представлен анализ современных проблем менеджмента качества в системе высшего образования. Рассмотрены теоретические и практические вопросы в данной области. Выделены основные направления образовательной политики современной России, подробно проанализировано понятие качество образования.

Ключевые слова: менеджмент качества, высшее образование, конкурентоспособность

This article analyzes the problems of modern quality management in higher education, the authors consider the theoretical and practical aspects of the art, the basic directions of educational policy of modern Russia, analyzed in detail the concept of quality of education.

Keywords: quality management, higher education, competitiveness

В современных условиях сложной мировой политической обстановки и финансовой нестабильности актуальным представляется исследование проблем менеджмента, в первую очередь, с целью поиска новых путей повышения эффективности и экономии средств, в том числе и на базе процессов менеджмента качества в системе высшего образования. В целом роль менеджмента качества в системе образования можно рассматривать с двух позиций: во-первых, какое место он занимает в стратегическом управлении вузом; во-вторых, как концепция всеобщего управления качеством воздействует на эффективность всей системы высшего образования.

Для исследования первой позиции необходимо проанализировать само понятие стратегии и возможные виды стратегии, перспективные для внедрения в вузе. Проведенный нами анализ экономической литературы позволяет выделить несколько основных точек зрения, определяющих понятие стратегии. Так, в работах М. Альбера, В.А. Козловского, В.М. Макарова, М.Х. Мескона, Т.В. Маркиной, Ф. Хедоури стратегия определяется как план, направленный на реализацию миссии организации и достижение ее целей. В ряде работ, к которым, например, относятся исследования В.Д. Маркова, С.А. Кузнецова, С.А. Попова, стратегия трактуется как программа или концепция действий по достижению организацией поставленных целей. Достаточно распространенной является точка зрения И. Ансоффа, А.П. Градова, Е.А. Горбашко, которые определяют стратегию как набор правил и приемов для принятия управленческих решений, которыми организация руководствуется в своей деятельности по достижению поставленных целей, как систему управленческих решений, формирующих перспективные направления развития организации, сферы, формы и способы ее деятельности в условиях окружающей среды и порядок распределения ресурсов для достижения поставленных целей.

Попытка соединения в едином определении основных подходов к трактовкам категории «стратегии» наблюдается в исследованиях Г. Минцберга, который считает, что стратегия – это совокупность пяти определений: план, направление развития; принцип поведения, следование определенной модели поведения; позиция, расположение определенных товаров на конкретных рынках; перспектива, основной способ действия организации; прием, особый маневр с целью обмануть, запутать, перехитрить конкурентов.

Неоднозначность понимания стратегии в значительной степени предопределила разнообразие предлагаемых типов стратегий и вариантов их классификации. В самом общем виде выделяют три типа стратегий по уровням управления:

1) корпоративные стратегии, определяющие выбор направлений деятельности предприятия. Этот вид стратегии является общим для предприятия и применяемым в основном к крупным диверсифицированными компаниями, которым необходимо решать проблемы распределения ресурсов между различными направлениями деятельности;

2) конкурентные стратегии (стратегии бизнеса, деловые стратегии), определяющие поведение предприятия на конкретном рынке, призванные обеспечить желаемые объемы продаж, прибыльность и темпы роста;

3) функциональные стратегии, направленные на решение конкретных функциональных задач управления на определенном рынке в рамках реализации конкурентной стратегии. Например, стратегия маркетинга, организации производства, управления персоналом, финансовая стратегия и другие.

Наиболее известная классификация базовых конкурентных стратегий была предложена М. Портером. Базовые стратегии различаются по двум признакам: степени охвата целевого рынка (весь рынок или его сегменты) и по типу реализуемого конкурентного преимущества в рамках ценовых и неценовых методов конкуренции. В этой связи выделяют фокусированную стратегию (стратегию концентрации), стратегии лидерства в снижении издержек, стратегию дифференциации. Стратегия концентрации (фокусирования) ориентирована на сосредоточении усилий фирмы на наилучшем удовлетворении потребностей целевого сегмента рынка. Стратегия фокусирования может опираться как на дифференциацию потребительских свойств товара, так и на лидерство по издержкам, либо и на то, и на другое, но в рамках целевого сегмента рынка. Стратегии лидерства в снижении издержек и дифференциации рассматриваются уже применительно к определенному рынку или сегменту. Лидерство в снижении издержек предполагает удержание издержек на более низком уровне, чем у конкурентов. При реализации подобной стратегии важно, чтобы продукция не считалась дешевой или худшего качества, потому что в такой ситуации приходится еще более снижать цены, а по мере снижения цены преимущество в области себестоимости перестает приносить дополнительную прибыль.

Таким образом, кратко рассмотрев теоретические основы стратегического управления, обратимся к анализу проблем менеджмента качества в стратегической системе управления высшим образованием. В настоящее время согласно основной идее Национальных проектов ключевым вопросом государственной политики является повышение качества жизни граждан России. Ключевыми ресурсами, определяющими эффективное развитие экономики и общества, являются знания, информация и система образования. Интенсивное развитие этих факторов определяет качество и уровень жизни населения, позиции и конкурентоспособность стран на мировых технологических рынках. В Концепции Федеральной целевой программы развития образования на 2011-2015 гг. главной целью российской образовательной политики является обеспечение доступности качественного образования, соответствующего требованиям инновационного социально-ориентированного развития Российской Федерации [1, с. 491]. Одним из важнейших условий обеспечения качества российского образования является интеграция системы высшего профессионального образования международное образовательное пространство в условиях глобализации.

По нашему мнению, качество образовательного учреждения определяется качеством как непосредственно образовательного процесса, так и стратегического управления вузом в целом. В настоящее время с учетом возросшего интереса к данной сфере основными направлениями развития в области обеспечения качества образования, на наш взгляд, выступают гарантии качества высшего профессионального образования, внедрение современных моделей управления качеством в высшем образовании, применяемых также и в зарубежных вузах,

среди которых модель системы менеджмента качества, соответствующая требованиям международного стандарта ISO серии 9001:2008 (ГОСТ Р ИСО 9001:2011), модель Европейского фонда по менеджменту качества (European Foundation for Quality Management – EFQM), а также различные модели национальных и региональных премий по качеству и их модификации для высшего образования.

Вуз как хозяйствующий субъект является сложной системой, то есть множеством, для элементов которого характерны некоторые прямые и обратные связи, логические, количественные и качественные отношения с фиксированными свойствами. Эти отношения имеют место между непосредственно образовательной программой и процессом получения образования, исследовательской деятельностью, информационными ресурсами, а также возникающими под воздействием внешних факторов изменениями деятельности вуза в целом и его отдельных подсистем. Простейшим случаем устойчивого состояния системы является равновесие, то есть такое состояние системы, в котором она остается сколь угодно долго, если отсутствуют возмущающие воздействия. Устойчивое поведение системы является полезным ее свойством, поскольку позволяет достигать некоторых целей, представляющие интерес для исследователя. Задача наблюдателя состоит в выборе некоторой совокупности из числа переменных факторов, показателей, свойственных реальному объекту. Перечень переменных может быть нестабильным, их относительная значимость изменяться по шкале времени. Если следовать определению абстрактной системы, данному Р. Эшби, – как любой совокупности переменных, то задача наблюдателя состоит в выборе некоторой такой совокупности из числа переменных, свойственных данному реальному объекту [2, с. 68].

Для оценки устойчивости вуза как системы выбранная совокупность значащих свойств должна характеризовать возможную динамику развития системы, начальные значения этих свойств, при которых вуз может считаться устойчивым, прогнозные значения их динамики в зависимости от принятых вариантов стратегии развития и, соответственно, допустимые степени свободы возможного их изменения во времени.

Вариант стратегии развития может быть охарактеризован целями развития, а именно:

- сохранение начального состояния, то есть отсутствуют любые возмущающие воздействия;
- достижение максимально возможного позитивного изменения выбранных параметров системы;
- определение и удержание образовательного учреждения в пределах минимально допустимых значений выбранных параметров.

Для дальнейшего рассмотрения целесообразно предложить следующее определение устойчивости образовательного учреждения: характеристика его состояния в части способности эффективного функционирования, определяемой совокупностями выбранных переменных и их фактическими или ожидаемыми значениями на заданный момент времени или в течение рассматриваемого периода.

Остро стоит проблема обеспечения устойчивого развития посредством эффективного менеджмента качества в вузе. Основными совокупностями характеристик, определяющих устойчивость вуза, по нашему мнению, являются: качество образовательных услуг; конкурентоспособность учреждения; актуальность образовательных программ; финансовое состояние учреждения. Каждая из перечисленных совокупностей состоит из отдельных показателей, существенно влияющих на интегральную оценку совокупности. Кроме того, при оценках устойчивости следует учитывать необходимость соблюдения вузом ряда необходимых условий (аккредитация и лицензирование отдельных видов деятельности, наличие и функционирование систем непрерывного стратегического планирования и оперативного регулирования деятельности). Наиважнейшим условием, по нашему мнению, в данном контексте выступает качество образовательных программ как составляющая качества образовательной услуги. Образовательная программа должна по своим характеристикам (номенклатура и объем образователь-

ных модулей, актуальность освещаемых проблем и др.) в максимальной степени удовлетворять предъявляемым требованиям со стороны потребителей образовательной услуги и государства как основного рычага регулирования качества образования.

Исходя из принятого определения основной образовательной программы как совокупности учебно-методической документации, регламентирующей цели, ожидаемые результаты, содержание и технологию реализации образовательного процесса, основным ее аспектом является содержание, а также методы реализации образовательного процесса.

Качество процесса образования должно обеспечивать максимальную степень достижения целей образовательной программы. Оно определяется уровнем соответствия квалификации и педагогического опыта профессорско-преподавательского состава, а также используемого комплекса методов, технологических приемов, включая инновационные формы, и соответствующего объективным потребностям образовательного процесса оборудования. Кроме того, должно быть обеспечено соответствие уровня и достаточное участие других подразделений вуза, а также сторонних предприятий для получения необходимого комплекса практической деятельности и выработки навыков исследовательского труда, работы на научном, производственном, метрологическом и другом оборудовании. Важную роль в обеспечении качества процесса образования играют объем, средства и оперативность доступа к информационным ресурсам [3, с. 24].

Качество располагаемого научно-технического потенциала вуза должно обеспечить достаточность ресурсов для всех реализуемых образовательных программ и определяется характеристиками кадрового потенциала, в том числе профессорско-преподавательского состава, других категорий работников, количественным и качественным составом учебного, производственного, научного оборудования, объемом информационных ресурсов и возможностями доступа к ним, а также достаточностью площадей учебных помещений, их оснащенностью.

В этой связи, рассматривая понятие «качество образования», необходимо помнить, что под «качеством» в обобщенном смысле понимается степень соответствия присущих объекту характеристик установленным потребностям, целям, требованиям, нормам. В то же время требования к качеству представляют собой лишь выражение отдельных потребностей или их перевод в набор количественно или качественно установленных требований к характеристикам объекта для возможности их реализации и проверки.

Если изучать вопрос определения «качества образования» сквозь призму законодательства, то важность принятия нового Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации» (с изм. и доп.) от 29 декабря 2012 года № 273-ФЗ не вызывает сомнений. При этом важнейшим является, с одной стороны, гибкое реагирование системы образования на происходящие изменения в экономической, политической, социальной и иных сферах в условиях глобализации и осуществления интеграционных процессов, а с другой – сохранение фундаментальности и традиций российского образования.

В ст. 2 указанного закона сказано, что качество образования – это комплексная характеристика образовательной деятельности и подготовки обучающегося, выражающая степень их соответствия федеральным государственным образовательным стандартам, образовательным стандартам, федеральным государственным требованиям и (или) потребностям физического или юридического лица, в интересах которого осуществляется образовательная деятельность, в том числе степень достижения планируемых результатов образовательной программы.

Однако, на наш взгляд, данное понятие требует постоянной трансформации в соответствии с требованиями потребителей, уточнения и совершенствования. Такое положение дел объясняется, во-первых, неоднозначностью самого понятия качества, различные аспекты которого и их взаимозависимости, как правило, не поддаются адекватному формализованному представлению. Во-вторых, тем, что основные общественные группы, которые непосредственно участвуют в образовательном процессе или оценивают и используют его результаты

(студенты, преподаватели, руководители образования, работодатели), имеют разные представления о качестве образования и поэтому предъявляют к нему разные требования. Отметим также, что серьезным недостатком действующего закона об образовании является отсутствие в нем определения цели качества образования. Сказано лишь, что целью отношений в сфере образования является создание условий для реализации прав граждан на образование, а также высшее образование имеет целью обеспечение подготовки высококвалифицированных кадров по всем основным направлениям общественно полезной деятельности в соответствии с потребностями общества и государства, удовлетворение потребностей личности в интеллектуальном, культурном и нравственном развитии, углублении и расширении образования, научно-педагогической квалификации. Кроме этого, в законе четко не выделены потребители образовательной услуги, что, на наш взгляд, в условиях рыночной экономики является принципиально важным вопросом.

Если детально исследовать понятие «качество образования», то следует отметить, что наибольшее число определений опирается на поиск и идентификацию критериев оценки данного процесса, пытаясь таким образом вычленить его из понятий качества и образование в целом. По нашему мнению, под качеством высшего образования можно понимать определенный уровень владения содержанием образования, освоение методически важных, долгоживущих и инвариантных элементов человеческой культуры, способствующих развитию и реализации творческого потенциала обучающихся, обеспечение нового уровня их интеллектуальной и духовной культуры, формирование способности к адаптации в новых социально-экономических и технологических условиях, возвращение внутренней потребности личности к саморазвитию и самообразованию.

В настоящее время проблема менеджмента качества на примере образовательной отрасли особенно актуальна, поскольку возможности повышения конкурентоспособности вузов России являются, по сути, основной перспективой развития всей интеллектуальной системы страны, обеспечивая при этом ее автономность и устойчивость. Данная проблематика становится все более актуальной и требует совершенствования и адаптации к принципиально меняющейся ситуации на мировом рынке образовательных услуг. 26 января 2015 года Президент РФ В.В. Путин отметил, что несмотря на тяжелую политическую ситуацию во всем мире, система высшего образования нашей страны по-прежнему должна быть органичной частью мировой образовательной системы. В этой связи актуальность проблем и перспектив менеджмента качества на примере образовательной отрасли, а также обеспечения качества вузов России обусловлена несколькими причинами. Во-первых, усилением конкурентной борьбы на данном сегменте рынка. Во-вторых, изменением государственной политики, направленной на повышение качества предоставляемых в стране образовательных услуг. И, в-третьих, ростом потребностей, запросов и требовательности самих российских и иностранных студентов, которые все в большей степени не приемлют прежний уровень качества образовательных услуг в силу его устаревания.

Согласно Распоряжению Правительства РФ от 27 января 2015 года № 98-р об утверждении Плана первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году, необходима оптимизация бюджетных расходов за счет выявления и сокращения неэффективных затрат, концентрации ресурсов на приоритетных направлениях развития и выполнении публичных обязательств. Следовательно, проблема повышения конкурентоспособности за счет внутренней эффективности сегодня как никогда актуальна. На повышение конкурентоспособности могут повлиять многие факторы, часть из которых относятся к управляемым и могут быть изменены вузами, включая, по нашему мнению, управление качеством образовательных услуг. Практический опыт менеджмента качества, имеющийся в зарубежных странах, показал его высокую эффективность для повышения конкурентоспособности образовательных учреждений, причем как государственных, так и частных. Однако до настоящего времени стремление большинства отечественных вузов повысить качество своих услуг не дало ощутимого эффекта. Одной из основных проблем является то, что организация имеет слабую направленность

на соблюдение одного из важнейших принципов TQM и МС ИСО 9000 – ориентацию на требования потребителей образовательных услуг. Слабая способность учитывать в своей деятельности потребности рынка обуславливается отсутствием практического инструментария для достижения данной цели.

Другой серьезной проблемой является необходимость в новых условиях экономии денежного норматива на подготовку одного студента, а также стипендиального фонда. Прежде всего, основной целью является стимулирование и развитие талантливой молодежи, поиск одаренных студентов, поощрение определенных научных направлений. Однако в начале 2015 года на основе нового макроэкономического прогноза, разработанного в связи с сохранением неблагоприятной внешней конъюнктуры, были подготовлены предложения по дальнейшей оптимизации структуры федерального бюджета в среднесрочной перспективе, в том числе за счет ежегодного снижения расходов как минимум на 5% в реальном выражении в течение трех лет. Предполагается, что к 2017 году удастся достичь сбалансированности (Распоряжение Правительства РФ от 27 января 2015 года № 98-р). При этом отмечается, что расходы на оборону не изменятся, а все социальные обязательства будут выполнены, однако это вызывает опасения по поводу продолжения политики увеличения расходов на образовательную систему. По нашему мнению, при оптимистическом развитии событий расходы на образовательную систему останутся на прежнем уровне, но увеличены не будут.

Таким образом, суммируя вышесказанное, отметим, что несмотря на сложности современной ситуации в сфере экономики и политики, ряд проблем, связанных с нестабильностью внешней среды, во многом положительно скажется, по нашему мнению, на дальнейшем перспективном развитии образовательной отрасли. Конкуренция и необходимость экономии бюджетных средств способствует приобретению вузами большей самостоятельности, автономности и активности в социальной сфере, что, несомненно, является мощным фактором перспективного развития.

Библиографический список

1. Бонюшко Н.А. Современные тенденции развития высшего образования в Европе / Н.А. Бонюшко, А.А. Семченко // Научное обозрение. 2014. № 9(2). С. 488-493.
2. Гугелев А.В. Управление качеством в системе высшего образования Японии / А.В. Гугелев, А.А. Семченко // Информационная безопасность регионов. 2014. № 2 (15). С. 65-71.
3. Бонюшко Н.А. Стратегические основы управления качеством в вузах: монография / Н.А. Бонюшко, А.А. Семченко. СПб.: Культ-информ-пресс, 2015. С. 160.

Bibliograficheskij spisok

1. Bonjushko N.A. Sovremennye tendencii razvitija vysshego obrazovanija v Evrope / N.A. Bonjushko, A.A. Semchenko // Nauchnoe obozrenie. 2014. № 9(2). S. 488-493.
2. Gugelev A.V. Upravlenie kachestvom v sisteme vysshego obrazovanija Japonii / A.V. Gugelev, A.A. Semchenko // Informacionnaja bezopasnost' regionov. 2014. № 2 (15). S. 65-71.
3. Bonjushko N.A. Strategicheskie osnovy upravlenija kachestvom v vuzah: monografija / N.A. Bonjushko, A.A. Semchenko. SPb.: Kul't-inform-press, 2015. S. 160.

Александр Владимирович Гугелев

доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой «Менеджмент»
Саратовского социально-экономического
института Российского экономического
университета имени Г.В. Плеханова, Россия
E-mail: Gugelev@ssea.runnet.ru

кандидат экономических наук, доцент
кафедры экономики и управления качеством
Санкт-Петербургского государственного
экономического университета, Россия
E-mail: seangelika@yandex.ru

Анжелика Ахмеджановна Семченко

Alexander V. Gugelev

Dr. Sc. (Economics), Professor
Head: Department of Management,
Saratov Socio-Economic Institute,
Branch of Plekhanov Russian University of
Economics, Russia
E-mail: Gugelev@ssea.runnet.ru

Anzhelika A. Semchenko

PhD (Economics), Associate Professor
Department of Economics and Quality
Management, Saint-Petersburg State University
of Economics, Russia
E-mail: seangelika@yandex.ru

Статья поступила в редакцию 29.01.2015 г., принята к опубликованию 04.03.2015 г.

УДК 336.717

Ф.А. Казакова, О.А. Садьяфарова

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ РОССИИ

F.A. Kazakova, O.A. Sadyafarova

MODERN TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF BANKING PRODUCTS AND SERVICES IN RUSSIA

Приведены разносторонняя характеристика понятия банковская услуга, характеристики тенденций развития банковской системы и обслуживания в условиях современной экономики.

Ключевые слова: банковская услуга, интернет-услуга, аутсорсинг, сервис смешанного типа, реализация банковских продуктов и услуг

The paper deals with a complex analysis of the concept "banking service", including the characteristics of the development trends in the banking system and services in the present-day economy.

Keywords: banking service, Internet service, outsourcing, service of mixed type, implementation of banking products and services

Развитие банковской сферы тесно связано с изменениями экономики страны, внешне-экономическими отношениями, мировыми финансовыми рынками, а также с государственным регулированием банковской деятельности. В процессе развития банковской сферы происходит трансформация, а следовательно, усовершенствование банковских единиц: технологий, продуктов, операций. Следовательно, изменения оказывают влияние прямо на клиента. Появляются новые методы работы банков, формы обслуживания клиентов, технологии и скорость выполнения операций. Все банковские продукты и услуги можно разделить на услуги массового потребления, корпоративные услуги и индивидуального обслуживания. Спектр современных банковских продуктов и технологий включает: интернет-услуги, аутсорсинг, поиск информации, электронную коммерцию, а также модель взаимодействия клиента с банком, основанную на индивидуальном подходе (то есть индивидуализация планов обслуживания).

В любое время реализация банковских продуктов и услуг является важнейшим видом деятельности любого коммерческого банка. В условиях сложившейся рыночной ситуации приоритетным направлением в развитии банковской системы является внедрение интернета. Как известно, одна из функций интернета заключается в предоставлении удаленного доступа. Нужно заметить, что в современные дни мало компаний, которые не имеют интернет-сайтов. Теперь наличие интернет-услуг говорит о конкурентоспособности финансовых организаций. При использовании возможностей интернета стали доступны и широко распространены такие виды услуг, как: оформление кредита, торговля ценными бумагами, размещение денежных средств во вклады, удаленное страхование, мгновенные переводы безналичных денежных средств, получение справочной информации.

В разных источниках по экономической литературе понятие «банковская услуга» имеет множество определений. Некоторые исследователи считают, что банковская услуга есть «комплекс операций банка за определенную плату клиента и по поручению последнего» [1, с. 185]. Другие авторы считают, что банковская услуга предусматривает «выполнение банком в интересах клиента конкретных действий» [2, с. 90]. Ю.Н. Гойденко под «реализованным продуктом» понимает выполненную услугу. Н.П. Казаренков понимает под банковской услугой «совокупность операций, которые проводят банковские работники, и направленных на удовлетворение единичной потребности клиента» [3, с. 48]. А.И. Жуков, О.И. Лаврушин считают,

что понятие «банковская услуга» может означать «одну или несколько операций банка, которые удовлетворяют определенную потребность клиента» [3, с. 196]. Объединяя вышеперечисленные определения, можно сказать, что банковские услуги есть спектр банковских операций, которые предоставляет банк за счет потребителя и отвечает на различные запросы клиента. Ввиду этого стоит отметить, что многие банки, используя индивидуальный подход к клиентам, используют категории. Это означает, что в зависимости от категории клиент имеет определенный статус как клиент банка и имеет возможность воспользоваться банковскими продуктами или услугами на более выгодных условиях. Например, клиент, имеющий статус VIP, может получить эксклюзивные условия по приобретению целого пакета услуг. В данный пакет услуг многие коммерческие банки вкладывают оформление страховой программы на выгодных условиях, вклады с высокими процентными ставками, оформление и пользование кредитными продуктами, а также премиальными картами, которые подчеркивают статус клиента.

На данный момент многие банковские организации отличаются предложениями по привлечению денежных средств во вклады или кредитованию населения через интернет. С одной стороны, современный интернет, проникая в банковскую сферу, является удобным агентом и позволяет в режиме реального времени (он-лайн) не только получить полную информацию об интересующих клиента продуктах или услуге, но и воспользоваться ими. Таким образом, клиент получает возможность управлять своими денежными средствами в любом местоположении при наличии интернета, а банкам – минимизировать число точек обслуживания. Именно это позволяет сократить затраты и способствует увеличению прибыли. Сегодня пользователи банковских услуг и продуктов с помощью интернет-банкинга могут позволить себе следующее: осуществлять межбанковские платежи, совершать безналичные сделки с валютой, переводить средства по клиентским счетам и отслеживать их, оплачивать текущие счета и услуги. В современное время пользоваться услугами интернет-магазинов как в России, так и за рубежом стало проще, используя работу со счетами банковских пластиковых карт. Таким образом, использование банковских карт позволяет в любое время удаленно воспользоваться денежными средствами. С другой стороны, внедрение интернета имеет отрицательную характеристику, так как увеличивает степень финансовых и информационных рисков.

В рамках корпоративного обслуживания многие финансовые организации в России готовы предложить аутсорсинг. Другими словами, аутсорсинг состоит из передачи банковской организации сторонней организации исключительных бизнес-процессов на обслуживание другой компании, которые специализируются в узкой области на основании договора. Примером может служить сервис Прайвит Банкинг, в рамках которого банки с согласия клиента и на основании договора передают управление финансами другим организациям, таким как паевые инвестиционные фонды и т.д. На данном этапе возникает вопрос о степени развития аутсорсинговых процессов в России. В практике российских предпринимателей аутсорсинг часто следующие функции: транспортные услуги, переводческие услуги, поддержка работы компьютерной сети, рекламные услуги, услуги по контролю и аудиту, а также обеспечение безопасности. Большое количество положительных примеров с использованием аутсорсинга в развивающихся странах, по данным рейтинговых агентств, приходится на лидеров новой экономики. По данным крупного инвестиционного банка BearSterns производители компьютерных машин, около 65% производства и логистики обеспечили аутсорсингом. Такой опыт позволил компаниям на 20-30% снизить издержки и увеличить скорость реагирования на поведение потребителя. Таким образом, за счет использования методов аутсорсинга в зарубежных компаниях снижается себестоимость и повышается эффективность предприятия или организации в целом. Развитие аутсорсинговых моделей экономических взаимоотношений в России происходит медленно. По мнению многих исследователей, это связано с преобладанием доли теневой экономики, в том числе и в банковской сфере. С нашей точки зрения, наличие аутсорсинговых компаний говорит о высоких запросах пользователей с необходимостью обеспечить прозрачность информационных процессов в бизнесе. Один из распространенных примеров

аутсорсинга в банковской сфере – аутсорсинг обработки телефонных вызовов. Наблюдая за сервисным обслуживанием, можно сказать, что в наши дни наличие колл-центра является таким же обязательным сервисом дистанционно-банковского обслуживания, как интернет-банкинг. Итак, подобный вид аутсорсинга позволяет минимизировать затраты на количество точек обслуживания и улучшить качество обслуживания.

Другое ведущее направление по обслуживанию клиентов – это использование банками электронной коммерции. Проще говоря, электронная коммерция – это продажа услуг и продуктов банков с использованием электронных средств связей (интернета). Сервис с использованием интернета, посредством которого банковские продукты распространяются физическим и юридическим лицам, называется интернет-банкинг. В условиях современного рынка банковских продуктов и услуг коммерческие банки заинтересованы в развитии электронной коммерции, при этом многие клиенты часто опасаются использовать подобного вида услуги. Анализируя предложения банков, которые широко используют интернет-сервисы, можно отметить, что такой подход к взаимодействию «клиент – банк» позволяет клиентам: осуществлять переводы по сниженным тарифам, зафиксировать высокие процентные ставки по вкладам и депозитам, совершать любые операции по счетам в короткие сроки и большими объемами, дистанционно управлять своими денежными потоками, своевременно получать информацию по счету и т.д. Помимо проведения платежей и получения информации по счетам, сервис интернет-банк позволяет клиенту оценить свои шансы на получение кредита в короткие сроки. Говоря об интернет-банке в рамках корпоративного сотрудничества организаций, важно отметить, что такое направление электронной коммерции говорит о статусе фирмы или уровне развития предприятия.

На данном этапе нужно сказать, что распространение и продвижение банковских продуктов и услуг тесно связано с понятием банковский сервис, который также с появлением «всемирной паутины» трансформировался и появился новый вид – информационный киоск. Данный вид сервиса представляет собой аппаратно-программный комплекс. Аппарат-киоск по своим затратам превосходит банкомат, не заменяет его полностью, а только позволяет в режиме реального времени воспользоваться как клиенту, так и сотруднику банку информационными ресурсами в ограниченном доступе. По нашему мнению, использование подобных банковских терминалов в условиях обслуживания большого потока физических лиц позволяет ликвидировать очереди, а значит, способствует повышению лояльности клиентов и повышению качества обслуживания. С точки зрения выгоды банка такие информационные аппараты целесообразно устанавливать не только в отделениях банка (дополнительных офисах), но и в местах большого скопления людей (торговых центрах, метро, вокзалах, аэропортах), то есть там, где нужно в короткие сроки произвести оплату платежей в режиме реального времени. Важно отметить, что такой информационный поиск имеет свои преимущества, такие как: возможность получения информации по целому спектру вопросов, оперативность получения информации в режиме реального времени, неограниченные возможности по проведению различного характера операций. При этом к недоработкам информационного сервиса следует отнести: скорость поиска информации, которая часто зависит от качества работы телефонных или интернет линий связей, наличие ненужной информации, например, часто реклама мешает поиску.

Таким образом, спектр банковских сервисов, продуктов и услуг достаточно широк, и в наше время появляются сервисы смешанного типа, способствующие становлению новых продуктов. Часто в условиях постоянного взаимодействия с клиентами опытные специалисты, желая удовлетворить потребности клиентов и получить прибыль, пренебрегают регламентом работы. В качестве примера в практике аутсорсинговых организаций можно привести дистанционную выдачу кредита. Данная процедура происходит следующим образом. Операторы центров обработки вызовов банка совершают звонки уже имеющимся клиентам банка с предложением оформления кредита. В случае согласия клиента в режиме он-лайн в момент вызова

сотрудником банка заполняется заявление на кредитование и отправляется на рассмотрение. Далее при получении положительного решения с целью предотвращения мошенничества клиенту необходимо отправить СМС сообщение с банковским кодом (который сообщает сотрудник банка). После отправки кода на номер клиента поступает СМС с паролем от интернет-банка и условиями кредитования. С момента входа клиента в интернет-банк ссуда открыта. На данном этапе клиенту остается только распечатать кассовый ордер и обратиться в кассу банка для выдачи кредита. Из данной цепочки обслуживания видно, что в процессе дистанционной выдачи банковского продукта задействованы сервис колл-центр и интернет-банкинг, что говорит о наличии сервиса смешанного типа. Такой подход к оформлению кредита позволяет в короткие сроки удовлетворить потребности большого количества клиентов, повысить их лояльность. При этом данная система имеет ряд недоработок, явно проявляемых со стороны законодательства. В момент выдачи кредита происходит нарушение ФЗ № 353 ст. 7 (от 21.07.2014 года), в соответствии с которым выдача денежных средств заемщику осуществляется на основании кредитного договора. При дистанционном оформлении кредита получение клиентом ссуды происходит на основании кассового ордера, а не кредитного договора, что в итоге противоречит ФЗ № 353 ст. 7 (от 21.07.2014 года) и может привести к невыполнению обязательств по выплате кредита. Несоответствие работы дистанционных сервисов и законодательства является острой проблемой современной банковской системы. Иначе говоря, решением данной проблемы может являться создание отдельного раздела в законодательстве, регулирующего использование дистанционных сервисов для продвижения банковских продуктов.

В заключение необходимо сказать, что в настоящее время с появлением интернета развитие бизнеса происходит значительно быстрее. Новые технологии проникают во все сферы жизни: экономическую, хозяйственную, социальную, духовную. Следовательно, в банковской сфере появляются новые формы взаимодействия клиента и банка (или продавца и покупателя). А это приводит к появлению новых продуктов и услуг. При этом в условиях нестабильной рыночной ситуации многие финансовые организации выбирают свою стратегию развития. Важно отметить, что спектр финансовых инструментов одного банка не только широкий, но и является схожим с набором продуктов и услуг других банков. Кроме того, на выбор формы и условий обслуживания банка влияют потребности клиента. В любое время клиент, являясь основным потребителем продуктов и услуг банка, становится аккумулярующей силой для развития конкуренции. Таким образом, в условиях конкуренции среди банковских организаций борьба идет не только за количество предоставляемых услуг, но и за использование новых технологий для повышения качества сервиса. В итоге коммерческие банки готовы оплачивать развитие технологий, которые способствуют увеличению прибыли при условии дальнейшего использования. При этом сама процедура введения новых банковских продуктов несвоевременно контролируется законодательством, что может привести к экономическим кризисам. Именно этот факт сигнализирует о необходимости усовершенствования самой системы в целом. С нашей точки зрения, процедура внедрения новых продуктов должна включать процесс согласования с ЦБ РФ и законодательными органами, регистрации, а затем апробирования с целью выявления недоработок. Исходя из данной цепочки видно, что данные этапы будут способствовать уменьшению количества некачественных банковских продуктов и услуг, предоставляемых на рынке, следовательно, повышению доверия к банковской системе, повышению прозрачности банковских операций, а также повышению финансовой грамотности населения.

Библиографический список

1. Грязнова А.И. Банковская система России: настольная книга банкира / А.И. Грязнова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010.
2. Фальке В. Банковский маркетинг / В. Фальке. М., 1994.
3. Копытова А.И. Банки и банковское дело / А.И. Копытова. Томск: ТГПУ, 2009.

Bibliograficheskiy spisok

1. Grjaznova A.I. Bankovskaja sistema Rossii: nastol'naja kniga bankira / A.I. Grjaznova. M.: JuNITI-DANA, 2010.
2. Fal'ke V. Bankovskij marketing / V. Fal'ke. M., 1994.
3. Kopytova A.I. Banki i bankovskoe delo / A.I. Kopytova. Tomsk: TGPU, 2009.

Флюра Альбертовна Казакова

кандидат экономических наук, доцент
кафедры «Прикладная экономика
и управление инновациями»
Саратовского государственного технического
университета имени Гагарина Ю.А., Россия
E-mail: kafedramkp@mail.ru

Flury A. Kazakova

PhD (Economics), Associate Professor
Department of Applied Economics
and Innovation Management,
Yuri Gagarin State Technical University
of Saratov, Russia
E-mail: kafedramkp@mail.ru

Садьяфарова Ольга Александровна

магистр программы «Финансы и кредит»
кафедры «Прикладная экономика
и управление инновациями»
Саратовского государственного технического
университета имени Гагарина Ю.А.,
менеджер по работе с клиентами
ПАО КБ «Восточный», Россия
E-mail: sadyafarova@yandex.ru

Olga A. Sadyafarova

Master Student, Department of Applied
Economics and Innovation Management,
Yuri Gagarin State Technical University
of Saratov, Manager at PAO Construction
Bureau Vostochny, Russia
E-mail: sadyafarova@yandex.ru

Статья поступила в редакцию 27.02.2015 г., принята к опубликованию 11.03.2015 г.

УДК 331.101.3

А.В. Копытова

ОБ АКТУАЛЬНОСТИ ПРОБЛЕМЫ РАЗРАБОТКИ СИСТЕМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДОВОЙ АКТИВНОСТИ

A.V. Kopytova

CURRENT PROBLEMS IN THE SYSTEM OF LABOR ACTIVITY STIMULATION

Рассмотрены подходы разных исследователей к проблеме разработки систем стимулирования и оплаты труда работников организации. Представлен авторский взгляд на данные подходы, проведен критический анализ с авторской позиции. Обоснована необходимость изучения проблемы формирования систем стимулирования трудовой активности работников предприятий

Ключевые слова: система оплаты труда, разработка системы стимулирования

The article discusses miscellaneous approaches to the development of employees stimulation and remuneration system. The author presents a review and a critical analysis of these approaches, and proves the need for research of the problems referring the development of systems for employees labor activity stimulation.

Keywords: compensation system, developing of stimulation system

Решение проблемы построения соответствующей стратегии развития предприятия системы стимулирования позволяет регулировать трудовое поведение работников, направляя их усилия на решение стоящих перед руководством предприятия задач. Система стимулирования – это логическая, ясная (доступная), научно обоснованная, социально значимая, экономически выгодная для субъекта (предприятия, работника) подсистема системы кадровой политики организации, ориентированная на реализацию стратегии организации в области вознаграждения работника за целенаправленную трудовую активность [1, с. 104].

Критический анализ существующих подходов к построению систем стимулирования позволит оценить степень изученности данной проблемы и сделать вывод о необходимости разработки/дополнения текущих положений вопроса формирования системы стимулирования труда работников предприятия.

Е. Ветлужских предлагает двенадцать этапов [2, с. 119] создания комплексной системы мотивации и оплаты труда (СМиОТ), предусматривающих разработку целей СМиОТ с учетом целей организации, определение эффективных мотивирующих и демотивирующих факторов, определение методов для формирования системы ОТ, разработка целей (проведение их декомпозиции), разработка проекта СМиОТ персонала, систем льгот, материальной немонетарной мотивации. Далее происходит тестирование и обсуждение новой системы вознаграждения. Затем внедрение и осуществление пилотного проекта.

Алгоритм разработки эффективной системы оплаты труда по Е. Ветлужских [4, с. 48] представлен на рис. 1.

Миссия, видение и ценности организации позволяют формировать стратегические цели, на которые оказывает влияние анализ внешней и внутренней среды. Опираясь на поставленные цели, формируется стратегическая карта, которая учитывает и оказывает воздействие на корпоративную культуру, результаты анализа мотивационных факторов сотрудников на данном этапе жизненного цикла компании (ЖЦК) и стратегию управления человеческими ресурсами (УЧР). Корпоративная культура, результаты анализа мотиваци-

онных факторов работников, жизненный цикл компании и стратегия управления человеческими ресурсами влияют на структуру и цели системы совокупных доходов сотрудников, которые в основном формируются исходя из постоянной и переменной частей заработной платы. Система совокупных доходов, в свою очередь, влияет на реализацию нематериальной мотивации. Формирование постоянной части происходит через грейдирование – определение значимости для организации той или иной должности. Формирование переменной части происходит через систему сбалансированных показателей (ССП) и КРІ (цели организации влияют на цели и задачи, стоящие перед подразделениями организации и непосредственно работникам). В целом совокупные доходы состоят из материальных и нематериальных доходов. Нематериальные подразумевают признание, похвалу, самореализацию и т.п.

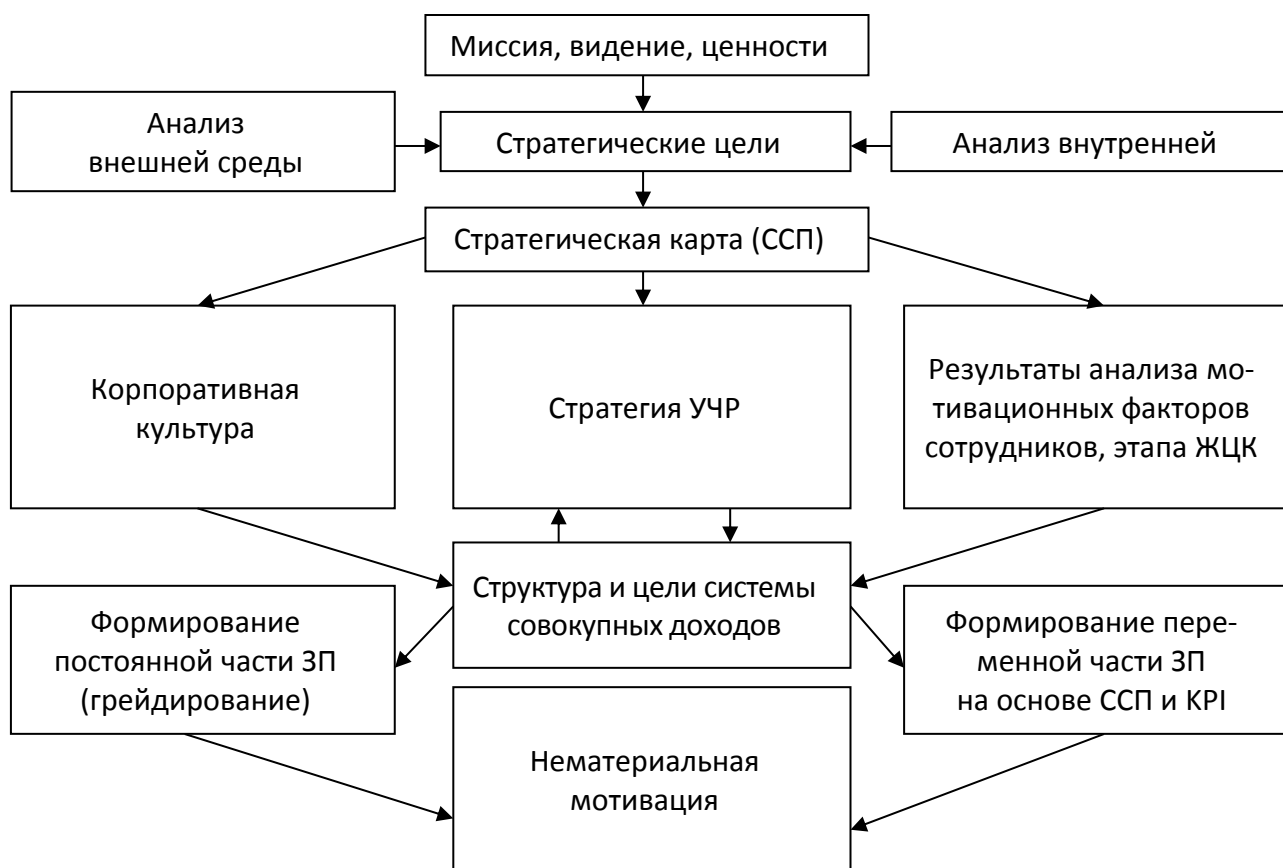


Рис. 1. Алгоритм разработки эффективной системы оплаты труда по Е. Ветлужских [4, с. 48]

Следует заметить, что в данном алгоритме отсутствует блок оценки эффективности системы мотивации и оплаты труда, который целесообразно разместить после формирования всей системы. Без оценки эффективности системы оплаты труда, разработки соответствующих показателей сложно утверждать, насколько она может быть эффективной, а Е. Ветлужских предлагает алгоритм именно эффективной системы оплаты труда. Однако система оплаты труда работников предприятия не идентична системе стимулирования, хотя и, несомненно, не может не затрагивать вопросы стимулирования трудовой активности работников.

Необходимо отметить, что использование в данном подходе грейдирования и КРІ позволяет учитывать значимость разных должностей, формировать доступные каждому подразде-

лению и должности цели. Система сбалансированных показателей формируется с учетом доступности (ясности для субъектов), измеримости и объективности. Е. Ветлужская, рассматривая ССП, опирается на мнение ее авторов – Р. Каплана и Д. Нортон [5]. В такой ССП выделяют четыре составляющие: обучение и рост, внутренняя составляющая, клиентская составляющая, финансовые показатели.

М.В. Прохорова и Ю.И. Кондратьева предлагают создание эффективной системы оплаты труда, состоящее из трех этапов: подготовки, разработки, внедрения (рис. 2). Необходимо отметить, что предлагаемые три этапа (подготовка, разработка, внедрение) есть классический алгоритм реализации огромного количества проектов, систем и др. При этом система может быть и экономической, и маркетинговой, и логистической, и информационной и т.д. Такой алгоритм иногда разделяют на четыре этапа, третий из которых будет «Тестирование, исправление выявленных ошибок», после чего уже происходит внедрение системы. В данной системе, предлагаемой М.В. Прохоровой с Ю.И. Кондратьевой, фазы тестирования и внедрения совпадают.

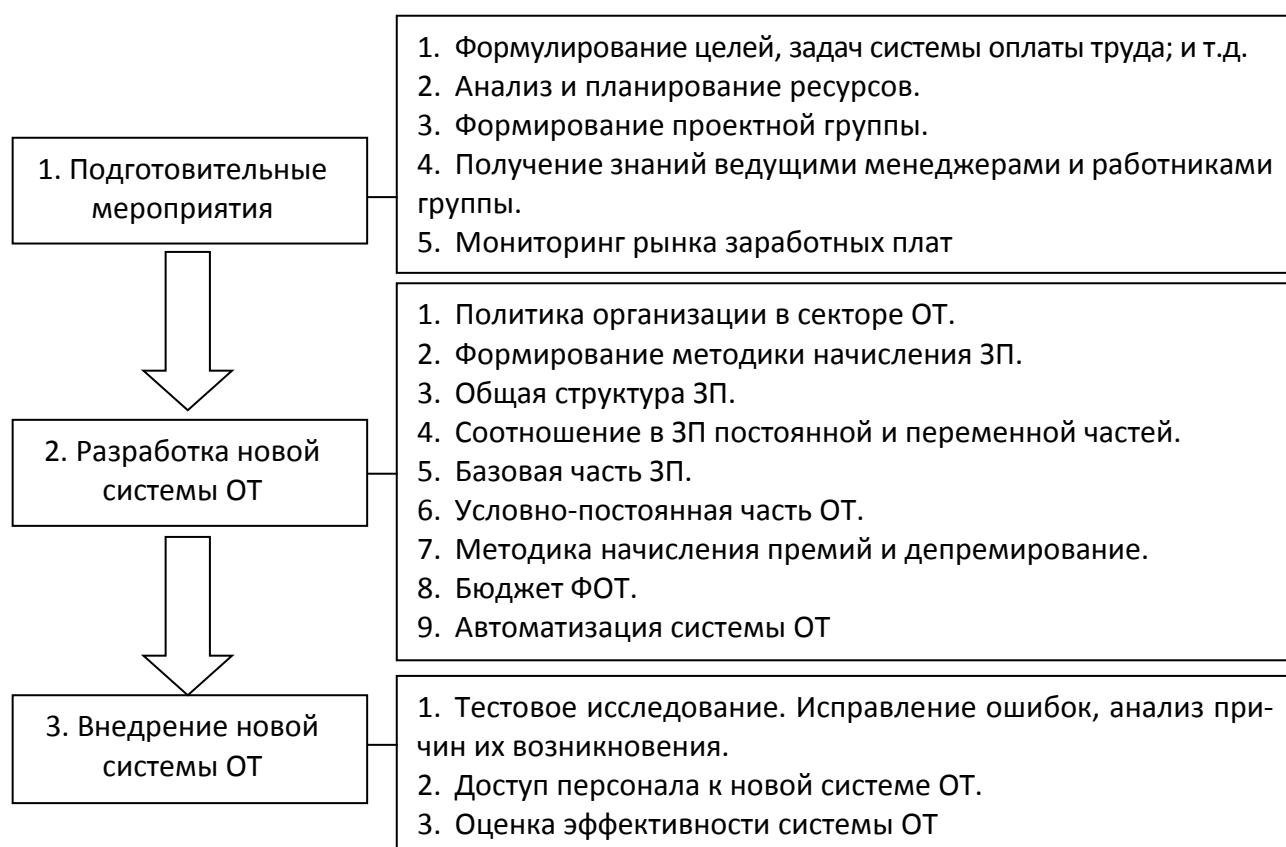


Рис. 2. Этапы формирования эффективной системы оплаты труда по М.В. Прохоровой и Ю.И. Кондратьевой

В отличие от системы Е. Ветлужских здесь предусмотрена оценка эффективности системы оплаты труда на третьем этапе. Достоинством данного алгоритма, с нашей точки зрения, является простота восприятия – три этапа, адаптированные под разработку эффективной системы оплаты труда. Но данная последовательность ориентирована на разработку системы оплаты труда, а не системы стимулирования, хотя ряд действия первого и второго этапов, несомненно, предусматривает изучение проблемы стимулирования. Соответственно данные авторы рассматривают вопрос разработки системы стимулирования косвенно. К проблемам стимулирования относятся: мониторинг рынка заработной платы, соотношение постоянной и переменной частей заработной платы, порядок начисления премий и депремирования.

Т.Г. Яковлева, изучая проблему построения эффективной системы оплаты труда [6], приходит к выводу, что система оплаты и стимулирования труда должна быть формализована. Формализовать ее позволит оформление и внедрение методического обеспечения. Данный автор предлагает разрабатывать это обеспечение в виде документов двух видов в зависимости от специализации предприятия. Первый вид документа ориентирован на предприятие, специализирующееся на производстве любых видов работ и услуг. Второй вид методического документа ориентирован на предприятие, занимающееся производством и реализацией своей и сторонней продукции.

Уникальность подхода Т.Г. Яковлевой заключается в том, что она рассматривает построение эффективной системы оплаты труда с позиции специализации предприятия. Но, как и М.В. Прохорова с Ю.И. Кондратьевой, она рассматривает не систему стимулирования, а систему оплаты труда. Частному вопросу разработки системы стимулирования не уделяется должного внимания, хотя именно построение рабочей системы стимулирования способно оказывать на трудовую активность работника существенное влияние. Преимуществами разработки нормативного документа, регламентирующего разные вопросы (не только оплаты труда) на предприятии являются независимость системы от смены руководства (наличие документа снижает фактор субъективного восприятия действительности как работодателем, так и работником), доступность для понимания работника механизма формирования системы оплаты труда.

Однако отметим, что Т.Г. Яковлева в данном нормативном обеспечении не уделяет внимание анализу эффективности функционирования системы оплаты труда. Исследователь не предлагает ни показателей, ни нормативных документов, ориентированных на оценку эффективности системы оплаты труда. Но без количественных показателей оценки эффективности системы оплаты труда сложно утверждать, что она работает эффективно, и невозможно отследить эффективность ее работы в течение периода/нескольких периодов.

В работе Митрофановой Е.П. представлены шесть этапов формирования системы мотивации и стимулирования труда персонала организации. С данным алгоритмом формирования системы мотивации и стимулирования солидарны такие ученые как А.Я. Кибанов, И.А. Баткаева, М.В. Ловчева и И.А. Эсаулова [7, с. 60].

Первый этап ориентирован на диагностику существующей системы мотивации и стимулирования (СМиС), т.е. авторы предусматривают формирование новой системы стимулирования с учетом особенностей организации, изучая предыдущую систему, выявляя ее преимущества, недостатки и специфику. При этом не только уделяется внимание существующей системе мотивации и стимулирования, но и диагностируется мотивация работников организации и учитывается конъюнктура рынка труда. На втором этапе происходит формирование целей и принципов политики организации в области вознаграждения, определяется структура системы стимулирования персонала (ССП). С третьего по пятый этап происходит формирование систем материального (денежного и неденежного) и нематериального стимулирования. Последний этап направлен на разработку внутренних нормативных документов. Преимущества наличия внутренних нормативных документов при внедрении системы стимулирования труда на предприятии описаны при рассмотрении подхода Т.Г. Яковлевой.

Авторы данного подхода рассматривают этапы формирования системы мотивации и стимулирования труда персонала организации, однако при этом, на наш взгляд, должна предусматриваться оценка эффективности внедренной системы мотивации и стимулирования труда персонала. На втором этапе происходит формирование целей и принципов политики организации в области мотивации и стимулирования персонала, соответственно, логично добавить этап оценки достижения поставленных целей и соблюдения сформированных принципов при достижении этих целей. Следует отметить, что в общем виде рассмотренная схема однозначно вызывает положительную оценку, особенно если брать во внимание то, что вопрос разработки системы стимулирования недостаточно изучен – большинство исследователей нацелены на

изучение системы оплаты труда. В данном же случае речь идет именно о системе стимулирования.

Н.С. Зоткина [8, с. 180] рассматривает механизм внедрения систем оплаты труда (ОТ) на предприятии (рис. 3).

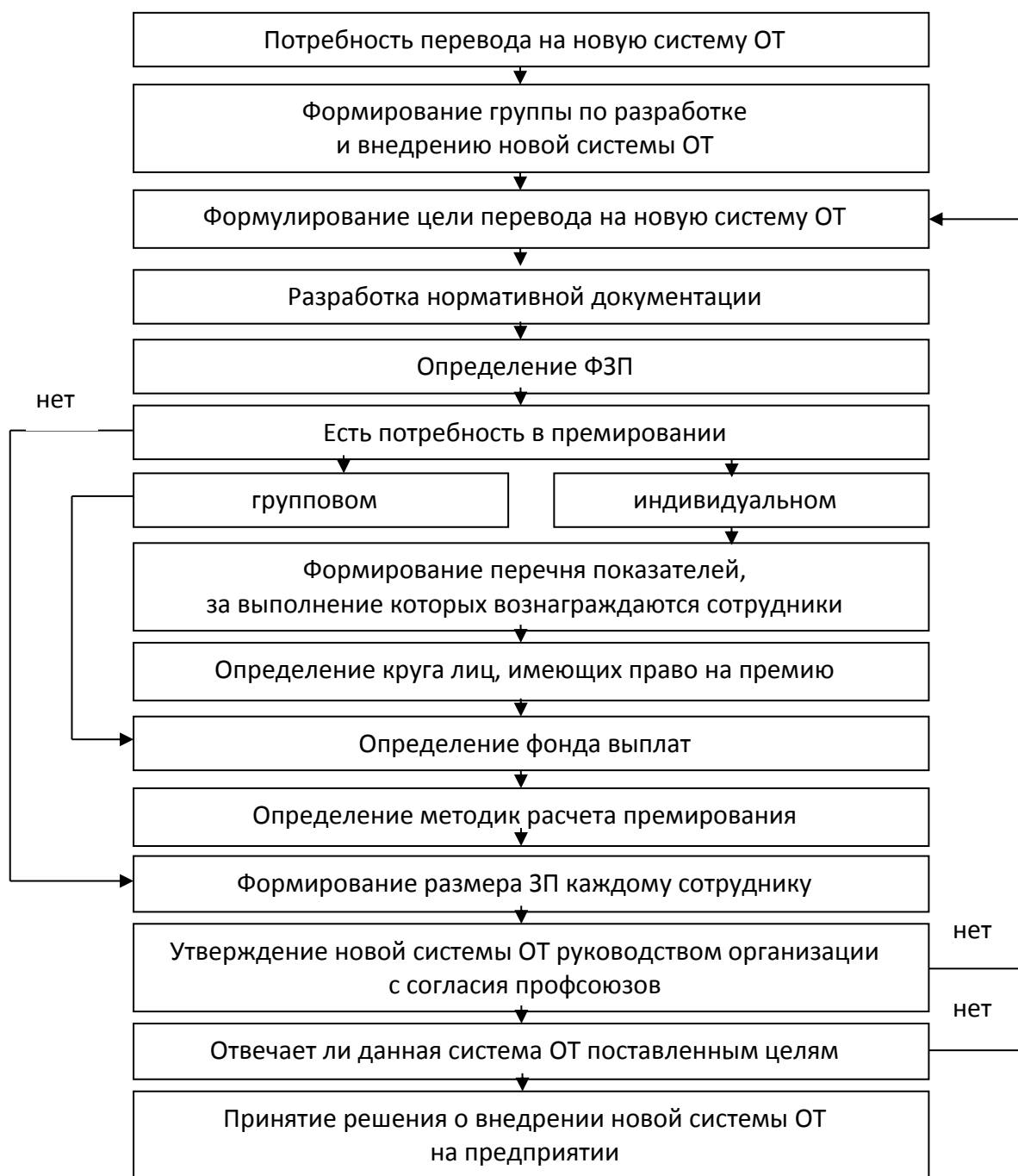


Рис. 3. Механизм внедрения разнообразных систем ОТ

Данный механизм ориентирован не на разработку системы стимулирования, однако такая процедура внедрения системы оплаты труда предусматривает этап «потребность в премировании», следствием которого являются еще пять этапов, связанных с выплатами сотрудникам вознаграждения за продуктивную работу с точки зрения руководства организации, что связано с мотивацией и стимулированием работников предприятия.

Стоит отметить, что Н.С. Зоткина разделяет количество и суть этапов, присутствующих в алгоритме внедрения системы оплаты труда в зависимости от того, какое требуется премирование – групповое или индивидуальное. Также уделено внимание вопросу необходимости

премирования в целом. Таким образом, данная конструкция внедрения различных систем оплаты труда является универсальной и действительно может быть адаптирована к различным системам оплаты труда. Как и в ранее рассмотренных системах, автор не уделяет внимание оценке эффективности системы оплаты труда.

Считаем важным подчеркнуть наше согласие с автором в необходимости изучения проблемы потребности перевода на новую систему оплаты труда, которую Н.С. Зоткина ставит первым этапом. Нередко руководители начинают какие-то изменения на предприятии, ориентируясь на то, что на рынке уже многие организации это используют или после посещения какого-либо тренинга по развитию себя и своего бизнеса. Автор данной работы придерживается мнения обоснования необходимости внедрения любых изменений. Это имеет особое значение, если предприятие с действующей системой оплаты труда работает относительно эффективно. Практически все ранее рассмотренные подходы на начальном этапе формирования системы оплаты труда на предприятии предполагают исследование особенностей рынка, отрасли, заработной платы работников данного предприятия и у его конкурентов, но, в отличие от подхода Н.С. Зоткиной, в них не ставят вопрос о том, есть ли потребность в разработке новой или модернизации функционирующей системы оплаты труда.

А.В. Модорский, исследуя вопросы стимулирования работников предприятия, склоняется к тому, что материальное стимулирование наиболее значимо для работника по сравнению с нематериальным стимулированием. Он разрабатывает методические подходы к повышению эффективности системы КРІ для целей материального стимулирования (МС) работника, выделяя 7 этапов (рис. 4). Заключительным этапом является расчет экономического эффекта от внедрения системы.

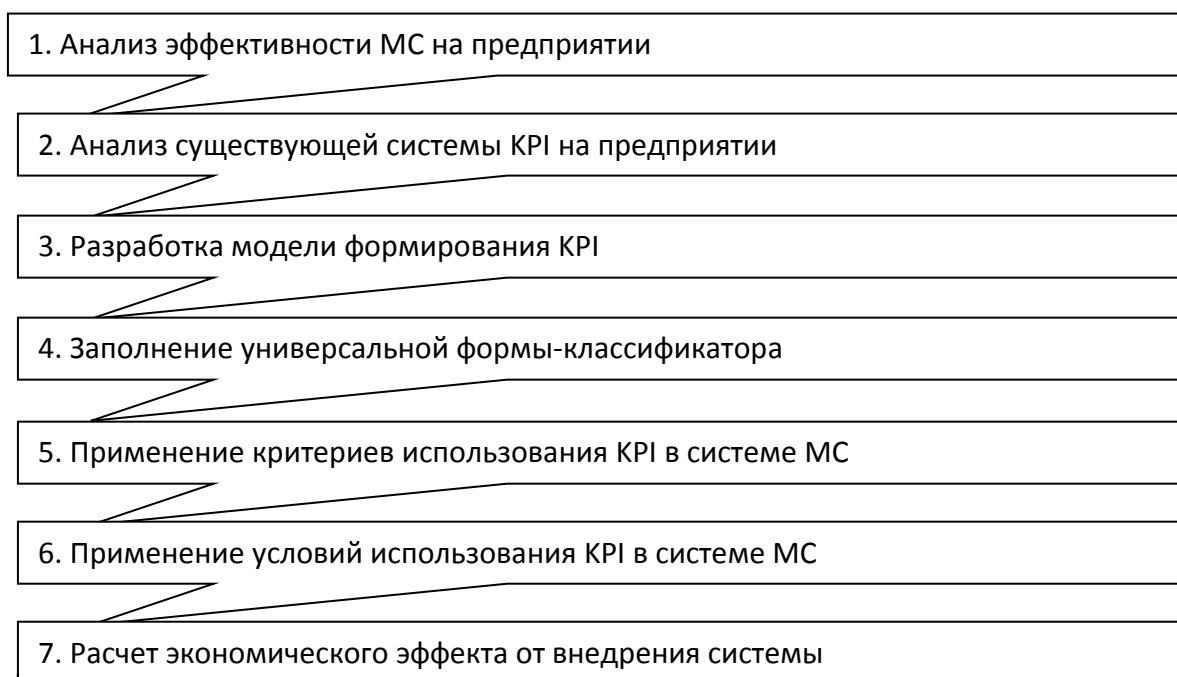


Рис. 4. Методические подходы к повышению эффективности системы КРІ для целей МС работников [9, с. 66]

В. Чемяков рассматривает в качестве системы управления персоналом грейдинг [10]. Суть грейдинга в сопоставлении внутренней значимости должностей для организации (внутренняя ценность) с их значимостью на рынке (внешняя ценность). Использование грейдинга

при разработке системы стимулирования трудовой активности работников позволяет оценивать важность той или иной должности для конкретного предприятия, выделять реально значимые для него должности. В результате, выстраивая систему стимулирования трудовой активности персонала, есть возможность обосновать разрыв между заработной платой различных категорий работников. Данный автор уделяет внимание методам определения значимости должностей, отмечая аналитические и неаналитические методы ранжирования. Автор отмечает необходимость учета рыночного уровня оплаты труда. Формирование грейдов и тарифов происходит после сопоставления окладов и «весов» должностей. После происходит исправление несоответствий на основе проведенного анализа, выявление недо- и переоцененных должностей, регулирование границ грейдов.

Е.В. Червякова в своей работе [11] представляет алгоритм формирования оптимальной системы заработной платы торговых организаций. Предлагаемая система учитывает существующую систему оплаты труда, ее преимущества. Е.В. Червякова допускает оптимизацию существующей системы, либо, если предыдущая система работает не эффективно, разработку новой системы оплаты труда. Программа преобразований или создание новой системы оплаты труда предусматривает критерии формирования фонда заработной платы всех работников организации, работников структурных подразделений и каждого работника. В алгоритме предусмотрено формирование переменной и постоянной частей заработной платы. Далее происходит внедрение разработанной программы оплаты труда, которое предусматривает апробацию, корректировку и утверждение программы (доведение до исполнителей, контроль исполнения). Данный алгоритм формирования оптимальной системы схож с этапами формирования системы мотивации и стимулирования, предложенными Е. Митрофановой. Также предусмотрен анализ используемой системы, разработка и внедрение.

Вышеизложенное показывает, что проблема формирования системы стимулирования, которая поможет организации быть конкурентоспособной через удовлетворение и развитие работающего в ней персонала, является сегодня недостаточно изученной. Исследователи ориентированы на изучение вопроса оплаты труда, а стимулирование рассматривается уже как внутренний элемент. Разработкой системы стимулирования трудовой активности работников, как показал анализ материалов по рассматриваемой проблеме, практически не занимался ни один исследователь. Непосредственно это направление изучали Е. Митрофанова и А.В. Модорский, причем последний рассматривал вопрос стимулирования с ориентацией на нефтегазовые компании и с упором на материальное стимулирование. Таким образом, проблема формирования на предприятии системы стимулирования трудовой активности работников актуальна и требует дополнительного изучения.

Библиографический список

1. Копытова А.В. К вопросу о целях и задачах системы стимулирования работников современных российских предприятий / А.В. Копытова // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития: сб. материалов XVII Междунар. науч.-практ. конф. / под общ. ред. С.С. Чернова. Новосибирск: ЦРНС, 2014. 302 с.
2. Ветлужских Е. Мотивация и оплата труда: Инструменты. Методики. Практика / Е. Ветлужских. М.: Альпина Паблишер, 2013. 152 с.
3. Ветлужских Е. Мотивация и оплата труда: Инструменты. Методики. Практика / Е. Ветлужских. М.: Альпина Паблишер, 2007. 133 с.
4. Ветлужских Е. Система вознаграждения: Как разработать цели и KPI / Е. Ветлужских; 2-е изд. перераб. и доп. М.: Альпина Паблишер, 2013. 217 с.
5. Kaplan R.S. The Balanced Scorecard: Measures That Drive Performance / R.S. Kaplan, D.P. Norton // Harvard Business Review. 1992. January/February.
6. Яковлева Т.Г. Мотивация персонала. Построение эффективной системы оплаты труда / Т.Г. Яковлева. СПб.: Питер, 2009. 240 с.

7. Управление персоналом: теория и практика. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: учеб.-практ. пособие / А.Я. Кибанов, И.А. Баткаева, Е.А. Митрофанова и др.; под. ред. А.Я. Кибанова. М.: Проспект, 2013. 64 с.

8. Зоткина Н.С. Концептуальные и методические основы формирования системы управления трудом строительного предприятия / Н.С. Зоткина. СПб.: СПбГУЭФ, 2005. 215 с.

9. Модорский А.В. Обеспечение взаимосвязи заработной платы и результативности производства в вертикально интегрированных нефтегазодобывающих компаниях: дис. ... канд. экон. наук / А.В. Модорский. Пермь, 2014. 210 с.

10. Чемяков В.П. Грейдинг: технология построения системы управления персоналом / В.П. Чемяков. М.: Вершина, 2008. 208 с.

11. Червякова Е.В. Роль заработной платы в стимулировании труда работников торговых организаций: дис. ... канд. экон. наук / Е.В. Червякова. Саратов, 2007. 174 с.

Bibliograficheskiy spisok

1. Kopytova A.V. K voprosu o celjah i zadachah sistemy stimulirovaniya rabotnikov sovremennyh rossijskih predpriyatij / A.V. Kopytova // Jekonomika i upravlenie: analiz tendencij i perspektiv razvitiya: sb. materialov XVII Mezhdun. nauch.-prakt. konf. / pod obshh. red. S.S. Chernova. Novosibirsk: CRNS, 2014. 302 s.

2. Vetluzhskih E. Motivacija i oplata truda: Instrumenty. Metodiki. Praktika / E. Vetluzhskih. M.: Al'pina Publisher, 2013. 152 s.

3. Vetluzhskih E. Motivacija i oplata truda: Instrumenty. Metodiki. Praktika / E. Vetluzhskih. M.: Al'pina Publisher, 2007. 133 s.

4. Vetluzhskih E. Sistema voznagrazhdenija: Kak razrabotat' celi i KPI / E. Vetluzhskih; 2-e izd. pere-rab. i dop. M.: Al'pina Publisher, 2013. 217 s.

5. Kaplan R.S. The Balanced Scorecard: Measures That Drive Performance / R.S. Kaplan, D.P. Nor-ton // Harvard Business Review. 1992, January/February

6. Jakovleva T.G. Motivacija personala. Postroenie jeffektivnoj sistemy oplaty truda / T.G. Jakovleva. SPb.: Piter, 2009. 240 s.

7. Управление персоналом: теория и практика. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: учебно-практическое пособие / А.Я. Кибанов, И.А. Баткаева, Е.А. Митрофанова и др.; под. ред. А.Я. Кибанова. М.: Проспект, 2013. 64 с.

8. Zotkina N.S. Konceptual'nye i metodicheskie osnovy formirovaniya sistemy upravlenija trudom stroitel'nogo predpriyatija / N.S. Zotkina. SPb.: SPbGUJeF, 2005. 215 s.

9. Modorskij A.V. Obespechenie vzaimosvjazi zarabotnoj platy i rezul'tativnosti pro-izvodstva v vertikal'no integrirovannyh neftegazodobyvajushhih kompanijah: dis. ... kand. jekon. nauk / A.V. Modorskij. Perm', 2014. 210 s.

10. Chemekov V.P. Grejding: tehnologija postroenija sistemy upravlenija personalom / V.P. Chemekov. M.: Vershina, 2008. 208 s.

11. Chervjakova E.V. Rol' zarabotnoj platy v stimulirovanii truda rabotnikov torgovyh organizacij: dis. ... kand. jekon. nauk / E.V. Chervjakova. Saratov, 2007. 174 s.

Анна Васильевна Копытова

ассистент кафедры «Менеджмент»
Тюменского государственного
архитектурно-строительного университета,
Россия
E-mail: a.copytowa@yandex.ru

Anna V. Kopytova

Assistant Lecturer
Department of Management,
Tyumen State University of Architecture and
Civil Engineering, Russia
E-mail: a.copytowa@yandex.ru

Статья поступила в редакцию 27.01.2015 г., принята к опубликованию 04.03.2015 г.

УДК 330.34

Т.Н. Малахова

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

T.N. Malakhova

CURRENT STATUS AND FUTURE OF ENVIRONMENTAL INNOVATIONS IN RUSSIA

Дается определение термина «экологическая инновация», принятое в мировой практике, и раскрывается суть данного понятия. Проводится анализ состояния инновационной составляющей отечественной экономики, выявляются проблемы и тенденции развития в данном направлении. Дается характеристика роли государства в развитии инновационного потенциала отечественного бизнеса. Указывается на необходимость ряда преобразований в сфере экологической политики и ее вовлеченности в систему государственной социально-экономической политики как неотъемлемого условия достижения положительного эколого-экономического эффекта в отечественной экономике.

Ключевые слова: инновация, экологичность, «зеленая экономика», энергоэффективность, отходы

The paper provides a definition of the term «environmental Innovation» which is used internationally and reveals the essence of the notion. Analysis of the status of innovations in domestic economy, reveals the problems and trends in the sector. The paper presents the characteristics of the role of a state in the development of innovative potential in domestic business. The emphasis is made on the need for a series of transformations in the field of ecological policy and its involvement in the social and economic policy of the state, which is an indispensable condition in achieving positive ecological and economic effect for the domestic economy.

Keywords: innovation, environmental friendliness, «the green economy», the energy efficiency

Современный этап экономического развития общества характеризуется нарушением экологической стабильности, которое вызывает беспокойство как на государственном, так и на мировом уровне. В настоящее время необходимость преодоления сложившейся кризисной ситуации стала очевидной.

Особо актуальной проблема эколого-экономического взаимодействия становится в связи с устареванием технологий, применяемых в производственной системе экономики России. В настоящее время технико-технологические возможности используются в основном для снижения негативных эффектов производства на уровне предприятий или регионов, но не позволяют осуществлять полный контроль развития системы природопользования в целом по стране или в мире. В этой связи обостряется вопрос об экологизации производственной сферы экономики.

Для характеристики сложившейся ситуации в производственном секторе экономики страны можно привести данные о состоянии основных производственных фондов (ОПФ), которые являются базой промышленности. Российские федеральные ведомства оценивают уровень износа ОПФ по России в 45-65%, а исследовательские центры РФ – минимум в 60-65%. В частности, износ основных фондов электростанций к настоящему времени превышает 40%, в подотраслях машиностроения значение этого показателя составляет примерно 70%, в большинстве подотраслей агропромышленного комплекса и лесной промышленности – от 55 до 70%, в энергомашиностроении он в среднем по РФ превышает 55%, а в ряде регионов страны он близок к 70% [1].

Развитие научно-технической деятельности в России отличается вовсе не положительной динамикой, а характеризуется значительным спадом на фоне активного развития инноваций в мире, хотя Россия имеет преимущества перед другими государствами. Они заключаются не только в природных богатствах и многоотраслевой промышленности, но и в имеющемся научно-техническом потенциале. Россия располагает крупной научной базой (12% от числа ученых во всем мире). Однако на мировом рынке гражданской наукоемкой продукции Россия имеет долю лишь в 0,3%, в то время как доля США составляет 36%, а Японии – 30%.

В решении данного вопроса на помощь могут прийти инновации. Однако прежде чем говорить об их участии в процессе экологизации производства, необходимо четко определить границы самого этого термина. Согласно законодательству России, под инновацией понимается «введенный в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга) или процесс, новый метод продаж или новый организационный метод в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях» [2, ст. 2]. Согласно этому же закону, среди основных целей государственной научно-технической политики выделяется улучшение экологической обстановки [2, ст. 11, п. 1].

Под инновациями разными авторами понимаются продукт, процесс, система, изменение или результат деятельности, но в целом они характеризуются тем, что содержат какое-либо новшество (нововведение, качественное отличие от предшествовавшей характеристики продукта, процесса, системы), дают положительный эффект от применения. Следует отметить то, что в общепризнанном значении инновация – это то, что продается на рынке. То есть если новшество не имеет потребителя, то это еще пока не инновация. Таким образом, инновации призваны повышать эффективность экономики путем их внедрения, то есть имеют высокую непосредственную практическую значимость для экономики страны.

Среди инноваций выделяют **инновации экологические** – это «технологические и социальные инновации в сфере охраны окружающей среды, рационального использования природных ресурсов и формирования экологических ценностей у граждан в рамках совместного развития экономики и экологии» [3]. На сегодняшний день необходимость экологических изменений во всех сферах экономики признана по всему миру, а в некоторых странах нашла широкое практическое применение.

На сегодняшний день в мире все более широкое распространение получают направления развития низкоуглеродной экономики (что стало следствием соблюдения требований Киотского протокола, порожденного проблемой увеличения выбросов углекислого газа в атмосферу вследствие использования продуктов ТЭК), возобновляющихся источников энергии. Все большее внимание уделяется проблеме образования и рециклинга отходов как результата интенсивного развития ресурсоемких отраслей, а также разработке и внедрению в экономическую практику малоотходных и безотходных производств.

Всемирный фонд дикой природы и компания Cleantech опубликовали результаты исследования стран, в которых на данный период времени созданы наиболее комфортные условия для развития бизнеса, использующего экологически чистые технологии. Возглавили этот список Дания, Израиль, Швеция, Финляндия и США. В первую десятку входят Германия, Канада, Южная Корея, Ирландия и Великобритания. В конце этого списка стоят Румыния, Греция, Турция, Саудовская Аравия и Россия [4]. Как видно по этим данным, лидерами по разработке и применению экоинноваций стали относительно небольшие страны. Это позволяет сделать предположение о том, что они, не обладая значительными запасами ресурсов, вынуждены заниматься поиском альтернативных источников сырья, что в конечном итоге дает им преимущество в сфере экологических разработок.

Общеизвестно, что инновации позволяют быть лидерами в жесткой экономической конкуренции на мировых рынках и получать значительную финансовую отдачу на базе новых технологий. Развитые страны активно поддерживают инновационные процессы, и это

является основой их развития, их технологической политикой. На долю новых или усовершенствованных технологий в развитых странах приходится до 80% прироста ВВП [5].

Число организаций, выполнявших научные исследования и разработки, снизилось за период с 2000-2013 гг. на 12%. При этом сокращение произошло за счет снижения доли предпринимателей, т. е. частного бизнеса. И это при том, что финансирование науки из средств федерального бюджета за указанный период увеличилось с 0,24 до 0,64 % от ВВП.

Удельный вес организаций, осуществлявших инновационную деятельность различного характера (технологические, организационные, маркетинговые инновации), за 2009-2013 гг. увеличился на 0,8%. При этом данное увеличение произошло за счет сферы добычи полезных ископаемых (+ 0,4%), сферы информации и вычислительной техники (+ 0,1%), сферы научных исследований и разработок (+ 1,2% за 2011-2013 гг.). В сфере же обрабатывающих производств изменений не происходило, а в сферах производства и распределения энергоносителей, в связи и предоставления услуг наблюдалось снижение по данному показателю (–0,1; –0,9 и –0,2% соответственно) [6].

Что касается **экологических инноваций**, то удельный вес организаций, занимающихся их осуществлением, за 2009-2013 гг. остался неизменным в целом по России и составил 1,5% в их общей структуре. При этом в сферах добычи полезных ископаемых и обрабатывающих производств произошло снижение данного показателя на 0,1 и 0,3% соответственно. Только в сфере производства и распределения энергоносителей произошло существенное увеличение показателя (+4,1%) [6].

Если характеризовать влияние инновационной деятельности предприятий на экологическую и экономическую ситуацию в стране, то можно опереться на следующие данные.

Удельный вес организаций, осуществляющих экологические инновации в 2009-2011 гг. [7]

Показатель	Россия	Бельгия	Германия
<i>Повышение экологической безопасности в процессе производства товаров, работ, услуг</i>			
Сокращение материальных затрат на производство единицы товара, работы, услуги	26,80	22,80	38,80
Сокращение энергозатрат на производство единицы товара, работы, услуги	28,10	30,30	46,40
Сокращение выброса в атмосферу диоксида углерода	16,20	26,60	38,50
Замена сырья и материалов на безопасные или менее опасные	18,20	25,70	25,50
Снижение загрязнения окружающей среды	30,40	28,80	41,70
Осуществление вторичной переработки отходов производства, воды или материалов	18,60	35,70	41,20
<i>Повышение экологической безопасности в результате использования потребителем инновационных товаров, работ, услуг</i>			
Сокращение энергопотребления или потерь энергетических ресурсов	24,90	27,00	44,00
Сокращение загрязнения окружающей среды	22,90	20,80	35,50
Улучшение возможности вторичной переработки товаров после использования	10,00	24,00	30,80

Как видно по данным таблицы, Россия отстает от передовых стран, особенно в сфере вторичной переработки отходов производства и товаров потребления, что возвращает нас к вопросу об организации материально-технической стороны производства.

Можно говорить о том, что экологические инновации в нашей стране не имеют большой популярности, либо их применение в меньшей степени интегрировано в экономическую деятельность организаций. То есть экологический и экономический аспекты управления производством рассматриваются отдельно друг от друга и не взаимоувязываются для достижения лучшего эколого-экономического результата деятельности.

Само понимание сути, содержания и необходимости экологических инноваций на государственном уровне в России находится только в стадии формирования. Первое обследование экологических инноваций в отечественной статистике было проведено только в 2009 году. Самые высокие показатели применения экоинноваций характеризуют экологически вредные производства (производство кокса и нефтепродуктов 39%), металлургию (35%), химическую промышленность (34%). Среди лидеров оказалось табачное производство (67%), где происходил интенсивный переход на новые технические регламенты [8]. На наш взгляд, это связано с тем, что в последние годы принимаются законодательные акты федерального значения, которые все более жестко регламентируют деятельность таких производств и ограничивают их негативное воздействие на окружающую среду.

Большое значение для начала экологических изменений в экономике имело принятие ФЗ «Об охране окружающей среды», ФЗ «Об экологической экспертизе», ФЗ «Об отходах производства и потребления» и др. Эти нормативные документы приняты на федеральном уровне, что означает общегосударственный характер управления природопользованием и природоохранной деятельностью, реализация которых должна учитывать интересы федерального центра, регионов страны и муниципальных образований [9, с. 57].

Особо следует отметить, что само понятие инноваций будет различно для разных сфер экономики, отраслей, а также для отдельных предприятий в рамках одной отрасли. Это связано с тем, что уровни материально-технического, а также финансового состояния как отраслей, так и отдельно взятых экономических единиц сильно различаются. Поэтому новые эко-технологии будут различаться как по направлению воздействия на отрасль, так и по целевому признаку.

Например, в сфере химической промышленности, которая дает значительное количество выбросов вредных веществ в атмосферу, главным направлением применения экологических инноваций будет снижение образования этих веществ, а также объемов их поступления в окружающую среду. При этом конечный продукт не будет сильно видоизменен по своим характеристикам. То есть в сфере экологически вредных производств инновации будут носить больше технологический характер, обеспечивающий максимальную безвредность выбросов, избавиться от которых полностью невозможно.

Что касается отрасли производства товаров народного потребления (например, легкая промышленность, текстильная, пищевая, приборостроение), то здесь инновации могут помочь в решении проблемы образования отходов промышленного производства и их вторичной переработки. Тут те же технологические инновации должны быть направлены на увеличение глубины переработки исходного сырья и, как следствие, уменьшение образования отходов, а также позволять получать конечный продукт, который может быть полностью или максимально возможно подвергнут повторной переработке, в том числе и отходы производства, которые могут служить сырьем для вспомогательного производства.

При внедрении инноваций, в том числе экологических, должны быть задействованы экономические механизмы стимулирующего направления, которые дают возможность предприятиям достигать положительного экологического эффекта при сохранении своей экономиче-

ской эффективности [10, с. 190]. Для этого необходимо проводить целенаправленную экологоориентированную экономическую политику на всех уровнях власти, о чем говорил Президент Центра экологической политики России, член-корреспондент РАН, профессор, заведующий лабораторией Института биологии развития РАН В. Захаров [11]. Он говорит о необходимости не просто формирования законодательной базы экологической политики, а построения системы реальных действий. Затрагивая вопрос о неудачных попытках реализовать некоторые отдельно взятые мероприятия по экологизации экономики страны, он называет и причину неудачи – оторванность экологической политики от политики социально-экономической, финансирование ее по остаточному принципу, расточительное отношение к ресурсам как следствие обеспеченности (если не избыточности) ими, отсутствие сильного бизнеса, заинтересованного в переработке отдельных видов отходов [12], отсутствие сформировавшегося спроса на экологичные продукты как результат низкой экологической ориентированности потребителей на рынке.

Наряду с этим не следует упускать из виду то, что в России есть прекрасные возможности для развития экологоориентированной «зеленой» экономики. В масштабах мирового развития наша страна имеет огромный ресурсный и ассимиляционный потенциал, который мы можем использовать эффективно. В сельском хозяйстве некая «отсталость» может сыграть хорошую роль в развитии органического производства. Концепцию экологического развития не только экономики, но и общества нужно изначально внедрять в стратегии социально-экономического развития регионов, что должно подкрепляться повышением экологической грамотности населения и одновременным стимулированием развития рынка экологичных товаров и услуг.

Важнейшее значение в развитии данного направления должно иметь, на наш взгляд, повышение экологической грамотности населения и формирование соответствующих ценностей (о чем было сказано выше), что невозможно при развитии экономики в отрыве от экологии при нынешнем процветании экономики потребления.

Существенную роль в этом направлении может сыграть экологическая сертификация продуктов, услуг, производств. Ведь уже сегодня во всем мире этот инструмент оказывает существенное влияние на направление экономического развития. Из стран с наибольшей долей «зеленых» контрактов выделяется Финляндия – 80% договоров в стране заключается в соответствии с критериями «зеленых закупок». Далее в этом списке стоят Нидерланды, Латвия, Венгрия и Литва. Доля «зеленых» контрактов составляет 60-80%. Далее идут: Италия, Австрия, Бельгия и Румыния с долей «зеленых» контрактов от 40 до 60%. В 20-40% случаев такие контракты заключаются в Словении, Дании, Швеции, Германии, Испании и Чехии [13].

В России есть немало предприятий, которые прошли сертификацию и получили право ставить на своей продукции экомаркировку. Например, предприятия в Санкт-Петербурге: фирма «Фитолон» (производство препаратов на основе морской капусты), «Пультекс» (производство воздухоочистителей), фирма «Соффид» (выпуск масел лекарственных растений), предприятие «РосКедр» (производство кедрового масла), «Петроспирт» (изготовление минеральной воды), «Кушелевский хлебозавод» и некоторые другие [14].

В сельском хозяйстве можно применять такие новейшие технологии как вертикальные теплицы, которые основаны на принципах экологического проектирования, позволяющих экономить не только физическую площадь строения, но и затраты на энергоносители за счет применения ВИЭ (солнечной и ветровой), а также использовать отработанные ресурсы (вода, отходы, биомасса).

В тяжелой и легкой промышленности экологические инновации технологического характера могут позволить снизить энергопотребление на 20-60%, если решение этой задачи будет комплексным и направленным на экономию всех видов энергетических ресурсов [15].

Примеров успешного внедрения экологических инноваций в России на сегодняшний день уже немало. По итогам 2014 года, успешным опытом внедрения энергоэффективных и малоотходных технологий могут поделиться крупные отечественные производства: к примеру, Heineken, Japan Tobacco International (JTI), «Балтика», «ТехноНИКОЛЬ» и «профайнРУС» [16].

«Пивоварня Хейнекен» в Санкт-Петербурге разработала программу реорганизации грузоперевозок, которая, с одной стороны, будет способствовать сокращению выбросов в атмосферу, с другой – позволит компании повысить рентабельность бизнеса.

На фабрике корпорации JTI «Петро» в Петербурге реализован ряд проектов, направленных на устранение табачного запаха, переработку и повторное использование отходов и повышение энергоэффективности. Сегодня на предприятии перерабатывается более 70% отходов.

Большой опыт по переработке производственных отходов накоплен и у предприятий, внедривших стандарты экомаркировки «Листок жизни» (Санкт-Петербург). Например, компания «Таркетт» ежегодно возвращает в производство порядка 5,5 тыс. тонн отходов линолеума.

Один из крупнейших производителей оконных профилей ЗАО «Профайн РУС» имеет возможность включать в свой продукт до 70% вторичного сырья.

Компания «Балтика» добилась снижения себестоимости продукции и сокращения выбросов CO₂ за счет применения системного подхода к повышению энергоэффективности производства. Например, за счет оптимизации технологического режима на пивопроизводстве в Хабаровске за девять месяцев 2014 года экономии тепла составила порядка 18%, суммарный эффект от мероприятий – 7 млн рублей.

Эти примеры дают четкое представление о том, что эффективность применения различных вариантов экологических инноваций реально достижима, и это приводит к получению двойного эколого-экономического эффекта. Однако не следует забывать о том, что эти мероприятия требуют серьезных финансовых вложений, реализация которых недоступна многим предприятиям без четкой и надежной государственной поддержки [17, с. 107].

На этом фоне значительным преимуществом является развитие законодательства в области экономики природопользования. Например, вступление России в ВТО должно способствовать повышению качества управления экологическим развитием промышленности, так как этому аспекту в развитых странах уделяется большое внимание. Россия становится участником международной системы экологических правоотношений, так как невовлеченность в нее станет непреодолимым барьером для работы на мировых рынках. Положительным моментом является все более активно развивающаяся в России система экологической сертификации. Российские производители начинают внедрять международные стандарты, в том числе стандарт в области экологического менеджмента ISO 14001, аналогом которого в России является ГОСТ Р ИСО 14001-2007. Со стороны российского потребителя наблюдаются возрастающий интерес и доверие к экологической маркировке продукции, которая становится важным фактором при формировании потребительского спроса.

Что касается административного инструментария в области экологической политики в России, то многие исследователи высказываются за необходимость модернизации налоговой системы с введением налогов, направленных на изъятие рентного дохода на дифференциальной основе и придание им целевого характера (сегодня они выполняют фискальную функцию).

Также следует подчеркнуть, что необходимо учитывать соотношение затрат на НИОКР в промышленном секторе экономики и эффективной отдачи от них. Необходимо отдавать приоритет тем разработкам, которые носят инновационный характер стратегического плана для экономики страны. В остальном можно перераспределять исследовательские функции между

различными НИИ и специализированными учреждениями научно-технического профиля, которые будут обеспечивать экономику страны уже готовыми к внедрению технико-технологическими решениями.

Создание эффективной системы несырьевого развития страны – это неотъемлемая часть экономической политики государства, которая должна формироваться с учетом общемировых тенденций развития науки и технологий. В данном случае главная роль государства заключается в том, чтобы финансировать и предоставлять достаточные льготы тем предприятиям, которые показывают эффективность своей инновационной и производственной деятельности. Государство должно отказаться от субсидирования ресурсоемких производств и обеспечить стимулирование инновационного развития бизнеса всех уровней. Этот подход отражает стратегическую цель государственного управления экономикой – достижение высокого научно-технического уровня производства, которое может обеспечить рост ВВП на основе инновационного развития и тем самым повышать конкурентоспособность отечественных производителей на мировом уровне независимо от конъюнктуры на сырьевом рынке, а также обеспечить их экономическую стабильность в отечественной экономической среде.

Библиографический список

1. Чичкин А. Уровень износа основных фондов в России намного выше, чем в других странах БРИКС / А. Чичкин // Российская газета. № 5519 от 5 июля 2011. URL: <http://www.rg.ru/2011/07/05/iznos.html>.
2. Федеральный закон от 23.08.1996 года № 127-ФЗ (ред. от 22.12.2014 года) «О науке и государственной научно-технической политике».
3. Leflaive X. Eco-Innovation Policies in Japan / X. Leflaive // Environment Directorate. OECD. 2008. URL: <http://www.oecd.org/japan/42876953.pdf> (дата обращения: 06.05.2013 г.).
4. Носкова Е. Отстаем по экологии / Е. Носкова // Российская газета. № 840 от 20.03.2012. URL: <http://www.rg.ru/2012/03/20/ekologia.html>.
5. Самсонов Ю. Рынок инноваций в России / Ю. Самсонов. URL: <http://www.center-inno.ru/materials/library/06-2>.
6. Россия в цифрах. 2014: крат. стат. сб. М.: Росстат, 2014. 558 с.
7. Индикаторы инновационной деятельности: 2013: стат. сб. М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2013. 472 с.
8. Российский инновационный индекс / под ред. Л.М. Гохберга. М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2011.
9. Кузнецов Н.И. Использование современных инструментов экономики природопользования в сфере экологизации производственного сектора России / Н.И. Кузнецов, К.П. Колотырин, Т.Н. Малахова // Научное обозрение. 2014. № 7. С. 56-60.
10. Колотырин К.П. Экономические инструменты стимулирования природоохранной деятельности / К.П. Колотырин // Вестник Саратовского государственного технического университета. 2009. № 1(37). С. 186-196.
11. <http://greenevolution.ru/analytics/ustojchivoe-razvitie-trebuetsya-zelenoj-ekonomiki/>.
12. Колотырин К.П. Организационно-экономические инструменты в сфере обращения с отходами потребления: монография / К.П. Колотырин. Саратов: СГТУ, 2010. 224 с.
13. <http://www.ecology.md/section.php?section=news&id=9080#.VL6Dn0esVIE>.
14. http://www.baltfriends.ru/sites/default/files/ecomarkirovka_doklad.pdf.
15. http://ilepra.rshu.ru/materials/meetings/gorod_upravlenie.pdf.
16. <http://grev.su/yAm>.
17. Колотырин К.П. Эколого-экономическое обоснование инвестиционных проектов в сфере обращения с отходами потребления / К.П. Колотырин // Вестник Саратовского государственного технического университета. 2008. №1(30). С.102-109.

Bibliograficheskij spisok

1. Chichkin A. Uroven' iznosa osnovnyh fondov v Rossii namnogo vyshe, chem v drugih stranah BRIKS / A. Chichkin // Rossijskaja gazeta. № 5519 ot 5 ijulja 2011. URL: <http://www.rg.ru/2011/07/05/iznos.html>.

2. Federal'nyj zakon ot 23.08.1996 goda № 127-FZ (red. ot 22.12.2014 goda) «O nauke i gosudarstvennoj nauchno-tehnicheskoy politike».
3. Leflaive X. Eco-Innovation Policies in Japan / X. Leflaive // Environment Directorate. OECD. 2008. URL: <http://www.oecd.org/japan/42876953.pdf> (data obrashhenija: 06.05.2013 g.).
4. Noskova E. Otstaem po jekologii / E. Noskova // Rossijskaja gazeta. № 840 ot 20.03.2012. URL: <http://www.rg.ru/2012/03/20/ekologia.html>.
5. Samsonov Ju. Rynok innovacij v Rossii / Ju. Samsonov. URL: <http://www.center-inno.ru/materials/library/06-2>.
6. Rossiya v cifrah. 2014: krat. stat. sb. M.: Rosstat, 2014. 558 s.
7. Indikatory innovacionnoj dejatel'nosti: 2013: stat. sb. M.: Nacional'nyj issledovatel'skij universitet «Vysshaja shkola jekonomiki», 2013. 472 s.
8. Rossijskij innovacionnyj indeks / pod red. L.M. Gohberga. M.: Nacional'nyj issledovatel'skij universitet «Vysshaja shkola jekonomiki», 2011.
9. Kuznecov N.I. Ispolzovanie sovremennyh instrumentov jekonomiki prirodopol'zovanija v sfere jekologizacii proizvodstvennogo sektora Rossii / N.I. Kuznecov, K.P. Kolotyryn, T.N. Malahova // Nauchnoe obozrenie. 2014. № 7. S. 56-60.
10. Kolotyryn K.P. Jekonomicheskie instrumenty stimulirovanija prirodoohrannoj dejatel'nosti / K.P. Kolotyryn // Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo tehničeskogo universiteta. 2009. № 1(37). S. 186-196.
11. <http://greenevolution.ru/analytics/ustojchivoe-razvitie-trebuje-zelenoj-ekonomiki/>.
12. Kolotyryn K.P. Organizacionno-jekonomicheskie instrumenty v sfere obrashhenija s othodami potreblenija: monografija / K.P. Kolotyryn. Saratov: SGTU, 2010. 224 s.
13. <http://www.ecology.md/section.php?section=news&id=9080#.VL6Dn0esVIE>.
14. http://www.baltfriends.ru/sites/default/files/ecomarkirovka_doklad.pdf.
15. http://ilepra.rshu.ru/materials/meetings/gorod_upravlenie.pdf.
16. <http://grev.su/yAm>.
17. Kolotyryn K.P. Jekologo-jekonomicheskoe obosnovanie investicionnyh proektov v sfere obrashhenija s othodami potreblenija / K.P. Kolotyryn // Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo tehničeskogo universiteta. 2008. № 1(30). S. 102-109.

Татьяна Николаевна Малахова

аспирант кафедры «Инновационная
деятельность и управление бизнесом»
Саратовского государственного аграрного
университета им. Н.И. Вавилова, Россия
E-mail: shkatulka-girl@yandex.ru

Tatyana N. Malakhova

Postgraduate
Department Innovations and Business
Management,
Vavilov State Agrarian University of Saratov,
Russia
E-mail: shkatulka-girl@yandex.ru

Статья поступила в редакцию 07.02.2015 г., принята к опубликованию 11.03.2015 г.

УДК 338.22

А.Н. Плотников, А.В. Поляков, Д.А. Плотников

ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ МАЛОГО БИЗНЕСА

A.N. Plotnikov, A.V. Polyakov, D.A. Plotnikov

INNOVATIVE ACTIVITY OF SMALL BUSINESSES

Рассматривается одна из стратегических задач развития экономики России, которая заключается в обеспечении ее открытости при существенном усилении процесса взаимовыгодной экономической интеграции в систему мирохозяйственных связей. Открытие экономических границ и либерализация внешней торговли окажут неблагоприятное воздействие на динамику развития национального предпринимательского сектора, если государство своевременно не примет меры по оказанию необходимой финансовой и технической поддержки малому бизнесу в его адаптации для новых условий хозяйствования.

Ключевые слова: инновации, малый бизнес, инвестирование малых предприятий, инвестиции в инновационную деятельность

One of the short term strategic objectives in the development of Russian economy is to ensure transparency in the process of its mutually beneficial integration into the system of international economy. Opening of economic borders and liberalization of the overseas trade will have a negative impact on the dynamics of the national business sector, if the government fails to undertake measures to provide the needed financial and technical support to small businesses in their adaptation to the new economic conditions.

Keywords: Innovation, small business, small business investment, investment in innovation

Успех, равно как неудачи, малого предпринимательства определяются многочисленными факторами. Малый бизнес способен в быстрые сроки обеспечить производство высококачественной продукции, востребованной на определенных рынках. Производственная, технологическая и административная гибкость малого предпринимательства, позволяющая оперативно реагировать на изменяющиеся потребности рынка, также является важнейшей предпосылкой его успешного развития (табл. 1) [1].

Вместе с тем для малого бизнеса повсеместно характерны такие проблемы как широкое использование устаревших технологий, низкий уровень профессиональной подготовки управленческого персонала и отсутствие доступных кредитных ресурсов. Причем финансовые проблемы являются наиболее существенными из всех факторов, которые не только и не столько сдерживают развитие малого предпринимательства, сколько могут оказать решающее влияние на саму возможность продолжения бизнеса. Для малого бизнеса характерны нерациональная структура капитала и его недостаточность, а ограниченность источников финансовых ресурсов обуславливают низкую квалификацию персонала, слабость и низкую эффективность маркетинговых исследований и отсутствие внятной маркетинговой политики.

Отмечая все внутренне присущие малому предпринимательству недостатки, следует подчеркнуть, что, тем не менее, национальный малый бизнес весьма восприимчив к возможностям применения в своей практической деятельности инновационных продуктов или использовании новейших технологий.

Выбор правильной комбинации стратегий развития и плана конкретных действий по достижению стратегических целей, по нашему мнению, и определит, в конечном счете, будущее малого бизнеса – его успех или неудачу. План действий малого бизнеса охватывает самый широкий спектр вопросов, практическое решение которых и обеспечит выполнение стратегических задач. Такими важнейшими сферами деятельности малого предприятия являются маркетинг, техноло-

гии, производство, менеджмент и трудовые ресурсы. Вопросы в области маркетинга имеют отношение к выявлению значимости для обеспечения устойчивого развития бизнеса новых продуктов и рынков сбыта. Роль технологии заключается в совершенствовании применяемых технологий и внедрения технологических новшеств. Производственные процессы играют роль в сокращении тех или иных удельных затрат для производства конечной продукции. Изучение сложившейся и более совершенной практики и механизма управления бизнесом и персоналом позволило дать ответ на вопрос о роли менеджмента и кадрового ресурса на обеспечение стабильного роста и развития малых и средних предприятий [2].

Таблица 1. Число малых предприятий РФ и их распределение по видам деятельности

Виды деятельности малых предприятий	1-е полугодие 2013 года	Удельный вес от общего объема, %
Всего	234,5	100
Из них:		
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	10,9	4,7
рыболовство, рыбоводство	0,5	0,2
Добыча полезных ископаемых	1	0,4
в том числе:		
Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	0,3	0,1
Обрабатывающие производства	34	14,5
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	3,4	1,5
Строительство	29,7	12,7
Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	70,3	30
Гостиницы и рестораны	10,2	4,4
Транспорт и связь	13,7	5,8
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	48,5	20,7
Образование	0,3	0,1
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	3,9	1,7
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	6	2,6
Другое	1,5	0,6

Предприятия малого бизнеса, успешно функционирующие на рынке, отличаются весьма активной инновационной политикой и прежде всего в сфере маркетинга. Оценка роли инновационных продуктов или новых рынков сбыта в обеспечении развития бизнеса, успешных компаний, на 10% выше, чем у компаний, балансирующих на грани выживания. При этом еще выше оценка влияния маркетинговых факторов (18%), если компании способны не только войти в новые рынки сбыта, но и насытить эти рынки инновационной продукцией. Наименьший вклад в стабильно высокий уровень развития малого бизнеса, по мнению собственников компаний, вносит маркетинговая политика, при которой предприятия осуществляют продажи существующих продуктов на существующих рынках [3].

Что касается значимости технологий в обеспечении развития малого бизнеса, то оценка фактора внедрения технологических новшеств и совершенствования применяемых технологий из числа преуспевающих предприятий соответственно на 35 и 25% выше, чем у предприятий ординарно функционирующих. Оборонительная политика использования в производственном процессе существующих технологий других предприятий никоим образом не ассоциируется с устойчивым ростом и развитием [4].

Важно заметить, что успешные компании малого бизнеса придают особую значимость технологическим инновациям как более важным факторам, обеспечивающего динамизм развития компании, чем совершенствование или разработка новой маркетинговой стратегии предприятия.

Лидирующие предприятия малого бизнеса переориентируют производственный процесс на использование новых материалов и компонентов, более эффективное использование существующих оборотных средств и снижение энергоемкости производства. Каждый из этих трех факторов имеет влияние на обеспечение динамичного развития малого бизнеса.

Многие экономисты считают, что производство инновационных продуктов и разработка новых технологий являются прерогативой крупного бизнеса. Вместе с тем целый ряд исследований, проведенных в развитых странах, не выявил очевидной корреляции между размерами предприятия и темпами инновационных технологических изменений [5].

Уровень инновационной активности предприятия характеризуется такими показателями как величина расходов на проведение НИОКР, количество запатентованных изобретений, удельный вес работников, занятых НИОКР, или объемы производства инновационной продукции. По всем этим показателям безусловным лидером в инновационной активности является крупный бизнес. В то же время, если анализировать уровень инновационной деятельности бизнеса в отраслевом разрезе, выявится иная тенденция. Например, на долю малого бизнеса приходится преобладающая доля всех инновационных продуктов в сфере информационных технологий и производстве контрольно-измерительных приборов. Крупные предприятия доминируют в фармацевтике и авиастроении.

Одним из объективных критериев уровня инновационной активности бизнеса может явиться показатель общего количества инноваций в расчете на 1000 работников, занятых в той или иной отрасли экономики. Например, исследования показали, что в обрабатывающей промышленности развитых стран крупный бизнес внедрил 2445 инноваций, а малый бизнес – 1954. В расчете на каждую тысячу занятых работников уровень инновационной активности малого бизнеса был выше и составил 0,31, а крупного – 0,20.

В целом уровень инновационной активности зависит от степени капиталоемкости той или иной отрасли, ее концентрации, текущей интенсивности инновационной деятельности, наличия в данном сегменте экономики предприятий малого бизнеса. Крупный инновационный бизнес преобладает в капиталоемких отраслях, характеризующихся высоким уровнем концентрации. В секторах экономики, создание и развитие которых было непосредственно связано с инновационной деятельностью, доминирует малый бизнес. Более того, следует учесть, что активизации инновационной деятельности зачастую препятствует сложно организованная и строго иерархическая управленческая структура крупного бизнеса, которая в силу своей инерционности имеет высокий коэффициент сопротивляемости к новым идеям и большое желание сохранить статус-кво. В малом бизнесе все критически важные решения о запуске инновационного продукта принимаются без бюрократической волокиты весьма узким кругом лиц. Инновационная активность всегда является основой деятельности малого бизнеса, тогда как в крупных корпорациях ведущие специалисты НИОКР в качестве поощрения за инновационные достижения, как правило, переводились на более высокооплачиваемые управленческие позиции, теряя со временем опыт и навыки инновационной деятельности. Кроме того, малый бизнес в отличие от крупного весьма ответственно относится к процессу коммер-

циализации промежуточной продукции: ведь любое изобретение является вершиной инновационного процесса, в основании которого заложены новые компоненты, материалы и технологии, которые также могут явиться объектами коммерциализации.

Степень влияния инновационной активности малого бизнеса на конечные результаты его деятельности весьма высока. В качестве показателя уровня инновационной активности малого бизнеса были взяты расходы предприятия, связанные в той или иной мере с научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими работами [6].

Менее 10% представителей малого и среднего бизнеса либо несут расходы, либо имеют в своей структуре подразделение, отвечающее за сбор и обработку новейшей научно-технической информации, имеющее отношение к используемым технологиям и конечному продукту предприятий. При этом только 5% из них инвестируют в техническое перевооружение и технологическое обновление компании. Однако более 50% предприятий считают, что инновационная активность компании окажет значительное влияние на перспективы ее развития, устойчивый и динамичный рост, степень востребованности ее продукции на рынке. Деятельность малых предприятий в Российской Федерации характеризуется показателями, приведенными в табл. 2.

Таблица 2. Основные экономические показатели деятельности малых предприятий в РФ за 2009-2012 гг.

Показатели	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Число предприятий, ед.	15902	16981	18602	21941
Число предприятий в расчете на 1000 жителей области, ед.	10,4	11,1	12,1	14,3
Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей), чел.	91788	93637	102022	103330
Среднемесячная заработная плата одного работающего, руб.	12376,4	10772,5	13061,5	13841,7
Выручка от реализации товаров (работ, услуг) (без сумм налогов и аналогичных обязательных платежей), млн руб.	111107,1	158361,1	202139,1	214782,2
Инвестиции в основной капитал, млн руб.	2705,3	5471,2	7226,5	8026,2

Важным фактором развития малых предприятий является размер инвестиций, вкладываемых в их основной капитал. В Саратовской области в целом размер инвестиций в этом направлении растет (табл. 3). Но он не равнозначен, если рассматривать такие вложения в разрезе отраслей. Наиболее значимыми являются вложения инвестиций в строительство. Примерно на одном уровне находятся вложения в промышленность, а также в торговлю и общественное питание. Незначительны вложения в материально-техническое снабжение и сбыт.

Но совершенно понятно, что вложения в основной капитал малых предприятий совершенно не означает, что все они идут в инновационное производство. Более того, следует заметить, что затраты предприятия на НИОКР не являются основным показателем, характеризующим инновационную деятельность, если она основывается на внешних источниках заимствования новейших компонентов, материалов или технологий. Внешние источники инноваций представлены другими компаниями (прямые конкуренты), потребителями, поставщиками сырья и материалов, патентными органами, научно-образовательными учреждениями.

К внутренним источникам инноваций были отнесены менеджмент компании, производственное подразделение, отдел маркетинга и подразделение научно-технической информации.

Почти 60% предприятий пользуются тем или иным источником информации об инновационных продуктах и новейших технологиях, причем для всех предприятий, которые в той или иной степени отслеживают тенденции на рынках инноваций, значительной является информация, полученная от потребителей продукции, от менеджмента компаний и поставщиков сырья и материалов.

Таблица 3. Инвестиции в основной капитал малых предприятий Саратовской области за 2012-2013 гг., млн руб.

Отрасли экономики	2012 г.	2013 г.
Всего по области:	648,8	1200,4
Промышленность	44,4	66,9
Сельское хозяйство	4,7	24,1
Транспорт	26,5	33,3
Строительство	422,6	993,3
Торговля и общественное питание	104,9	66,6
Материально-техническое снабжение и сбыт	0,1	2
Другое	45,6	14,2

Также необходимо обратить внимание на то, что более 25% успешных малых предприятий и 10% малых предприятий, работающих без особых взлетов, имеют в своей организационной структуре то или иное подразделение, которое формально отвечает за сбор и обработку научно-технической информации. При этом удельный вес финансовых вложений успешных малых предприятий на осуществление и приобретение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в структуре инвестиций превышает 33% против 11% в компаниях среднего уровня.

Существенны различия между двумя группами предприятий в источниках получения информации об инновационных продуктах и новейших технологиях. Например, представители успешных предприятий оценивают значимость внутренних источников научно-технической информации более чем в 2 раза выше, чем предприятия среднего уровня, которые более полагаются на внешние источники информации, которыми являются конкуренты и поставщики.

Таким образом, результаты проведенного опроса представителей национальных предпринимательских структур свидетельствуют, что инновационная активность бизнеса является одним из ключевых факторов, определяющих устойчивый рост и динамичное развитие компаний.

Одной из важнейших предпосылок уверенного роста предприятий малого и среднего бизнеса в условиях открытой экономики является степень его конкурентоспособности. Безусловно, выпуск инновационного продукта или использование новейших технологий, обеспечивающих минимальные издержки производства, являются основными конкурентными преимуществами малого бизнеса. Для более детального анализа влияния иных факторов, определяющих конкурентоспособность малых предприятий, необходимо провести оценку относительно конкурентов таких показателей как: качество обслуживания потребителей, степень адаптации и гибкости в удовлетворении меняющихся потребительских запросов, качество конечного продукта, профессиональная подготовка персонала, ассортимент выпускаемой продукции и частота обновления линейки продуктов, цена, стоимость сырья и материалов и затраты на НИОКР.

В среднем динамично развивающийся малый бизнес характеризуется эффективным и безукоризненным качеством обслуживания потребителей, гибкостью производственного

процесса, позволяющими оперативно реагировать на потребности рынка и высоким качеством конечного продукта. В предприятиях среднего уровня по значимости конкурентоспособности выделяются такие аспекты, как профессионализм персонала, широкий ассортимент продукции и цена на нее [6].

Исследование различий в факторах конкурентоспособности между преуспевающими малыми предприятиями и малыми предприятиями среднего уровня выявило, что предприятия первой группы придают более высокую оценку инновационному фактору. Так, средняя оценка фактора затрат на НИОКР выше на 40% в преуспевающих малых предприятиях, чем у малых предприятий среднего уровня. Оценка такого фактора конкурентоспособности как ассортимент выпускаемой продукции и частота обновления линейки продуктов соответственно на 15 и 10% выше у первой группы предприятий. Таким образом, инновационный фактор является основой высокой конкурентоспособности и, следовательно, устойчивого роста и развития малого и среднего бизнеса.

Ключевыми факторами, определяющими динамизм малого бизнеса, воздействующими на рост компании, являются такие факторы как: качество управленческих решений, маркетинговой политики, профессионализма работников, технологичности производства, степени доступности к рынкам сбыта, капиталов, сырья и материалов, стоимости заимствований, государственной поддержки, способности к оперативному внедрению новейших технологий и затрат на НИОКР [7].

Среди всех факторов, обуславливающих устойчивый рост предприятий малого бизнеса, наиболее важным является уровень качества принимаемых управленческих решений. Такие детерминанты успешности бизнеса как степень профессиональной подготовки персонала и эффективность маркетинговой политики компании являются вторыми по значимости. Доступность кредитных ресурсов, стоимость заемных средств и оперативность адаптации новейших технологий в рейтинге факторов разделяют третье место [8].

Практически все малые предприятия, общими чертами которых является самодостаточность и динамизм развития, отличаясь друг от друга специализацией на производстве определенного продукта, количеством занятых работников, спецификой организационной структуры, продолжительностью существования, отмечают значимость воздействия идентичных факторов на успешность ведения бизнеса.

Степень влияния факторов роста между успешными малыми предприятиями и малыми предприятиями среднего уровня свидетельствует, что предприятия первой группы, более высоко оценивают значимость факторов оперативности адаптации новейших технологий (35%), доступности к новым рынкам сбыта (22%) и затрат на НИОКР (17%). Все эти факторы можно объединить в один аспект устойчивого роста малого бизнеса, а именно способности предприятия к инновационному развитию. Ведь расходы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы или скорость адаптации новых технологий непосредственно связаны с инновациями, а инновационная продукция, как правило, требует новых, еще не освоенных рынков сбыта.

Таким образом, инновационный фактор (выпуск инновационного продукта или использование новейших технологий), уровень обслуживания потребителей, гибкость производства и высокое качество конечного продукта являются важнейшими факторами высокой конкурентоспособности и, следовательно, устойчивого роста и развития национального малого и среднего бизнеса и его быстрой адаптации к условиям функционирования открытой и интегрированной в мирохозяйственные связи экономики страны [9].

Библиографический список

1. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2012: стат. сб. / Госкомстат России. М., 2012.

2. Катаев А.В. Виртуальные предприятия – новая ступень в организации НИОКР / А.В. Катаев // Стратегические аспекты управления НИОКР в условиях глобальной конкуренции. Таганрог: ТРТУ, 2009.
3. Малый бизнес по-британски // МЭМО. 1996. № 9.
4. Mowshowitz J. Virtual organization / J. Mowshowitz // Association For Computing Machinery. Communications of the ACM. New York; Sep., 1997.
5. Тхипин Л.И. Малый бизнес. Опыт зарубежных стран / Л.И. Тхипин. М.: ЮПИТИ-ДАПА. 2008.
6. Анискин Ю.П. Организация и управление малым бизнесом / Ю.П. Анискин. М.: Финансы и статистика, 2011.
7. Теоретико-методологические основы развития инновационного потенциала системы менеджмента качества технологии производства программного обеспечения: монография / Н.В. Астафьева, А.Н. Плотников, О.Ю. Гордашникова и др.; под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. А.Н. Плотникова. Саратов: Райт-Экспо, 2013. 128 с.
8. Современные проблемы экономики и управления инновациями: монография / С.А. Абиева, Э.А. Барсегян, А.Н. Плотников и др.; под общ. ред. проф. О.Ю. Гордашниковой. Саратов: КУБиК, 2013. 326 с.
9. Плотников А.Н. Сущностное содержание инновационного потенциала СМК в сфере технологий разработки программного обеспечения / А.Н. Плотников // Гетеромагнитная микроэлектроника. 2013. № 16.

Bibliograficheskij spisok

1. Regiony Rossii. Social'no-jekonomicheskie pokazateli. 2012: stat. sb. / Goskomstat Rossii. M., 2012.
2. Kataev A.V. Virtual'nye predprijatija – novaja stupen' v organizacii NIOKR / A.V. Kataev // Strategicheskie aspekty upravlenija NIOKR v uslovijah global'noj konkurencii. Taganrog: TRTU, 2009.
3. Malyj biznes po-britanski // MJeMO. 1996. № 9.
4. Mowshowitz L. Virtual organization / L. Mowshowitz // Association Gog Computing Machinery. Communications of the ACM. New York; Sep., 1997.
5. Thipin L.I. Malyj biznes. Opyt zarubezhnyh stran / L.I. Thipin. M.: JuPITI-DAPA, 2008.
6. Aniskin Ju.P. Organizacija i upravlenie malym biznesom / Ju.P. Aniskin. M.: Finansy i statistika, 2011.
7. Teoretiko-metodologicheskie osnovy razvitija innovacionnogo potenciala sistemy menedzhmenta kachestva tehnologii proizvodstva programmogo obespechenija: monografija / N.V. Astaf'eva, A.N. Plotnikov, O.Ju. Gordashnikova i dr.; pod obshh. red. d-ra jekon. nauk, prof. A.N. Plotnikova. Saratov: Rajt-Jekspo, 2013. 128 s.
8. Sovremennye problemy jekonomiki i upravlenija innovacijami: monografija / S.A. Abieva, Je.A. Barsegjan, A.N. Plotnikov i dr.; pod obshhej red. prof. O.Ju. Gordashnikovoj. Saratov: KUBiK, 2013. 326 s.
9. Plotnikov A.N. Sushhnostnoe sodержanie innovacionnogo potenciala SMK v sfere tehnologij razrabotki programmogo obespechenija / A.N. Plotnikov // Geteromagnitnaja mikroelektronika. 2013. № 16.

Анатолий Николаевич Плотников

доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой «Прикладная
экономика и управление инновациями»
Саратовского государственного технического
университета имени Гагарина Ю.А., Россия
E-mail: a.n.plotnikov@mail.ru

Андрей Владимирович Поляков

кандидат технических наук, доцент
кафедры «Экономика предприятия,
инженерная экономика и логистика»
Саратовского государственного технического
университета имени Гагарина Ю.А., Россия
E-mail: polyakovsgtu@mail.ru

Денис Анатольевич Плотников

кандидат экономических наук, доцент
кафедры «Экономика предприятия,
инженерная экономика и логистика»
Саратовского государственного технического
университета имени Гагарина Ю.А., Россия
E-mail: dapsstu@mail.ru

Anatolij N. Plotnikov

Dr. Sc. (Economics), Professor
Head: Department of Applied Economics
and Innovations Management,
Yuri Gagarin State Technical University
of Saratov, Russia
E-mail: a.n.plotnikov@mail.ru

Andrey V. Polyakov

Ph.D., Associate Professor
Department of Business Economics,
Engineering Economics and Logistics,

Yuri Gagarin State Technical University
of Saratov, Russia
E-mail: polyakovsgtu@mail.ru

Denis A. Plotnikov

PhD (Economics), Associate Professor
Department of Business Economics,
Engineering Economics and Logistics,
Yuri Gagarin State Technical University
of Saratov, Russia
E-mail: dapsstu@mail.ru

Статья поступила в редакцию 15.12.2014 г., принята к опубликованию 04.03.2015 г.

УДК 338.45

А.П. Плотников, Н.Н. Павлов

ИННОВАЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

A.N. Plotnikov, N.N. Pavlov

AN INNOVATIVE MECHANISM FOR DIVERSIFICATION OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Рассматриваются вопросы формирования и развития инновационных механизмов диверсификации промышленного предприятия. Показана роль диверсификации производства в современных условиях, проанализированы различные подходы к данному понятию, дана характеристика двойственного характера диверсификации. На основе анализа существующих определений уточнено понятие механизма диверсификации промышленного предприятия, определен его состав. Обосновано представление механизма диверсификации в качестве инновационного механизма развития промышленного предприятия.

Ключевые слова: промышленное предприятие, диверсификация, механизм диверсификации, инновационный механизм развития предприятия

The paper is devoted to the issues related with formation and development of the mechanisms needed to diversify industrial enterprises and used as innovative mechanisms for their development. The role of diversification in manufacturing under modern conditions is determined, the various approaches to the concept are analyzed, and the characteristics is given to the dual nature of diversification. The mechanism and the component parts of diversification of an industrial enterprise are specified using the analysis of existing definitions. The mechanism of diversification is considered in terms of an innovative mechanism in the development of an industrial enterprise.

Keywords: industrial enterprise diversification, the mechanism of diversification, innovation mechanism of development of the enterprise

На сегодняшний день выявление направлений диверсификационного развития производства для отечественных промышленных предприятий в рыночной системе хозяйствования является крайне актуальным. Не вызывает сомнений тот факт, что необходимость предприятий приспосабливаться к рыночным условиям объективно заставляет их обновлять технологический потенциал и отыскивать наиболее привлекательные сферы деятельности и приложения собственного производственного потенциала. Проводимая диверсификация позволяет расширить активность промышленных предприятий и связанных с ними отраслей за пределами их основного бизнеса. Поэтому диверсификация призвана помочь перейти предприятиям к созданию многопрофильного производства, что является узловой частью рыночной экономики, оказывающей значительное воздействие на конкуренцию, разделение труда при производстве продукции, эффективность промышленного производства. Границы диверсификации изменчивы. Чем больше у промышленного предприятия технико-производственных возможностей и направлений производственной деятельности, тем выше уровень диверсификации.

Следует понимать, что диверсификация не может в полной степени снизить риск от изменения направлений производственной и сбытовой деятельности, но она дает возможность значительно его уменьшить.

Диверсификация приводит как к комплексной корректировке основной производственной деятельности предприятия, так и к переориентации стратегии поведения на рынке. В эволюционном развитии диверсификация прошла достаточно непростой путь трансформации, видоизменяясь под действием рыночных факторов и внутрипроизводственных критериев. Следует отметить, что в настоящее время в отечественной промышленности наблюдается не эво-

люционный характер развития механизма диверсификации, что присутствует в мировой практике, а наоборот, проведение диверсификационных преобразований реализуется синхронно на различных направлениях производственной и хозяйственной деятельности, несмотря на то, что возникают препятствия в информационном обеспечении.

Широкое распространение диверсификация получила в период кризисных явлений и нестабильности мировой экономики. Чтобы избавить бизнес и имеющиеся финансовые средства от обесценения, крупные хозяйственные структуры приобретают непрофильные предприятия и изменяют вид производственной деятельности.

Опыт ряда лидеров производителей промышленной продукции свидетельствует, что диверсификация дает возможность:

- понизить хозяйственные риски при ухудшении экономических показателей по основной производственной деятельности, так как неудачи в одном виде производственно-хозяйственной деятельности можно восполнить в другой;
- гибко изменять направления приложения финансовых ресурсов из сфер с низкой привлекательностью в более перспективный вид бизнеса;
- инвестировать свободные финансовые средства в другие направления производственной деятельности;
- расширить имеющуюся производственно-хозяйственную деятельность и сформировать новые направления в выпуске продукции, т.е. добиться положительных результатов за счет экономии на масштабах;
- обеспечить полную загрузку производственных мощностей;
- приспособиться к рыночной конъюнктуре, создать механизм противодействия конкурентам, снизить зависимость от партнеров по бизнесу;
- расширить ассортимент выпускаемой продукции посредством оптимизации производства.

Диверсификация как экономическая категория характеризует глубину изменения экономических отношений и формулирует сущность производственных процессов при изготовлении конкурентоспособной продукции с учетом технико-производственного потенциала предприятия. В настоящее время в экономической литературе с теми или иными интерпретациями встречается достаточно большое число определений диверсификации в промышленности.

Рассмотрим ключевые из них. Так, по мнению М. Горта, диверсификацию можно рассматривать как разделение инвестируемых или ссужаемых денежных капиталов между различными объектами вложений с целью снижения риска возможных потерь капитала или доходов от него; разнообразие, разностороннее развитие и т.п. [1, 2]. С точки зрения Т. Алимовой, диверсификация – это всякое изменение (увеличение, уменьшение) числа видов деятельности и трактуется достаточно широко [3]. Изменение вида деятельности возможно с целью наращивания производственного потенциала предприятия, или являться наличием негативных результатов функционирования производства. Диверсификацию как выход из негативного состояния можно использовать тогда, когда промышленные предприятия, пытаются привлечь инвестиции через переключение деятельности в другие сферы. В.Г. Прудский, А.М. Елохов, В.С. Ковшов отмечают, что по своему экономическому содержанию диверсификация должна выступать инструментом трансформации пропорций воспроизводства, методом перераспределения ресурсов между видами продукции в ходе перепрофилирования (частично или полностью) производства [4]. И.М. Кублин и М.Е. Кунявский указывают, что диверсификация – это процесс организационных, производственных, технологических, конструкторских, социальных и экономических преобразований производства для частичной или глубокой переориентации на выпуск другой продукции с использованием ранее задействованных в основном производстве мощностей, научного и технического потенциала и трудовых ресурсов организаций производственного процесса [5]. По мнению авторов статьи, приведенные определения диверсификации верно отражают различные ее аспекты, что должно привести к комплексному

пониманию. С одной стороны, диверсификация может рассматриваться как определенное динамичное противопоставление освоенной и новой продукции, с другой – в зависимости от специализации разные экономисты выделяют близкие и понятные им конкретные факторы диверсификации. При этом любой отдельный фактор, который отражает какую-либо грань диверсификации, недостаточен для осмысления явления в целом и перспектив развития в будущем. Подводя итог изложенному, можно прийти к выводу о том, что диверсификация, как правило:

- ориентирована на повышение конкурентоспособности предприятия, рост его экономических показателей (признак полезности);
- предполагает освоение новых видов продукции (продуктовая инновация) и новых технологий процессная инновация), а также структурные изменения в управлении и организации производства, маркетинга и т.д. (организационно-управленческие инновации);
- ориентирована на долгосрочную перспективу и при успешной реализации приводит не только к количественному росту показателей, но и к качественным положительным изменениям, связанным с повышением устойчивости предприятия, использованием новых факторов развития.

Отсюда можно сделать вывод о том, что диверсификация соответствует ключевым признакам инноваций и может рассматриваться в качестве важнейшего направления инновационного развития предприятия, основанного на интенсивных факторах. Однако для успешной диверсификации необходим действенный механизм ее реализации. Здесь также есть разные подходы.

Ю.В. Перевалов, О.А. Романова, Р.И. Чененова определяют механизм диверсификации как процесс реформирования внутрипроизводственных связей и социально-экономических отношений в той доле нового продукта, который осваивается в производстве совместно с уже освоенной продукцией [6]. По мнению авторов, статьи механизм некорректно отождествлять с процессом. В.В. Трубочанин под механизмом диверсификации производства промышленных предприятий понимает определенную систему, определяющую порядок, содержание и взаимосвязь процессов, процедур, элементов и методов, организационного обеспечения и информационных потоков, направленных на осуществление производства новой продукции [7]. Это определение более полно отражает характер механизма, но здесь опять присутствует не совсем корректное представление механизма в виде системы, поскольку механизм как раз и призван обеспечивать функционирование последней.

Авторы статьи полагают, что механизм диверсификации представляет собой целостную совокупность различных средств, методов, инструментов и всех видов обеспечения, позволяющую реализовать запланированные цели диверсификации предприятия в необходимые сроки и в полном объеме. Механизм диверсификации должен сочетать в себе различные уровни регулирования и быть основан на всестороннем анализе объективных условий и перспектив развития промышленного предприятия, на систематизированном применении всей необходимой информации при анализе технико-производственных возможностей предприятия в период проведения преобразований. В данный механизм должны входить:

- методы и инструменты планирования и обоснования обновлений;
- методы и инструменты организации преобразований;
- методы и инструменты контроля и анализа эффективности инновационного механизма диверсификации;
- экономические стимулы и различное обеспечение.

В этой связи отметим, что механизм диверсификации решает задачу внутренней координации производственных подразделений, снижает неопределенность будущего состояния промышленного предприятия, приводит к уменьшению специализации и роли прежнего профильного производства. Механизм диверсификации позволяет хозяйствующему субъекту решить комплекс социально-экономических задач следующих уровней приоритетности, таких как:

- обеспечить получение гарантированного уровня прибыли;

- достичь финансовой устойчивости, экономической стабильности и конкурентоспособности на рынке;
- добиться господствующего положения на рынке и найти решение социальных проблем производственного персонала.

Формирование и развитие механизма диверсификации становится возможным на определенной стадии функционирования промышленного предприятия, когда возникают объективные предпосылки. Программа развития механизма диверсификации дает возможность промышленному предприятию изменять ассортимент выпускаемой продукции, оптимизировать использование имеющихся в наличии производственных мощностей, сокращать производственные издержки за счет внедрения и использования высокотехнологичных разработок, снижать риски потерь при производстве и продвижении продукции на рынок. Также данная программа позволяет осваивать новые сегменты рынка за счёт наполнения его дефицитной продукцией.

При этом цели механизма диверсификации должны формироваться с учетом рыночных приоритетов, а также научных, технических, кадровых и экономических возможностей промышленного предприятия. При формировании целей должна использоваться информация о состоянии и тенденциях конкурентного развития предприятия, социально-экономические прогнозы, мнения руководителей и специалистов, анализ опыта функционирования предприятия до диверсификации.

При разработке приоритетных направлений должны определяться цели в области развития механизма диверсификации с учетом специализации промышленного предприятия. Промышленные предприятия могут отличаться профилем и размерами, имеющимися в наличии финансовыми ресурсами и другими параметрами. Поэтому проблемы проводимых диверсификационных преобразований должны быть детально и глубоко изучены и учтены. При этом актуализируются проблемы: какой ассортимент продукции необходимо выпускать и какие параметры освоенной продукции необходимо улучшить, какие новые виды конкурентоспособной продукции должны быть разработаны для производства на промышленном предприятии, можно ли с их выпуском полностью или частично удовлетворить существующие потребности рынка или же необходимо формировать какие-то совершенно новые виды потребностей. Разработка программы диверсификации является мощным организующим фактором, изменяющим движение материальных, финансовых и трудовых ресурсов предприятия. Удачные обоснованные решения по развитию механизма диверсификации создают благоприятные условия для нового или инновационного развития производства. Неудачные и не подкрепленные анализом управленческие решения могут снизить конкурентоспособность промышленного предприятия, привести к потерям материальных и финансовых ресурсов. Поэтому механизм диверсификации должен сочетать в себе различные уровни регулирования и быть основан на всестороннем анализе объективных условий и перспектив развития промышленного предприятия, на систематизированном применении всей необходимой информации при анализе технико-производственных возможностей предприятия в период проведения преобразований.

Рассматривая диверсификацию и механизм ее реализации в контексте инновационного развития промышленного предприятия, отметим, что изменение номенклатуры производства, ее расширение, рыночный маневр, которые приводят к появлению продуктовых и технологических инноваций, несомненно, свидетельствуют о тесной взаимосвязи указанных понятий. Диверсификация напрямую способствует инновационному развитию промышленного предприятия, что позволяет говорить о механизме диверсификации как об инновационном механизме развития [8]. Под последним, в свою очередь, авторы статьи понимают совокупность инновационных средств, методов, инструментов и различных видов обеспечения, формирующую у предприятия побуждения, предпосылки и необходимые условия для интенсивного организационного и технологического развития. Термин «инновационные» означает, что данная

совокупность является в той или иной степени новой для предприятия, приносит ему (предприятию) полезный эффект (классические признаки инновации), способствует разработке и использованию различных видов инноваций в деятельности предприятия. При этом под развитием предприятия понимается непрерывный процесс улучшения различных сфер деятельности промышленного предприятия (организационных и технологических), приводящий не только к количественному улучшению экономических, технических и социальных показателей, но и к качественным положительным изменениям в функционировании. Интенсивное развитие предполагает преимущественную опору на инновационные интенсивные факторы (информация, знания, интеллектуальная собственность, технологии), позволяющие развиваться за счет не столько вовлечения в оборот новых ресурсов, сколько их более качественного использования.

Подчеркивая важность развития как технологической, так и организационной сферы предприятия, авторы статьи подчеркивают, что без организационных, маркетинговых, социальных и экономических инноваций в современных условиях сложно добиться технологического прорыва. Поэтому речь идет о комплексном развитии. В этой связи новый механизм диверсификации должен рассматриваться как серьезная организационно-управленческая инновация, направленная на интенсивное технологическое и организационное развитие предприятия. В свою очередь, под организационно-управленческой инновацией авторы статьи понимают новые полезные и целесообразные изменения в структуре, системе и методах управления, а также в сфере организации производства, труда, самой инновационной деятельности и иных функциональных сферах предприятия.

Поэтому авторы статьи считают, что механизм диверсификации в полной мере может быть определен как инновационный механизм развития предприятия.

Библиографический список

1. Gort M. Diversification and integration in American industry / M. Gort. Princeton: Princeton University Press, 1962. 132 с.
2. Yoshinara E. Стратегия диверсификации на японском предприятии / E. Yoshinara, A. Sakuma, K. Kami. Токуо: Nipon, Keirai, 1979. 133 с.
3. Алимова Т. Эксперт рабочего центра экономических реформ при правительстве РФ / Т. Алимова. UDL: <http://www.xserver.ru/user/didmp>.
4. Прудский В.Г. Стратегический менеджмент / В.Г. Прудский, А.М. Тлохов, В.С. Ковшов. Пермь: Перм. гос. ун-т, 2007. 254 с.
5. Кунявский М.Е. Организационно-экономические проблемы диверсификации производства / М.Е. Кунявский, И.М. Кублин. Саратов: Изд-во Саратовской государственной экономической академии, 1997. 125 с.
6. Конверсия и реструктуризация оборонного комплекса: региональные проблемы и перспективы / Ю.В. Перевалов, О.А. Романова, Р.И. Чененова и др. Екатеринбург: УрО РАН, 1998.
7. Трубочанин В.В. Механизм диверсификации производства промышленных предприятий / В.В. Трубочанин. UDL: www.rusnauka.com/16_ADEN_2013/Economics/68153.doc.htm.
8. Плотников А.П. Управление инновационным развитием машиностроительных предприятий: монография / А.П. Плотников. Саратов: Поволж. изд.-полиграф. компания, 2009. 164 с.

Bibliograficheskij spisok

1. Gort M. Diversification and integration in American industry / M. Gort. Princeton: Princeton University Press, 1962. 132 s.
2. Yoshinara E. Strategija diversifikacii na japonskom predpriyatii / E. Yoshinara, A. Sakuma, K. Kami. Tokuo: Nipon, Keirai, 1979. 133 s.
3. Alimova T. Jekspert rabochego centra jekonomicheskikh reform pri pravitel'stve RF / T. Alimova. UDL: <http://www.xserver.ru/user/didmp>.
4. Prudskij V.G. Strategicheskij menedzhment / V.G. Prudskij, A.M. Tlohov, V.S. Kovshov. Perm': Perm. gos. un-t, 2007. 254 s.

5. Kunjavskij M.E. Organizacionno-jekonomicheskie problemy diversifikacii proizvodstva / M.E. Kunjavskij, I.M. Kublin. Saratov: Izd-vo Saratovskoj gosudarstvennoj jekonomicheskoj akademii, 1997. 125 s.
6. Konversija i restrukturizacija oboronnoho kompleksa: regional'nye problemy i perspektivy / Ju.V. Perevalov, O.A. Romanova, R.I. Chenenova i dr. Ekaterinburg: UrO RAN, 1998.
7. Trubchanin V.V. Mehanizm diversifikacii proizvodstva promyshlennyh predpriyatij / V.V. Trubchanin. UDL: www.rusnauka.com/16_ADEN_2013/Economics/68153.doc.htm.
8. Plotnikov A.P. Upravlenie innovacionnym razvitiem mashinostroitel'nyh predpriyatij: monografija / A.P. Plotnikov. Saratov: Povolzh. izd.-poligraf. kompanija, 2009. 164 s.

Аркадий Петрович Плотников

доктор экономических наук, профессор
кафедры «Прикладная экономика
и управление инновациями»
Саратовского государственного технического
университета имени Гагарина Ю.А., Россия
E-mail: arcd1@yandex.ru

Arkady P. Plotnikov

Dr. Sc. (Economics), Professor
Department of Applied Economics
and Innovations Management,
Yuri Gagarin State Technical University
of Saratov, Russia
E-mail: arcd1@yandex.ru

Николай Николаевич Павлов

аспирант кафедры «Прикладная экономика
и управление инновациями»
Саратовского государственного технического
университета имени Гагарина Ю.А., Россия
E-mail: pav1love@mail.ru

Nikolay N. Pavlov

Postgraduate
Department of Applied Economics
and Innovations Management,
Yuri Gagarin State Technical University
of Saratov, Russia
E-mail: pav1love@mail.ru

Статья поступила в редакцию 19.01.2015 г., принята к опубликованию 04.02.2015 г.

УДК 336.717.18

О.А. Рыжова, Е.Е. Настич

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КРЕДИТНЫХ КАРТ НА БАНКОВСКОМ РЫНКЕ РОССИИ

О.А. Ryzhova, E.E. Nastich

PROSPECTS FOR FURTHER DEVELOPMENT OF CREDIT CARDS ON THE BANKING MARKET IN RUSSIA

Проведено исследование рынка кредитных карт. Изучены основные проблемы рынка кредитных карт. Проанализированы перспективы развития и распространения кредитных карт на банковских рынках России.

Ключевые слова: кредитная карта, пластиковая карта, безналичные расчеты, банковский рынок, льготный период, возобновляемый лимит, Cash Back, карты для путешествия, национальная платежная система

The paper presents a research into the market of credit cards, and analysis of the key issues of the credit card market. The study of credit cards on the banking market in Russia is made in terms of the prospects for their further development.

Keywords: credit card, bank card, bank transfer, bank market, grace period, revolving limit, Cash Back, card for travel, the national payment system

Пластиковая банковская карта – это документ, выдаваемый клиенту банком, используемый для идентификации при безналичной покупке товаров, услуг или получения наличных денег. История пластиковых банковских карт в России начинается с 1969 года, когда в СССР начала создаваться сеть предприятий, принимающих эти карты в качестве платежного средства.

В настоящее время банки проводят политику продвижения пластиковых карт: дебетовых, зарплатных и кредитных, а на территории России действуют десятки локальных, региональных и межрегиональных платежных систем: MasterCard, VISA, American Express, Union Pay. Количество российских держателей пластиковых карт исчисляется в совокупности многими сотнями тысяч, например, динамика проникновения пластиковых карт на российский рынок в 2014 году насчитывает 904,3 млн выпущенных карт, это на 27,3% выше по сравнению с прошлым 2013 годом (655,6 млн карт) [1, с. 65].

Развитие рынка кредитных карт в России является одним из приоритетных направлений продвижения банковской розницы в период финансово-экономического кризиса. Несмотря на незначительные улучшения в банковской сфере, на данный момент наблюдается дефицит денежных средств, вследствие чего банки вынуждены увеличивать их стоимость и в то же время повышать требования к потенциальным заемщикам. В ситуации, когда кредит недоступен, заемщикам приходится использовать альтернативные финансовые инструменты: кредитные карты – продукт, который в ближайшее время должен стать одним из лидирующих направлений банковской розницы.

По сравнению с 2013 годом объем кредитных карт, эмитированных кредитными организациями, в 2014 году возрос на 29,83%. С 2011 года наблюдается стремительный рост выпуска кредитных карт, что демонстрирует относительно высокий коэффициент восприятия карточных платежных технологий на банковском рынке России (рис. 1).

Актуальность темы развития кредитных карт на банковском рынке России заключается во внедрении пластиковых карт в кредитную политику банков, что является важнейшей тенденцией развития технологий безналичных расчетов в банковской деятельности (рис. 2).



Рис. 1. Количество кредитных карт, эмитированных кредитными организациями РФ в период 01.01.2008-01.01.2014 гг., тыс. ед. [2]

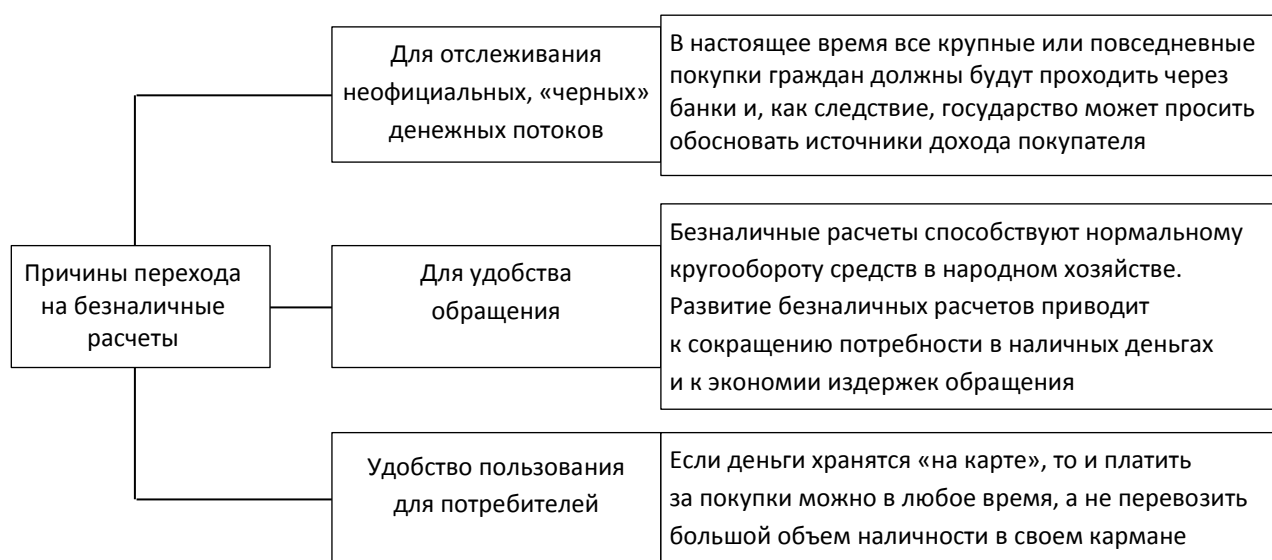


Рис. 2. Причины перехода на безналичные операции [2, с. 67-71]

Безналичные расчеты – это платежи, осуществляемые без использования наличных денег посредством перечисления денежных средств по счетам в кредитных учреждениях и зачетов взаимных требований [3].

Перспективы развития кредитных карт на банковском рынке России рассмотрены в трудах таких авторов, как И.В. Сафронкин, Ш.Р. Бикмаев, А.К. Воронин, С.А. Григорян, О. Курушина, А.А. Андреев, А. Чернов, Г.А. Тосунян, Г.К. Голосков и др.

Рассмотрим основные виды пластиковых карт [4]:

– дебетовая банковская карта – платежная карта, которую эмитирует банк и привязывает к счету клиента, лимит устанавливается самим клиентом;

– зарплатная карта – банковская карта, предназначенная для выплаты заработной платы и других денежных начислений (премий, командировочных, материальной помощи и т.д.) сотруднику организацией, заключившей договор на обслуживание с банком в рамках зарплатного проекта;

– кредитная карта – банковская карта, лимит которой устанавливается самим банком для пользования клиентом.

Необходимо подчеркнуть, что кредитная карта не предполагает возможности использования собственных средств. В России, однако, кредитной принято называть любую банковскую карту с кредитным лимитом, в том числе дебетовые карты с овердрафтом, которые получили наибольшее распространение в нашей стране [2]. С помощью таких карт заемщик может не только пользоваться заемными средствами банка, но и оставлять на счете личные деньги, снимая их в банкоматах по специальным тарифам. Отдельные банки начисляют на положительный остаток средств на картсчете проценты, зачастую сопоставимые с процентами по срочным вкладам, что делает использование таких карт еще более выгодным.

Существуют различные преимущества в использовании кредитных карт:

1) возобновляемый лимит кредитной карты – каждый раз, когда клиент снимает денежные средства и вносит используемую сумму обратно на лицевой счет, сумма возвращается на карту, и клиент банка вновь может воспользоваться пополняемым лимитом. В кредите наличными иначе – один раз снятие денежных средств и пополнение задолженности не дает возможности вновь пользоваться кредитом. Кредитную карту можно использовать как дополнительный кошелек, так как лимит возобновляем – это позволит клиенту быть уверенным в завтрашнем дне;

2) льготный период – период, благодаря которому можно экономить денежные средства; например, клиент оплачивает покупки картой или снимает наличные в банкомате и за определенный период (устанавливается банком, тарифным планом по кредитной карте) возвращает используемую сумму, поэтому процент на используемую сумму начислен не будет. В настоящее время многие российские банки предлагают данную услугу по кредитным картам. Проанализировав и обобщив информацию по нескольким банкам, авторы составили следующую таблицу (табл. 1);

Таблица 1. Выборка банков России по длительности льготного периода

Банк	Платежная система	Процентная ставка, %	Льготный период, дн.	Стоимость годового обслуживания карты, руб.	Минимальный обязательный платеж, %	Сумма, тыс. руб.
Авангард	MasterCard/ Visa Classic	от 15 до 24	200	600	10	50
Альфа Банк	MasterCard/ Visa Classic	от 18,99 до 31,99	100	от 875	5	750
Банк Советский	Visa	от 23,9	62	от 1000	5	150
Абсолют Банк	MasterCard	от 18	56	720	10	250
Восточный Экспресс Банк	Visa	от 24,5	56	не взимается, выпуск 800	5	100

3) карта с функцией Cash Back – карта, с помощью которой на счет возвращается определенный процент (установленный банком в тарифном плане), от суммы совершенной клиентом покупки. На банковском рынке не так много кредитных организаций, которые активно предлагают карты с возвратом средств за совершенные покупки. Например, клиент банка оплачивает покупки картой или снимает денежные средства в банкомате (обычно данная функция Cash Back распространяется на свои же банкоматы) и банк, согласно предложенному клиенту тарифному плану, возвращает процент за использованную сумму в рамках акции (табл. 2);

Таблица 2. Рейтинг банков России по кредитным картам с функцией Cash Back
[составлено авторами]

Банк	Кредитная карта	Характеристика бонуса Cash Back	Процентная ставка, %	Годовое обслуживание, руб.	Максимальный лимит, тыс. руб.
ВТБ 24	«Мои условия»	10% от покупок по карте. Скидки на покупки у более 2000 партнеров банка. Максимальный размер cash-back – 15000 рублей в месяц	19	от 900	до 450
Авангард	Master Card Cash Back	Ежемесячно 1% от покупок. После невнесения МОП два и более раза подряд начисление и выплата бонусов прекращается	от 15 до 24	от 1100	–
Ренессанс Кредит	Прозрачная карта	1% от суммы любой покупки. 5% в определенном месяце. Максимальная сумма вознаграждения – 1000 руб. в месяц	24	второй год – 900	до 300

4) карты с дополнительным бонусом для путешествий – кредитная карта зачастую не просто оказывается нужным «кошельком», но и необходимой вещью. Во-первых, для бронирования отеля необходимо указывать реквизиты карты – это нужно отелю для гарантии на случай недобросовестных клиентов; во-вторых, наличие банковской карты экономит время, так как можно через интернет: купить билеты, заказать такси, купить страховку. В-третьих, в Европе уже встречаются магазины и гостиницы, где наличные расчеты просто не принимают. Для удобства пользования за рубежом банки создают специальные бонусные программы для клиентов, совершающих путешествия по всей стране (табл. 3).

Чтобы привлечь большее количество клиентов для использования кредитных карт, банки предлагают специальные услуги:

1) автоплатеж – когда баланс мобильного телефона становится меньше установленного значения, например, 30 руб. [5, с. 38]. Со счета банковской карты списывается установленная сумма платежа, денежные средства зачисляются на счет телефона, приходит смс сообщение о пополнении баланса. (Например, Сбербанк) смс-информирование приходит по каждому платежу, таким образом клиент информирован о поступлениях на счет;

2) мобильный банк (СМС-банк) – многие банки предлагают услуги смс-информирования (платные/бесплатные). Благодаря этой услуге клиент будет мгновенно оповещен посредством СМС-сообщений о каждой транзакции, совершенной по карте. В случае несанкционированного снятия наличных при расчетах клиент сможет своевременно заблокировать банковскую карту,

избежав дальнейших потерь. Также клиенту не придется обращаться в отделение банка, чтобы уточнять текущие остатки по счетам, он сможет круглосуточно, не выходя из дома или офиса, узнавать всю интересующую информацию о лицевом счете и управлять им дистанционно;

3) Интернет-Банкинг – получение информации по счетам и договорам; управление лимитами и статусами карт (блокировка, разблокировка, изменение лимита выдачи наличных и др.); генерация карт для расчетов в сети Интернет; переводы между счетами; осуществление различных видов переводов; резервирование наличных денег [6, с. 517-518];

Таблица 3. Выборка кредитных карт с бонусом для путешествий [составлено авторами]

Банк	Кредитные карты	Процентная ставка, %	Льготный период, дн.	Бонус для путешествий	Кредитный лимит, тыс. руб.	Годовое обслуживание, руб.
Тинькофф Кредитные Системы	All Airlines MasterCard	25	55	Накопление бонусных миль для покупки билетов. 1000 миль при активации карты в подарок	до 700	1890
Альфа Банк	Aeroflot MasterCard	от 18	60	Накопление бонусных миль для покупки билетов "Аэрофлот". Для доплаты билетов "Аэрофлот"	до 750	1225
Сити Банк	Miles & More Premium	от 22	50	Дополнительные скидки. Начисление бонусов для покупки билетов «Lufthansa», а также других компаний-партнеров	до 600	2950

4) выпуск и обслуживание пластиковых банковских карт – одна из относительно новых операций, которая дает возможность привлечь дополнительных клиентов и удержать старых, поднять престиж банка и занять более высокое положение в конкурентной борьбе между банками. При этом обслуживаются как корпоративные, так и индивидуальные пластиковые карты со 100% предварительным резервированием [7, с. 180].

В настоящее время есть возможность подобрать «под себя» кредитную карту, например, если клиент часто ездит в командировки за границу, ему подойдет кредитная карта с бонусом для путешествий; клиенту, нуждающемуся в денежных средствах, но не имеющему возможности уплачивать проценты, подходит кредитная карта со льготным периодом. Но у людей часто возникает определенный «барьер» при использовании карты (табл. 4).

Действительно, в последнее время возросло количество совершенных мошеннических действий в отношении банковских карт. Развитие электронной коммерции также влечет за собой рост мошеннических атак на этот бизнес [8, с. 11].

Для предотвращения мошеннических операций с 1 января 2014 года в России вступила в силу новая редакция девятой статьи ФЗ «О национальной платежной системе». Теперь ответственность за несанкционированный списание денег со счета клиента несут банки. А чтобы получить компенсацию, клиент должен сообщить, что деньги были списаны со счета без его согласия, но не позднее, чем через день после получения уведомления о транзакции. Чтобы

этот механизм работал, с 1 января финансовые учреждения должны сообщать всем своим клиентам обо всех операциях с банковскими картами, будь то покупки, снятие наличных или поступление денег на счет [9, с. 24-25].

Многие Банки советуют своим клиентам держать карту отдельно от ПИН-кода для того, чтобы обезопасить платежи. Также услуга смс-банк позволяет контролировать платежи по карте, клиент всегда будет осведомлен обо всех операциях с его картой. Платежные системы Visa и Mastercard позволяют в течение 30 дней с момента совершения покупки опротестовать списание денежных средств с карты [10, с. 31]. Если с карты списались деньги, которые не тратил клиент, необходимо сразу же обратиться в Банк и написать заявление о данном инциденте. Вероятность, что деньги вернут, очень высокая. У платежных систем есть свои механизмы регулирования таких случаев.

Таблица 4. Характеристика возникновения опасений клиента при использовании карты
[составлено авторами]

Опасения	Аргументы (причины)	Пример
Никогда не пользовался	Боязнь нового. Возрастной порог. Неудачный опыт близких, знакомых. Высокая процентная ставка	Возникают случаи негативного опыта из-за звонков коллекторов Банка по поводу задолженности близких, знакомых по кредитной карте
Клиенты с неудачным опытом использования карты	Образовавшаяся задолженность. Не устраивает размер процентной ставки. Комиссии за внесение денежных средств на счет. Годовое обслуживание карты. Не устраивает сумма минимального обязательного платежа	Очень часто, подписывая документы в офисах банка, клиенты не обращают внимание на процентную ставку, не слушают сотрудников банка, которые рассказывают о том, когда начинается расчетный период по карте, платежный, льготный период. Из-за этого в дальнейшем возникают дополнительные проценты, которые клиент не хочет уплачивать, штрафные санкции
Боязнь быть обманутым	Мошеннические операции	Рост количества пластиковых карт у населения спровоцировал увеличение фактов мошенничества на рынке безналичных расчетов. По данным МВД, в первом полугодии 2014 года было зафиксировано 2227 преступлений на рынке пластиковых карт

Сейчас разрабатывается проект создания национальной платежной системы – это приведет к совершенствованию законодательной базы в сфере денежно-кредитной политики, совершенствованию налоговой системы, снижению инфляции, внедрению и совершенствованию электронного денежного обращения, развитию и применению широкого спектра форм безналичного обращения, усилению контроля над законностью наличного и безналичного оборота [11, с. 446]. Пользование картами должно быть доступным, то есть минимальным по стоимости и выгодным клиенту.

На наш взгляд, перспективными направлениями в банковской сфере РФ в ближайшее время могут стать:

- увеличение льготного периода кредитования и кредитного лимита;
- расширение целевой аудитории за счет привлечения средних по уровню дохода слоев населения и потенциальных банковских клиентов;
- формирование относительно новых продуктов – multifunctional карт, совмещающих свойства дебетовых и кредитных.

Кредитная карта позволит удобнее выдать кредит и завязать более тесные отношения с клиентом. Вследствие этого банки готовы предлагать держателям карт дополнительные услуги и всевозможные опции, чтобы увеличить уровень проникновения кредитных карт [12].

В заключение необходимо отметить, что перспективы развития рынка карт в России в целом эксперты справедливо связывают с доверием к банкам-эмитентам, с устойчивостью банковской системы в целом. В то же время банкиров беспокоит слабая законодательная база, регулирующая отношения в сфере пластиковых карт как отечественных, так и международных.

Для того чтобы успешно конкурировать с международными платежными системами, в России необходимо создать единую национальную платежную систему. Ее выгода очевидна, поскольку объединение должно повысить доходность пластикового бизнеса в России как за счет валового объема комиссионных от резкого роста транзакций, так и за счет их отделения от международных платежных систем. Для россиян владение карточкой, принадлежащей отечественной платежной системе, обойдется в среднем в два-три раза дешевле, чем международной.

Карточки являются гибким автоматизированным инструментом и поэтому способны существенно увеличить производительность труда банковских работников, обслуживающих население. Стимулом к использованию пластиковых карт в России будет сочетание нескольких условий: механизм расчетов по карте должен быть не менее удобен, чем с использованием наличных денежных средств, для этого необходимо улучшить качество связи терминала с банковским процессинговым центром, что повысит скорость расчетов. Пользование картами должно быть доступным, то есть минимальным по стоимости и выгодным клиенту. Немаловажным условием является увеличение количества POS-терминалов, которое откроет новые перспективы перед держателями карт и приведет к росту комиссионных доходов банков.

Вместе с тем полноценное использование безналичных расчетов в России невозможно реализовать только усилиями банковского сообщества. Для полноценного развития рынка пластиковых карт необходимы повышение реальных доходов населения, устойчивый рост экономики и сокращение ее «теневой» части, что предполагает проведение единой сбалансированной политики как государства, так и банковского сектора.

Библиографический список

1. Бикмаев Ш.Р. Проблемы и перспективы развития рынка кредитных карт / Ш.Р. Бикмаев // Финансы и кредит. 2011. № 41. С. 65-71.
2. Центральный банк Российской Федерации: Статистика. URL: http://www.cbr.ru/statistics/p_sys/print.aspx?file=sheet007.htm&pid=psRF&sid=ITM_12859.
3. Багаманов В. Перспективы безналичного расчета в 2014 году / В. Багаманов // Эффективное управление личными финансами. URL: http://presstons.com/bcspremier/perspektivy_beznalichnogo_rascheta_v_2014_godu_pr.
4. Сафронкин И.В. Кредитные карты: преимущества, недостатки, перспективы / И.В. Сафронкин // Финансы и кредит. URL: http://vestnik.volbi.ru/files/24_v/vestnik_24-50.pdf.
5. Воронин А.К. Новые банковские продукты на основе карт / А.К. Воронин // Расчеты и операционная работа в КБ. 2010. № 3. С. 38.
6. Белоглазова Г.Н. Банковское дело: Организация деятельности коммерческого банка / Г.Н. Белоглазова, Л.П. Кроливецкая. М.: Юрайт, 2012. С. 517-518.
7. Лаврушин О.И. Банк и банковские операции / О.И. Лаврушин. М.: КноРус, 2012. С. 180.

8. Вылегжанина У. Карточные фокусы / У. Вылегжанина // Российская газета: Экономика Северо-Запада. 2014. № 6283. С.11.
9. Андреев А.А. Пластиковые карты / А.А. Андреев. М.: Концерн «Банковский Деловой Центр», 2008. С. 24-25.
10. Курушина О. Пластиковым картам требуется информационная поддержка / О. Курушина // Город N. 2010. № 18. С. 31.
11. Викулин А.Ю. Банковское право Российской Федерации / А.Ю. Викулин, Г.А. Тосунян, А.М. Экмалян. М.: Юристъ, 2009. 446 с.
12. Голосков Г.К. Перспективы развития и проблемы рынка пластиковых карт в России / Г.К. Голосков. В.: Менеджмент организации, 2010. URL: <http://rmworld.ru/publ/67-1-0-2551>.
- Bibliograficheskiy spisok**
1. Bikmaev Sh.R. Problemy i perspektivy razvitiya rynka kreditnyh kart / Sh.R. Bikmaev // Finansy i kredit. 2011. № 41. S. 65-71.
2. Central'nyj bank Rossijskoj Federacii: Statistika. URL: http://www.cbr.ru/statistics/p_sys/print.aspx?file=sheet007.htm&pid=psRF&sid=ITM_12859.
3. Bagamanov V. Perspektivy beznalichnogo rascheta v 2014 godu / V. Bagamanov // Jefferktivnoe upravlenie lichnymi finansami. URL: http://presstons.com/bcspremier/perspektivy_beznalichnogo_rascheta_v_2014_godu_pr.
4. Safronkin I.V. Kreditnye karty: preimushhestva, nedostatki, perspektivy / I.V. Safronkin // Finansy i kredit. URL: http://vestnik.volbi.ru/files/24_v/vestnik_24-50.pdf.
5. Voronin A.K. Novye bankovskie produkty na osnove kart / A.K. Voronin // Raschety i operacionnaja rabota v KB. 2010. № 3. S. 38.
6. Beloglazova G.N. Bankovskoe delo: Organizacija dejatel'nosti kommercheskogo banka / G.N. Beloglazova, L.P. Krolicheckaja. M.: Jurajt, 2012. S. 517-518.
7. Lavrushin O.I. Bank i bankovskie operacii / O.I. Lavrushin. M.: KnoRus, 2012. S. 180.
8. Vylegzhanina U. Kartochnye fokusy / U. Vylegzhanina // Rossijskaja gazeta: Jekonomika Severo-Zapada. 2014. № 6283. S. 11.
9. Andreev A.A. Plastikovyje karty / A.A. Andreev. M.: Koncern «Bankovskij Delovoj Centr», 2008. S. 24-25.
10. Kurushina O. Plastikovym kartam trebuetsja informacionnaja podderzhka / O. Kurushina // Gorod N. 2010. № 18. S. 31.
11. Vikulin A.Ju. Bankovskoe pravo Rossijskoj Federacii / A.Ju. Vikulin, G.A. Tosunjan, A.M. Jekmaljan. M.: Jurist', 2009. 446 s.
12. Goloskov G.K. Perspektivy razvitiya i problemy rynka plastikovyh kart v Rossii / G.K. Goloskov. V.: Menedzhment organizacii, 2010. URL: <http://rmworld.ru/publ/67-1-0-2551>.

Ольга Александровна Рыжова

кандидат экономических наук, доцент
кафедры «Прикладная экономика
и управление инновациями»
Саратовского государственного технического
университета имени Гагарина Ю.А., Россия
E-mail: helgaryzhova@gmail.com

Olga A. Ryzhova

PhD (Economics), Associate Professor
Department of Applied Economics
and Innovations Management,
Yuri Gagarin State Technical University
of Saratov, Russia
E-mail: helgaryzhova@gmail.com

Екатерина Евгеньевна Настич

магистр программы «Финансы и кредит» ка-
федры «Прикладная экономика
и управление инновациями»
Саратовского государственного технического
университета имени Гагарина Ю.А., Россия
E-mail: nastichekaterina@gmail.com

Ekaterina E. Nastich

Master Student
Department of Applied Economics
and Innovations Management,
Yuri Gagarin State Technical University, Rus-
sia
E-mail: nastichekaterina@gmail.com

УДК 330.322

К.Р. Хакимова

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

K.R. Khakimova

CURRENT APPROACHES TO THE MANAGEMENT OF AN INNOVATIVE AND INVESTMENT ACTIVITY OF AN ENTERPRISE

Обосновывается возрастающая актуальность осуществления инновационной деятельности на предприятии как одного из факторов обеспечения конкурентоспособности. Выявляется проблема осуществления инновационно-инвестиционной деятельности и выделяются факторы, влияющие на принятие управленческих решений в данной области. Рассматриваются существующие подходы к управлению инновационно-инвестиционной деятельностью на предприятии и выделяются пути устранения недостатков этих подходов.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, инновационная деятельность, инвестиционная деятельность, инновационно-инвестиционная деятельность, жизненный цикл инноваций

The article deals with an increasing role of innovation activity of an enterprise as one of competitiveness factors in its performance. Innovative activity requires investments, and the problem of innovative and investment activity is considered in terms of the limited resources in the performance of an enterprise. The focus is made on the factors having an impact on the management decisions in this area. The existing approaches in an enterprise innovation and investment activity management are considered, and solutions to elimination of the shortcomings are offered.

Keywords: competitiveness of the enterprise, innovation activity, investment activity, innovation-investment activity, innovation lifecycle

Каждое предприятие находится и функционирует в условиях неопределенности и изменяющейся внешней среды. При этом предприятия должны развиваться, сохранять позиции на рынке или в случае кризиса противостоять негативным воздействиям. Решение проблем функционирования предприятия состоит, в том числе, и в обеспечении конкурентоспособности. Конкурентоспособность определяется целым рядом факторов (ассортимент производимых продуктов и оказываемых услуг, качество продукции и т.д.). Поддержание конкурентоспособности требует обновления материально-технической базы предприятия, развития продукта (работ, услуг) для удовлетворения изменяющихся потребностей покупателей.

Особенность российских предприятий во многих отраслях промышленности состоит в технологическом отставании от конкурентов за рубежом. Таким образом, инвестиции в инновационную деятельность являются одним из вариантов обеспечения развития предприятий в России, предотвращения морального и физического износа имеющегося оборудования. Как следствие, предприятие может достичь следующих положительных результатов:

- достижение достаточно высокого технологического уровня, преодоление разрыва между существующим на предприятии технологическим уровнем и наиболее эффективными технологиями;
- расширение присутствия на рынке, возможность диверсификации рынков;
- повышение качества выпускаемой продукции, выполняемых работ и оказываемых услуг;

- возможность снижения издержек производства и реализации продукции;
- повышение уровня прибыльности.

Эффективность инновационной деятельности на предприятии во многом зависит от проработки стратегии ее осуществления, четкой постановки целей. Разработанная стратегия должна отвечать на ряд вопросов:

- соотношение средств, вкладываемых в текущую деятельность, инвестиций в простое и расширенное воспроизводство, инвестиций в инновации;
- при обоснованной рациональности вложения средств в инновации необходимо определить оптимальное распределение средств между различными типами инноваций (определение объектов инновационной деятельности);
- распределение средств между различными составляющими инновационного процесса (фундаментальные, поисковые и прикладные исследования, опытно-конструкторские работы и т.д.);
- применение методов снижения рисков и обеспечение гибкости и адаптивности стратегии.

Поскольку каждое предприятие обладает ограниченными по величине ресурсами (собственными, привлеченными и заемными источниками финансирования), встает проблема сбалансированного управления инновационно-инвестиционной деятельностью. В такой ситуации необходим экономический инструментарий выбора оптимального варианта распределения имеющихся у предприятия средств и возможностей между финансированием текущей деятельности, вложениями в простое и расширенное воспроизводство основных средств и вложениями в инновационную деятельность. При этом инструментарий должен позволить обеспечить устойчивый рост и конкурентные преимущества как в долгосрочной перспективе, так и устойчивость предприятия в процессе инвестирования и текущей деятельности.

Инновационная деятельность на предприятии как важнейший аспект хозяйственной деятельности в целом имеет ряд особенностей (длительность процесса, высокая степень неопределённости, высокая значимость человеческого капитала и др.). Инновационно-инвестиционная деятельность по своей сущности ориентирована на долгосрочную перспективу, имеет место значительный временной промежуток между вложениями в инновации и отдачей от этих инвестиций, что обуславливает важность правильной стратегии для реализации производственного потенциала организации. Таким образом, требуется разработка механизма управления инновационно-инвестиционной деятельностью предприятия, учитывающего специфику инновационной деятельности и позволяющего принимать оптимальные решения о вложениях в инновации.

Механизм управления инновационно-инвестиционной деятельностью предполагает учет ряда факторов, влияющих на планирование инновационной деятельности. Их можно классифицировать следующим образом:

- по источнику возникновения (внутренние и внешние);
- по типу (технологические, экономические, организационно-управленческие, социально-психологические, культурные, политические, правовые);
- общие и специфические (под общими факторами понимаются циклические колебания в экономике, под специфическими, например, научно-технический потенциал производства, активность менеджеров предприятия) [1].

Среди основных факторов, которые необходимо учитывать при разработке инновационной стратегии, следует выделить:

- жизненный цикл хозяйствующего субъекта (в зависимости от стадии жизненного цикла оптимальным будет определенный тип инноваций). По мнению С. Каплана, понимание сущности жизненного цикла, этапа жизненного цикла, на котором находится предприятие с учетом существующего рыночного пространства, позволит определить, какой тип инноваций

наиболее предпочтителен для предприятия на данный момент. Посредством учета вышеназванных факторов при управлении создаются предпосылки для устойчивого роста и развития предприятия [2];

- жизненный цикл инновации. Анализ жизненного цикла рассматриваемой инновации и постоянный его мониторинг позволяют предприятию быстро адаптироваться к изменяющимся условиям внешней и внутренней среды. М.С. Старикова, С.М. Микалут, А.А. Резниченко разделяют его на два цикла: инвестиционно-креативный и рыночный [3]. При этом циклы характеризуются такими параметрами как размах (период колебания одной волны цикла), амплитуда и накопленная стоимость цикла (общий объем инвестиций и результата продаж инновации за продолжительность цикла);

- жизненный цикл технологии в отрасли и смена технологических укладов. Проблема анализа жизненного цикла технологии состоит в ограниченном доступе к информации (объема инвестиций и затрат конкурентов, отсутствие аналогичных технологий, прошедших все стадии жизненного цикла), как следствие, анализ данного фактора осуществляется посредством экспертной оценки [4, с. 63]. Следует отметить, что для обеспечения конкурентоспособности и возможности удовлетворения потребностей покупателей и заказчиков каждое предприятие работает с товарами, относящимися к трем поколениям техники (уходящий, господствующий, нарождающийся), что также требует распределения имеющихся инвестиционных ресурсов. Помимо этого, следует изучить вероятность проникновения новых технологий из других отраслей. Смена технологических укладов определяется, в том числе, приоритетными для государства, предприятий направлениями развития науки и техники;

- тип инноваций, в который осуществляется вложение средств (базисные или улучшающие, некоторые авторы предлагают выделять следующие типы: инвенции, инновации, имитации, модернизации; от типа инноваций зависит общий объем необходимого финансирования);

- существующую инновационную инфраструктуру, которую В.А. Барина, А.А. Мальцева подразделяют на: производственно-технологическую (технопарки, центры прототипирования и дизайна и пр.); информационную и экспертно-консалтинговую (например, центры трансфера технологий); финансовую (фонды венчурного финансирования, бизнес-ангелы и др.); кадровую (центры повышения квалификации и обучения); сбытовую (центры поддержки экспорта) [5];

- положение предприятия на рынке и действия конкурентов. При этом следует обращать внимание как на текущие действия, так и на прошлые стратегии, что позволит принимать оптимальные решения. Сложностью анализа данного фактора также является ограниченный доступ к информации, что может привести предприятие в категорию отстающих имитаторов;

- правовую и политическую конъюнктуру, возможность участия в государственных и региональных инновационных программах, налоговую политику государства;

- возможность привлечения средств (государственного бюджета, российских и зарубежных инвесторов, банковских кредитов);

- возможность привлечения или подготовки персонала требуемой квалификации в силу творческого характера инновационной деятельности и, соответственно, потребности в высококвалифицированном персонале;

- риски осуществления инновационных проектов (научно-технические, финансовые, инвестиционные, коммерческие, политические и др.). Как было отмечено ранее, осуществление инновационной деятельности сопряжено с высокой степенью неопределенности, что требует выявления потенциальных рисков и разделения их на оправданные и неоправданные. В соответствии с этим принимаются решения о целесообразности вложений в инновационную деятельность, а также разрабатываются меры по снижению рисков;

- возможные социальный и экономический эффекты от осуществления инновационной деятельности.

Учет всех факторов возможен при использовании различных подходов, однако ясным становится то, что механизм управления инновационно-инвестиционной деятельностью должен строиться на основе системного учета влияния факторов и методологии, позволяющей принимать оптимальные решения в условиях неопределенности.

С ростом интереса к осуществлению инновационной деятельности на предприятиях появляется все больше исследований, посвященных вопросам эффективного управления инновациями в организации. Данному вопросу посвящены работы таких ученых, как К.С. Бармашов, Л.В. Бармашова, Т.С. Викторова, Т.А. Пахомова, А.В. Сельсков, О.Ю. Толкаченко и др.

Ряд исследователей полагают, что решение вопроса выбора объектов инвестирования в инновации должно осуществляться в основном на основе экспертной оценки. К примеру, Ю.П. Морозов предлагает оценивать целесообразность инвестиций в инновации на основе оценки девяти групп критериев с присвоением весовых коэффициентов для каждой группы критериев [6]. Однако следует заметить, что данный метод подразумевает определенную долю субъективизма и, соответственно, риск принятия неоптимального решения.

Т.А. Пахомова в своем исследовании выделяет два этапа разработки решения о выборе альтернативных вариантов объектов вложения при активизации инвестиционной деятельности предприятия: информационное обеспечение процесса принятия решения и, непосредственно, разработка плана действий по выбору варианта сбалансированного развития хозяйственных систем [7]. Однако автором не был описан механизм оценки результативности этих мероприятий. Помимо этого, среди рассматриваемых факторов в механизме планирования инновационно-инвестиционной деятельности не учтена такая важная составляющая, как риски осуществления инновационной деятельности, а также не выделены критерии оценки сбалансированности разработанного решения. Также в исследовании таких ученых, как К.С. Бармашов, Л.В. Бармашова, Т.С. Викторова не отражен способ оценки ожидаемых результатов при применении механизма формирования инновационно-инвестиционной стратегии [8].

В исследовании О.Ю. Толкаченко предлагается пропорциональное распределение инвестиций между инвентарями, инновациями, имитациями и модернизациями в условиях обеспечения устойчивых показателей финансовой деятельности [9], выделены критерии сбалансированности инновационно-инвестиционной деятельности. В данном исследовании описывается алгоритм сбалансированного развития инновационной и инвестиционной деятельности предприятия, а также системы управления инновационными и инвестиционными циклами. Однако в рамках системы управления инновационно-инвестиционной деятельностью следует отметить отсутствие оценки влияния инновационной среды на принятие решения о вложениях в инновации.

В основе работы А.В. Сельскова лежат принципы устойчивости и непрерывности взаимодействия циклов на предприятии (производственного, инвестиционного и инновационного) и стратегическая карта предприятия [10]. Следует отметить, что указанный механизм имеет ограниченную область применения (адаптированную под приборостроительную отрасль), который не учитывает возможную ограниченность ресурсов из внешних источников, требуется разработка универсального механизма с учетом смены технологических укладов с возможностью его применения в различных отраслях промышленности.

Таким образом, можно сделать вывод, что инновационная деятельность на предприятии как фактор конкурентоспособности может обеспечить устойчивый рост в долгосрочной перспективе и улучшить показатели деятельности в целом. Однако для оптимального распределения средств между объектами инвестирования необходима разработка механизма сбалансированного управления инновационно-инвестиционной деятельностью предприятия. В условиях ограниченности ресурсов данной проблеме уделяется повышенное внимание. На основе анализа существующих моделей и механизмов управления инновационно-инвестиционной деятельностью можно сделать вывод, что для принятия оптимальных решений необходим учет ряда факторов: рисков инновационно-инвестиционной деятельности, ее социальной и экологической значимости, существующей инновационной инфраструктуры и многого др.

Касательно общей последовательности процесса принятия решения о вложениях в инновации, необходимо рассмотреть дополнительный этап оценки сбалансированности принятого решения, мониторинга ситуации и корректировки инновационно-инвестиционной стратегии и критериев сбалансированности с учетом изменений внутренней и внешней среды. Учет данных рекомендаций позволит усовершенствовать механизмы управления инновационно-инвестиционной деятельностью предприятия и посредством этого повысить его конкурентоспособность.

Библиографический список

1. Воронин В.П. Инновационная деятельность предприятия / В.П. Воронин, Е.Н. Кравцова // Креативная экономика. 2008. № 6 (18). С. 3-8.
2. Kaplan S. Innovation lifecycles. Leveraging market, technology, and organizational S-curves to drive breakthrough growth / S. Kaplan. UDL: http://www.innovation-point.com/Innovation_Lifecycles.pdf.
3. Микалут С.М. Подходы к обеспечению эффективного инновационного развития корпораций / С.М. Микалут, А.А. Резниченко, М.С. Старикова // ИнВестРегион. 2012. № 3. С. 81-86.
4. Кузнецов И.М. Анализ инвестиционной и инновационной деятельности предприятия / И.М. Кузнецов. М.: Лаборатория книги, 2010. 79 с.
5. Подходы к оценке эффективности функционирования объектов инновационной инфраструктуры в России / В.А. Барина, В.А. Еремкин, А.А. Мальцева, А.В. Сорокин // Инновации. 2014. № 3(185). С. 2-11.
6. Морозов Ю.П. Инновационный менеджмент / Ю.П. Морозов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. 446 с.
7. Пахомова Т.А. Планирование сбалансированного развития инновационной и инвестиционной деятельности хозяйственных систем: дис. ... канд. экон. наук / Т.А. Пахомова. Воронеж, 2014. 174 с.
8. Бармашов К.С. Формирование экономического механизма инновационно-инвестиционного процесса в условиях устойчивого развития предприятия: монография / К.С. Бармашов, Л.В. Бармашова Т.С. Викторова. Вязьма: МГИУ, 2013. 120 с.
9. Толкаченко О.Ю. Управление сбалансированным развитием инновационного и инвестиционного циклов предприятия: дис. ... канд. экон. наук / О.Ю. Толкаченко. Нижний Новгород, 2010. 133 с.
10. Сельсков А.В. Сбалансированное развитие инновационной и инвестиционной деятельности промышленной корпорации: автореф. дис. ... д-ра экон. наук / А.В. Сельсков. М., 2010. 45 с.

Bibliograficheskij spisok

1. Voronin V.P. Innovacionnaja dejatel'nost' predprijatija / V.P. Voronin, E.N. Kravcova // Kreativnaja jekonomika. 2008. № 6 (18). S. 3-8.
2. Kaplan S. Innovation lifecycles. Leveraging market, technology, and organizational S-curves to drive breakthrough growth / S. Kaplan. UDL: http://www.innovation-point.com/Innovation_Lifecycles.pdf.
3. Mikalut S.M. Podhody k obespecheniju jeffektivnogo innovacionnogo razvitija korporacij / S.M. Mikalut, A.A. Reznichenko, M.S. Starikova // InVestRegion. 2012. № 3. S. 81-86.
4. Kuznecov I.M. Analiz investicionnoj i innovacionnoj dejatel'nosti predprijatija / I.M. Kuznecov. M.: Laboratorija knigi, 2010. 79 s.
5. Podhody k ocenke jeffektivnosti funkcionirovanija ob#ektov innovacionnoj infrastruktury v Rossii / V.A. Barinova, V.A. Eremkin, A.A. Mal'ceva, A.V. Sorokin // Innovacii. 2014. № 3(185). S. 2-11.
6. Morozov Ju.P. Innovacionnyj menedzhment / Ju.P. Morozov. M.: JuNITI-DANA, 2000. 446 s.
7. Pahomova T.A. Planirovanie sbalansirovannogo razvitija innovacionnoj i investicionnoj dejatel'nosti hozjajstvennyh sistem: dis. ... kand. jekon. nauk / T.A. Pahomova. Voronezh, 2014. 174 s.
8. Barmashov K.S. Formirovanie jekonomicheskogo mehanizma innovacionno-investicionnogo processa v uslovijah ustojchivogo razvitija predprijatija: monografija / K.S. Barmashov, L.V. Barmashova, T.S. Viktorova. Vjaz'ma: MGIU, 2013. 120 s.
9. Tolkachenko O.Ju. Upravlenie sbalansirovannym razvitiem innovacionnogo i investicionnogo ciklov predprijatija: dis. ... kand. jekon. nauk / O.Ju. Tolkachenko. Nizhnij Novgorod, 2010. 133 s.
10. Sel'skov A.V. Sbalansirovannoe razvitie innovacionnoj i investicionnoj de-jatel'nosti promyshlennoj korporacii: avtoref. dis. ... d-ra jekon. nauk / A.V. Sel'skov. M., 2010. 45 s.

Ксения Радиковна Хакимова
аспирант кафедры
«Инновационная экономика»

Башкирского государственного университета,
Россия
E-mail: KhakimovaPost@yandex.ru

Kseniya R. Khakimova
Postgraduate

Department of Innovative Economy,
Bashkir State University, Russia
E-mail: KhakimovaPost@yandex.ru

Статья поступила в редакцию 23.01.2015 г., принята к опубликованию 04.03.2015 г.

УДК 334.722.26: 657.1

В.А. Хамидулина

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ ПО ДОГОВОРУ ПРОСТОГО ТОВАРИЩЕСТВА

V.A. Hamidulina

ACCOUNTING OF LABOUR RELATIONS UNDER A SIMPLE PARTNERSHIP

Рассматриваются особенности отражения в бухгалтерском учете трудовых отношений как вклада в простое товарищество организациями-товарищами и товарищем, ведущим общие дела. Рассматриваются особенности отражения и возмещения затрат на оплату труда работников, занятых в совместной деятельности.

Ключевые слова: совместная деятельность, простое товарищество, вклад, трудовые отношения, затраты на оплату труда

This article considers peculiarities of accounting of labor relations as a contribution to simple partnership organizations. The author highlights the issues relating reimbursement of expenses utilized for the salaries of employees engaged in joint ventures.

Keywords: joint venture, simple partnership, contribution, labor relations, costs of labor

В соответствии с п. 1 ст. 1041 ГК РФ по договору о совместной деятельности двое или несколько лиц (товарищей) обязуются соединить свои вклады и совместно действовать без образования юридического лица для извлечения прибыли или достижения иной не противоречащей закону цели [1, 2]. Особый интерес представляют вопросы отражения трудовых отношений в рамках совместной деятельности. Кто возмещает затраты? Можно ли принять затраты на оплату труда персонала, занятого в совместной деятельности, как вклад по договору простого товарищества? Как разделить расходы по оплате труда, если работник занят и в основной деятельности, и в совместной?

Необходимо отметить, что трудовые отношения регулируются трудовым договором, заключаемым между работником и работодателем, в качестве которого согласно ст. 20 ТК РФ могут выступать лишь юридические и физические лица. Сложность отражения в бухгалтерском учете трудовых отношений заключается в том, что простое товарищество не является ни тем, ни другим. Соответственно заключение трудового договора от имени простого товарищества неправомерно [3-5]. На практике отношения с работниками, привлекаемыми к осуществлению совместной деятельности, возможны либо на основании договоров гражданско-правового характера, либо в случае зачисления в штат сотрудников организаций-участников.

Так, предметом исследования данной статьи является система организации бухгалтерского учета трудовых отношений при ведении совместной деятельности. Объектом исследования являются инвестиционно-строительные предприятия, осуществляющие деятельность на территории РФ, привлекающие наемных работников в рамках договора простого товарищества. Использование монографического метода позволило сформировать собственную точку зрения по поводу варианта отражения расходов на оплату труда работникам, занятым в совместной деятельности.

Законодательно не запрещено использование в совместной деятельности труда основных сотрудников. Однако в такой ситуации работодателю придется вести отдельный учет рабочего времени работников, отработанного ими в рамках основной и совместной деятельности, что на практике требует дополнительных трудовых затрат, а в некоторых случаях может привести

и к трудовому спору. Ведение бухгалтерского учета по совместной деятельности регламентировано ПБУ 20/03 «Информация об участии в совместной деятельности» [6, 7].

Именно та организация-товарищ, выступающая в качестве официального работодателя, будет начислять работникам, занятым в совместной деятельности, заработную плату, платить соответствующие страховые взносы на обязательные виды социального страхования и от несчастных случаев на производстве, вести всю кадровую документацию. Кроме того, она же будет выступать налоговым агентом по налогу на доходы физических лиц – удерживать суммы налога и перечислять их в бюджет. Расходы на оплату труда сотрудников, занятых в совместной деятельности, могут покрываться за счет общего имущества товарищества, что должно быть прописано при заключении договора простого товарищества или выступать в виде вклада в совместную деятельность.

Принятые на работу физические лица ничем не отличаются от остальных работников:

- с каждым из них заключается трудовой договор или договор гражданско-правового характера;
- им устанавливаются продолжительность рабочего времени, характер занятости (постоянная работа или совместительство);
- выплачивается заработная плата;
- оплачиваются больничные листы, отпуск и т.п. [5, 8].

Сотрудник, который был нанят для осуществления работы в рамках основной деятельности работодателя и привлекался к трудовой деятельности в интересах простого товарищества, не может быть уволен в связи с прекращением деятельности простого товарищества.

Пример: Организации «Х» и «У» заключили в мае 2014 года договор простого товарищества в целях совместного строительства многоквартирного дома. В непосредственном возведении дома (выполнение строительно-монтажных работ) участвуют сотрудники организации «Х», специально принятые на работу для ведения совместной деятельности. Договором простого товарищества закреплено, что суммы заработной платы с соответствующими начислениями возмещаются организации «Х» за счет общего имущества простого товарищества и учитываются при определении финансового результата последнего. Договором простого товарищества закреплено, что ведением общих дел, а также бухгалтерского и налогового учета занимается организация «У».

За май 2014 года организация «Х» начислила работникам, занятым в совместной деятельности, заработную плату в размере 100000 руб. Сумма соответствующих страховых взносов (30%) составила 30000 руб.

В связи с тем, что расходы являются расходами простого товарищества, начисление заработной платы и соответствующих сумм страховых взносов отражается в учете организации «Х» как задолженность простого товарищества. Для данных целей рекомендуется использовать счет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчет «Расчеты по договору простого товарищества».

В бухгалтерском учете организации-товарища «Х» будут сделаны следующие записи:

- 1) дебет счета 76, субсчет «Расчеты по договору простого товарищества», кредит счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» 100000 руб. – начислена заработная плата работникам, занятым в совместной деятельности;
- 2) дебет счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда», кредит счета 68 «Расчеты по налогам и сборам» 13000 руб. – удержан НДФЛ с заработной платы работников, занятых в совместной деятельности;
- 3) дебет счета 76, субсчет «Расчеты по договору простого товарищества» кредит счета 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению» 300000 руб. – начислены страховые взносы с заработной платы работников, занятых в совместной деятельности;

4) дебет счета 51 «Расчетные счета» субсчет «Совместная деятельность», кредит счета 76 130000 руб. – получены денежные средства организацией «Х» в счет возмещения затрат, подлежащих погашению организациями-участниками за счет общего имущества.

Организация «У» в обособленном бухгалтерском учете по совместной деятельности делает следующие записи:

1) дебет счета 20 «Основное производство» кредит счета 76 субсчет «Возмещение затрат участникам ПТ за счет общего имущества» 130000 руб. – отражена задолженность товарищества в отношении расходов на оплату труда перед организацией «Х»;

2) дебет счета, 76 субсчет «Возмещение затрат участникам ПТ за счет общего имущества» кредит счета 51 «Расчетные счета» 130000 руб. – погашена задолженность перед организацией «Х» за счет общего имущества простого товарищества;

В случае если затраты на оплату труда квалифицированного персонала в рамках совместной деятельности вносятся в качестве вклада в уставный капитал, то у передающей стороны все затраты на оплату труда работников должны отражаться в собственном бухгалтерском учете в составе финансовых вложений на счете 58 «Финансовые вложения» субсчет 58-4 «Вклады в простое товарищество». Согласно п. 1 ст. 1042 ГК РФ вкладом участника договора товарищества в совместную деятельность признается все, что он вносит в общее дело, в том числе деньги, прочее имущество, профессиональные и иные знания, навыки и умения а также деловая репутация и деловые связи [1, 2, 4].

Передающей стороной будут сделаны следующие бухгалтерские записи: дебет счета 58-4 «Вклады в простое товарищество» кредит счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» – заработная плата работников, занятых в совместной деятельности, отражена в качестве вклада по договору простого товарищества;

В обособленном учете у товарища, ведущего общие дела простого товарищества, будут отражены следующие записи:

1) дебет счета 26 «Общехозяйственные расходы», кредит счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчет «Совместная деятельность» – учтены расходы на оплату труда передающей стороны;

2) дебет счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчет «Совместная деятельность», кредит счета 80 «Вклады товарищей» – расходы на оплату труда работников, занятых в совместной деятельности, признаны в качестве вклада по договору простого товарищества.

У работодателя, привлекающего своих работников для выполнения работ в рамках простого товарищества, неизбежно будут возникать вопросы о том, за чей счет и в какой части должна выплачиваться заработная плата таким работникам: в какой части за счет работодателя, а в какой части – это расходы, покрываемые из общего имущества товарищей. Для этого представляется целесообразным вести специальные табели учета рабочего времени сотрудников, в которых отражается, в чьих интересах работает сотрудник – в интересах самого работодателя либо простого товарищества.

Для бухгалтера ответственного за начисление заработной платы работникам этот вариант разделения расходов является трудоемким, который требует тщательного оформления табелей рабочего времени, нарядов и другой документации по учету рабочего времени и начисления заработной платы [4, 9].

Таким образом, расходы на выплату заработной платы (вознаграждений) и перечисление налогов с нее могут производиться:

– за счет общего имущества товарищей;

– за счет имущества участника, заключившего с работниками трудовые (гражданско-правовые) договоры. В этом случае соглашением сторон может устанавливаться порядок компенсации понесенных конкретным участником расходов, которые он осуществил для всех товарищей.

Заработная плата, начисленная работникам, выполняющим трудовые функции в рамках совместной деятельности, а также иные расходы, связанные с ее начислением, должны учитываться именно по совместной деятельности и не включаться в состав расходов в бухгалтерском учете организации-товарища. Значимость проведенного исследования определяется разработкой учетных процедур и рекомендаций по корректному отражению затрат на оплату труда наемных работников, занятых в совместной деятельности, в бухгалтерском учете товарищей-участников и товарища, ведущего общие дела простого товарищества.

Библиографический список

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 26.01.1996 г. № 14-ФЗ (в действующей редакции от 01.10.2013 г.). М.: Омега-Л, 2013.
2. Все положения по бухгалтерскому учету (по состоянию на 2014 г.). М.: Эксмо, 2014.
3. Никаноров П.С. Совместная деятельность: бухгалтерский учет и налогообложение / П.С. Никаноров. М.: Налоговый Вестник, 2008.
4. Пантелеев А.С. Бухгалтерский и налоговый учет совместной деятельности: практическое руководство / А.С. Пантелеев, А.Л. Звездин. М.: Изд. дом «Бухгалтерский учет», 2010.
5. Фомичева Л.П. Учет деятельности простого товарищества / Л.П. Фомичева // Бухгалтерский учет. 2010. № 8. С. 14-21.
6. Хамидулина В.А. Совместная деятельность в рамках договора простого товарищества в аспекте МСФО (IFRS) 11 «Совместная деятельность» / В.А. Хамидулина // Международный бухгалтерский учет. 2014. № 25 (319).
7. Хамидулина В.А. Проблемы бухгалтерского учета в сфере жилищного строительства при различных способах ведения общих дел простого товарищества / В.А. Хамидулина // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2014. № 3 (52).
8. Хамидулина В.А. Особенности инновационного менеджмента и бухгалтерского учета совместной деятельности при строительстве многоквартирных домов / В.А. Хамидулина // Современная модель эффективного бизнеса: монография. Кн. 12 / под общ. ред. С.С. Чернова. Новосибирск: Изд-во ЦРНС, 2014.
9. Peterson S.J. Construction accounting and financial management / S.J. Peterson. 2nd ed. Prentice Hall Upper Saddle River, New Jersey Columbus, Ohio, 2009.

Bibliograficheskij spisok

1. Grazhdanskij kodeks Rossijskoj Federacii ot 26.01.1996 g. № 14-FZ (v dejstvujushhej redakcii ot 01.10.2013 g.). M.: Omega-L, 2013.
2. Vse polozhenija po buhgalterskomu uchetu (po sostojaniju na 2014 g.). M.: Jeksmo, 2014.
3. Nikanorov P.S. Sovmestnaja dejatel'nost': buhgalterskij uchet i nalogooblozhenie / P.S. Nikanorov. M.: Nalogovyy Vestnik, 2008.
4. Panteleev A.S. Buhgalterskij i nalogovyy uchet sovmestnoj dejatel'nosti: prakticheskoe rukovodstvo / A.S. Panteleev, A.L. Zvezdin. M.: Izd. dom «Buhgalterskij uchet», 2010.
5. Fomicheva L.P. Uchet dejatel'nosti prostogo tovarishhestva / L.P. Fomicheva // Buhgalterskij uchet. 2010. № 8. S. 14-21.
6. Hamidulina V.A. Sovmestnaja dejatel'nost' v ramkah dogovora prostogo tovarishhestva v aspekte MSFO (IFRS) 11 «Sovmestnaja dejatel'nost'» / V.A. Hamidulina // Mezhdunarodnyj buhgalterskij uchet. 2014. № 25 (319).
7. Hamidulina V.A. Problemy buhgalterskogo ucheta v sfere zhilishhnogo stroitel'stva pri razlichnyh sposobah vedenija obshhih del prostogo tovarishhestva / V.A. Hamidulina // Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo social'no-jekonomicheskogo universiteta. 2014. № 3 (52).
8. Hamidulina V.A. Osobennosti innovacionnogo menedzhmenta i buhgalterskogo ucheta sovmestnoj dejatel'nosti pri stroitel'stve mnogokvartirnyh domov / V.A. Hamidulina // Sovremennaja model' jeffektivnogo biznesa: monografija. Kn. 12 / pod obshh. red. S.S. Chernova. Novosibirsk: Izdatel'stvo CRNS, 2014.
9. Peterson S.J. Construction accounting and financial management / S.J. Peterson. 2nd ed. Prentice Hall Upper Saddle River, New Jersey Columbus, Ohio, 2009.

Виктория Александровна Хамидулина
аспирант кафедры бухгалтерского учета
Саратовского социально-экономического

института Российского экономического
университета имени Г.В. Плеханова, Россия
E-mail: vkhamidulina@mail.ru

Victoria A. Hamidulina

Graduate Department of Business Accounting,

Saratov Socio-Economic Institute

of Plekhanov Russian University of Economics,
Russia

E-mail: vksamidulina@mail.ru

Статья поступила в редакцию 25.12.2014 г., принята к опубликованию 04.03.2015 г.

УДК 336.71

Н.С. Шарафутдинова, С.В. Кузьмин

АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ ПОПУЛЯРИЗАЦИИ ДИСТАНЦИОННЫХ КАНАЛОВ ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ В РОССИЙСКОМ БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ

N.S. Sharafutdinova, S.V. Kuzmin

THE TRENDS IN THE POPULARIZATION OF REMOTE BANKING SERVICE IN RUSSIA

Проведен анализ российского сектора банковских услуг, предоставляемых банками дистанционно: мобильные приложения и интернет-приложения, позволяющие проводить и контролировать банковские операции в различной сфере.

Ключевые слова: конкурентоспособность, банк, дистанционные каналы обслуживания, эффективность

The paper deals with analysis of remote banking services in Russia, including mobile and Internet applications, which allow for control of banking operations conducted in the various sectors of economy.

Keywords: competitiveness, banking, remote banking service, efficiency

Для оценки конкурентоспособности банковской отрасли в сфере дистанционных каналов обслуживания воспользуемся следующим методом оценки конкурентоспособности отрасли – методологией, разработанной М. Гельвановским, В. Жуковским, И. Трофимовой. Данный метод основан на том, что в расчет берутся факторы конкурентоспособности, характерные для отрасли в целом [1, с. 38].

В 2013 году количество банков значительно сократилось. На 14 февраля 2014 года в России действовало 913 коммерческих банков [2]. Не больше половины из всех действующих банков можно отнести к крупным. Это, однако, не означает, что рынок банковских услуг близок к рынку совершенной конкуренции – «Сбербанк» занимает монопольное положение, государственную поддержку имеет и банк «ВТБ 24».

В 2013 году в России реальные располагаемые денежные доходы населения, которое составляет около 143,3 млн человек, увеличились незначительно – всего на 3,6%. Такой незаметный рост можно отчасти объяснить довольно низким на данный момент по сравнению с развитыми странами ВВП на душу населения и уровнем личного дохода. В 2012 году ВВП на душу населения в России составлял \$14210 (для сравнения в США – \$49959, в Германии – \$41622, в Великобритании – \$39229). Общий ВВП в России также значительно ниже, чем в развитых странах: в 2012 году этот показатель составлял всего \$9885 (для сравнения в США – \$46960, в Великобритании – \$36446). Из этого следует, что у России есть большой потенциал роста, который на данном этапе активно реализуется именно на банковском рынке.

Одними из факторов, способствующих повышению конкурентоспособности банковской отрасли в сфере дистанционного обслуживания, являются уровень образования и проникновение Интернета. Эти факторы позволяют современному человеку воспользоваться новыми технологиями обслуживания клиентов, которые становятся более доступным и удобным способом получения банковских услуг в современном мире.

В России формируются благоприятные условия для развития розничного сектора, расширения мобильных сервисов и Интернета, а также быстрого роста современных технологий в финансовом секторе. По данным World Cellular Information Service, образовательный

индекс HDI в 2012 году в России составил 0,788 (для сравнения в Бразилии – 0,73, в Китае – 0,699, в Индии – 0,554) [2].

В России относительно высоко распространены онлайн- и мобильные технологии: уровень проникновения Интернета в 2012 году в стране составил 52%, превышая показатели в Китае и Бразилии. В 2012 год уровень проникновения мобильных телефонов составил 165%, что выше, чем практически во всех развитых и развивающихся экономиках. Данная статистика представлена агентством Retail Finance Awards [3].

Сочетание развития дистанционных каналов связи, роста нововведений на рынке и больших возможностей для роста финансовых услуг с широкой распространенностью онлайн- и мобильных технологий означает огромный потенциал для такого роста инновационных розничных финансовых услуг, предоставляемых банками.

Проведя SWOT-анализ конкурентной среды развития банковских услуг в сфере дистанционного обслуживания клиентов (табл. 1), можно сделать вывод, что основные конкурентные преимущества банков в сфере дистанционного обслуживания являются и основными угрозами. С одной стороны, дистанционное обслуживание очень сильно облегчает жизнь клиентам, с другой – порождает массу проблем с возможной фальсификацией банковских операций, с защитой частной банковской жизни и банковских тайн. Основные угрозы, однако, характерны для банковской системы в целом – развитию дистанционных каналов обслуживания могут потенциально препятствовать решения ЦБ РФ о порядке функционирования банковского бизнеса и напряженной внешнеэкономической обстановки.

Таблица 1. SWOT-анализ конкурентной среды банковских услуг в сфере дистанционного обслуживания клиентов

SWOT-анализ	Положительное влияние	Отрицательное влияние
Внутренняя среда	Strengths Возможность построения грамотного и удобного инструмента дистанционного обслуживания, уменьшающего очереди в банках, потенциально уменьшающие количество сотрудников и объем арендуемой площади	Weaknesses Развитие неконтролируемых процессов дистанционного обмана, мошенничества, подделки документов за счет электронных подписей и фальсифицированных мобильных приложений
Внешняя среда	Opportunities Для клиентов банка дорого время, поэтому дистанционные каналы обслуживания как никогда актуальны	Threats Агрессивная политика ЦБ РФ в отношении функционирования банковских структур в обществе. Напряженная внешнеэкономическая обстановка

В табл. 2 на основе проведенного PEST-анализа представлены факторы, влияющие на развитие банковского бизнеса в сфере дистанционного обслуживания конкурентов. Факторы, положительно влияющие на развитие бизнеса, имеют положительную оценку, отрицательные, соответственно, имеют отрицательное значение.

В табл. 3 представлена девятибалльная шкала оценки каждого фактора, которая позволяет отметить самые незначительные изменения в рассматриваемых ситуациях. Оценки расставлены экспертным методом, обоснованы по результатам PEST-анализа и SWOT-анализа.

Анализ данных табл. 3 показал, что в связи с нестабильной обстановкой в политической и экономической сферах в России деятельность новаторская деятельность в сфере дистанционных каналах обслуживания клиентов сегодня позволит банковскому бизнесу выживать, а в

ближайшем будущем, в связи со стабилизацией политико-экономической обстановки, даст конкретные и неоспоримые преимущества.

Таблица 2. PEST-анализ конкурентной среды банковских услуг в сфере дистанционного обслуживания клиентов

Политические факторы	Экономические факторы
Нестабильная внешнеполитическая обстановка в связи с политикой России по отношению к украинскому кризису	Агрессивная политика ЦБ РФ в отношении банков. Напряженная внешнеэкономическая обстановка
Социальные факторы	Технологические факторы
Отсутствие достаточного уровня образования для принятия нововведений. Необходимость нового, дистанционного подхода в обслуживании клиентов	Развитие НТП. Развитие мобильных (дистанционных) каналов связи

Таблица 3. Влияние факторов, полученных в результате PEST-анализа, на конкурентную среду банковских услуг в сфере дистанционного обслуживания клиентов

Значимые факторы внешней среды	Оценка	
	сейчас	через 3-5 лет
<i>Политические факторы</i>		
Нестабильная внешнеполитическая обстановка в связи с политикой России по отношению к украинскому кризису	-7	-3
Итого:	-7	-3
<i>Экономические факторы</i>		
Агрессивная политика ЦБ РФ в отношении банков	- 5	- 4
Экономические санкции ЕС и США к России в связи с политикой России по вопросу украинского кризиса	- 4	- 2
Итого:	- 9	- 6
<i>Социальные факторы</i>		
Отсутствие достаточного уровня образования для принятия нововведений	+3	+1
Необходимость нового, дистанционного подхода в обслуживании клиентов	+5	+8
Итого:	+8	+9
<i>Технологические факторы</i>		
Развитие НТП	+5	+7
Развитие мобильных (дистанционных) каналов связи	+6	+8
Итого:	+11	+15
Итого по всем факторам:	+2	+15

Анализ конкурентных сил в банковской отрасли в целом по М. Портеру показывает:

– усиление барьеров вхождения в отрасль (возможность появления новых игроков). ЦБ РФ ведет крайне жесткую политику в выдаче лицензий банковским структурам, при этом сокращая количество игроков на рынке банковских услуг с каждым новым днем;

– отсутствие опасности со стороны товаров-заменителей с учетом специфики банковской деятельности;

– активное давление ЦБ РФ на банковскую деятельность как негативный фактор становления банковского бизнеса в целом;

– лояльность потребителей;

– высокий уровень конкуренции между действующими в отрасли банками. Монополистическое положение занимает «Сбербанк», государственной протекцией пользуется банк «ВТБ-24». Другие банки вынуждены выживать в конкурентной борьбе между собой.

Таким образом, конкурентная среда во многом зависит от политических факторов и экономических в глобальном масштабе, от конкурентов и лояльности потребителей – в локальном масштабе. Основные силы, оказывающие непосредственное влияние, по М. Портеру, в данной сфере, – потребители и конкуренты. Потребители заинтересованы в качественном дистанционном обслуживании, а конкуренты соревнуются между собой в максимально удобных интернет-банке и мобильном банкинге.

Библиографический список

1. Гельвановский М. Конкурентоспособность в микро-, мезо-, макроуровневом измерениях / М. Гельвановский, В. Жуковский, И. Трофимова // Российский экономический журнал. 1998. № 3.
2. Данные агентства World Cellular Information Service. UDL: <http://www.ovum.com/data-tool/world-cellular-information-service>.
3. Данные агентства Retail Finance Awards Service. UDL: <http://rfinance.ru>.

Bibliograficheskij spisok

1. Gel'vanovskij M. Konkurentosposobnost' v mikro-, mezo-, makrourovnevom izmerenijah / M. Gel'vanovskij, V. Zhukovskij, I. Trofimova // Rossijskij jekonomicheskij zhurnal. 1998. № 3.
2. Dannye agentstva World Cellular Information Service. UDL: <http://www.ovum.com/data-tool/world-cellular-information-service>.
3. Dannye agentstva Retail Finance Awards Service. UDL: <http://rfinance.ru>.

Наталья Сергеевна Шарафутдинова

кандидат экономических наук, доцент
кафедры «Маркетинг»
Казанского (Приволжского) федерального
университета, Россия
E-mail: natabell22@mail.ru

Natalia S. Sharafutdinova

PhD (Economics), Associate Professor
Department of Marketing,
Kazan (Volga region) Federal University, Russia
E-mail: natabell22@mail.ru

Сергей Владимирович Кузьмин

магистр программы
«Экономика предпринимательства»
кафедры «Маркетинг»
Казанского (Приволжского) федерального
университета, Россия

Sergey V. Kuzmin

Master Student,
Department of Marketing, Kazan (Volga re-
gion) Federal University, Russia

Статья поступила в редакцию 20.01.2015 г., принята к опубликованию 04.03.2015 г.

УДК 330.322.2

С.Н. Яшин, Е.Н. Кулыгина

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НИЖЕГОРОДСКОГО РЕГИОНА

S.N. Yashin, E.N. Kulygina

THE ASPECTS OF STATE REGULATION OF INNOVATIVE PROCESSES AT MANUFACTURING ENTERPRISES IN NIZHNIY NOVGOROD REGION

Произведен анализ состояния национальных инновационных систем России и Нижегородской области в разрезе взаимодействия элементов этих систем с промышленными предприятиями.

Ключевые слова: инновационная активность, инновационный потенциал, показатели инновационной активности, инновационный процесс, государственная политика

The article analyzes the situation with the national innovation systems in Russia and Nizhniy Novgorod region in terms of interaction of the elements of these systems with the industry.

Keywords: innovation activity, innovation potential indicators of innovation activity, innovation process, public policy

Инновационное развитие является наиболее перспективным способом хозяйствования в современных условиях, который базируется на непрерывном поиске и использовании новых методов и сфер реализации потенциала предприятия в условиях изменчивой внешней среды.

В настоящее время российские предприятия чувствуют потребность национальной экономики и общества в целом в насыщении новыми технологиями. Конкуренция в промышленной сфере все возрастает и вовлекает все новых членов рынка. Важным условием стабильного развития промышленных предприятий становится максимизация инновационного показателя. В своем выступлении президент при представлении ежегодного Послания Федеральному Собранию РФ говорил о том, что «большинство предприятий России остаются неконкурентоспособными, мы проигрываем в конкуренции на мировом рынке, все более и более ориентируемся на инновационные сектора, на новую экономику – экономику знаний и технологий».

Наиболее перспективным способом управления в современных условиях считают инновационное развитие. Данный способ основывается на постоянном поиске и использовании новых инструментов и методов в условиях постоянно изменяющейся внешней среды. Все большее внимание уделяется инновационной сфере [1]. В экономике России имеются ряд проблем и трудностей, но несмотря на это, есть достаточные основания для развития технологий.

В последние годы стало очевидно, что программа экономических реформ в России нуждается в поправках. Нужны новые ориентиры, новые механизмы, стимулирующие ускорение нововведений. Во многих отраслях наблюдается путаница предприятий в своих же проблемах. Как правило, возникают следующие вопросы: не могут провести реструктуризацию, необходимо упорядочить бизнес-процессы, привлечь инвесторов. В реальный сектор экономики не поступают денежные потоки, а если поступают, то в недостаточном объеме, несмотря на то, что уровень доходности большинства финансовых рынков снизился, можно считать, что денежным потокам уже некуда идти. Большинство предприятий России не готовы к проведению эффективной инновационной политики и освоению средств инвесторов.

К основным проблемам предприятий стоит отнести неэффективность системы оценки инновационной деятельности и, как следствие, неэффективность ее управления. Вследствие того, что в деятельности многих промышленных предприятий нет инновационной направленности и стратегии, многие из них решают проблему выживания в современных условиях финансового кризиса [2].

Развитие экономики, изменение доли инновационных отраслей и увеличение их вклада в экономический потенциал России, к сожалению, не привели к достижению уровня, который наблюдается в развитых странах к концу XX века.

Доля предприятий, осуществляющих инновационную деятельность в российской экономике, относительно европейских стран значительно ниже (рис. 1).



Рис. 1. Доля предприятий, осуществляющих инновационную деятельность

По инновационной активности промышленных предприятий Нижегородская область находится на одном из лидирующих мест среди регионов РФ. Так, доля предприятий Нижегородской области, занимающихся инновационной деятельностью в 2012 году, традиционно выше, чем в Приволжском федеральном округе и в России в целом.

Наибольшую инновационную активность проявляют предприятия обрабатывающей промышленности, в основном это крупные предприятия, такие как ОАО ПКО «Теплообменник», ОАО НАЗ «Сокол», ОАО «НИТЕЛ» [3].

Наиболее характерны для промышленного производства технологические инновации, их осуществляет 64% инновационно-активных предприятий. Организационные инновации внедряет всего 53% предприятий, а маркетинговые инновации – 28% (рис. 2).

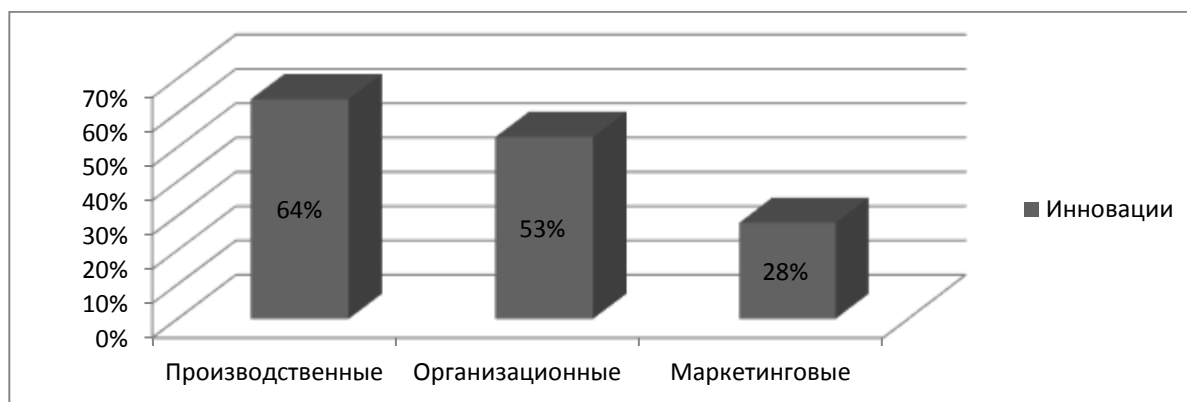


Рис. 2. Доля инноваций промышленного производства Нижегородской области

Интенсивность инновационной деятельности в регионах обуславливается множеством факторов. Одним из основных факторов является созданная система управления инновационным развитием региона.

В Российской Федерации государство производит поддержку инновационной деятельности, которая включает систему мер, осуществляемых органами государственной власти РФ, ее субъектов, органами местного самоуправления и направленных на поддержку развития инновационной деятельности. Политика государства в сфере инноваций направлена на создание благоприятного климата для инновационных процессов. Она становится связующей нитью, которая объединяет сферы научной, инновационной деятельности и производство [4].

Основными направлениями государственной инновационной политики в Российской Федерации: развитие фундаментальной науки, формирование кадрового потенциала, развитие прикладных исследований и разработок и др. (рис. 3).



Рис. 3. Направления инновационной политики России

Качественные сдвиги, происходящие в современной экономике, свидетельствуют о том, что в становлении новой модели промышленного предприятия главным должна стать система оценки эффективности инновационной деятельности, состояния инновационных процессов и разработок, внедрения новых технологий и научных знаний.

Затраты, которые несут предприятия, реализуя инноваторские идеи проекты, должны полностью покрываться получаемой прибылью [5]. Для этого, предприятию необходимо четко понимать, в какой области стоит развиваться и реализовывать инновационные проекты, что от него требует рынок. Осуществлять инновационную деятельность и внедрять инновации должно быть выгодно.

Приведение в жизнь новой согласованной научной, промышленной инновационной политики является одним из немаловажных условий реализации общей стратегии стабилизации. Это особенно актуально, так как резко возрастает влияние науки на все сферы общественного развития [6].

К основным принципам государственной политики в научной и инновационной деятельности относятся: свобода научного и научно-технического творчества, правовая охрана интеллектуальной собственности, интеграция научной, научно-технической деятельности и образования, стимулирование деловой активности, поддержка конкуренции в сферах науки и техники, концентрация ресурсов на приоритетных направлениях научного развития, развитие международного научного сотрудничества.

Экономическое, политическое и социальное положение в России говорит о потребности в разработке Федерального закона, который будет направлен на развитие инновационной деятельности [7].

Роль региональных органов управления инновационной деятельностью нельзя недооценивать. Данные органы, формирующие региональную политику в инновационной и научно-

технической сферах и систему оценки инновационного потенциала, организуют и реализуют систему поддержки и развития инновационной деятельности в регионе, а также обеспечивают создание рабочих мест для высококвалифицированных специалистов. Необходимо разрабатывать периодические инновационные программы в регионах. Данный документ предусматривает научно-технические, производственные и другие мероприятия, которые, в свою очередь, направлены на решение важнейших народнохозяйственных вопросов и достижение перспективных целей экономического развития. Также инновационные программы включают информацию о ресурсах, исполнителях и сроках завершения данных мероприятий [8].

В Нижегородской области основным органом, координирующим инновационную деятельность, является министерство промышленности и инноваций. Правительством Нижегородской области осуществляется планомерная работа по обеспечению рационального сочетания механизмов государственного стимулирования инноваторов и рыночных механизмов, реализации институциональной, кредитной, налогово-бюджетной политики, направленной на:

- интеграцию имеющихся научных и производственных ресурсов и концентрацию их на приоритетных направлениях развития реального сектора экономики региона;
- поддержку разработок в сфере высоких технологий с целью производства на их основе товаров и услуг и выхода на внутренние и внешние рынки, создание условий для привлечения инвестиций на рынок инновационного капитала;
- создание инновационной инфраструктуры;
- совершенствование системы кадрового обеспечения инновационной деятельности;
- вовлечение в экономику интеллектуальной собственности и результатов интеллектуальной деятельности.

В Нижегородской области с 2010 года функционирует Совет по науке и инновационной политике. Его основная задача – обеспечение взаимодействия органов исполнительной власти Нижегородской области, промышленных предприятий и научных организаций, объединение их интересов для реализации единой эффективной инновационной, научно-технической и промышленной политики на территории региона.

Основой для развития инновационной деятельности на территории региона является вопрос создания и внедрения соответствующей нормативно-правовой базы в сфере инноваций [9]. На территории области действует Закон Нижегородской области «О государственной поддержке инновационной деятельности в Нижегородской области», в соответствии с которым предприятия, реализующие приоритетные инновационные проекты Нижегородской области, получают право на предоставление государственной поддержки [10]. Реализация данных проектов способствует производству импортозамещающей продукции за счет использования передовых технологий, обновлению оборудования компаний, появлению рабочих мест, а также позволит повысить показатель налоговых поступлений в бюджеты всех уровней [11].

Вовлечение научно-технического потенциала в хозяйственный оборот во многом обусловливается складывающейся региональной инфраструктурой поддержки инновационной деятельности, в составе которой и работа технопарков [12].

В регионе открыт НКО «Фонд содействия развитию венчурных инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Нижегородской области». Фонд призван осуществлять финансирование процесса коммерциализации научно-технических результатов в те моменты, когда участие финансово-кредитных организаций невозможно в силу высокого риска таких инвестиций.

«Малые инновационные предприятия, работающие в научно-технической сфере, имеют возможность получить поддержку Правительства в виде грантов по итогам конкурса в рамках реализации Соглашения между Правительством Нижегородской области и Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере [13].

Также стоит отметить, что особую роль в процессе становления и развития инновационной деятельности Нижегородской области играют внедрение и сертификация современных систем управления качеством продукции и услуг в соответствии с международными стандартами, что позволяет инновационно-активным предприятиям значительно снизить издержки производства, повысить его эффективность, а следовательно, и конкурентоспособность. И, во-вторых, наличие такого сертификата – это необходимое условие для выхода на рынок. Особенно это касается экспорта высокотехнологичной продукции. Сегодня реалии международного, в частности, европейского рынка таковы, что потребитель не будет покупать товар, если на нем нет маркировки СЕ и знака сертификата на систему качества [14].

Механизм регионального регулирования инновационных процессов должен основываться преимущественно на экономических формах и методах, посредством которых органы регионального управления могут оказывать воздействие на хозяйственную среду и сочетать федеральный и региональный уровни государственного управления.

Таким образом, проведенный анализ позволяет говорить о том, что уровень развития системы поддержки инновационной деятельности в Нижегородской области достаточно высокий.

Способность к инновациям в настоящее время стала важным пунктом в области обеспечения безопасности государства. Данное положение имеет как внешнюю, так и внутреннюю составляющие. С международной стороны речь здесь идет об обеспечении научно-технологической безопасности, т.е. наличия у страны достаточно мощного научно-инновационного потенциала, позволяющего противостоять любой внешней угрозе, связанной с ограничением доступа к технологиям, разрывом основных сложившихся технологических цепей.

Необходима перестройка системы управления. Следует сформировать такую систему управления, которая смогла бы обеспечить высокую эффективность работы, конкурентоспособность и устойчивость положения на рынке. Одним из важнейших условий достижения данного результата является активизация инновационной деятельности. Эффективность ее результатов отразится практически на всех звеньях работы предприятия и всех сферах его функционирования, что позволит снизить или устранить воздействие целого ряда негативных факторов, сдерживающих развитие производства.

Библиографический список

1. Астапов К.Л. Законодательные основы государственного регулирования инновационной деятельности / К.Л. Астапов // Законодательство и экономика. 2012. № 1.
2. Струмилин С.Г. К методологии учета научного труда / С.Г. Струмилин. Л.: Наука, 1982.
3. Наука России в цифрах: 2007: краткий стат. сб. М.: ЦИСН, 2007.
4. Индикаторы инновационной деятельности: 2012: стат. сб. UDL: <http://www.hse.ru/primarydata/ii2012> (дата обращения 21.08.2014 г.).
5. Сурин А.В. Инновационный менеджмент / А.В. Сурин, О.П. Молчанова. М: ИНФРА&М, 2011.
6. Кругликов А.Г. Системный анализ научно-технических нововведений / А.Г. Кругликов. М.: Наука, 2009.
7. Казанцев С.В. Инновационное развитие регионов России / С.В. Казанцев // ЭКО. 2007. № 10. С. 2-19.
8. Ильин В. Эффективность государственного управления и состояние региональных бюджетов / В. Ильин // Экономист. 2014. № 12.
9. Яшин С.Н. Анализ эффективности инновационной деятельности / С.Н. Яшин, Е.В. Кошелев, С.А. Макаров. СПб.: БХВ, 2012. 288 с.
10. Закон Нижегородской области «О государственной поддержке инновационной деятельности в Нижегородской области» от 14.02.2006 года.
11. Нижегородская область: опыт, проблемы, перспективы // Вестник Правительства Нижегородской области. 2010. № 3.
12. Зотова Л. Инновации как объект государственного регулирования / Л. Зотова, О. Еременко // Экономист. 2004. № 7.

13. Гордашникова О.Ю. Развитие методики оценки результативности внутрипроизводственных процессов по обеспечению качества продукции / О.Ю. Гордашникова // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2007. № 6.

14. Яшин С.Н. Совершенствование методов оценки эффективности инновационных проектов, претендующих на получение грантов в Нижегородской области / С.Н. Яшин, Е.А. Коврижин // Финансы и кредит. 2014. № 17 (593). С. 30-39.

Bibliograficheskiy spisok

1. Astapov K.L. Zakonodatel'nye osnovy gosudarstvennogo regulirovaniya innovacionnoj dejatel'nosti / K.L. Astapov // Zakonodatel'stvo i jekonomika. 2012. № 1.

2. Strumilin S.G. K metodologii ucheta nauchnogo truda / S.G. Strumilin. L.: Nauka, 1982.

3. Nauka Rossii v cifrah: 2007: kratkij stat. sb. M.: CISN, 2007.

4. Indikatory innovacionnoj dejatel'nosti: 2012: stat. sb. UDL: <http://www.hse.ru/primarydata/ii2012> (data obrashhenija 21.08.2014 g.).

5. Surin A.V. Innovacionnyj menedzhment / A.V. Surin, O.P. Molchanova. M: INFRA&M, 2011.

6. Kruglikov A.G. Sistemnyj analiz nauchno-tehnicheskikh novovvedenij / A.G. Kruglikov. M.: Nauka, 2009.

7. Kazancev S.V. Innovacionnoe razvitie regionov Rossii / S.V. Kazancev // JeKO. 2007. № 10. S. 2-19.

8. Il'in V. Jefferktivnost' gosudarstvennogo upravlenija i sostojanie regional'nyh bjudzhetov / V. Il'in // Jekonomist. 2014. № 12.

9. Jashin S.N. Analiz jefferktivnosti innovacionnoj dejatel'nosti / S.N. Jashin, E.V. Koshelev, S.A. Makarov. SPb.: BHV, 2012. 288 c.

10. Zakon Nizhegorodskoj oblasti «O gosudarstvennoj podderzhke innovacionnoj dejatel'nosti v Nizhegorodskoj oblasti» ot 14.02.2006 goda.

11. Nizhegorodskaja oblast': opyt, problemy, perspektivy // Vestnik Pravitel'stva Nizhegorodskoj oblasti. 2010. № 3.

12. Zotova L. Innovacii kak ob#ekt gosudarstvennogo regulirovaniya / L. Zotova, O. Eremenko // Jekonomist. 2004. №7.

13. Gordashnikova O.Ju. Razvitie metodiki ocenki rezul'tativnosti vnutripriizvod-stvennyh processov po obespecheniju kachestva produkcii / O.Ju. Gordashnikova // Vestnik Samarskogo gosudarstvennogo jekonomicheskogo universiteta. 2007. № 6.

14. Jashin S.N. Sovershenstvovanie metodov ocenki jefferktivnosti innovacionnyh proektov, pretendujushhih na poluchenie grantov v Nizhegorodskoj oblasti / S.N. Jashin, E.A. Kovrizhin // Finansy i kredit. 2014. № 17 (593). S. 30-39.

Сергей Николаевич Яшин

доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой «Менеджмент
и государственное управление»
Института экономики и предпринимательства
Нижегородского государственного
университета им. Н.И. Лобачевского, Россия
E-mail: jashin@52.ru

Sergey N. Yashin

Dr. Sc. (Economics), Professor
Head: Department of Management
and Public Administration,
Institute of Economics and Entrepreneurship,
Lobachevsky State University
of Nizhny Novgorod, Russia
E-mail: jashinsn@yandex.ru

Екатерина Николаевна Кулыгина

аспирант кафедры «Менеджмент
и государственное управление»
Института экономики и предприниматель-
ства Нижегородского государственного
университета им. Н.И. Лобачевского, Россия
E-mail: nngu-fox@mail.ru

Ekaterina N. Kulygina

Postgraduate
Department of Management and Public
Administration,
Institute of Economics and Entrepreneurship,
Lobachevsky State University
of Nizhny Novgorod, Russia
E-mail: nngu-fox@mail.ru

■ ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 159.923.2

С.К. Летягина, И.Р. Гайнутдинова

ДОВЕРИЕ К СЕБЕ И К МИРУ КАК ФАКТОР ГАРМОНИЗАЦИИ ОТНОШЕНИЙ ЛИЧНОСТИ

S.C. Letyagina, I.R. Gainutdinova

CREDIBILITY AS A FACTOR AFFECTING HARMONIZATION OF INTERRELATIONS OF AN INDIVIDUAL

Приведены результаты эмпирического исследования гендерных особенностей взаимосвязей доверия с компонентами самооотношения и коммуникативными установками. Делается вывод о том, что доверие (или недоверие) в группе юношей интегрировано в структуру личности и является одним из факторов, детерминирующих социально-психологическую дистанцию в межличностных отношениях. Содержание эмоциональных отношений к себе и к другому в женской выборке следует искать в реальных жизненных отношениях личности и стоящем за ними социальном контексте.

Ключевые слова: доверие, доверие к другим, самооотношение, коммуникативная установка, субъект активности, гендер

The paper presents the results of empirical research into gender-sensitive relations of trust with the components of self-esteem and communicative attitude. The authors conclude that trust (or mistrust) in the groups of young people are an integral component of an individual and one of the factors which determine the social and psychological distance in interpersonal relations. The content of emotional relationship to oneself and others in the samples referring women are to be found in real life relationships of an individual and his social context.

Keywords: confidence, confidential relations, self-attitude, communicative setting, the subject of activity, gender

Происходящее в последнее время разобщение жизни людей, увеличивающаяся независимость личности и реализация ценностей индивидуализма в современном обществе делают актуальным в социальной психологии решение новых теоретических и прикладных задач. В последние десятилетия наблюдается тенденция к социальному отчуждению людей друг от друга, отсутствию взаимопонимания между ними и, как следствие, человек оказывается в вынужденном одиночестве. Перечисленные выше факторы формируют жестокость и агрессивность, насилие по отношению к личности человека, неприятие друг друга и безразличие к судьбе близких. Другими словами, происходит утрата доверия к другим людям, а вместе с этим снижается актуальность и ценность таких нравственных идеалов, как поддержка, сострадание, сопереживание, взаимопомощь, добрососедство.

Напротив, условием для сотрудничества, уважения, дружбы и любви оказывается именно доверие, связывающее людей между собой. Доверие обязательно предполагает наличие значимого другого, которому можно доверять и доверяться. Т.П. Скрипкина в своей работе, посвященной теоретическому исследованию данного феномена, пишет, что доверие – «...это всегда "Я" и еще что-то или кто-то, объединенное со мной, испытывающим доверие, в

одну систему, помещенное в одно пространство. Нет доверия – нет системы, она распадается. Связь утрачивается...» [1, с. 30].

Интерес к исследованию проблемы доверия возник в зарубежной социальной психологии и социологии в 50-х годах двадцатого столетия (Э. Эриксон, К.Р. Роджерс, Э. Гидденс, А. Селигмен, Р. Чалдини, Т. Ямагиши, П. Бурдье, Б. Барбер, А. Маслоу, Э. Фромм, Д.С. Витакер, П. Глассер, Дж. Коплер, К. Рудестам, С. Файн, Дж. Холмс, и др.). В результате в западной науке сформировались два основных направления исследований. В первом направлении феномен доверия объясняется через анализ внутренней личностной динамики, ее свойств и качеств. Во-втором – через анализ развития межличностного взаимодействия.

В отечественной науке к изучению данного феномена обратились значительно позднее. Тем не менее работы современных отечественных ученых позволили значительно расширить знания об исследуемом феномене. В данном контексте следует выделить работы следующих авторов: В.П. Зинченко (психологический анализ доверия); А.Н. Моховиков, Г.Н. Раковская, Т.П. Скрипкина, П.Н. Шихирев, А.В. Скворцов, В.В. Козлов, Р. Кочюнас, Н.Г. Устинова (доверие в прикладной психологии); В.И. Лебедев, В.Н. Куницына (социально-психологические аспекты исследования доверия); В.А. Дорофеев, Г.Н. Тигунцева (педагогическое содержание доверия); И.С. Кон, Ю.А. Левада, Т.М. Мозговая, А.Л. Темницкий, А.Ф. Филиппов (исследование социологического содержания доверия); Б.З. Мильнер (и организационно-экономические аспекты доверия) и др.

Доверие – способность человека предварительно наделять явления и объекты окружающего мира, а также других людей, их возможные будущие действия и собственные предполагаемые действия свойствами безопасности (надежности) и ситуативной полезности (значимости). Доверие – это экзистенциальный феномен субъектности, который реально существует в субъективном мире человеческой личности, а также организует ядро активности человека как личности и является ее условием [2, с. 195].

Если личность не чувствует доверия, то она теряет возможность познавать и преобразовывать мир. Доверие является необходимым условием динамики развития и изменения личности самого человека. В противном случае он не позволит себе рисковать и испытывать свои возможности.

В жизни человека доверие выполняет целый ряд функций:

- является фактором эффективного и гармоничного взаимодействия человека с миром;
- объединяет человека и окружающий мир в единую систему;
- объединяет прошлое, настоящее и будущее в целостный компонент жизнедеятельности;
- определяет целостность человеческого существования;
- формирует целостность личности и личностную зрелость;
- устанавливает степень соответствия и адаптивности поведения человека, принятых решений, поставленных целей, как миру, так и самому себе [2, с. 196].

Можно заключить, что доверие к себе является основанием существования личности как независимого субъекта активности, отличающегося способностью к самостоятельному формулированию целей. По мнению Т.П. Скрипкиной, определенному уровню доверия к себе соответствует определенная ценностная позиция личности по отношению к самой себе и к своей собственной субъектности [1, с. 31].

Следует отметить, что абсолютизация недоверия к себе приводит к потере своей индивидуальности. Происходит это потому, что человек, не доверяющий себе, ищет точку опоры во внешнем мире, в другом, и потому становится зависимым, несамостоятельным. Он будет постоянно ждать подтверждения, помощи извне, с оглядкой на ситуацию, внешние обстоятельства и, по сути, превращается в объект многочисленных манипуляций со стороны других людей, теряя собственную творческую инициативу. В этой связи возникает проблема нахождения оптимальной пропорции между этими двумя крайними моделями поведения. Тогда

представляется необходимым найти ответ и на второй вопрос: что является показателем умения находить такую оптимальную пропорцию. С.Л. Рубинштейн полагает, что этим показателем могут быть развитая личностная рефлексия, серьезный и беспристрастный уровень осмысления жизни. На их основе осуществляется постоянный анализ связи между действиями личности, способствующими практическому выражению собственного «Я», и ее внутренними ценностями и убеждениями [3, с. 350].

Таким образом, доверие к себе выступает как осознание личностью своих ресурсов в данных конкретных обстоятельствах и того, что их сдерживает. Но одного осознания недостаточно. Доверие к себе основывается на обобщенном субъективном опыте, а этот опыт включает представления человека о морали и нравственности, усвоенные нормы поведения, внутриличностные ценностно-смысловые образования. Все вышеназванные психологические феномены могут служить преградами, барьерами, «фильтрами», ограничивающими свободу. Они могут выступать в качестве субъективного внутреннего контроля, и, как следствие, ограничивать доверие человека к себе. С другой стороны, ценностно-смысловое пространство личности, по мнению представителей гуманистической психологии, может служить основанием для личностного роста в позитивном созидательном направлении [4, с. 46].

Среди параметров, которыми определяется уровень доверия человека к себе, необходимо перечислить следующие: осознание личностью своих потребностей, мотивов, желаний, интересов и т.п., осознание собственных ресурсов и соотнесение этих двух параметров с содержанием собственных ценностно-смысловых образований. Из анализа перечисленных критериев можно сделать вывод, что без доверия к себе, к своим потребностям и желаниям, к своим действиям и возможностям человек не сможет осмыслить свой творческий характер жизнедеятельности и не сможет прогнозировать свое будущее.

Живя в мире и доверяя ему, личность сможет оставаться автономным независимым активным субъектом, но для этого она должна доверять не только окружающему миру, но и самой себе. Именно благодаря доверию к себе человек способен не просто объединяться с социумом в общую систему, трансформировать, конструировать и изменять его. Способность человека доверять себе определяет возможность его выхода за границы конкретных обстоятельств, позволяя разорвать «постулат сообразности». Поэтому способность человека подниматься над уровнем требования ситуации, преодолевая внешние и внутренние ограничения, можно рассматривать как проявление возможности человека доверять самому себе. Однако доверие личности к себе будет иметь место тогда, когда она испытывает доверие к миру. В противном случае разрушается вся система «человек и мир», которая может существовать лишь как единая целостная система [5, с. 83].

Итак, можно заключить, что оптимальная мера доверия к себе обнаруживается в способности личности «выходить за пределы» себя, собственного опыта или конкретных жизненных обстоятельств, не вступая при этом в конфронтацию с самим собой. Одновременно они выступают в качестве регуляторов и цензоров собственного поведения. Относительная целостность личности обеспечивается оптимальным соотношением степени проявления оригинальности и творчества и содержанием определенных личностных убеждений и ценностей. Таким образом, сформировавшийся уровень доверия к себе служит одним из показателей зрелости личности [2, с. 197].

Целью нашего эмпирического исследования явилось изучение гендерных особенностей взаимосвязей доверия с компонентами самоотношения и коммуникативными установками.

Объект исследования – доверие как феномен субъектности.

Предмет исследования – гендерные особенности взаимосвязей доверия к себе и к миру с компонентами самоотношения и коммуникативными установками.

Гипотеза исследования – особенности взаимосвязей доверия к себе и к миру с компонентами самоотношения и коммуникативными установками в группах девушек и юношей различны.

Психодиагностическое исследование проводилось при помощи следующих методик:

- методика диагностики коммуникативной установки В.В. Бойко;
- методика исследования самооотношения В.В. Столина, С.Р. Пантилеева (МИС);
- рефлексивный опросник уровня доверия к себе Т.П. Скрипкиной;
- шкала межличностного (социального) доверия Дж.Б. Роттера (адаптированная С.Г. Достоваловым).

Обработка результатов осуществлялась с помощью параметрического метода сравнения выборок t -критерия Стьюдента и коэффициента корреляции r -Пирсона.

В исследовании принимали участие юноши и девушки в возрасте от 16 до 25 лет в количестве 60 человек.

Сформулируем основные результаты исследования.

В выраженности коммуникативных установок значимые различия не выявлены. Испытуемые обеих групп периодически демонстрируют жестокость в отношениях с людьми, не всегда пытаясь даже скрыть или смягчить истинное отношение к человеку, делают резкие и однозначные выводы и обобщения в области взаимоотношений с партнерами.

В показателях методики МИС значимые различия между группами получены лишь по одному компоненту самооотношения – «самоценность» ($t = 2,73$, $p = 0,05$). Обобщая данные по всем шкалам, можно говорить о том, что и девушки, и юноши недостаточно уверены в своих силах и способностях, не всегда последовательны в действиях, не способны осуществлять постоянный контроль собственной жизни и проявлять самостоятельность. При этом девушки испытывают более позитивное отношение к себе, им свойственны ощущение значимости собственной личности и предполагаемая ценность своего «Я» для других. Данный факт можно объяснить, прежде всего, внешней привлекательностью юных девушек.

Многочисленные исследования психологов подтверждают тот факт, что у красивых людей шансов добиться успеха и получить поддержку со стороны других гораздо больше, чем у людей с ординарными внешними данными. Неудивительно, что самооотношение красивых людей, и особенно девушек, более позитивное.

Уровень социального доверия в мужской и женской выборках статистически не различается (см. таблицу). А по уровню доверия к себе в решении бытовых проблем ($t = 3,26$, $p = 0,001$), в умении строить взаимоотношения с близкими людьми ($t = 2,4$, $p = 0,05$), с подчиненными ($t = 2,6$, $p = 0,05$), с вышестоящими людьми ($t = 3,01$, $p = 0,01$), в семье ($t = 2,9$, $p = 0,01$), с детьми ($t = 2,4$, $p = 0,05$), с родителями ($t = 3,3$, $p = 0,01$), в умении нравиться представителям противоположного пола ($t = 3,26$, $p = 0,001$) и интересно проводить досуг ($t = 2,6$, $p = 0,05$) юноши значительно превосходят девушек. Исключение составляют лишь две сферы: профессиональная и интеллектуальная деятельность. Здесь и юноши, и девушки испытывают одинаковый уровень доверия к себе.

Выявленные нами в мужской группе взаимосвязи позволяют утверждать следующее: чем больше мужчина относится к себе как к уверенному, автономному, целеустремленному и надежному человеку, которого есть за что уважать, тем более безопасно и комфортно он чувствует себя в отношениях с другими людьми ($r = 0,63$, $p = 0,001$). Такая позиция приводит к диалогу и является творчески продуктивной. И наоборот, чем больше он неудовлетворен своими возможностями, чем сильнее сомневается в способности вызывать уважение у других, тем менее он склонен доверять окружающим.

Чем больше мужчина склонен к чрезмерному самокопанию и рефлексии ($r = 0,39$, $p = 0,05$), чем больше у него внутренних конфликтов и сомнений на фоне достаточно выраженного чувства компетентности ($r = 0,47$, $p = 0,01$) и эффективности в социуме, тем больше он склонен рассчитывать на себя.

Таким образом, доверие (или недоверие) в группе юношей интегрировано в структуру личности и является одним из факторов, определяющих социально-психологическую дистанцию в межличностных отношениях. Соответственно, чем больше уровень межличностного доверия, тем меньше дистанция в отношениях между людьми, и наоборот.

В женской выборке нами выявлены взаимосвязи социального доверия с завуалированной жестокостью ($r = 0,41$, $p = 0,05$), негативным личным опытом общения с окружающими ($r = 0,39$, $p = 0,05$) и внутренней конфликтностью ($r = 0,43$, $p = 0,05$). Статистически значимых взаимосвязей доверия к себе в различных сферах жизни с компонентами самооотношения и коммуникативными установками нами не выявлены. Таким образом, в женской выборке наличие внутренних конфликтов и сомнений, чрезмерное самокопание и рефлексия снижают уровень социального доверия, что способствует увеличению дистанции в отношениях с людьми, возрастанию напряженности в отношениях, и наоборот.

Показатели социального доверия и доверия к себе в группах юношей и девушек

Шкалы	Средние показатели (юноши)	Средние показатели (девушки)	Т-критерий Стьюдента
Доверие к себе в различных сферах жизни	33,7	23,37	3,25***
В профессиональной деятельности	2,7	2,1	1,54
В интеллектуальной деятельности	2,7	2,1	1,54
В решении бытовых проблем	3,1	2	3,26***
В умении строить взаимоотношения с близкими людьми	3,1	2,1	2,4*
В умении строить взаимоотношения с подчиненными	3	2,1	2,6*
В умении строить взаимоотношения с вышестоящими людьми	3,2	2,2	3,01**
В умении строить взаимоотношения в семье	3,1	2	2,9**
В умении строить взаимоотношения с детьми	3	2,1	2,4*
В умении строить взаимоотношения с родителями	3,4	2,1	3,3**
В умении нравиться представителям противоположного пола	3,2	2,2	2,6*
В умении интересно проводить досуг	3,2	2,2	2,6*
Уровень социального доверия	82,53	82,43	0,04

Примечание: * – уровень значимости 0,05;
 ** – уровень значимости 0,01;
 *** – уровень значимости 0,001.

Интересен тот факт, что негативный личный опыт общения с окружающими и выраженная завуалированная жестокость не снижают уровня социального доверия. Возможно, это является следствием проекции, состоящей в приписывании другим людям своих собственных ощущений, эмоций, мыслей, проблем, которые являются рациональной основой для их неприятия и соответственно принятия себя. Следовательно, содержание эмоциональных отношений к себе и к другому в женской выборке следует искать в действительных жизненных взаимоотношениях личности и стоящем за ними социальном контексте.

Итак, проведенное нами исследование подводит к заключению о том, что доверие выступает средством оптимизации взаимоотношений человека одновременно с внешним миром и с самим собой. Следовательно, важной социально-психологической практической задачей является поиск конкретных средств и методов обучения, развития оптимального соотношения доверия как к себе, так и к миру. Все вышесказанное позволяет утверждать, что доверие есть социально-психологический феномен, который может быть представлен как одно из условий эффективного взаимодействия человека с социумом.

Библиографический список

1. Скрипкина Т.П. Психология доверия / Т.П. Скрипкина. М.: Академия, 2000. С. 30-31.
2. Скрипкина Т.П. Доверие в социально-психологическом взаимодействии / Т.П. Скрипкина. Ростов н/Д.: РГПУ, 1997. С. 195-197.
3. Рубинштейн С.Л. Проблемы общей психологии / С.Л. Рубинштейн. М.: Педагогика, 1976. 350 с.
4. Братусь Б.С. Аномалии личности / Б.С. Братусь. М.: Мысль, 1988. С. 46.
5. Донцов А.И. Психология коллектива / А.И. Донцов. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1984. С. 83.

Bibliograficheskiy spisok

1. Skripkina T.P. Psihologija doverija / T.P. Skripkina. M.: Akademija, 2000. S. 30-31.
2. Skripkina T.P. Doverie v social'no-psihologicheskom vzaimodejstvii / T.P. Skripkina. Rostov n/D.: RGPU, 1997. S. 195-197.
3. Rubinshtejn S.L. Problemy obshhej psihologii / S.L. Rubinshtejn. M.: Pedagogika, 1976. 350 s.
4. Bratus' B.S. Anomalii lichnosti / B.S. Bratus'. M.: Mysl', 1988. S. 46.
5. Doncov A.I. Psihologija kollektiva / A.I. Doncov. M.: Izd-vo Mosk. un-ta, 1984. S. 83.

Светлана Константиновна Летягина

кандидат социологических наук, доцент
кафедры «Психология»
Саратовского государственного технического
университета имени Гагарина Ю.А., Россия
E-mail: let71@mail.ru

Svetlana C. Letyagina

PhD (Sociology), Associate Professor
Department of Psychology,
Yuri Gagarin State Technical University
of Saratov, Russia
E-mail: let71@mail.ru

Ирина Родионовна Гайнутдинова

кандидат педагогических наук, доцент
кафедры «Психология»
Саратовского государственного технического
университета имени Гагарина Ю.А., Россия
E-mail: sargym1@mail.ru

Irina R. Gainutdinova

PhD (Pedagogy), Associate Professor
Department of Psychology,
Yuri Gagarin State Technical University
of Saratov, Russia
E-mail: sargym1@mail.ru

Статья поступила в редакцию 03.02.2015 г., принята к опубликованию 11.03.2015 г.

УДК 159.923.3

Е.М. Семенова, В.О. Иванова

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ДЕФОРМАЦИИ У ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ СОЦИОНОМИЧЕСКИХ ПРОФЕССИЙ НА РАЗНЫХ ЭТАПАХ ПРОФЕССИОНАЛИЗАЦИИ

Е.М. Semyonova, V.O. Ivanova

PROFESSIONAL DEFORMATION OF SOCIONOMY SPECIALISTS AT VARIOUS PROFESSIONALIZATION STAGES

Представлены результаты исследования особенностей проявления личностных детерминант профессиональных деформаций у представителей социэкономических профессий. В ходе исследования выявлены различия в проявлениях профессиональных деформаций у респондентов с разным стажем работы. Сделан вывод, что склонность к деформации личности начинается после 10 лет работы по специальности. Даны общие рекомендации, направленные на профилактику профессиональных деформаций: осознание и осмысление изменений в своей профессиональной деятельности, развитие гибкости мышления и творческого потенциала личности.

Ключевые слова: профессиональные деформации, социэкономические профессии, профессионализация, синдром психического выгорания

The article presents the results of research into manifestation of certain individual determinants relating professional deformation with representatives of socioeconomic professions. The research highlights the differences referring professional deformation with the respondents having different work experience. It is found that the tendency to deformation of an individual starts after 10 years of his activity in the professional labor. The given recommendations are aimed at preventing professional deformations, including understanding the need for changes in the professional activity, development of mental flexibility and creative potential of an individual.

Keywords: professional deformation, socio-economic professions, professionalization, burnout syndrome

В современном обществе профессиональная самореализация играет важную роль в процессе развития полноценной личности. В контексте этого актуальными становятся проблемы процесса профессионализации работника. Профессиональный путь личности состоит из многих этапов, отличается неравномерностью и гетерохронностью. Он может быть конструктивным (возникновение новообразований, развитие и совершенствование профессионально важных качеств, знаний и умений) и деструктивным. В конструктивном ключе человек-профессионал выступает как здоровая гармоничная личность с минимальными психологическими тратами на профессиональные (жизненные) кризисы и возможные деформации. Низкая мотивация и неразвитость профессионально важных качеств к определенной профессии ведут к профессиональным деструкциям – изменениям сформированной структуры деятельности и личности, отрицательным образом сказывающихся на работоспособности человека и продуктивности его труда.

Деструктивные формы профессионального развития сопровождаются психическим выгоранием, хронической усталостью и наиболее выражены в социэкономических профессиях, предполагающих субъектно-субъектные отношения в профессиональной деятельности, работу с людьми и оказание им помощи, что накладывает определенный «отпечаток» на личность профессионала. Личность перестает соответствовать профессиональным нормам специ-

алиста, сформированные профессиональные качества личности разрушаются, появляются стереотипы профессионального поведения, утрачиваются навыки взаимодействия, растёт конфликтность в межличностном взаимодействии [1].

В психологических исследованиях выявлено, что существуют качества личности, позволяющие сохранять психологическую устойчивость специалиста при воздействии негативных явлений профессионального развития, которые затрудняют возникновение профессиональных деструкций. В данном исследовании выявлялись особенности проявлений некоторых личностных детерминант профессиональных деформаций и их взаимосвязь с симптомами эмоционального выгорания у представителей социномических профессий с разным стажем трудовой деятельности. В качестве личностных переменных были использованы: рефлексивность, ригидность мышления, а также показатели профессионального выгорания (эмоциональное истощение, деперсонализация, редукция личностных достижений).

Методологической основой данного исследования являются теории и взгляды на проблему профессиональных деформаций и профессионального выгорания, представленные в работах ученых, изучающих профессиональное развитие личности (С.П. Безносков, В.В. Бойко, Н.Е. Водопьянова, Э.Ф. Зеер, К. Маслач, А.К. Маркова, Л.М. Митина, В.Е. Орел, Е.Л. Старченкова, Э.Э. Сыманюк, Ю.П. Поваренков). Исследуя проблему личностных детерминант профессиональных деформаций, мы базировались на работах ученых, внесших существенный вклад в изучение феномена рефлексии (А.В. Карпов, В. Лефевр, А.С. Шаров, Г.П. Щедровицкий) и гибкости мышления (Д.Б. Богоявленская, Ф. Вильямс, Дж. Гилфорд, В.Н. Дружинин, Е. Торренс, Е.Е. Туник). Изучая проблему ригидности мышления, мы базировались на работах Г.В. Залевского, где ригидность представлена как свойство мышления, противостоящее гибкости, креативности, подвижности [2].

Однако исследования, описывающие особенности проявлений профессиональных деформаций на различных стадиях профессионализации и их личностные детерминанты, малочисленны, лишь изредка упоминаются в теоретических работах ученых-психологов. Недостаточная теоретическая и практическая разработанность проблемы и значимость ее для эффективного процесса профессионализации определяют актуальность выбранного аспекта проблемы.

Научный и практический интерес к такому на сегодняшний день распространённому явлению, как синдром выгорания обусловлен тем, что данный синдром является проявлением профессиональных проблем, связанных с эффективностью труда работников, их общим самочувствием и стабильностью функционирования организации в целом.

Синдром психического выгорания возникает вследствие продолжительного воздействия профессиональных стрессов средней интенсивности. Постепенно у человека происходит утрата эмоциональной, когнитивной и физической энергии, что проявляется в симптомах эмоционального, физического, умственного истощения и утомления [3, 4].

Основоположник теории выгорания К. Маслач определила данный феномен как синдром физического и эмоционального истощения, в процессе которого происходит развитие отрицательной самооценки, негативного отношения к работе, утрата понимания и эмпатии по отношению к клиентам. В своих исследованиях она подчеркивает, что выгорание возникает на фоне стресса, вызванного межличностным профессиональным общением [4].

Отечественные исследователи данной проблемы используют разные варианты употребления термина выгорание в зависимости от перевода с английского языка («burnout»). Так, известные в данной области авторы Т.С. Яценко, Т.В. Форманюк пишут об «эмоциональном сгорании», у В.В. Бойко данный феномен обозначается термином «эмоциональное выгорание», В.Д. Вид, Е.И. Лозинская используют формулировку «эмоциональное перегорание». В последнее время более обоснованными формулировками являются термины «психическое выгорание» – Н.Е. Водопьянова, В.Е. Орел и «профессиональное выгорание» – Т.Н. Ронгинская, в основе которых лежат сходные механизмы проявления и развития.

Резюмируя исследования синдрома выгорания, можно заключить, что данный синдром представляет собой многомерный конструкт и относится к числу феноменов личностной деформации, включающих набор негативных психологических переживаний, связанных с продолжительными и интенсивными межличностными взаимодействиями.

Теоретический анализ литературы позволил систематизировать исследования о синдроме выгорания, представленные в отечественной и зарубежной психологической науке [5, 6]. Выгорание начинается с внутреннего психического напряжения и возникает в результате противоречий между ожиданиями, желаниями личности и требованиями профессии. Начинается данный процесс с появления чувства неудовлетворенности своей работой, постепенно это чувство усиливается, и со временем любая мысль о работе приобретает негативный характер. Находясь на работе, человек постоянно испытывает чувство психического напряжения, которое приобретает характер хронического стресса. Ежедневная работа с постоянной перегрузкой ведет к истощению запаса жизненной энергии человека.

Отличительный признак выгорания – его принадлежность к профессиональной деятельности. Это результат профессиональных проблем (по К. Маслач). Выгорание возникает как следствие профессиональных стрессов и оказывает мощный отрицательный эффект на профессиональную деятельность и особенности поведения профессионалов. Это выражается в следующих проявлениях: интенсивный характер воздействия на здоровье работника (истощение моральных и физических сил человека); снижение трудовой мотивации и, как следствие, экономических показателей профессиональной деятельности, ухудшение качества и производительности труда.

Чаще всего профессиональное выгорание определяют в контексте трех шкал: эмоциональное истощение, деперсонализация и редукция профессиональных достижений. Эмоциональное истощение проявляется в эмоциональном опустошении и усталости, эмоциональные ресурсы человека оказываются исчерпанными, и он чувствует себя неспособным адекватно эмоционально реагировать. Деперсонализация предполагает развитие негативного отношения к субъектам своего труда, отрицательное, циничное, либо безразличное восприятие их, обращение с клиентом, пациентом как с объектом. Редукция профессиональных достижений, проявляющаяся в возникновении у работника чувства некомпетентности и неуспешности в своей профессиональной деятельности, в редуцировании собственного достоинства, ограничении своих возможностей, способностей и обязанностей [4].

На данный момент времени выгорание рассматривается как форма профессиональной деформации личности, которая оказывает отрицательное воздействие на эффективность профессиональной деятельности и межличностное взаимодействие в процессе выполнения профессиональных обязанностей [4, 5, 7].

В нашем исследовании одной из профессионально значимых детерминант также для развития / неразвития профессиональных деструкций у представителей социально-экономических профессий рассматривается феномен рефлексии. А.В. Карпов пишет: «Способность к рефлексии можно понимать как умение реконструировать и анализировать понимаемый в широком смысле план построения собственной или чужой мысли; как умение выделять в этом плане его состав и структуру, а затем объективировать их, прорабатывать соответственно ставящимся целям» [8, с. 121]. Он делает научную классификацию по временному принципу и выделяет три вида рефлексии. *Ситуативная рефлексия* является основой адаптивного поведения. При данном типе рефлексии человек осознает себя в конкретной ситуации и формирует модели поведения, свойственные ей, также осознается текущая деятельность и анализируется происходящее. Второй вид рефлексии – *ретроспекция*. Человек осмысливает и анализирует прошлый опыт, выявляя какие-либо ошибки и неудачи, пытаясь конструктивно избегать соответствующих ситуаций. Здесь вступает в силу *перспективная рефлексия*, основой которой является планирование деятельности [8].

Интерес к феномену рефлексии не угасает, поскольку данное знание имеет прикладной характер. Рефлексия является собой механизм осознания, следовательно, она может служить детерминантой конструктивного развития личности, а именно для ее адаптивности, пластичности или гибкости.

Также в работе мы обращаемся к феномену ригидности мышления. Каждый человек, находясь на определенной должности (в какой-либо профессии), выполняет набор некоторых действий. Набор этих действий однообразен и повторяется изо дня в день. Человек приспосабливается к данной модели поведения, и данные действия откладываются в его сознании в виде стереотипов. С другой стороны, это формирует не только стереотипы деятельности, но и стереотипы механизмов мышления, что, впоследствии отражается и на поведении профессионала, в том числе и вне рамок профессии.

Ригидность обычно изучают в когнитивно-стилевом контексте, причем рассматривают как параметры «ригидность-гибкость». М.В. Прохорова отмечает, что «ригидность-гибкость» определяет условия формирования индивидуального стиля профессиональной деятельности, а именно детерминирует успешность профессиональных действий [9], причем как первое, так и второе соответствует успешности деятельности. Некий стереотип важен для выполнения конкретной деятельности (на станке, например), но также важно умение адекватно реагировать на непредвиденные ситуации деятельности.

Основной целью исследования являлось: определить особенности проявлений личностных детерминант профессиональных деформаций у представителей социэкономических профессий на разных этапах профессионализации. Для решения задач исследования на эмпирическом уровне применялись методы сбора данных (тестирование), математическо-статистические методы: описательная статистика, корреляционный анализ по методу Пирсона, сравнительный анализ данных по t-критерию Стьюдента, методы интерпретации данных. Статистический анализ полученных данных проводился с помощью пакета программы Statistica 6.0.

Исследование личностных детерминант деформаций специалистов социэкономических профессий проводилось по опросникам: методика «Оценка рефлексивности» (А.В. Карпов); «Определение лабильности-ригидности мыслительных процессов» (А. Лачинс). Выраженность симптомов профессионального выгорания (эмоциональное истощение, деперсонализация, редукция личностных достижений) оценивалось по опроснику «Методика диагностики профессионального выгорания» (МВИ) (К. Маслач, С. Джексон, Н.Е. Водопьянова, Е. Старченкова).

Эмпирическую базу исследования составили представители социэкономических профессий (преподаватели вузов, учителя школ, воспитатели детских садов) г. Саратова в количестве 60 человек, в возрасте от 17 до 69 лет (из них – 59 женщин и 1 мужчина). Выборка была разбита на 6 подгрупп по периодам стажа работы: 1-2 года, 3-5 лет, 6-10 лет, 11-15 лет, 16-20 лет стажа и свыше 20 лет стажа.

Проанализировав полученные данные по методике оценки рефлексивности А.В. Карпова, мы выявили, что уровень рефлексивности опрошенных повышается с ростом стажа профессиональной деятельности (рис. 1). Выявлено, что уровень рефлексии снижается в период от 10 до 15 лет трудового стажа, то есть тенденции к деформациям личности начинают проявляться после 10 лет работы. В данный период времени у человека снижается потребность в самоанализе, поскольку выполняемая работа уже не нова, старые шаблоны по-прежнему работают (как считают многие). Многие педагоги в данные жизненные периоды начинают говорить о том, что нынешнее поколение не такое хорошее, как предыдущее. Субъекты труда, профессиональные требования в современных социально-экономических условиях действительно быстро меняются, и работнику необходимо постоянно подстраиваться под новые жизненные обстоятельства, используя для этого механизмы рефлексии. Как бы заново осознавая себя, свою профессиональную деятельность, окружающий мир, человек понимает, что многое в его жизни и деятельности действительно меняется, окружающие не «плохие», они просто стали другими, следовательно, измениться необходимо и себе самому.

Анализ данных относительно выраженности симптомов выгорания у опрошенных позволяет заключить, что тенденции профессионального выгорания ярко проявляются при профессиональном стаже 10-15 лет (рис. 2). Самый высокий показатель по шкале «эмоциональное истощение» обнаружен у работников со стажем от 10 до 15 лет, что снова свидетельствует о проявлении профессиональных деформаций (деструкций) на этом этапе профессионализации. Однако также близки к этому показателю и работники со стажем от 16-20 лет. То есть данная деструкция может проявляться на протяжении многих лет, пока человек снова не начнет осознавать свою личностную и профессиональную значимость (см. рис. 1, стаж 16-20 лет).

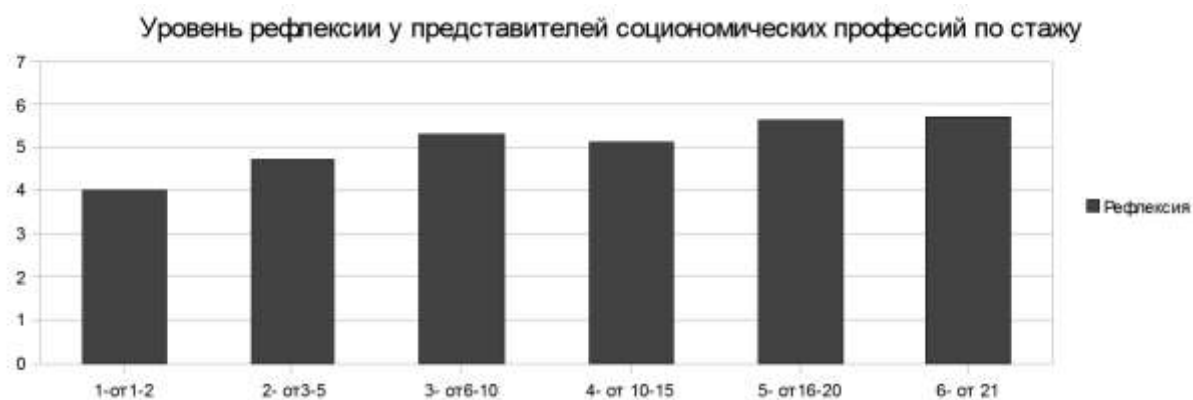


Рис. 1. Уровень рефлексии у представителей социэкономических профессий в зависимости от стажа работы

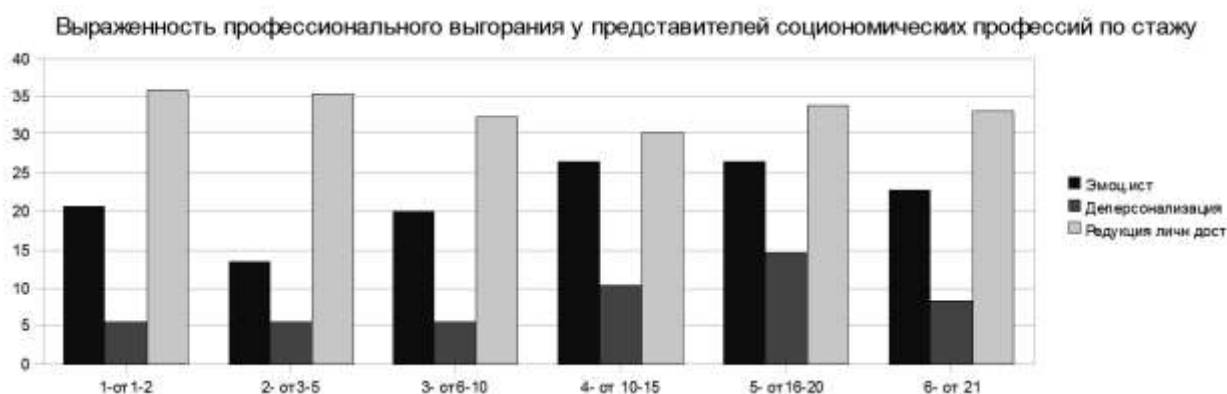


Рис. 2. Выраженность профессионального выгорания у представителей социэкономических профессий с разным стажем работы

Деперсонализация наиболее ярко выражена у работников со стажем 16-20 лет. На данном этапе можно считать человека профессионалом своей деятельности. Пройдя через эмоциональное истощение (шкала 1, рис. 2), человек осознает себя таковым и начинает относиться к людям не так, как прежде. В одних случаях это может быть повышение зависимости от окружающих, в других – усиление негативизма, циничность установок и чувств по отношению к реципиентам: пациентам, клиентам, воспитанникам.

Шкала «редукции личностных достижений» с самыми высокими баллами представлена у работников со стажем от 1-10 лет. Человеку нравится работать на своей работе, он любит и ценит ее и самого себя. На начальных этапах профессионализации это необходимый компонент, поскольку, как было выявлено ранее, рефлексивный компонент здесь играет незначительную

роль, а положительная оценка самого себя и работы играет мотивирующую функцию. Относительно низкие показатели мы можем увидеть у людей со стажем работы от 10 до 15 лет, что снова свидетельствует о проявлении деформирующих тенденций именно в этот период. Трудовая деятельность в данный период времени уже не считается такой значимой, как была прежде. Работа становится рутинной. Человек, работающий на одном месте более 10 лет, знает об организации практически все: историю, все подразделения, функции всех сотрудников и т.д. Нет ничего нового, каждый день все происходит по старой схеме. Самое страшное то, что работа, связанная с людьми, становится монотонной, а именно шаблонной. Основной причиной влияния негативных тенденций монотонной работы на сотрудника является то, что нормальный индивид не в состоянии вынести рабочий цикл, длящийся максимум несколько минут и повторяющийся часы, месяцы, годы или всю рабочую жизнь. Такие состояния не являются естественными для живой природы. Жизнь состоит из случайных движений, которые непрерывно взаимодействуют друг с другом. Условия бесконечно повторяющейся работы противоречат биологическим и психологическим движениям [10]. Таким образом, монотонная работа (без мотивации) может привести к развитию депрессивных тенденций, что, в свою очередь, может спровоцировать профессиональное выгорание личности [11].

Проявление ригидности мышления у опрошенных нами респондентов отражено на рис. 3. Явные проявления ригидности особенно заметны в период стажа работы от 10 до 15 лет. Данный факт снова доказывает нам, что деформирование личности профессионала происходит именно в этот период профессионализации. Интересны показатели ригидности у людей со стажем 3-5 лет. У них данный показатель немного выше нормы, это может говорить о том, что человек, освоивший какую-либо деятельность привыкает выполнять данный стереотип действий (поведения). Однако, переходя на следующий этап профессионализации, работник начинает осознавать стереотипность данных действий (рис. 1, рефлексия на высоком уровне), и, следовательно, ригидность мышления постепенно угасает (рис. 3).

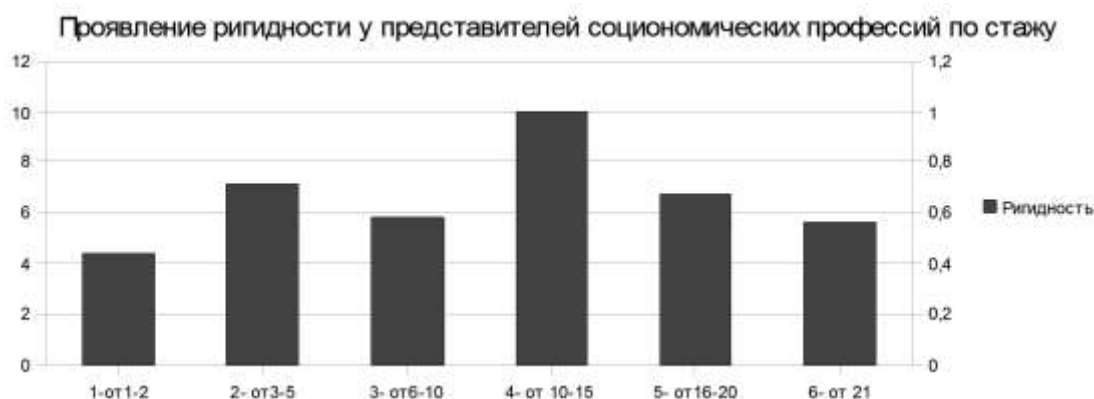


Рис. 3. Проявление ригидности у представителей социономических профессий с разным стажем работы

Результаты исследования и их обсуждение. В ходе проведенного корреляционного анализа полученных данных мы обнаружили отрицательную взаимосвязь средней силы по критерию рефлексивности и суммарного показателя профессионального выгорания ($r = -0,3$; $p \leq 0,01$). Это означает, что чем выше уровень развития рефлексивности у человека, тем ниже степень его выгорания и тем проще ему будет предотвратить его развитие. Также мы обнаружили положительную умеренную взаимосвязь ригидности и итогового показателя профессионального выгорания ($r = 0,32$; $p \leq 0,05$). Из этого можно сделать вывод, что ригидность мышления ярко проявляется при высоких показателях профессионального выгорания.

В ходе проведенного статистического анализа данных (с использованием t-критерия Стьюдента) нами были выявлены следующие статистически значимые различия между обозначенными выше группами специалистов ($p \leq 0,05$):

- различия по показателю ригидности между группами специалистов со стажем 10-15 лет и свыше 20 лет. Это означает, что стереотипы мышления и поведения уже сформированы после 10 лет работы по специальности и развиваются дальше с ростом стажа профессиональной деятельности. То есть у опрошенных возрастают стереотипность, шаблонность мышления, закрепляются защитные психологические механизмы, ведущие к повышению авторитарности, неспособности принять другую точку зрения, ригидности поведения. Им сложнее принимать новшества и менять стратегии поведения на новые;

- уровень рефлексивности специалиста повышается с ростом стажа профессиональной деятельности. Выявлены значимые различия по данному показателю ($p = 0,03$) у людей со стажем 10-15 лет и свыше 20 лет работы. В то же время наблюдается снижение его показателей в период 10-15 лет стажа, что свидетельствует о формировании тенденции к профессиональным деформациям после 10 лет работы по специальности. Статистически значимые различия ($p = 0,007$) по уровню рефлексии были также выявлены у работников со стажем 1-2 года и у людей, работающих свыше 20 лет. Специалист со стажем 1-2 года адаптируется к профессии, набирает необходимые знания и навыки, а потом (с увеличением стажа работы) способен их анализировать и применять в конструктивном ключе в профессиональной деятельности.

Результаты, полученные в эмпирической части работы, показали наличие взаимосвязи между личностными детерминантами профессиональных деформаций (рефлексивность, ригидность мышления) и показателями синдрома профессионального выгорания у представителей социномических профессий ($p \leq 0,05$). Также было выявлено, что существуют различия в личностных проявлениях профессиональных деформаций у представителей социномических профессий с разным стажем работы (на уровне статистической значимости ($p \leq 0,05$, ($p \leq 0,01$)).

На основании полученных данных нами были разработаны методические рекомендации, направленные на профилактику профессиональных деформаций личности в профессиях социномического типа в зависимости от профессионального стажа.

Стаж 1-2 года – начальный этап профессионализации, который многие авторы называют адаптационным. Поскольку человек только что вошел в новый коллектив, он еще не полностью понимает структуру и функционирование организации, однако он сильно мотивирован данным познанием, и это играет свою положительную функцию для конструктивности профессионального пути [12]. На данном этапе как таковых деформаций не проявляется, однако замечен низкий уровень рефлексии. Возможно, это связано с высокими мотивами именно действовать, а не анализировать происходящее, поскольку в данную подгруппу были включены в основном молодые люди в возрасте 18-22 года.

Стаж 3-10 лет. В данный период человек осваивается в профессии и приобретает профессиональные навыки на более высоком уровне. Ю.П. Поваренков отмечает, что на 4-6 году профессиональной деятельности уровень требований и возможностей уравнивается, т.е. человек достигает определенного уровня мастерства, и стимулы для дальнейшего роста и развития исчезают [13]. Однако границы этого феномена размыты. Данный период может наступить на любом этапе диапазона профессионального стажа (3-10 лет). В процессе анализа полученных данных мы действительно наблюдали некоторую стабильность изучаемых показателей. Также можно было заметить возрастание показателей по показателю рефлексивности с ростом трудового стажа (рис. 1). Это означает, что специалист постепенно начинает осмысливать свою профессиональную деятельность, анализировать свою работу в контексте своих функциональных обязанностей, своей организации.

Стаж 10-15 лет. Данный этап, как показано выше, является наполненным профессиональными деформациями. Данные проявления мы можем наблюдать практически по всем исследуе-

мым показателям. Многие авторы отмечают, что на этом этапе происходит некая переоценка мотивационных механизмов работников. Однако это же и является побудителем к личностному и профессиональному росту. Нередко люди именно после 10 лет работы меняют профессию, ибо уже не видят своего дальнейшего развития в данной сфере деятельности. В ключе рекомендаций можно обратить внимание на развитие рефлексивности. Человек в данный период профессионализации может задавать себе вопросы: «Что меня не устраивает? Почему? Что мне поможет для развития?» и т.д. Как показано в нашем исследовании, рефлексивные тенденции начинают активизироваться уже на следующем профессиональном этапе.

Стаж 16-20 лет. На данном этапе нами было выявлено повышение уровня деперсонализации личности. Человек является профессионалом своей деятельности, однако, пройдя через эмоциональное истощение, он осознает себя таковым и начинает относиться к людям не так, как прежде. В одних случаях это может быть повышение зависимости от окружающих, в других – усиление негативизма, циничность установок и чувств по отношению к реципиентам: пациентам, клиентам, воспитанникам. Здесь хотелось бы обратить внимание именно на моменты осознания и осмысления себя в своей профессии. Человеку необходимо самостоятельно осознать этот момент, когда он начнет относиться к другим людям иначе, чем прежде. Это может послужить профилактикой развития профессиональных деформаций. Важной рекомендацией здесь может выступить также развитие творческих способностей. Человеку, часто устающему на работе (момент эмоционального истощения), желательно приобрести хобби или какое-либо увлечение (танцы, рисование, научная деятельность и т.д.). Примечательно, что данную рекомендацию (активизация творческого потенциала личности) можно применять людям при разном стаже работы для профилактики различных деструктивных тенденций.

Стаж работы свыше 20 лет. Переходя на данный этап своего профессионального развития, человек уже прошел практически все кризисные периоды. Данный период можно назвать периодом стагнации, однако здесь мы можем заметить и положительные тенденции профессионализации. Высокий уровень рефлексии позволяет человеку не только справляться с профессиональными трудностями, но и личностно развиваться. В этот период деятельности работнику необходимо развивать свой творческий потенциал не только для самореализации, но и для поддержания психического здоровья.

Таким образом, в процессе исследования были выявлены различия в проявлениях профессиональных деформаций у представителей социономических профессий с разным стажем работы. Также важно подчеркнуть, что тенденции к деформациям и профессиональному выгоранию начинают проявляться после 10 лет работы по специальности.

Общей рекомендацией, направленной на профилактику профессиональных деформаций в контексте нашей работы, является осознание и осмысление изменений в своей профессиональной деятельности, а также развитие гибкости мышления (раскрытие творческого потенциала личности), поскольку данный механизм необходим для профессиональной и личностной продуктивности специалистов, подверженных профессиональным деформациям.

Библиографический список

1. Зеер Э.Ф. Психология профессиональных деструкций / Э.Ф. Зеер, Э.Э. Сыманюк. М.: Академический Проект; Екатеринбург: Деловая книга, 2005.
2. Залевский Г.В. Психическая ригидность в норме и патологии / Г.В. Залевский. Томск: ТГУ, 1993. 272 с.
3. Водопьянова Н.Е. Синдром психического выгорания в коммуникативных профессиях / Н.Е. Водопьянова // Психология здоровья; под ред. Г.С. Никифорова. СПб.: СПб ГУ, 2000. Вып. 5. С. 443-463.
4. Орел В.Е. Синдром психического выгорания личности / В.Е. Орел. М.: Институт психологии РАН, 2005. 330 с.
5. Shirom A. Reflections on the study of burnout / A. Shirom // Work & Stress. 2005. Vol. 19 (3). P. 263-270.

6. Farber B.A. Understanding and treating burnout in a changing culture. ICLP / B.A. Farber // Psychotherapy in practice. 2000. Vol. 56 (5). P. 589-594.
7. Коваленко А.В. Профессиональная деформация личности / А.В. Коваленко, Л.А. Шиканов. Томск: ТПУ, 2009. 90 с.
8. Карпов А.В. Психология рефлексивных механизмов деятельности / А.В. Карпов. М.: Ин-т психологии РАН, 2004. 424 с.
9. Прохорова М.В. Індивідуальний стиль діяльності з домінуванням когнітивних компонентів: автореф. дис. ... канд. психол. наук / М.В. Прохорова. Київ: Київський університет імені Тараса Шевченка, 1995. 22 с.
10. Попов В.М. Психология безопасности профессиональной деятельности / В.М. Попов. Новосибирск: НГТУ, 1997. 88 с.
11. Дежур К. Психические расстройства, связанные с работой / К. Дежур // Психосоциальные факторы на работе и охрана здоровья. Женева: Всемирная организация здравоохранения, 1989. 224 с.
12. Кузнецов Ю.Д. Профессиональный стаж как фактор изменения удовлетворенности трудом / Ю.Д. Кузнецов, Ю.П. Поваренков, Н.А. Цветкова. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/professionalnyy-stazh-kak-faktor-izmeneniya-udovletvorennosti-trudom> (дата обращения: 19.12.2014 г.).
13. Поваренков Ю.П. Проблемы психологии профессионального становления личности / Ю.П. Поваренков. Ярославль: Канцлер, 2008. 200 с.

Bibliograficheskij spisok

1. Zeer Je.F. Psihologija professional'nyh destrukcij / Je.F. Zeer, Je.Je. Symanjuk. M.: Akademicheskij Proekt; Ekaterinburg: Delovaja kniga, 2005.
2. Zalevskij G.V. Psihicheskaja rigidnost' v norme i patologii / G.V. Zalevskij. Tomsk: TGU, 1993. 272 s.
3. Vodop'janova N.E. Sindrom psihicheskogo vygoranija v kommunikativnyh professijah / N.E. Vodop'janova // Psihologija zdorov'ja; pod red. G.S. Nikiforova. SPb.: SPb GU, 2000. Vyp. 5. S. 443-463.
4. Orel V.E. Sindrom psihicheskogo vygoranija lichnosti / V.E. Orel. M.: Institut psihologii RAN, 2005. 330 s.
5. Shirom A. Reflections on the study of burnout / A. Shirom // Work & Stress. 2005. Vol. 19 (3). P. 263-270.
6. Farber B.A. Understanding and treating burnout in a changing culture. ICLP / B.A. Farber // Psychotherapy in practice. 2000. Vol. 56 (5). P. 589-594.
7. Kovalenko A.V. Professional'naja deformacija lichnosti / A.V. Kovalenko. Tomsk: TPU, 2009. 90 s.
8. Karpov A.V. Psihologija refleksivnyh mehanizmov dejatel'nosti / A.V. Karpov. M.: In-t psihologii RAN, 2004. 424 s.
9. Prohorova M.V. Individual'nij stil' dijal'nosti z dominuvannjam kognitivnih komponentiv: avtoref. dis. ... kand. psihol. nauk / M.V. Prohorova. Kii'v: Kii'vs'kij universitet imeni Tarasa Shevchenka, 1995. 22 s.
10. Popov V.M. Psihologija bezopasnosti professional'noj dejatel'nosti / V.M. Popov. Novosibirsk: NGTU, 1997. 88 s.
11. Dezhur K. Psihicheskie rasstrojstva, svjazannye s rabotoj / K. Dezhur // Psihosocial'nye faktory na rabote i ohrana zdorov'ja. Zheneva: Vsemirnaja organizacija zdavoohranenija, 1989. 224 s.
12. Kuznecov Ju.D. Professional'nyj stazh kak faktor izmenenija udovletvorennosti trudom / Ju.D. Kuznecov, Ju.P. Povarenkov, N.A. Cvetkova. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/professionalnyy-stazh-kak-faktor-izmeneniya-udovletvorennosti-trudom> (data obrashhenija: 19.12.2014 g.).
13. Povarenkov Ju.P. Problemy psihologii professional'nogo stanovlenija lichnosti / Ju.P. Povarenkov. Jaroslavl': Kancler, 2008. 200 s.

Елена Михайловна Семенова

кандидат психологических наук, доцент
кафедры «Психология и конфликтология»
филиала Российского государственного
социального университета в г. Минске,
Беларусь

E-mail: sem507@mail.ru

Виктория Олеговна Иванова

диспетчер учебно-методического центра
средне-профессионального
и дополнительного образования

Саратовского государственного технического
университета имени Гагарина Ю.А., Россия
E-mail: vikapanda93@yandex.ru

Elena M. Semyonova
PhD (Psychology), Associate Professor
Department of Psychology and Conflict Stud-
ies,
(branch) Russian State Social University,
Minsk, Belarus
E-mail: sem507@mail.ru

Viktoria O. Ivanova
Manager of the Training Center
for Vocational and Further Education,
Yuri Gagarin State Technical University
of Saratov, Russia
E-mail: vikapanda93@yandex.ru

Статья поступила в редакцию 07.02.2015 г., принята к опубликованию 11.03.2015 г.

■ СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 316.74

А.Ю. Слепухин, Е.В. Алексеева

РОССИЙСКОЕ ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

A.Yu. Slepukhin, E.V. Alekseeva

A COMPARATIVE ANALYSIS OF RUSSIAN HIGHER EDUCATION SYSTEM AT THE PRESENT STAGE

Проводится сравнительный анализ изменений в социальной политике России, Польши и Португалии, произошедших после экономического кризиса 2008 года, и их влияния на результаты реформирования систем высшего профессионального образования этих стран. Анализ проведен на основе ежегодных статистических данных, публикуемых Организацией Европейского сотрудничества и развития. Особое внимание уделяется вопросам трудоустройства выпускников вузов и финансированию ВПО.

Ключевые слова: социальная политика, высшее образование, экономический кризис, трудоустройство, безработица, финансирование

The paper presents a comparative analysis of the changes in the social policy of Russia, Poland and Portugal after the economic crisis in 2008, and their influence on the results of reforms of higher education systems in these countries. The analysis is based on the annual statistics published by the Organization for Economic Cooperation and Development. Special attention is paid to the issues related with employment of university graduates and higher education funding.

Keywords: social policy, the higher education, economic crisis, employment, unemployment, financing

Основу социально-экономического благосостояния любого государства составляет образованное и высококвалифицированное население. Очевидно, что люди с хорошим образованием повышают свои шансы на хорошую работу с достойной зарплатой. Образование делает субъекта трудовых отношений более независимым от проблем растущей безработицы. Привлекательность для работодателей сотрудников с качественным образованием высокого уровня подтверждается, например, и данными по странам Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР): работу имеют 83% лиц с университетскими дипломами по сравнению с 56% выпускниками средних учебных заведений. Повышение уровня образования сказывается и на размерах дохода.

Образовательная политика государства, качество и эффективность образования, и рынок труда представляют собой взаимосвязанные системы, выполняющие определенные функции, как явные, так и латентные. К явным функциям образования относится подготовка высококвалифицированных кадров для рынка труда, способных своим интеллектуальным потенциалом не только обеспечить себя материальным доходом, но и внести существенный вклад в развитие всей страны. Рынок труда, в свою очередь, выполняет функцию предоставления рабочих мест для специалистов и обеспечения достойных условий для успешной профессиональной деятельности. Явная функция политической деятельности государства – это управление раз-

личными сферами жизнедеятельности людей в интересах населения всей страны или отдельных социальных групп. Возрастающая тенденция увеличения числа студентов не может быть прямым доказательством того, что эти люди получили высшее образование, преследуя цель именно научиться, стать профессионалом своего дела. Многих студентов интересуют другие цели – получение диплома как атрибута символического капитала. Явные функции образования – получение знаний, навыков, гуманизация, подавляются латентной, скрытой функцией – получение самого диплома, «корочки» [1, с. 225]. К тому же следует учитывать и специфику специальности, которую получил выпускник после окончания вуза. В ходе обучения студент оказывается полностью вовлечен в нюансы своей будущей профессии, с каждой новой изученной дисциплиной у студента постепенно складывается образ его профессии, ее характеристики, статус и место в перечне всех профессий.

С каждым годом все острее встает вопрос о том, обеспечен ли весь массив выпускников вузов рабочими местами по своей специальности. Ведь успешное трудоустройство выпускника вуза – один из главных показателей эффективности функционирования этого учреждения, а следовательно, и выполнения им своих функций. Но, исходя из данных официальной статистики, большинство безработных приходится на возраст 20–24 года [2], т.е. на тот период, когда молодые люди заканчивают определенные профессиональные учреждения. Выпускники, заканчивающие вузы и выходящие на рынок труда, являются одной из самых уязвимых групп населения.

Приведенные в работе показатели получены по методике определения индекса лучшей жизни для порядка 40 стран Европы – членов ОЭСР и ряда других развитых экономик мира. Более подробно с методикой и результатами ее применения можно ознакомиться на сайте <http://www.oecdbetterlifeindex.org> [3].

Выбор стран для анализа обусловлен исторически сложившимся высоким статусом и уровнем финансирования (особенно государственного, в период 1950–1990 гг.) образования в Польше и РФ. Кроме того, реформы систем образования в этих странах начались примерно в одно время с введения новых государственных законов об образовании и изменившихся условий его финансирования.

Португалия относится к числу стран с наименее развитой экономикой в Европе. Страна в сильной степени подверглась влиянию экономического кризиса 2008 года. С другой стороны, Португалия имеет давние университетские традиции: один из первых университетов в Европе был открыт в Португалии в 1290 г. после образования королевства.

Представляет интерес сравнение процессов изменений в системах высшего образования этих стран как следствия социальной политики их правительств и последствий экономического кризиса 2008 года.

В табл. 1 приведены данные по уровню населения возрастного диапазона 25–64 года, которое получило третичное образование [4, 5]. Цифры показывают, что число выпускников вузов существенно увеличивается в течение последних десяти лет, причем Россия по этому показателю является безусловным лидером среди европейских стран.

Таблица 1. Численность лиц в возрасте от 25 до 64 лет с третичным образованием, %

Страна	2011 г.	2000 г.
Португалия (33 из 36)*	17	9
Польша (27 из 36)	24	11
Россия (1 из 36)	53	нет данных
Среднее по ОЭСР	32	22

Примечание: * – место страны среди 36 членов ОЭСР

После кризиса 2008 года число безработных среди лиц с высшим образованием увеличилось во всех странах (табл. 2).

Таблица 2. Численность безработных лиц с высшим образованием, %

Страна	2011 г.	2008 г.
Португалия (3 из 36) *	8,0	5,8
Польша (16 из 36)	4,5	3,1
Россия (23 из 36)	3,6	нет данных
Среднее по ОЭСР	4,8	3,3

Примечание: * – место страны среди 36 членов ОЭСР

Высшее образование в Польше является некоторой гарантией получения работы. В 2011 году 85% выпускников третичного образования смогли получить рабочие места, в то время как доля трудоустроенных выпускников учреждений среднего (полного) общего образования составляет 66% для лиц возрастного диапазона 25-64 года. Разница является одной из самых больших среди стран ОЭСР.

Аналогичная тенденция характерна и для Португалии: за период 2008-2011 гг. уровень безработицы для возрастной группы 25-64 года, не имеющей полного среднего образования увеличился на 5,7% и достиг 13,3% (среднее по ОЭСР – 12,6%). В то же время для лиц, получивших третичное образование, этот показатель составляет 8,0% (4,8%). Экономический кризис привел к еще худшим последствиям для молодежи 25-34 лет. Среди лиц, не имевших среднего образования, безработица составляла 16,1% (18,1%). Для обладателей дипломов о третичном образовании уровень безработицы возрос на 3,7% и составил 12,7% (6,8%). Таким образом, уровень образования дает более высокие шансы на рынке труда.

Российское население традиционно имеет высокий уровень полного среднего образования. В 2011 году 94% граждан в возрасте 25-64 года имели, по крайней мере, аттестат о среднем образовании по сравнению с 74% в среднем по странам ОЭСР. Процент взрослых, имеющих третичный уровень образования в РФ также выше, чем в среднем по ОЭСР, – 53% против 32%. Это преимущество достигнуто за счет исторически значительных инвестиций в образование.

Российская Федерация находится среди первых четырех стран с самым высоким количеством молодых совершеннолетних граждан с третичной квалификацией. Однако в некоторых странах наблюдается тенденция к тому, что в ближайшие годы число молодежи с третичным образованием будет расти быстрее, чем в Российской Федерации. Например, в Японии и Корее показатели третичного образования для лиц возрастной групп 25-64 года более низкие (45 и 40% соответственно), но для достигших третичного образования в возрасте 25-34 года уже выше, чем в Российской Федерации (57 и 65% соответственно).

Россия привлекает увеличивающуюся долю международного третичного студенческого рынка. Число обучающихся иностранных третичных студентов во всем мире почти удвоилось между 2000 и 2010 гг. В 2005-2010 гг. подобные изменения в РФ также были довольно значительными, и число иностранных студентов увеличилось на 78% (большинство составляли граждане стран бывшего СССР). В США, Англии, Австралии, Германии и Франции обучаются половина всех иностранных третичных студентов, в 2010 г. иностранные граждане составляли 4% от числа студентов в Российской Федерации.

За десятилетний период доля Российской Федерации на рынке международного образования выросла почти на два процентных пункта. В отличие от этого, доли Германии и Соединенных Штатов уменьшились на 6.3 и 2.3 процентных пункта, соответственно.

Третичное образование в Польше развивается наиболее быстро среди всех стран ОЭСР. В 2000-2011 гг. число взрослой молодежи, поступившей на третичное обучение, в год росло

на 9,7%, что почти в 3 раза больше, чем в среднем по ОЭСР. Разница в числе молодых (25-34 года) и пожилых (55-64 года) лиц, получивших третичное образование, составляет 26%, что является наибольшим показателем среди стран ОЭСР после Японии и Кореи. В 2011 году в Польше число выпускников с третичными квалификациями составляло 39% (в 2005 году – 14%) среди возрастной группы 25-34 года, что совпадает со средним значением для стран ОЭСР. По этому показателю в 2011 году Польша занимает 21 место из 36 среди стран ОЭСР и G20.

Португалия входит в число трех стран ОЭСР с наименьшим числом граждан возрастного диапазона 25-64 года с третичным образованием – 17% против 32% в среднем по ОЭСР. Однако необходимо отметить, что благодаря социальной политике правительства число таких лиц за период 2000-2011 гг. практически удвоилось. Одним из главных достижений образовательной политики в Португалии явились специальные меры, направленные на признание квалификаций и модернизацию квалификационных процедур, с целью успешного завершения обучения на всех уровнях образования. Эти меры привели к тому, что, начиная с 2005 года, 230 тысяч португальцев смогли завершить среднее образование. В 2011 году около 30% таких лиц составляли граждане в возрасте 25 лет.

Общие государственные расходы рассматриваемых стран на образование удобно сравнивать в процентах от ВВП. За период 2000-2010 гг. большинство стран увеличили долю на образование в своих бюджетах, причем наибольший рост наблюдается в Российской Федерации – с 2,9% (2000 год) до 4,9% в 2010 году. Тем не менее этот показатель остается существенно меньшим по сравнению с результатами для Португалии (5,2 и 5,8%, соответственно) и Польши (5,6 и 5,8%, соответственно) [2]. В среднем по ОЭСР инвестиции в образование еще более значительные и составили в 2010 году 6,3% от ВВП. Португалия, Польша и Россия находятся в третьем десятке, занимая 22, 23 и 29 места из 33 стран, соответственно.

Ежегодные бюджетные затраты на одного студента третичного уровня образования в 2010 году составляли:

- в Португалии – \$10578 – 19 место из 33;
- в Польше – \$8866 – 24 место из 33;
- в России – \$7039 – 30 место из 33;
- при среднем значении для ОЭСР в \$13528.

В Российской Федерации инвестиции в образование увеличились существенно между 2000 и 2009 гг. На третичном уровне расходы на образование более чем утроились. Это увеличение произошло параллельно с повышением ВВП. За этот период ВВП России увеличился быстрее, чем в странах ОЭСР и G20. Однако глобальная рецессия, начавшаяся в 2008 году, отрицательно воздействовала на различные сектора экономики. ВВП Российской Федерации упал на 8% между 2008 и 2009 гг., как и в большинстве стран-членов ОЭСР. Однако увеличение расходов на образование на 6% привело к увеличению доли ВВП на образование за этот период. Тем не менее инвестиции РФ образование ниже среднего значения для стран ОЭСР.

В 2009 году расходы Российской Федерации на студента третичного уровня составляли 58% от среднего числа для стран OECD (\$7749 по сравнению с \$13719).

Общие расходы Российской Федерации на образование составили 5,5% ВВП в 2009 году, что ниже среднего значения для ОЭСР (6,3%). Недофинансирование касалось в основном до-третичного образования. В то же время расходы на третичное образование составляли 1,8% ВВП, что выше среднего уровня ОЭСР в 1,6%.

Экономический кризис 2008 года повлек за собой ряд изменений в социальной политике России, Польши и Португалии. Затронули изменения и систему высшего профессионального образования. Во всех странах увеличилось число людей с третичным образованием, однако данное обстоятельство не стало гарантией успешного трудоустройства.

Финансирование системы высшего образования также увеличилось во всех странах, но данный показатель по Российской Федерации намного уступает аналогичным показателям по

Польше и Португалии. Общие расходы России на образование остаются ниже среднего значения для ОЭСР. В то же время расходы на высшее профессиональное образование в нашей стране немного выше среднего уровня ОЭСР.

Библиографический список

1. Ворона М.А. Студенческая занятость сквозь призму ключевых социологических парадигм / М.А. Ворона // Вестник Саратовского государственного технического университета. 2007. № 2 (24). С. 220-241.

2. Распределение численности безработных по возрастным группам / Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_36/IssWWW.exe/Stg/d1/01-47.htm (Режим доступа: 01.11.2014 г.).

3. Индекс лучшей жизни / ОЭСР. URL: <http://www.oecdbetterlifeindex.org>. (Режим доступа 02.11.2014 г.).

4. Education at a Glance 2013: OECD Indicators / OECD. URL: doi: 10.1787/eag-2013-en. (Режим доступа 01.11.2014 г.).

5. Society at a Glance 2014: OECD Social Indicators / OECD. URL: http://dx.doi.org/10.1787/soc_glance-2014-en. (Режим доступа: 01.11.2014 г.).

Bibliograficheskij spisok

1. Vorona M.A. Studencheskaja zanjatost' skvoz' prizmu ključevyh sociologicheskikh paradigm / M.A. Vorona // Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo tehničeskogo universiteta. 2007. № 2 (24). S. 220-241.

2. Raspredelenie čislennosti bezraboťnyh po vozrastnym gruppam / Federal'naja služhba gosudarstvennoj statistiki. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_36/IssWWW.exe/Stg/d1/01-47.htm (Rezhim dostupa: 01.11.2014 g.).

3. Indeks lučshej žizni / OJeSR. URL: <http://www.oecdbetterlifeindex.org>. (Rezhim dostupa 02.11.2014 g.).

4. Education at a Glance 2013: OECD Indicators / OECD. URL: doi: 10.1787/eag-2013-en. (Rezhim dostupa 01.11.2014 g.).

5. Society at a Glance 2014: OECD Social Indicators / OECD. URL: http://dx.doi.org/10.1787/soc_glance-2014-en. (Rezhim dostupa: 01.11.2014 g.).

Александр Юрьевич Слепухин

доктор социологических наук, профессор
кафедры «Социология, социальная
антропология и социальная работа»
Саратовского государственного технического
университета имени Гагарина Ю.А., Россия
E-mail: ays@sstu.ru

Alexander Yu. Slepukhin

Dr. Sc. (Sociology), Professor
Department of Social Anthropology
and Social Work,
Yuri Gagarin State Technical University
of Saratov, Russia
E-mail: ays@sstu.ru

Елена Валерьевна Алексеева

магистр кафедры «Социология, социальная
антропология и социальная работа»
Саратовского государственного технического
университета имени Гагарина Ю.А., Россия
E-mail: alekseeva_elena26@mail.ru

Elena V. Alekseeva

Master Student
Department of Social Anthropology
and Social Work,
Yuri Gagarin State Technical University
of Saratov, Russia
E-mail: alekseeva_elena26@mail.ru

Статья поступила в редакцию 15.12.2014 г., принята к опубликованию 04.03.2015 г.

УДК 316.752.4: 316.776.4

Л.С. Яковлев, В.В. Матвеева, О.М. Дмитриева

КОНСТРУИРОВАНИЕ ГЕНДЕРНЫХ СТЕРЕОТИПОВ В ПРОСТРАНСТВЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КУЛЬТУРЫ (В КОНТЕКСТЕ ЭВОЛЮЦИИ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ПАРАДИГМЫ)

L.S. Yacovlev, V.V. Matveeva, O.M. Dmitrieva

DEVELOPING GENDER STEREOTYPES WITHIN THE CONSUMER CULTURE (IN THE CONTEXT OF POST-INDUSTRIAL PARADIGM EVOLUTION)

Обсуждены методологические проблемы значения потребительской культуры в гендерной социализации. Проанализированы гендерные стереотипы, предлагаемые рекламой и складывающиеся в восприятии молодежи. Показана тенденция ослабления системы жесткого закрепления гендерных ролей в культуре потребления мобильной техники.

Ключевые слова: социализация, гендерные различия, потребительская культура

The paper discusses methodological problems relating the values of consumer culture in terms of gender socialization. The analysis refers gender stereotypes created through advertising and formed in the perceptions of young people. The authors revealed a trend towards the weakening of the system of rigid gender roles in the culture of mobile phones consumption.

Keywords: socialization, gender differences, consumer culture

Пространство социализации в современных обществах в существенной степени конфигурируется моделями потребительского поведения. Культура потребления представляет собою функционирующую доминирующую программу использования членами общества всех потребительских благ. Она включает компоненты культуры: представления о потребительских ценностях и нормах, регулирующих потребление, санкции общества на нарушение или соблюдение потребительских норм, язык как свод правил интерпретации потребительских актов, устойчивые автоматические потребительские практики (свободные привычки), а также объективный и субъективный компоненты: пространство культурных возможностей и практики освоения этих возможностей на уровне индивидов и их групп. Идеи и представления, составляющие культуру потребления, лишь условно можно назвать устойчивыми; в действительности они находятся в постоянном процессе изменения и воспроизводства.

Доминирующий тренд в интерпретациях потребительской культуры сегодня определяется тенденцией, артикулирующей «антипотребительство». При всем разнообразии установок и логических конструкций, объединяемых этим идеологическим конструктом, могут быть выделены общие для них основания. Это, прежде всего, построение аргументации на декларативной основе с подменой подразумеваемого социально-антропологического подхода общепhilософским. Иначе говоря, Д. Ванн, Т.Х. Нэйлор, Дж.Де Грааф, Ж. Бодрийяр, Б. Стиглер, Ф. Джеймисон, Н. Кляйн, В. Ильин, В. Арнольд, П. Мостовой апеллируют к подразумеваемым качествам личности, полагая стандарты потребительского поведения навязываемыми извне [1-6].

Классический пример такого подхода демонстрирует П. Мостовой: «Только около 30% товаров (я не говорю о других вещах – о работах и услугах, там дело тем более странное), удовлетворяют базовые потребности; все остальные товары удовлетворяют потребности, которые не существуют... Классический пример... МРЗ-плеер. В чем отличие его от всего остального? Ну только в том, что он меньше, а вообще-то товары, которые удовлетворяли такую же

потребность и таким же способом – существовали и раньше... думаю, что до тех пор, пока не выпустили телефоны с встроенными камерами, никому не приходило в голову, зачем это нужно, затем это превратилось в такой, скажем, способ игры. Никакого утилитарного значения у этого все равно нет, потому что в утилитарных целях нужны другие устройства, дающие другое качество изображения, обладающие другими параметрами» [7].

Примеры, мягко говоря, неудачные. Встроенными адресными книгами оснащались и мало-мальски удобные проводные телефоны, потому что издевательство над человеком – заставлять запоминать бессмысленное сочетание цифр, или отыскивать нужный номер, листая телефонную книгу. Как будет показано ниже, для пользователей мобильной связи и прочие функции смартфонов отнюдь не лишние. Что касается MP3-плееров, их производство обусловлено изначально самим возникновением формата MP3, позволившего хранить значительные объемы аудиозаписей на компактных носителях и передавать их через сеть. При этом речь идет отнюдь не о формах удовлетворения одной и той же потребности.

Между ситуациями прослушивания радиопередач через размещенные в публичных местах динамики в 1920-1930 гг. и современной ситуацией, когда люди идут по улицам в наушниках и с плеером в кармане, есть принципиальная разница. Естественным следует назвать потребление именно во втором случае, потому что процесс обработки информации по сути своей является индивидуальным. В античную эпоху люди и книг не читали так, как их читают сегодня, а собирались для чтения вслух, воспроизводя ситуацию, характерную для устной культуры. Точно так же коллективные формы прослушивания музыки, радиоспектаклей, новостных программ в 1920-1930 гг. были интегрированы в системы пропаганды, использовались в целях манипулирования массовым сознанием. MP3-плеер возвращает самим себе и музыке, и ее слушателя, очищает истинное отношение восприятия от искажений. Поэтому слоган рекламной компании наушников от Bowers & Wilkins «concert for one» [8] имеет отнюдь не только технологический смысл. Подлинная культура, вообще, всегда – концерт для одного; частью социальных взаимодействий ее влияние становится уже после, через изменение сознания людей, а не напрямую, как у пропагандистского инструмента.

Из критики реальных проблем потребительского общества не следует, будто архаичные формы социальных взаимодействий являются более «правильными», чем сконструированные модерном и потмодерном. «Природа человека» не есть нечто неизменное, она эволюционирует. Разумеется, структура потребностей людей второго десятилетия XXI века имеет мало общего со структурой потребностей их предков эпохи наполеоновских войн. При этом апеллировать к первичным потребностям означает обесмысливать прогресс. Меняются именно их культурные компоненты, с которыми и связано развитие личности и общества. Архаизация потребностей означает и упрощение экономической, социальной жизни в целом.

В наиболее очевидной форме эту закономерность можно видеть в попытках соотнесения с повседневными практиками теории «запланированного устаревания». Сама по себе она вполне адекватна и опирается, собственно, на констатацию вполне осознанно сформулированной В. Лебовым еще в середине 1950-х годов установки на ускорение замещения производимых товаров [9]. Однако разумность критики не означает непременно разумности предлагаемых альтернатив. Модели, предложенные в 1970-е годы экономистами и футурологами, близкими к Римскому клубу, содержат как продуктивные положения (свертывание транспортных издержек на основе замены движения человека к источникам информации движением информации к человеку, и развития фриланса; переход к простому воспроизводству населения с радикальным усилением заботы о детях; культ здоровья), так и иллюзорные (свертывание отраслей промышленности, работающих на «псевдопотребности» и химизации сельского хозяйства; распространение садово-огородных участков; переход к скромной гигиенической одежде, принципиальный отказ от одежды и утвари «одноразового пользования», переход на технологию стирки и уборки, исключаящую химические вещества; курс на дезурбанизацию) [10-12].

Попытки вернуть большинство населения к крестьянскому труду, «простому» образу жизни обречены на провал уже в силу того, что не обеспечены ресурсами: ни альтернативные источники энергии, ни традиционные методы ведения сельскохозяйственного производства не способны обеспечить выживание при нынешней численности населения планеты. Поэтому всякого рода дауншифтинг остается уделом одиночек или небольшого числа коммун. Другое дело – виртуализация производства и потребностей. Мы, разумеется, не претендуем здесь на полноформатное освещение всех аспектов обратного воздействия информационных технологий на общество. Нами артикулирован лишь один аспект: формирование в потребительской культуре пользователей обеспечивающих мобильную связь устройств, новых стандартов гендерных отношений.

Методика исследования выстраивалась на основе сочетания подходов, ориентированных на дискурсивный анализ рекламных продуктов, и использование качественных методов (интервью) для выявления тенденций изменения гендерных стереотипов в потребительском поведении молодежи.

Изменение стереотипов происходит именно по мере адаптации к новой информационной среде, в существенной мере вопреки доминирующим в промоушинге тенденциям. Это вполне естественно, поскольку реклама ориентирована как раз на уже сложившиеся у потребителей ценности с попытками их изменений фрагментарно, с осторожностью, и с сугубо прагматическими целями.

В современных обществах системы рекламы и промоушинга органически включены в процессы социализации. Личностями не рождаются, ими становятся в процессе интериоризации культурных стереотипов, норм, ценностей, в том числе потребительской культуры, свойственной данному типу общества, субкультуры определенной группы. В ходе процесса социализации индивид ставится в рамки принятых в данном социокультурном поле норм, ценностей, средств коммуникации. Процесс усвоения потребительской культуры и субкультуры и называют социализацией потребителей. В традиционном обществе можно было в детстве освоить основы потребительской культуры, научиться пользоваться предметами потребления. Начиная с модерна положение вещей переменялось кардинально. Мир товаров стремительно обновляется. Агентами потребительской социализации выступают семья, школа, институты рекламы и промоушинга; инструментами – телевизионная и наружная реклама, инструкции к продаваемым товарам, специальные пособия и учебники (для автомобилистов, пользователей компьютера и отдельных программ, потребителей косметики), потребительские журналы.

Реклама технических устройств для мобильной связи в сфере гендерных отношений полностью соответствует приведенной выше характеристике. Типичны в этом плане проморолики, посвященные инновационным моделям аппаратов, подготовленные с десятилетним интервалом, для продуктов компаний Motorola, Inc. и Fly. Героинями в обоих случаях выступают симпатичные, легко одетые девушки; достоинства рекламируемых телефонов они демонстрируют, артикулируя их изящество и удобство. Сюжетные различия сводятся к тому, что в рекламе Motorola Razr V3, натянув, наконец, джинсы в обтяжку, девушка с изумительной легкостью отправляет в карман на них телефон, а в рекламе Fly Tornado Slim смартфон переносит в кармане блузки утюжку, обнаруживая себя лишь входящим звонком. Остальное, по сути, идентично, словно десяти лет и не минуло [13, 14].

Эталон красоты практически не изменился, девушки даже схожи лицами; камера фокусируется на ненавязчивом, почти до эффекта отсутствия, педикюре; не слишком различны даже модели купальников. Слоган «Совершенство формы. Образец стройности. Твой идеал», разумеется, откровеннее, но ведь не всякому позволено сказать просто: «Hello, Moto».

Не изменилось и главное: идеология рекламы. Девушка выступает в ней одновременно и как субъект, потенциальный потребитель, и как объект, предмет потребления, во втором случае отождествляемый с вещью предельно откровенно, но и в рекламе Motorola объектность персонажа подана вполне отчетливо, начиная с операторской работы (ракурсы камеры). Инкорпорация в гендерную роль в обоих случаях осуществляется именно через

игру субъект-объектными отношениями: женщина присутствует в кадре как персонаж, мужчина – за кадром как потенциальный зритель, без которого действие просто не имеет смысла. Женщина активно предлагает свой образ, конструирование ситуации идет как бы от ее лица – и в то же время разыгрываемая ею роль не есть результат ее собственного творчества, но навязана извне.

Механизм этого навязывания вполне очевиден в случае рекомендаций, представляемых наиболее популярным среди российских пользователей мобильной техники порталом Helpix. Как заявляет автор представленного здесь обзора, в условиях очень широкого предложения самых различных моделей аппаратов «помочь нам некому», пользователи обращаются к опыту друг друга. Однако в эту обычную для WEB-2.0 схему он сам же вторгается со своими рекомендациями: «первое требование к женскому телефону – быть красивым, дабы дополнять и подчёркивать красоту своей хозяйки и ее имиджа. Остальные критерии могут варьироваться». Далее читательницам предоставляется возможность отнести себя к одной из предложенных целевых групп (маленькой мисс, молодой девушки, самостоятельной леди, гламурной модницы, эпатажной личности, любительницы больших вещей, женщины, предпочитающей premium-класс) [15]. Сами списки предлагаемых каждой из групп моделей смартфонов, разумеется, будут меняться каждые несколько месяцев. Важны основания типизации. Формально обзор обращен к самим девушкам или их родителям. Но по сути, речь идет об освоении заранее определенных ролей. Быть эпатажной можно, только если есть кого эпатировать; гламурная модница может и не думать в момент выбора аксессуаров о мужских взглядах, но предельно меткий смысл тому, что она делает, придают именно они. Другой вопрос, что в этой схеме и мужчины отнюдь не свободны в выборе роли.

Гендерное распределение ролей задает одну из определяющих шкал отсчета в формировании социального поведения. Законы привлекательности предопределяют не только выбор партнеров, но и неявно предписывают стандарты поведения, хотя бы потому, что сделанный выбор можно и исправить. Описанные Э. Гидденсом схемы структуризации социальных взаимодействий могут, однако, пересматриваться в условиях изменения природы социальных связей, прежде всего, их виртуализации.

Обращение к реальным обменам информацией на Helpix показывает, что пользователи не спешат интегрироваться в предложенные схемы. Вот как определяет одна из них свои требования к мобильному девайсу: «долго держать батарею... поддерживать большие карты памяти, не тормозить при просмотре фильмов в HD-качестве, не выцветать на солнце и не иметь проблем с геопозиционированием. Наученная горьким опытом, я рассматривала только наиболее распространенные модели, чтобы не искать по всему миру аксессуары к нему, а в случае поломки после окончания гарантийного срока – запчасти» [16]. Не отличаются заметно от «мужских» и другие женские посты на портале. В поле внимания – качество звука, фото и видеосъемки, возможности кастомизации, надежность аппаратов и их эргономика. Как резюмирует Экслер, «смартфон, ребята, это давно не телефон! Это многофункциональный компьютер, где телефонная функция, например, у меня – занимает максимум пять процентов, а то и меньше. И в современном мире говорить о том, что, мол, смартфон – это чтобы звонить, оно означает, что вы ни черта не знаете, какие возможности предоставляют эти гаджеты, да и не умеете ими пользоваться» [17]. А, следовательно, если это и имиджевая вещь, то сугубо опосредованно. В 2007 году девушка со смартфоном Nokia №93 (раскладушка весом под 200 граммов и с громадным внешним объективом камеры) вовсе не обязательно смотрелась феминисткой, нарочито подчеркивающей право быть наравне с мужчинами, точно так же как гламурная блондинка сегодня не выглядит нелепо за рулем внедорожника. Постмодерн уже сформировал пространства, в которых нет необходимости в нарочитой борьбе против «мужских привилегий».

Как утверждает Е. Омельченко, «течение мировой культуры под названием «унисекс» мгновенно породило легионы последователей, оказало большое влияние на умы молодежи и вызвало закономерные споры. Дискуссии, развернувшиеся на страницах журнала «ОМ»,

посвящены прежде всего попыткам прогнозирования будущего этого тренда. Если унисекс – это дань моде, то дни его уже сочтены, если же это некий глобальный переворот в представлениях о природе человеческой сексуальности, то можно пророчить ему роль гегемона будущей эры» [18].

Естественно, один из подобных фронтиров создан продвижением мобильной телефонии. Рассуждая об идеальной модели смартфона, девушки, как и юноши, ориентированы на модели, стиль которых можно характеризовать как unisex: Apple iPhone 6, Samsung Galaxy S5, Sony Xperia Z3, Nokia Lumia 1520. Максимум, что позволяют себе производители этих аппаратов в плане уступок традиционным представлениям о «правильных» мужских и женских телефонах – различия цветовой гаммы. Больше ничего «гендерно окрашенного» в них нет (кроме разве что возможности выбрать соответствующие обои для рабочего стола). Что касается наших респондентов, они говорят о важности для себя таких факторов выбора, как качество камеры, объем памяти, возможность быстрого и полноценного доступа в Интернет, качество звучания музыки, характеристики экрана, емкость аккумуляторной батареи, возможности операционной системы. Дизайн упомянут лишь в двух случаях.

Не артикулирована и роль брендов для выбора товара. Социальная роль бренда в потребительской культуре заключается в предложении потребителям качеств (эмоциональных преимуществ), присущих имиджу бренда, а также правил и норм поведения, сочетающихся с идеями и ценностями, пропагандируемыми брендом (престижный социальный статус, значимая социальная роль). Список упоминаемых моделей свидетельствует о реальном предпочтении популярных брендов, однако словесно в интервью это предпочтение никак не выражено.

Практически почти отсутствуют в интервью высказывания, связанные с артикуляцией престижности выбираемой модели, и полностью – гендерно окрашенные оценки. Вспоминая свои прежние телефоны, респонденты говорят о них: «памяти не хватало ни на что», «тормоз был жуткий», «на экране ничего не разглядеть, чуть поверни не так, или солнце когда», «программ так просто не поставишь, да и искать их замучаешься», «батареи хватало едва на полдня, это если ничего не делать... ну, музыку просто слушать», «в интернет не сходишь вовсе; пока загрузится сайт, полчаса пройдет, а потом на экране или кусочек страницы, или не разберешь ничего, мелко». Все это суждения, связанные с практическим использованием аппаратов, а не с демонстративным потреблением. Точно так же никто из говоривших о смартфоне-мечте не указывал на престижность выбранной модели, тем более речи не шло о соответствии ее образу девушки, выбирающей себе аппарат. Опять-таки, указывается на технические характеристики: качество камеры, звукового чипа, объем памяти, размер экрана. Вычленив в общем массиве мужские и женские ответы оказывается неочевидной задачей, однозначного деления на «технарей» и «блондинок» не фиксируется. Происходит, во всяком случае, изменение конфигурации пространства формирования гендерных ролей.

Таким образом, смена парадигмы индустриального общества парадигмой общества постиндустриального предполагает изменение механизмов социализации, в том числе в сфере потребительского поведения. Особенно очевидны изменения применительно к использованию продуктов, непосредственно связанных с реализацией информационных технологий, в частности устройств мобильной связи. Традиционные жесткие гендерные стереотипы, во многом сохраненные в преобразованных формах индустриальными обществами, вытесняются гибкой системой ориентаций, в которой различие ролей фиксируется на более глубоких уровнях, чем это было характерно для предшествующего периода. При этом практики рекламы меняются медленнее, нежели ориентации молодежи.

Библиографический список

1. Ванн Д. Потребление. Болезнь, угрожающая миру / Д. Ванн, Т.Х. Нэйлор, Дж. Де Грааф. Екатеринбург: Ультра. Культура, 2005.
2. Ильин В.И. Потребление как дискурс / В.И. Ильин. СПб.: Интерсоцис, 2008.
3. Кляйн Н. No Logo. Люди против брендов / Н. Кляйн. М.: Добрая книга, 2012.

4. Бодрийяр Ж. Общество потребления / Ж. Бодрийяр. М.: Республика, Культурная Революция, 2006.
5. Джеймисон Ф. Постмодернизм и общество потребления / Ф. Джеймисон // Логос. 2000. № 4. С. 63-77.
6. Академик Арнольд о современном образовании и обществе потребления // Friend ЖЖ. October 5th. 2013. UDL: <http://friend.livejournal.com>.
7. Мостовой П. Есть ли будущее у общества потребления? / П. Мостовой // Полит.ру. Декабрь 2005. UDL: <http://www.polit.ru/article/2005/12/01/mostovoi>.
8. Headphones // Bowers&Wilkins. UDL: <http://www.bowers-wilkins.com/Headphones/Headphones/Headphones/P3.html?c=set>.
9. Lebow V. The Waste Makers / V. Lebow. London: Penguin Paperback, 1970.
10. Страны и народы. Земля и человечество. Глобальные проблемы. М.: Мысль, 1985.
11. Фреско Ж. Проектирование будущего, 2007 / Ж. Фреско, Р. Медоуз. UDL: http://dl.thezeitgeistmovement.ru/Designing_the_Future.pdf.
12. Неклесса А.И. «Эколар»: комплементарная стратегия экологической ориентации развития для Африки и Мира / А.И. Неклесса. UDL: http://www.intelros.org/books/opera_selecta/opera_selecta_53.htm.
13. Motorola Razr V3 Hot Girl Commercial // YouTube. <http://www.youtube.com>.
14. Совершенство формы. Образец стройности. Твой идеал // YouTube. Fly Russia. UDL: <http://www.youtube.com>.
15. Красноперов Г. Телефон прекрасной половины / Г. Красноперов. UDL: http://helpix.ru/articles/201104/06-telefon_prekrasnoj_poloviny.html.
16. Samsung Galaxy S5 – дружелюбный спортивный флагман. UDL: <http://helpix.ru/opinion>.
17. Экслер. Смартфон iPhone 6 Plus – обзор. UDL: <http://www.exler.ru>.
18. Омельченко Е. От пола к гендеру? Опыт анализа секс-дискурсов молодежных российских журналов / Е. Омельченко // Альтернатива. 2013. 10 июня. UDL: <http://alternatio.org/articles/articles/item>.

Bibliograficheskij spisok

1. Vann D. Potreblenie. Bolezn', ugrozhajushhaja miru / D. Vann, T.H. Njejlør, Dzh. De Graaf. Ekaterinburg: Ul'tra. Kul'tura, 2005.
2. Il'in V.I. Potreblenie kak diskurs / V.I. Il'in. SPb.: Intersocis, 2008.
3. Kljajn N. No Logo. Ljudi protiv brjendov / N. Kljajn. M.: Dobraja kniga, 2012.
4. Bodrijar Zh. Obshhestvo potreblenija / Zh. Bodrijar. M.: Respublika, Kul'turnaja Revoljucija, 2006.
5. Dzhejmison F. Postmodernizm i obshhestvo potreblenija / F. Dzhejmison // Logos. 2000. № 4. S. 63-77.
6. Akademik Arnol'd o sovremennom obrazovanii i obshhestve potreblenija // Friend ZhZh. October 5th. 2013. UDL: <http://friend.livejournal.com>.
7. Mostovoj P. Est' li budushhee u obshhestva potreblenija? / P. Mostovoj // Polit.ru. Dekabr'. 2005. UDL: <http://www.polit.ru/article/2005/12/01/mostovoi>.
8. Headphones // Bowers&Wilkins. UDL: <http://www.bowers-wilkins.com/Headphones/Headphones/Headphones/P3.html?c=set>.
9. Lebow V. The Waste Makers / V. Lebow. London: Penguin Paperback, 1970.
10. Strany i narody. Zemlja i chelovechestvo. Global'nye problemy. M.: Mysl', 1985.
11. Fresko Zh. Proektirovanie budushhego, 2007 / Zh. Fresko, R. Medouz. UDL: http://dl.thezeitgeistmovement.ru/Designing_the_Future.pdf.
12. Neklessa A.I. «Jekolar»: komplementarnaja strategija jekologicheskoy orientacii razvitija dlja Afriki i Mira / A.I. Neklessa. UDL: http://www.intelros.org/books/opera_selecta/opera_selecta_53.htm.
13. Motorola Razr V3 Hot Girl Commercial // YouTube. <http://www.youtube.com>.
14. Sovershenstvo formy. Obrazec strojnosti. Tvoj ideal // YouTube. Fly Russia. UDL: <http://www.youtube.com>.
15. Krasnoperov G. Telefon prekrasnoj poloviny / G.Krasnoperov. UDL: http://helpix.ru/articles/201104/06-telefon_prekrasnoj_poloviny.html.
16. Samsung Galaxy S5 – druželjubnyj sportivnyj flagman. UDL: <http://helpix.ru/opinion>.
17. Jeksler. Smartfon iPhone 6 Plus – obzor. UDL: <http://www.exler.ru>.

18. Omel'chenko E. Ot pola k genderu? Opyt analiza seks-diskursov molodezhnyh rossijskih zhurnalov / E. Omel'chenko // Al'ternativa. 2013. 10 ijunja. UDL: <http://alternatio.org/articles/articles/item>.

Лев Сергеевич Яковлев

доктор социологических наук, профессор кафедры «Социология, социальная политика и регионоведение» Поволжского института управления им. П.А. Столыпина Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Россия
E-mail: lionel1821@icloud.com

Lev S. Yacovlev

Dr. Sc. (Sociology), Professor
Department of Sociology, Social Policy and Regional Affairs,
Stolypin Volga Region Institute of Administration Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Russia
E-mail: lionel1821@icloud.com

Виктория Викторовна Матвеева

кандидат социологических наук, доцент кафедры «Философия, социология и история» Поволжского филиала Московского государственного университета путей сообщения, Россия
E-mail: victoriya140874@yandex.ru

Victoria V. Matveeva

PhD (Sociology), Associate Professor
Department of Philosophy, Sociology and History,
Volga Region Branch of Moscow State University of Railway Engineering, Russia
E-mail: victoriya140874@yandex.ru

Ольга Михайловна Дмитриева

помощник координатора социальных программ благотворительного фонда «Благодать», Россия
E-mail: ya.dmitrieva2011-01@yandex.ru

Olga M. Dmitrieva

Assistant Coordinator of Social Programs at Charity Foundation Blagodat', Russia
E-mail: ya.dmitrieva2011-01@yandex.ru

Статья поступила в редакцию 03.03.2015 г., принята к опубликованию 11.03.2015 г.

Требования к оформлению публикации

Электронный вид статьи и скан-рецензия на электронную почту редакции **apem@sstu.ru**.

Оригинальный текст в соответствии с тематикой журнала. Тип статьи обзорный или экспериментальный.

Объем рукописи от 5 до 12 страниц через одинарный интервал формата А4 с полями 2,0 см, абзацный отступ 1 см, текстовый редактор Word, шрифт Times New Roman, размер шрифта основного текста – 12. Текст с выравниванием по ширине. Нумерация страниц отсутствует. Переносы включены. Таблицы, рисунки, формулы должны занимать не более 25% общего объема статьи.

Оформление таблиц. Шрифт второстепенного текста в таблице – Calibri, размер шрифта – 12. Название таблицы приводится сверху с выравниванием по ширине, отступ 1 см (Таблица 1. Индексы цен). Ссылки на таблицы в тексте указывать в круглых скобках, например (табл. 1).

Оформление рисунка. Шрифт второстепенного текста на рисунке – Calibri, размер шрифта – 12. Рисунки выполняются с помощью графических редакторов. Допускается также создание и представление графиков при помощи табличных процессоров, например Excel. Название рисунка – снизу, отступ 1 см с выравниванием по ширине (Рис. 1. Динамика цен). Ссылки на рисунки указывать в круглых скобках, например (рис. 1).

Оформление формул. Формулы размещать по центру страницы, указывать смысл переменных с единицей измерения. Формулы и буквенные обозначения величин набирать в редакторе формул. Нумерация формул осуществляется на полях, например (1). Ссылки на формулы указывать в круглых скобках, например формула (1).

Оформление библиографического списка. Шрифт библиографического списка – Times New Roman, размер шрифта – 12. Библиографический список должен быть оформлен по ГОСТ 7.1-2003 и включать работы, опубликованные на английском языке. Источники указывать в порядке цитирования в тексте. На все источники из библиографического списка делать ссылки в тексте. Ссылки на использованные источники оформлять в квадратных скобках по тексту с указанием номера источника в библиографическом списке, например [5, с. 7].

Структура публикации

УДК (слева статьи, отступа нет, шрифт Times New Roman, размер шрифта – 12).

Инициалы и фамилия автора (ов) (выравнивание по ширине, отступ 1 см, строчными буквами, шрифт – Calibri, размер шрифта – 12, на русском языке).

Название статьи (выравнивание по ширине, отступ 1 см, прописными буквами, полужирное начертание по тексту, шрифт – Calibri, размер шрифта – 16, на русском языке).

Инициалы и фамилия автора(ов) (выравнивание по ширине, отступ 1 см, строчными буквами, шрифт – Calibri, размер шрифта – 12, на английском языке).

Название статьи (выравнивание по ширине, отступ 1 см, прописными буквами, полужирное начертание по тексту, шрифт – Calibri, размер шрифта – 16, на английском языке).

Аннотация (3-8 предложений без абзацев, цитирования, расшифровка аббревиатуры, выравнивание по ширине, отступ 1 см, строчными буквами, шрифт – Calibri, размер шрифта – 11, на русском языке).

Ключевые слова (до 10 слов, расшифровка аббревиатуры, выравнивание по ширине, отступ 1 см, строчными буквами, шрифт – Calibri, размер шрифта – 11, на русском языке).

Аннотация (3-8 предложений без абзацев, цитирования, расшифровка аббревиатуры, выравнивание по ширине, отступ 1 см, строчными буквами, шрифт – Calibri, размер шрифта – 11, на английском языке).

Ключевые слова (до 10 слов, расшифровка аббревиатуры, выравнивание по ширине, отступ 1 см, строчными буквами, шрифт – Calibri, размер шрифта – 11, на английском языке).

Текст статьи (логическая структура: введение, методика, основная часть, выводы).

Библиографический список (не менее 3 источников за последние 5-10 лет, включая источники на английском языке).

Имя, отчество, фамилия автора(ов) (полностью), ученая степень (полностью), ученое звание (полностью), должность, кафедра (полностью), полное официальное название учреждения (выравнивание по ширине, отступ 1 см, строчными буквами, шрифт – Times New Roman, размер шрифта – 12, на русском и английском языках).

Контактная информация авторов (почтовый адрес с индексом, E-mail, телефон).

Публикации бесплатные