

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ экономики и менеджмента

2016
№ 4 (12)
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

Декабрь 2016

© Саратовский государственный
технический университет
имени Гагарина Ю.А., 2016

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

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ:

Плеве И.Р. — д.и.н., профессор, ректор СГТУ имени Гагарина Ю.А.
Фатеев М.А. — к.э.н., вице-президент Торгово-промышленной палаты РФ
Гордашникова О.Ю. — д.э.н., профессор, заведующий кафедрой «Экономическая безопасность и управление инновациями» СГТУ имени Гагарина Ю.А.

РЕДКОЛЛЕГИЯ:

Зам. главного редактора –

Плотников А.Н. — д.э.н., профессор кафедры «Экономическая безопасность и управление инновациями» СГТУ имени Гагарина Ю.А.

Члены редколлегии:

Аринушкина Н.С. — к.психол.н., доцент кафедры «Психология и практическая социология» СГТУ имени Гагарина Ю.А.

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

Глазьев С.Ю. — академик РАН, д.э.н., профессор, председатель Научного совета РАН по комплексным проблемам Евразийской экономической интеграции, модернизации, конкурентоспособности и устойчивому развитию

Казакова Н.В. — д.э.н., профессор кафедры «Экономическая безопасность и управление инновациями» СГТУ имени Гагарина Ю.А.

Лысыкова О.В. — д. социол.н., профессор кафедры «Философия» СГТУ имени Гагарина Ю.А.

Наумов Е.А. — академик РАН, к.э.н., профессор, зам. директора по науке Института природно-технических систем РАН

Печенкин В.В. — д.социол.н., профессор кафедры «Прикладные информационные технологии» СГТУ имени Гагарина Ю.А.

Плотников А.П. — д.э.н., профессор кафедры «Экономическая безопасность и управление инновациями» СГТУ имени Гагарина Ю.А.

Пчелинцева И.Н. — д.э.н., профессор кафедры «Экономическая безопасность и управление инновациями» СГТУ имени Гагарина Ю.А.

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

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

Бойкова О.С. — ассистент кафедры «Экономическая безопасность и управление инновациями» СГТУ имени Гагарина Ю.А.

(ответственный секретарь)

Подписано в печать 19.12.2016 Формат 60×84 1/8 Бум. офсет.
Усл. печ. л. 12,0 Уч. изд. л. 6,0 Тираж 1000 экз. Заказ 101
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

2016

№ 4 (12)

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 Uni-
versity of Saratov

Editor in Chief:

Olga Yu. Gordashnikova

December 2016

Published quarterly

© Yuri Gagarin State Technical
University of Saratov, 2016

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: apem@sstu.ru

EDITORIAL COUNCIL

Prof. I.R. Pleva – Dr. Sc. (History), Rector, Yuri Gagarin State Technical Uni-
versity of Saratov

M.A. Fateev – PhD (Economics), vice-President, Chamber of Commerce and
Industry in Russian Federation

O.Yu. Gordashnikova – Dr. Sc. (Economics), Professor, Head: Department of
Economic Security and Innovation Management, Yuri Gagarin State Tech-
nical University of Saratov

EDITORIAL BOARD

Assistant to the Editor in Chief :

A.N. Plotnikov – Dr. Sc. (Economics), Professor, Department of Economic
Security and Innovation Management, Yuri Gagarin State Technical Univer-
sity of Saratov

Co-Editors:

N.S. Arinushkina – PhD (Psychology), Associate Professor, Department of
Practical Psychology and Sociology, Yuri Gagarin State Technical University
of Saratov

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

S.Yu. Glazyev – academician of RAS, Dr. Sc. (Economics), Professor, Chairman of
the Scientific Council of RAS on complex problems of Eurasian economic inte-
gration, modernization, competitiveness and sustainable development

N.V. Kazakova – Dr. Sc. (Economics), Professor at Department of Economic
Security and Innovation Management, Yuri Gagarin State Technical Univer-
sity of Saratov

O.V. Lysikova – Dr. Sc. (Sociology), Professor Department of Philosophy, Yuri
Gagarin State Technical University of Saratov

E.A. Naumov – academician of RAS, PhD (Economics), Professor, Deputy
Director on science, Institute of natural and technical systems RAS

V.V. Pechenkin – Dr. Sc. (Sociology), Professor Department of Applied infor-
mation technology, Yuri Gagarin State Technical University of Saratov

A.P. Plotnikov – Dr. Sc. (Economics), Professor Department of Economic Se-
curity and Innovation Management, Yuri Gagarin State Technical University
of Saratov

I.N. Pchelintseva – Dr. Sc. (Economics), Professor Department of Economic
Security and Innovation Management, Yuri Gagarin State Technical Univer-
sity of Saratov

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

G.V. Eigelis – PhD (Psychology), Associate Professor, Head: Department of Prac-
tical psychology and sociology, Yuri Gagarin State Technical University of Saratov

O.S. Boikova – assistant Professor Department of Economic Security and In-
novation Management, Yuri Gagarin State Technical University of Saratov –

Secretary: Editorial Board

Print date: 19.12.2016 Paper size: 60×84 1/8 Offset-Print

Conventional printed sheet 12,0 Publication base sheet 6,0

Circulation: 1000 printed copies Order 101

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

Бгашев М.В. Заблуждения о лидерстве в менеджменте: гендерный аспект	5
Глушкова Ю.О., Калиничева Е.М., Кульков М.М., Павлюкова Я.Ю. Исследование внешнеэкономической деятельности стран – членов ЕАЭС	12
Заматырина Н.А. Формирование и оценка налогового потенциала региона	18
Казакова Н.В., Вадюнина И.К. Некоторые аспекты интеграции вузовской науки в национальную инновационную систему	25
Мунтяев С.С. Современное состояние и перспективы развития качества услуг связи и телекоммуникаций России	29
Плотников А.Н., Сычева Д.М. Обзор существующих подходов к раскрытию понятия «инновационная активность предприятия»	35
Плотников А.П., Сафьянов Д.В. Некоторые аспекты развития финансового лизинга в сфере пассажирских перевозок г. Саратова	40
Пчелинцева И.Н., Шаповалова К.А. Современные формы кредитования в рыночных условиях.....	45
Семенов Д.С. Методика оценки уровня качества продукции на примере сегмента машиностроительных предприятий.....	49
Сергазиева Т.Р. Создание штаба управления ведущим проектом в структуре менеджмента организации.....	53
Сердюкова Л.О., Колбасина А.А. Подходы и методы оценки инвестиционной привлекательности предприятия	57
Терелянский П.В., Мельников А.С. Факторы, определяющие инновационное развитие городской агломерации.....	62
Филиппов Д.В., Никанорова Я.В. Принципы и подходы к разработке финансовой стратегии предприятия.....	68

■ ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

Грачева О.Г., Павлищев Д.В. Эмоциональное выгорание сотрудников психиатрической клиники.....	74
Эйгелис Г.В., Пальмова М.С. Факторы, влияющие на процесс самоактуализации личности в профессиональной деятельности	80

■ СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

Любимова А.Д., Ламихов Ю.Б. Репрезентации программы «Материнский капитал» в современных СМИ	84
Муфаздалов С.И. Модель эффективной системы общественной безопасности: социологический анализ	90

CONTENTS

■ ECONOMIC SCIENCE

Bgashev M.V. Misconceptions about managerial leadership: gender perspective	5
Glushkova Y.O., Kalinicheva E.M., Kulkov M.M., Pavlyukova Y.Y. A study of foreign economic activity of member states of the Eurasian economic unity	12
Zamatyrina N.A. Formation and estimation of the taxable capacity of a region	18
Kazakova N.V., Vadyunina I.K. Some aspects of integrating science conducted at universities into national innovation systems	25
Muntyaev S.S. Current state and prospects for quality of communication and telecommunication services in Russia	29
Plotnikov A.N., Sycheva D.M. A review of the current approaches to understanding the concept «innovative activity of an enterprise»	35
Plotnikov A.P., Safiyanov D.V. Some aspects of financial leasing development for passenger transport in Saratov	40
Pchelintseva I.N., Shapovalova K.A. Contemporary forms of credit under market conditions	45
Semyonov D.S. Evaluation procedure for quality of products in the context of segments of machine-building enterprises	49
Sergazieva T.R. Creation of the centre for the leading project management within the structure of organization management	53
Serdyukova L.O., Kolbasina A.A. Approaches and methods of evaluation investment attractiveness of an enterprise	57
Terelyansky P.V., Melnikov A.S. Factors determining innovative development of urban agglomerations	62
Filippov D.V., Nikanorova Y.V. Principles and approaches of the development of financial strategy of an enterprise	68

■ PSYCHOLOGICAL SCIENCE

Gracheva O.G., Pavlishchev D.V. Emotional burnout among the psychiatric hospital employees	74
Eygelis G.V., Palmova M.S. Factors affecting professional self-actualization of a personality	80

■ SOCIOLOGICAL SCIENCE

Lyubimova A.D., Lamikhov Yu.B. Representation of «Maternity capital» project in modern media	84
Mufazdalov S.I. A model for the public safety effectiveness system: sociological analysis	90

■ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 331.1

М.В. Бгашев

ЗАБЛУЖДЕНИЯ О ЛИДЕРСТВЕ В МЕНЕДЖМЕНТЕ: ГЕНДЕРНЫЙ АСПЕКТ

M.V. Bgashev

MISCONCEPTIONS ABOUT MANAGERIAL LEADERSHIP: GENDER PERSPECTIVE

Рассматриваются существующие подходы и определения лидерства, дается разграничение понятий «власть» и «влияние», а также формального и неформального лидерства. Отражены области гендерных аспектов лидерства.

Ключевые слова: лидерство, лидер, власть и влияние, последователи, формальное лидерство, гендерные аспекты лидерства

The article considers the current approaches to the leadership issues and definitions of leadership, provides distinction between the concepts «power» and «influence», formal and informal leadership. The emphasis is made on the gender aspects of leadership.

Keywords: leadership, leader, power and influence, followers, formal leadership, gender aspects of leadership

Западная теория менеджмента, различные программы и тренинги по эффективному управлению рассматривают менеджера как некоего лидера, который воздействует на подчиненных, тем самым побуждая их к выполнению задач и достижению целей. Таким образом, менеджер априори должен быть лидером, но на самом деле это вовсе не обязательно. Проблема заключается в том, что в процессе управления складываются два типа отношений:

- формальные – должностные, функциональные;
- неформальные – эмоциональные, психологические.

Руководство является феноменом формальных, официальных отношений. Руководитель назначается вышестоящим руководством, получает соответствующие властные полномочия, обязанности и ответственность.

В управленческой литературе представлены разнообразные формы власти, а именно власть, основанная на принуждении, власть вознаграждения, легитимная (законная, традиционная) власть, власть информации, власть примера, референтная власть и власть эксперта. В данной литературе власть ошибочно характеризуется как взаимоотношения, взаимозависимость между участниками управленческого процесса или как способность оказывать влияние. На самом деле власть – это способность, а не право наказывать и/или вознаграждать; способность давать или не давать ожидаемое вознаграждение. Если менеджер может наказать сотрудников или вознаградить их, делая их удовлетворенными, то он обладает властью над ними. Поэтому подчиненные могут сотрудничать или не сотрудничать с менеджером, который нуждается в их помощи.

Иерархическая структура любой организации четко определяет место каждого работника. Со стороны формальной структуры подчиненные обязаны подчиняться менеджеру, так как это закреплено в должностных инструкциях и других нормативных документах фирмы.

Власть может существовать, но не использоваться. Если сотрудник работает без ошибок и нарушений, то у менеджера нет необходимости применять к нему наказание. Власть – это функция взаимозависимости, чем больше один человек зависит от другого, тем больше власти и у того, и у другого. Власть используют как менеджеры, так и подчиненные, чтобы достичь своих целей или укрепить свое положение.

Распространенным заблуждением считается, что на высших уровнях управления организации больше власти, но на самом деле там больше полномочий, чем власти. Хотя формально на данном уровне больше официальной власти, но истинная власть без официальных полномочий находится в руках тех, в ком высший уровень нуждается для выполнения своих обязанностей.

Рассматривая лидерство в рамках власти, следует отметить, что оно характеризует отношения, в основе которых лежит доверие, признание высокого уровня квалификации, готовность поддерживать во всех начинаниях, личные симпатии, стремление перенимать положительный опыт. Не всякий формальный руководитель может этого достичь.

Различные определения лидерства сходятся в одном, что это процесс воздействия, межличностного и управленческого взаимодействия. Например, Дж. Терри определяет лидерство как воздействие на группы людей, побуждающее их к достижению общей цели [1, с. 51].

Р. Танненбаум, И. Вэшлер и Ф. Массарик определяли лидерство как межличностное взаимодействие, проявляемое в определенной ситуации с помощью коммуникативного процесса и направляемое на достижение специфической цели [2, с. 92].

П. Друкер отмечал, что лидерство – это способность поднять человеческое видение на уровень более широкого кругозора, на уровень более высоких стандартов, а также способность формировать личность [3, с. 34].

О.С. Виханский и А.И. Наумов считают, что лидерство – это тип управленческого взаимодействия, основанный на наиболее эффективном для данной ситуации сочетании различных источников власти и направленный на побуждение людей к достижению общих целей [4, с. 123].

Вопрос в том, с помощью чего менеджер будет осуществлять воздействие или управленческое и межличностное взаимодействие: на основе власти или влияния? Если на основе только власти, то это будет менеджер как формальный руководитель или условно назовем его формальный лидер. Иногда президента какой-либо страны называют лидером (лидером страны, лидером партии, политическим лидером), имея в виду его формальный статус как руководителя страны и закладывая смысл того, что он опередил многих, чтобы стать президентом. Хотя на самом деле он лишь просто управляет страной (фирмой), используя власть, а точнее, властные полномочия.

Основа любого лидерства лежит во влиянии. М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури считают, что лидерство означает способность оказывать влияние на отдельные личности или группы, направляя их усилия на достижение целей организации [5, с. 324].

Власть – это не способность оказывать влияние. Влияние – это способность, но не право заставлять другого человека выполнять желательные действия без использования полномочий и власти. Например, автор какой-либо книги не имеет власти над читателем, не имеет полномочий приказывать читателю что-то делать. Если благодаря книге читатель станет вести себя по-другому, то значит отраженные в книге мысли автора окажут влияние на него, потому что они будут иметь для читателя смысл.

В связи с этим прослеживаются следующие цепочки:

- менеджер – подчиненные;
- лидер – последователи.

На практике не все менеджеры могут стать лидерами и не все стремятся к лидерству, так как гораздо проще пользоваться властью, чем оказывать влияние.

Различие между менеджером и лидером отражено в таблице. Очевидно, что это два совершенно разных человека. Например, подразделение фирмы возглавляет менеджер, а лидером может быть кто угодно из рядовых сотрудников, влияя на коллектив так, что это может приводить как к положительным, так и к отрицательным результатам.

В управленческой литературе существует множество концепций лидерства, объясняющих поведение лидера и его последователей. В нашем случае представляются интересными различные направления исследований в области гендерных аспектов лидерства, которые можно разделить на три класса. В первом гендерный фактор считается главным, во втором – предпочтение отдается лидерским качествам, в третьем – оба аспекта рассматриваются как равноправные:

1) концепция гендерного потока была выдвинута Б. Гутек, которая считала фактор пола доминирующим. Согласно этой концепции, восприятие лидеров последователями зависит, прежде всего, от их пола [6, с. 63];

2) теория гендерного отбора лидеров (Дж. Боумен, С. Саттон) основана на предположении, что люди и в организациях, и в частной жизни предъявляют разные требования к лидерам разного пола [7, с. 67]. По отношению к женщинам эти требования выше: чтобы получить руководящую должность, женщина должна продемонстрировать гораздо большую компетентность, чем мужчина. Поскольку это трудно, признанных женщин-лидеров меньше;

3) концепция токенизма (Р. Кантер) [8, с. 78] предполагает, что на групповую динамику значительное влияние оказывает пропорция в группе представителей из разных культурных категорий (по гендерной и расовой принадлежности). Члены в группе, составляющие большинство по какому-то из указанных признаков, были названы доминантами, а меньшинство – «токенами» (символами). Последние из-за малочисленности более заметны, их характеристики преувеличиваются, они воспринимаются более стереотипно. Так, женщины в мужской группе или мужском деловом мире должны подходить под одну из разновидностей социальных стереотипов:

а) «матери» – от нее ждут эмоциональной поддержки, а не деловой активности;

б) «соблазнительницы» – «токен» выступает в организации лишь сексуальным объектом с высоким должностным статусом;

в) «игрушки, талисмана» – не столько лидера, сколько женщины, приносящей удачу;

г) «железной леди» – таким «токенам» приписывается неженская жесткость, их опасаются и от них держатся на расстоянии.

Отличие менеджера от лидера

Менеджер	Лидер
Администратор	Инноватор
Поручает	Вдохновляет
Работает по целям других	Работает по своим целям
План – основа действий	Видение – основа действий
Полагается на систему	Полагается на людей
Использует доводы	Использует эмоции
Контролирует	Доверяет
Поддерживает движение	Дает импульс движению
Профессионален	Энтузиаст
Принимает решения	Превращает решения в реальность
Делает дело правильно	Делает правильное дело
Уважаем	Обожаем

Описываемые в концепции токенизма механизмы на самом деле мешают женщине занять равную позицию с другими доминантами организации, затрудняют ее плодотворную деятельность. Однако эти стереотипы постепенно преодолеваются, и в современных организациях все чаще на высокие управленческие позиции выдвигаются женщины. Это приводит к изменению стиля управления и корпоративной культуры. Женщины-лидеры обладают многими мужскими качествами: энергичностью, инициативой, агрессивностью, самоуверенностью, решительностью и др. Однако в руководстве они имеют склонность опираться на консенсус, привлечение сотрудников к участию в решении проблем организации. Они проявляют большую заботу, сочувствие, внимание к людям, чем мужчины. Это помогает сотрудникам видеть, что их личные интересы и интересы компании совпадают. Женщины больше готовы разделить власть, предоставить большую самостоятельность, возможность проявить себя, что повышает чувство собственного достоинства подчиненных. Все эти качества необходимы для эффективного лидерства в современных организациях.

Природа различий между женским и мужским руководством (лидерством) лежит в разной природе и в разной устроенности обоих полов. Причем на руководящих постах наблюдается гораздо больше мужчин, чем женщин, этот факт и определяет всеобщее отношение к женщине как руководителю. Ярким примером может служить история законопроекта в США, который был направлен на улучшение условий работы женщин. Естественно, что в защиту этого законопроекта выступали законодатели-мужчины. Требования включали запрещение тяжелого физического труда женщин, предоставление регулярных перерывов в работе, обязательное наличие коек в комнатах отдыха, запрет на сверхурочную работу. Проведение этого законопроекта в жизнь «защило» женщин таким образом, что они стали существами второго сорта. Многие были доведены этим законопроектом до нищеты. Даже в нынешнее время женщинам платят за одну и ту же работу в среднем на 25% меньше, чем мужчинам. Их стремятся не ставить на руководящую работу, так как многим менеджерам трудно смириться с мыслью, что их функции может выполнять существо, которому нельзя работать сверхурочно и которому позволено иметь койку в комнате отдыха.

Необходимо осознавать самую потрясающую особенность жизни женщины – она является женщиной. Для понимания ее мировосприятия этот факт имеет гораздо большее значение, чем ее индивидуальность, ее характер, ее поведение. То же самое верно и в отношении мужчин.

Главное – найти ответ на вопрос, что и как лидеры делают, а не на вопрос, кто является лидером. Поэтому определение лидерства через влияние должно отвечать следующим требованиям:

- влияние должно быть постоянным;
- руководящее воздействие лидера должно распространяться на всю группу (организацию);
- лидер должен иметь явный приоритет во влиянии;
- влияние лидера должно опираться не на прямое воздействие силы, а на авторитет или, по меньшей мере, признание правомерности руководства.

В четвертом требовании допускается, что влияние лидера может опираться на признание правомерности руководства, иначе говоря, на признание формального управленческого статуса лидера. Между тем лидер не обязательно является руководителем. Формальная и неформальная структуры в организации (коллективе) могут не совпадать, и в таком случае руководитель нуждается в установлении и поддержании хороших отношений с неформальными лидерами групп, входящих в возглавляемую им организацию. Менее компетентный руководитель вынужден наиболее полно использовать властные полномочия, предоставленные ему сверху, для того чтобы добиваться решения управленческих задач.

Стереотипный имидж лидера является одним из главных врагов эффективности организаций. Такой образ лидера может принести вред не только потому, что он не отвечает действи-

тельности, но также потому, что в результате менеджеру приходится выполнять заведомо нефункциональные роли. Имидж сильного лидера заставляет забывать о том, что истинная сила лидера заключается в умении вызвать к жизни силу всей группы. Лидерство является не столько собственностью одного человека, сколько собственностью группы, и оно распределяется поровну между ее членами. Если бремя лидерства возлагается на одного человека, то он не сможет реализовать надежды группы. Более того, группа ослабляется и попадает в чрезмерную зависимость от менеджера. В результате такой зависимости менеджер начинает выполнять функции вне своей компетенции, и, как следствие этого, продуктивность группы снижается.

Истинные лидеры определяются самой группой, и такие лидеры всегда воспринимают свою работу во взаимосвязи со всеми остальными членами коллектива. Такие люди способны на быструю адаптацию благодаря тому, что видят свою задачу в пробуждении к жизни знаний, навыков и творчества тех, кто с ними работает. Они обладают достаточно выраженной собственной индивидуальностью, чтобы спокойно принимать чужие идеи и не бояться пагубного воздействия на себя новой информации. Особенную пользу коллективам приносит их способность вовлечь в дискуссию членов группы, которые обычно в ней не участвуют.

В нормально функционирующей группе поведение лидера не сильно отличается от поведения других ответственных лиц. Фактически, если не смотреть на такие вещи, как табличка с должностью на двери, кресло во главе стола и служебный автомобиль, то лидера в такой организации довольно трудно идентифицировать.

Лучшие лидеры являются слугами своих последователей. Они предоставляют слово тем, кто еще не высказался. Они внимательно слушают каждого говорящего. Они высказывают свою точку зрения ясно и четко, но в основном они поощряют к разговору других. Они помогают группе оставаться сфокусированной на какой-либо одной конкретной проблеме. Другими словами, они стараются служить группе.

Хорошим лидерам свойственна скромность. Они редко принимают похвалу на свой собственный счет, и вместо этого разделяют ее со своей группой. Такие лидеры, безусловно, облегчают жизнь своим подчиненным. Они постоянно занимаются улучшением работы организации и устранением препятствий. Они думают о потребностях каждого. Свою работу они определяют как поиск пути максимального высвобождения творческого потенциала, который скрыт в каждом отдельном человеке и во всей группе в целом.

По своему характеру работа менеджера-лидера напоминает функции слуги и советника. Удивительно, что среди менеджеров так мало женщин, ведь эти функции всегда традиционно ассоциировались с их ролью. Возможно, все дело в сложившемся стереотипе, представляющем лидера в качестве доминирующей личности. Не будь этого стереотипа, мы, возможно, имели бы гораздо больше женщин-руководителей.

Многие уверены в том, что успех лидера зависит от объема накопленных знаний и опыта; тем не менее лидеров-экспертов не существует. Есть хорошие лидеры, есть даже великие лидеры, но среди них нет ни одного «эксперта». То есть они действительно не знают, каким образом пришли к хорошему лидерству, как не знают и того, что же именно они делают такого, что позволяет им быть хорошими лидерами. Если лидерство не является следствием компетентности, если менеджмент человеческих отношений не зависит от техник и навыков, то выходит, что лидерство нельзя усовершенствовать за счет обучения. Его можно усовершенствовать за счет образования. Обучение направлено на развитие навыков и техник. Специальные программы обучения лидерству акцентируют внимание на личности, а не на том, как лидер должен себя вести. Обучить лидерству невозможно. Вооружившись знаниями, полученными по этим программам, слушатели на практике сталкиваются с проблемами, в которых винят не себя, а окружение, так как обучение автоматически делает из них «готовых лидеров».

Каждая новая техника словно изобретает заново работу менеджера, добавляя новые требования к навыкам, новые определения задач и новый груз ответственности. Каждая техника расширяет область контроля, за которую отвечает менеджер. Но любые техники бесполезны,

когда дело касается человеческих отношений. И тогда новая ответственность, обретенная руководителем, не находит выхода. Ощущая ответственность в ситуации, когда он, по сути, беспомощен, менеджер имеет удовольствие наслаждаться букетом противоречивых чувств: ответственность плюс беспомощность порождают плохое отношение к подчиненным, а заодно и ни в чем не повинным окружающим. Под давлением чрезмерной ответственности, порожденной растущим количеством техник, эти менеджеры в беспомощности и замешательстве прибегают к спорам, конфронтации и оскорблениям, пытаясь обрести контроль над тем, что изначально невозможно контролировать.

Образование дает не технику, а информацию, знание, которое в добросовестных руках становится ключом к пониманию и даже мудрости. А мудрость ведет к скромности, состраданию и уважению – свойствам, наиболее важным для эффективного лидера. Обучение делает людей похожими друг на друга, потому что каждый изучает одно и то же. Образование заставляет человека пересматривать собственный жизненный опыт в свете великих идей. Поэтому главная польза от образования состоит в том, что менеджер-лидер становится уникальным, независимым и искренним человеком.

Если образование осуществляется правильно, менеджер начинает лучше понимать самого себя, познает свой собственный стиль общения с другими людьми. Образование дает способность лучше понимать контекст, в котором принимаются собственные решения, более широко воспринимать весь спектр человеческих отношений, а также наделяет даром вычленения самого важного. Все это вместе ведет к проницательности – еще одному качеству хорошего менеджера-лидера. Образование также дает возможность воспринимать эстетику лидерства. В этом случае менеджер начинает испытывать удовлетворение не только от эффективности собственных действий, но и от их изящества. Он становится похожим на внимательного хозяина вечеринки, который старается, чтобы все шло наилучшим образом, уделяя внимание каждой детали, которая затем станет составной частью приятных воспоминаний. Он замечает все, что происходит на межличностном уровне, помнит о людях, держащихся в сторонке, и вовлекает их в общее веселье, улаживает конфликты и вообще старается сделать так, чтобы каждый человек мог показать себя с наилучшей стороны.

В итоге образование дает менеджерам самую главную способность – новый образ мышления, умение замечать скрытые возможности. Это позволяет видеть взаимосвязь событий, другими словами, мыслить стратегически.

Библиографический список

1. Трейси Б. Личность лидера / Б. Трейси, Ф.М. Шеелен; пер. с англ. М.: Попурри, 2002. С. 51-52.
2. Tannenbaum R. How to Choose a Leadership / R. Tannenbaum, W.H. Schmidl // Harvard Business Review. May-June 1973. P. 92-93.
3. Друкер П. Эффективный управляющий / П. Друкер. М., 1994. С. 34-35.
4. Виханский О.С. Менеджмент. Человек, стратегия, организация, процесс / О.С. Виханский, А.И. Наумов. М.: Гардарики, 1999. С. 123-124.
5. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; пер. О. Медведь. М.: Вильямс, 2009. С. 324-325.
6. Горчакова Г.Г. Мифология женской карьеры / Г.Г. Горчакова // Психология лидерства. Хрестоматия. Минск, 2004. С. 63-70.
7. Бендас Т.В. Психология лидерства / Т. В. Бендас. СПб.: Питер, 2009. С. 67-70.
8. Kanter R.M. Men and Women of the Corporation / R.M. Kanter. New York: Basic Books, 1977. P. 78-80.

Bibliograficheskij spisok

1. Trejsi B. Lichnost' lidera / B. Trejsi, F.M. Sheelen; per. s angl. M.: Popurri, 2002. S. 51-52.
2. Tannenbaum R. How to Choose a Leadership / R. Tannenbaum, W.H. Schmidl // Harvard Business Review. May-June 1973. P. 92-93.

3. Druker P. Jeffektivnyj upravljajushhij / P. Druker. M., 1994. С. 34-35.
4. Vihanskij O.S. Menedzhment. Chelovek, strategija, organizacija, process / O.S. Vihanskij, A.I. Naumov. M.: Gardariki, 1999. S. 123-124.
5. Meskon M. Osnovy menedzhmenta / M. Meskon, M. Al'bert, F. Hedouri; per. O. Medved'. M.: Vil'jams, 2009. S. 324-325.
6. Gorchakova G.G. Mifologija zhenskoj kar'ery / G.G. Gorchakova // Psihologija liderstva. Hrestomatija. Minsk, 2004. S. 63-70.
7. Bendas T.V. Psihologija liderstva / T.V. Bendas. SPb.: Piter, 2009. S. 67-70.
8. Kanter R.M. Men and Women of the Corporation / R.M. Kanter. New York: Basic Books, 1977. P. 78-80.

Максим Вадимович Бгашев

кандидат экономических наук, доцент
кафедры «Менеджмент и маркетинг»
Саратовского национального
исследовательского государственного
университета им. Н.Г. Чернышевского, Россия
E-mail: And17rogen@mail.ru

Maxim V. Bgashev

PhD (Economics), Associate Professor
Department of Management and Marketing,
Saratov State University, Russia
E-mail: And17rogen@mail.ru

Статья поступила в редакцию 24.11.2016 г., принята к опубликованию 07.12.2016 г.

УДК 339.92

Ю.О. Глушкова, Е.М. Калиничева, М.М. Кульков, Я.Ю. Павлюкова

ИССЛЕДОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАН – ЧЛЕНОВ ЕАЭС

Y.O. Glushkova, E.M. Kalinicheva, M.M. Kulkov, Y.Y. Pavlyukova

A STUDY OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF MEMBER STATES OF THE EURASIAN ECONOMIC UNITY

Рассмотрена внешнеэкономическая деятельность Евразийского экономического союза, являющегося международной организацией региональной экономической интеграции. Проанализированы статистические данные показателей экспорта и импорта по странам и по годам.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, Евразийский экономический союз, экспорт, импорт

We consider the foreign economic activities of the members of the Eurasian Economic Union which is an international organization pursuing economic integration of the region. The conducted research refers the export and import statistics by country and by year.

Keywords: foreign economic activity of the Eurasian economic Union, export, import

Актуальность темы состоит в том, что государства, которые входят в Евразийский экономический союз (ЕАЭС), имеют шансы стать двигателями мировой экономики. ЕАЭС – международная организация региональной экономической интеграции, обладающая международной правосубъектностью и учрежденная договором о Евразийском экономическом союзе [1]. В ЕАЭС обеспечивается свобода движения товаров, а также услуг, капитала и рабочей силы, и проведение скоординированной, согласованной или единой политики в отраслях экономики [2, 3].

Рассмотрим приведенные данные таможенной статистики внешней торговли России со странами ЕАЭС в 2016 г. (см. табл. 1).

Таблица 1. Внешняя торговля России со странами ЕАЭС в 2016 г. [4]

Период	2015			2016		
	Оборот	Экспорт	Импорт	Оборот	Экспорт	Импорт
Январь	2706,6	1779,2	927,4	2285,1	1566,5	718,6
Январь-февраль	6067,3	4145,0	1922,3	4972,8	3364,7	1608,1
Январь-март	9701,7	6716,8	2985,0	8177,9	5506,8	2671,0
Январь-апрель	13725,4	9459,3	4266,1	11439,1	7661,0	3778,1
Январь-май	17507,8	11915,5	5592,3	14704,5	9762,0	4942,5
Январь-июнь	21270,3	14363,6	6906,7	18196,7	12004,9	6191,8
Январь-июль	25150,0	16810,5	8339,5	21245,9	13901,9	7344,0
Январь-август	28587,4	19054,3	9533,2	24550,7	15991,9	8558,9
Январь-сентябрь	31905,8	21290,6	10615,2	27779,3	18148,7	9630,6
Январь-октябрь	35475,6	23717,1	11758,5	27779,3	18148,7	9630,6
Январь-ноябрь	38906,8	26058,3	12848,5	27779,3	18148,7	9630,6
Январь-декабрь	42423,0	28489,4	13933,6	27779,3	18148,7	9630,6

В январе-декабре 2015 г. внешнеторговый оборот России составил \$530,4 млрд, сократившись по сравнению с прошлым годом на 33,2%. Показатели этого года стали самыми низкими за последние пять лет. Экспорт России составил \$345,9 млрд, сократившись на 31,1%, а импорт \$184,5 млрд, снизившись на 36,7% (см. рис. 1) [4].

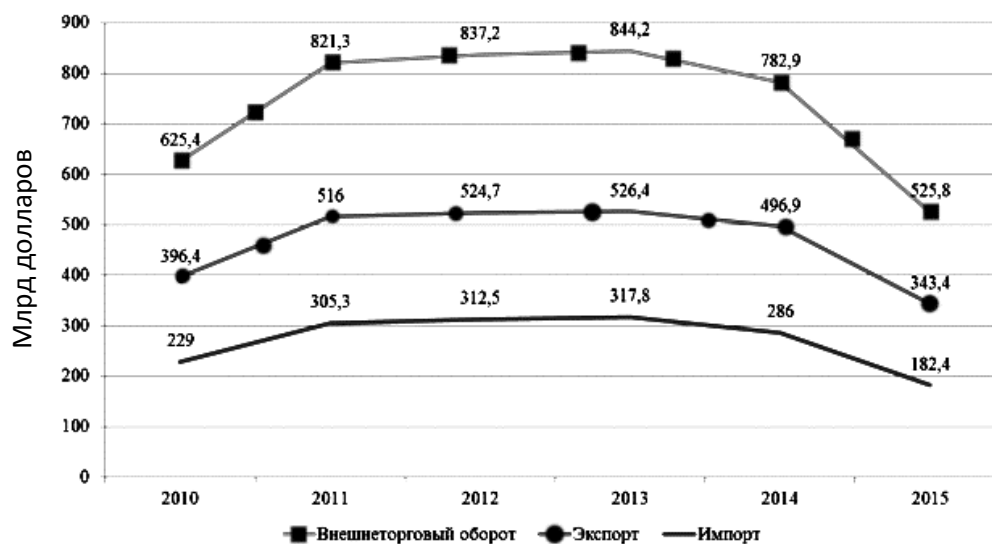


Рис. 1. Динамика внешней торговли России в 2010-2015 гг., млрд. долларов

Главной причиной этого стали цены на нефть – из-за избыточного предложения на мировом рынке нефти и дальнейшего наращивания темпов добычи со стороны стран-членов ОПЕК нефтяные котировки вновь обновили многолетние минимумы. Нефть марки Brent за год подешевела с \$55 до \$33 за баррель. Это отразилось и на стоимостных объемах экспорта нефти, и на падении доходов федерального бюджета. Падение нефтяных цен повлекло за собой сильнейшую девальвацию рубля – в декабре 2015 г. доллар превысил отметку в 70 рублей, а евро – в 80 рублей, хотя еще год назад это казалось невозможным. Высокие цены в валюте стали причиной и падения импорта, резко упал спрос на многие зарубежные товары и сырье, а также услуги, которые оказываются иностранными компаниями. Не менее больно ударила девальвация и по другой стороне бизнеса – кредитованию и налогам. Еще в конце декабря 2014 г. Центробанк установил ключевую ставку в размере 17%, что привело к росту ставок по кредитам для коммерческих предприятий. Наряду с этим ужесточилось налоговое законодательство, выросли налоги, связанные с недвижимостью, тарифы ЖКХ. Другими словами, жизнь бизнеса в России стала намного сложнее, что привело к сокращению производства и, как следствие, экспорта отдельных товаров. По данным Росстата промышленное производство в России упало более чем на 4%, а по отдельным товарам и на все 25-30% [4].

Согласно рис. 2 наибольшее снижение показателей внешней торговли России было зафиксировано в январе 2015 г. – именно тогда наблюдались резкий спад цен на нефть и снижение курса рубля.

Структура внешней торговли по группам стран по итогам года осталась без изменений – 12% занимают страны СНГ и 88% приходится на страны дальнего зарубежья. Внешнеторговый оборот также снизился в равной степени – около 30%. На рис. 3 представлена структура внешней торговли России в 2014-2015 гг.

Несмотря на то, что в 2015 г. был провозглашен курс на активизацию торговли со странами постсоветского пространства, а также дальнейшее развитие ЕАЭС, торговля с государствами СНГ значительно сократилась – на 30% по экспорту и на 27% по импорту (см. рис. 4). Из-за сильной экономической зависимости от России экономики стран Содружества также ощутили на себе негативный эффект. Кроме того, в 2015 г. наметилось снижение не только

цен на нефть, но и многих других ресурсов, в том числе черных и цветных металлов. Все это привело к сокращению производства в большинстве государств и падению показателей. Немаловажную роль сыграло и сокращение спроса на товары стран Центральной Азии со стороны основного покупателя – Китая. С подобными трудностями столкнулись Казахстан, Туркмения, Таджикистан и другие страны [4].

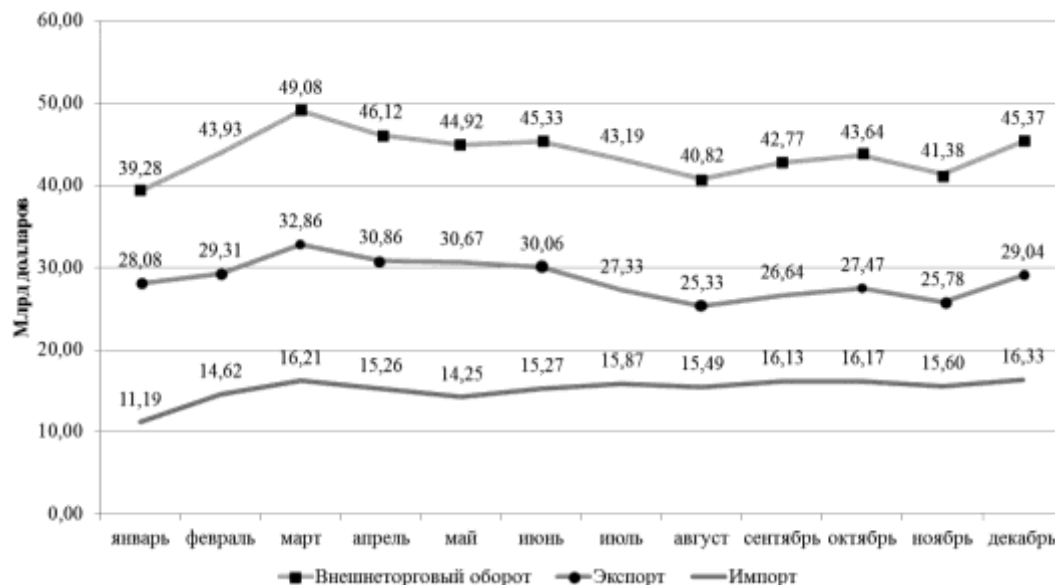


Рис. 2. Динамика внешней торговли России в январе-декабре 2015 г.

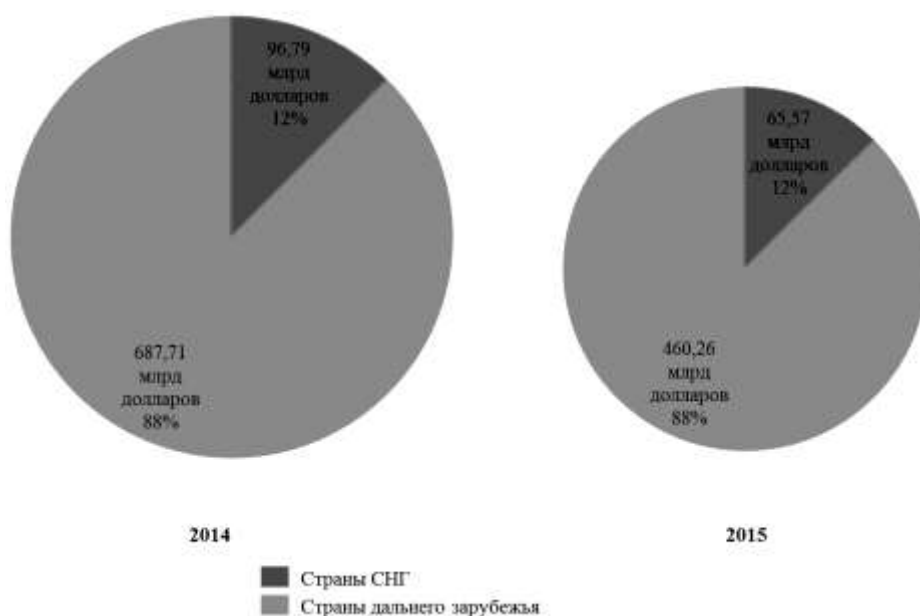


Рис. 3. Структура внешней торговли России в 2014-2015 гг.

Внешнеторговые показатели, представленные на рис. 5, сократились со всеми странами СНГ – торговля с главным торговым партнером – Беларусью упала на 24% по экспорту и на 30% по импорту. В частности, снизились стоимостные объемы экспортных поставок минерального топлива, металлов, продукции химической промышленности. Россия стала меньше импортировать из Беларуси техники и оборудования, текстильных изделий и металлов. Отдельно стоит

сказать о продовольственных товарах: после введения в действие Россией продуктового эмбарго, экспорт белорусских мяса, молока, овощей и фруктов заметно увеличился, из-за девальвации рубля наблюдается рост их импорта только в натуральном выражении.

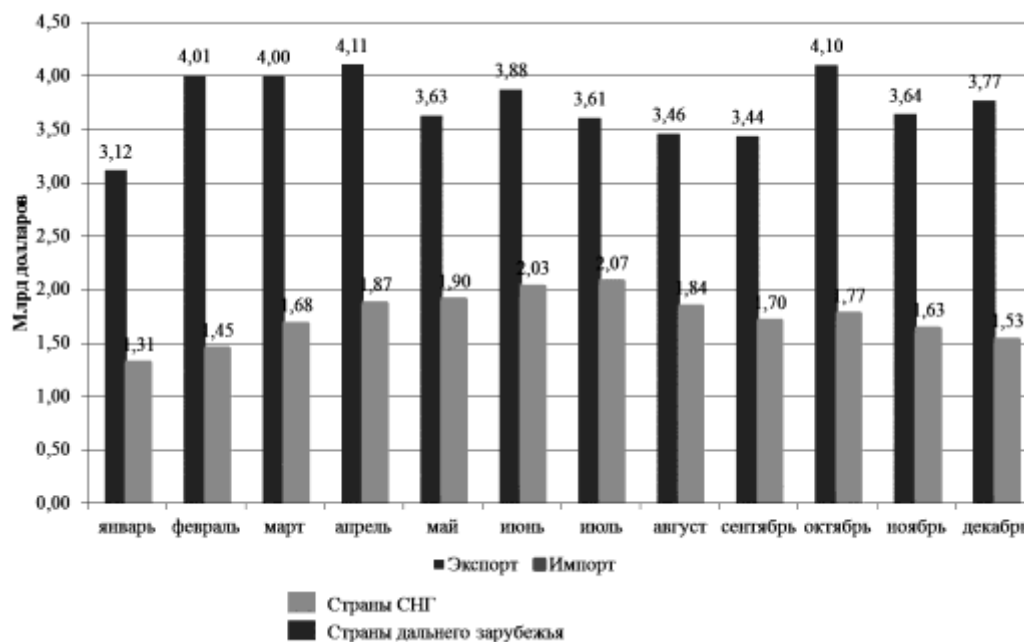


Рис. 4. Динамика экспорта и импорта России в страны СНГ в 2015 г.



Рис. 5. Структура внешнеторгового оборота России со странами СНГ

Торговля с Казахстаном сократилась на 24% по экспорту и на 35% по импорту – спад также коснулся поставок машин и оборудования, минеральных продуктов, металлов. Удиви-

тельную динамику на общем фоне демонстрирует Таджикистан. Импорт из этой страны увеличился на 39,9% до \$52,2 млн – за счет поставок сельскохозяйственной продукции, электроэнергии.

Для сравнения на рис. 6 рассмотрена отрицательная динамика и в торговле со странами дальнего зарубежья. Торговля с Китаем рухнула почти на 30% до \$63,6 млрд, с Германией – вторым по величине торговым партнером – на 35%, с Нидерландами – на 41%. Спад при этом наблюдается среди всех стран, входящих в первую десятку торговых партнеров.

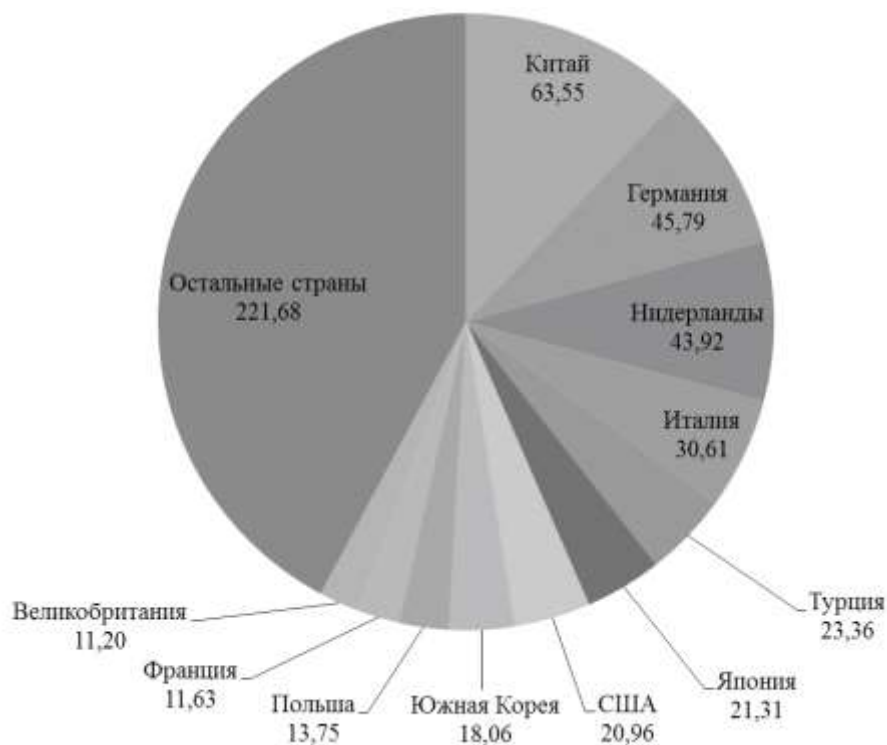


Рис. 6. Структура внешнеторгового оборота России со странами дальнего зарубежья

Нужно отметить, что есть страны, торговля с которыми возросла, несмотря на кризис в политике и экономике. Например, внешнеторговый оборот с Вьетнамом вырос на 4% за счет увеличения экспорта топлива, удобрений и металлопродукции. На 11,7% вырос внешнеторговый оборот с Болгарией и на 26,9% с Перу. Заметно активизировались и некоторые офшоры – на 17,4% вырос товарооборот с Папуа Новой Гвинеей и на 26,9% увеличился экспорт российских товаров в Люксембург, преимущественно за счет роста экспорта нефти и других углеводородов. Если же в целом сравнивать отдельные группы стран – Европейский союз и страны Азиатско-Тихоокеанского региона, то можно отметить, что, хотя и не произошло ожидаемого «разворота на восток», а торговля упала, все же наблюдается небольшое смещение акцента в сторону Азии – доля стран АТЭС выросла на 2%.

Таким образом, 2015 г. завершился неблагоприятно для внешней торговли России, и пока все факты свидетельствуют о том, что падения не удалось избежать и в 2016 г. Политические отношения между государствами продолжают накаляться, а для стабилизации цен на нефтяном рынке пока нет достаточных стимулов. Тем временем бывшие торговые партнеры открывают для себя новые рынки, а России это становится делать все труднее. Кроме того, по-прежнему существует множество административных барьеров для отечественного бизнеса, препятствующих осуществлению как экспортных, так и импортных поставок.

Библиографический список

1. Договор о Евразийском экономическом союзе // URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki>

2. Аббревиатур в прошлое // Газета Коммерсантъ. 2016. №95 // URL:<http://www.kommersant.ru>
 3. Официальный сайт ЕАЭС // URL:<http://www.eaeunion.org>
 4. Федеральная таможенная служба // URL:<http://www.customs.ru>
- Bibliograficheskiy spisok
1. Dogovor o Evrazijskom jekonomicheskom sojuze // URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki>
 2. Abbreviatur v proshloe // Gazeta Kommersant#. 2016. №95 // URL:<http://www.kommersant.ru>
 3. Oficial'nyj sajt EAJeS // URL:<http://www.eaeunion.org>
 4. Federal'naja tamozhennaja sluzhba // URL:<http://www.customs.ru>

Юлия Олеговна Глушкова

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

Yulia O. Glushkova

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

Елена Михайловна Калиничева

студентка специальности
«Экономическая безопасность»
Саратовского государственного технического
университета имени Гагарина Ю.А., Россия
E-mail: kalinichevae.0895@gmail.com

Elena M. Kalinicheva

Undergraduate, Department of Economic
Security and Innovation Management,
Yuri Gagarin State Technical University
of Saratov, Russia
E-mail: kalinichevae.0895@gmail.com

Михаил Михайлович Кульков

студент специальности
«Экономическая безопасность»
Саратовского государственного технического
университета имени Гагарина Ю.А., Россия
E-mail: v168km@gmail.com

Mikhail M. Kulkov

Undergraduate, Department of Economic
Security and Innovation Management,
Yuri Gagarin State Technical University
of Saratov, Russia
E-mail: v168km@gmail.com

Яна Юрьевна Павлюкова

студентка специальности
«Экономическая безопасность»
Саратовского государственного технического
университета имени Гагарина Ю.А., Россия
E-mail: yana-pavlukova@mail.ru

Yana Y. Pavlyukova

Undergraduate, Department of Economic
Security and Innovation Management,
Yuri Gagarin State Technical University
of Saratov, Russia
E-mail: yana-pavlukova@mail.ru

Статья поступила в редакцию 09.12.2016 г., принята к опубликованию 14.12.2016 г.

УДК 336.228

Н.А. Заматырина

ФОРМИРОВАНИЕ И ОЦЕНКА НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

N.A. Zamatyrina

FORMATION AND ESTIMATION OF THE TAXABLE CAPACITY OF A REGION

Разработаны методические основы формирования и оценки налогового потенциала региона в условиях структурных трансформаций, которые включают разработку практических рекомендаций относительно повышения эффективности использования финансовых ресурсов на региональном уровне.

Ключевые слова: налоговый потенциал региона, структура налогового потенциала, налоговые отношения, налоговое планирование и прогнозирование, местные налоги

The article presents a methodology aimed at creating and estimation of the taxable capacity in a region under conditions of structural changes. The methodology relies on the development of practical recommendations needed for upgrading efficiency of financial resources on the regional level.

Keywords: taxable capacity of a region, structure of the taxable capacity, tax relations, tax planning and prognostication, local taxes

Трансформационные процессы в отечественной экономике, ее интеграция в мировое экономическое пространство обуславливают необходимость разработки новых научных подходов, углубления теоретико-методологических основ устранения диспропорций в социально-экономическом развитии отдельных регионов страны. Главными приоритетами формирования эффективной финансовой политики на региональном уровне должны быть выявление и использование резервов экономического роста, активизация существующих финансовых механизмов и инструментов развития, в частности своевременная и комплексная оценка налогового потенциала региона и разработка направлений его наращивания. Сказанное обуславливает повышенное внимание представителей региональной науки к поиску путей рационального использования всех имеющихся и скрытых налоговых ресурсов региона и их приумножения.

Проблемы обеспечения комплексного социально-экономического развития административно-территориальных образований, укрепления финансовых основ местного самоуправления, совершенствование механизмов управления формированием и использованием финансовых ресурсов постоянно находятся в центре внимания отечественной и зарубежной экономической науки. Целью статьи является исследование теоретико-методологических основ и практических рекомендаций по совершенствованию процессов формирования и оценки налогового потенциала региона.

Связь сфер производства экономических и социальных благ реализуется посредством перераспределения потока налоговых поступлений. Существует и обратная связь – через налоговое перераспределение государственных услуг. Налоги, очевидно, представляют собой финансовый источник общественных благ, то есть они опосредуют процесс воспроизводства общественных благ.

Рассматривая экономическую сущность налогового потенциала региона как сосредоточение финансовых средств для того, чтобы использовать их в соответствии с задачами стратегически эффективного социально-экономического развития хозяйства региона, можно выделить следующие основные свойства налогового потенциала региона:

- рассчитывается в пределах определенной территории за определенный промежуток времени;
- характеризует максимальную сумму налогов, которая может быть собрана в регионе, не разрушая его производительный потенциал и не препятствуя деловой активности;
- обязательно должен соответствовать условиям действующего налогового законодательства;
- максимизация налоговых доходов может быть достигнута посредством оптимального использования материальной базы и ресурсов (учитывая подъём качества жизни населения).

Налоговый потенциал регионов различен, потенциальная способность отдельного региона создавать и накапливать бюджетные доходы обусловлена структурой региональной экономики и степенью обеспеченности региона налогооблагаемыми ресурсами (такими как налоговые базы). Г.Л. Попова региона предлагает классифицировать факторы формирования налогового потенциала по семи признакам [1, с. 25-26].

По источнику происхождения эту совокупность факторов можно разделить на две группы: внутренние, присущие отдельному региону (природно-климатические условия, геополитическое положение региона, уровень жизни населения региона), и внешние, влияние которых связано с внешней средой и которые в большей степени обусловлены деятельностью государственных институтов (состояние финансовых институтов государства, экономики, управления и социально-политические условия). Если внутренние факторы в определенной степени подлежат региональному регулированию, то на внешние факторы конкретный регион не может влиять, а они существенно влияют на налоговую базу региона.

Система налогообложения – это сложная система, сочетающая в себе совокупность элементов и межэлементных связей и характеризующаяся установленной целевой направленностью. Соотношения её элементов определяют общие особенности налоговых процессов на областном и внутреннем региональном уровне (административных районов, городов) и характер их влияния на региональное развитие [2, с. 399].

В процессе исследования основных черт и особенностей налогообложения налогоплательщиков Саратовской области выявлено, что эта система характеризуется:

- незначительной долей налоговых поступлений области в общем объеме налоговых поступлений страны;
- значительными колебаниями объемов налоговых поступлений в последние годы. Их динамика в отдельные годы имела негативную тенденцию, даже учитывая определенное влияние на ежегодные объемы налоговых поступлений инфляционных процессов;
- ростом объемов налоговых поступлений, наибольший рост наблюдался в поступлениях от налога с доходов физических лиц, налога на прибыль предприятий, от НДС;
- ведущей ролью поступлений от акцизного сбора (за последние шесть лет);
- увеличением доли поступлений от прямых налогов, в частности налога на прибыль;
- масштабным предоставлением налоговых льгот;
- значительными объемами налоговых поступлений в бюджеты городов области;
- сохранением низкого соотношения между общегосударственными и местными налогами и сборами в доходах местных бюджетов.

Несколько иные особенности налоговых процессов обнаружены на уровне области. На территориальную структуру налоговых поступлений в Саратовской области, с одной стороны, влияют особенности территориальной организации налоговой службы, действующий порядок уплаты налогов, а с другой – характер хозяйственной деятельности в регионах и городах, характеризуемый следующим:

- незначительные объемы налоговых поступлений в местные бюджеты;
- определенные различия в структуре поступлений (преобладание налога на доходы физических лиц, платы за землю и акцизного сбора);
- значительные территориальные диспропорции в предоставлении налоговых льгот и т.п.

Исследование налоговых и региональных процессов в Саратовской области позволило выделить налоговые факторы прямого (компонентная структура налоговых поступлений, уровень налоговой нагрузки, предоставление налоговых льгот и т.п.) и опосредованного действия (через бюджетный механизм, масштабы инновационной и инвестиционной деятельности), и их влияние на социально-экономический рост области, деятельность субъектов хозяйствования и формирование доходов населения.

Анализ показал, что наибольшее влияние на социально-экономическое развитие области имеют следующие налоги: на доходы физических лиц, на прибыль предприятий и НДС, наименьшее – акцизный сбор и местные налоги и сборы. Стабильно влияние на региональное развитие налога с доходов физических лиц и НДС.

Опосредованное влияние системы налогообложения на социально-экономическое развитие регионов связано, прежде всего, с формированием доходов местных бюджетов и последующим их перераспределением, а также с масштабами инвестиционной и инновационной деятельности.

Существует определенная взаимосвязь между доходами местных бюджетов и структурой их доходных источников. В частности, налоговые поступления наибольшее влияние имеют на формирование областного бюджета; неналоговые поступления – на все виды бюджетов, кроме областного. Кроме того, необходимо отметить абсолютную противоположность направления воздействия этого вида доходных источников с налоговыми поступлениями. Примерно похожи особенности взаимосвязи изменения доли официальных трансфертов и доходов от операций с капиталом и динамики удельного веса отдельных местных бюджетов в области.

Исследование взаимосвязи налоговых и инвестиционных процессов в области обнаружило положительную корреляцию между объемами предоставляемых налоговых льгот и освоенных инвестиций, что свидетельствует об определенном стимулирующем влиянии системы налогообложения на социально-экономическое развитие региона. Даже несмотря на высокий уровень территориальной дифференциации в объемах предоставленных инвестиций, корреляция этих процессов очень значительна.

Взаимосвязь системы налогообложения с инновационными процессами имеет принципиально иной характер. Проведенный анализ в разрезе районов Саратовской области свидетельствует о незначительном влиянии налоговой деятельности на инновационные процессы.

В процессе выполнения своих, прежде всего фискальных, функций система налогообложения тесно взаимодействует с субъектами хозяйственной деятельности, которые являются основными налогоплательщиками в области. Характер взаимосвязей налоговой и хозяйственной деятельности является достаточно сложным. С одной стороны, налоговые процессы существенно влияют на финансово-экономическое состояние предприятий (величину прибыли, объемы оборотных средств, возможность вести активную инвестиционную и инновационную деятельность и т.п.), с другой – особенности субъектов хозяйствования (форма собственности, конкурентоспособность, рентабельность производства, изменение объемов производимых товаров или услуг и т.п.) оказывают значительное влияние на формирование налогооблагаемой базы и следовательно – на объемы налоговых поступлений.

Анализ показал значительную дифференциацию объемов налоговых поступлений и уровня налоговой нагрузки на предприятия различных видов экономической деятельности. Наибольшая доля общего объема налоговых поступлений в сводный бюджет Саратовской области поступает от промышленных предприятий, что свидетельствует о ведущей роли промышленности в формировании налоговых потоков в области. Значительные объемы налоговых поступлений поступают также от таких отраслей, как транспорт и связь, оптовая и розничная торговля и строительство.

Изучение взаимосвязи налоговых и инвестиционных процессов обнаружило положительную корреляцию объемов предоставленных налоговых льгот и объемов освоенных инве-

стиций, что свидетельствует об определенном стимулирующем влиянии системы налогообложения на социально-экономическое развитие региона. Основными особенностями такого воздействия являются:

- ведущая роль промышленности в освоении инвестиций в основной капитал;
- неоднозначный характер влияния налоговых факторов на инвестиционную деятельность в разрезе отдельных видов экономической деятельности;
- определенное стимулирующее влияние предоставленных налоговых льгот на инвестиционную активность предприятий промышленности, транспорта и связи.

Если в инвестиционном аспекте действие налоговых факторов неоднозначно, то влияние системы налогообложения на инновационную деятельность субъектов хозяйствования в целом является отрицательным.

Существует значительная территориальная дифференциация большинства налоговых показателей между Саратовом и городами Саратовской области: объемов поступлений налога с доходов физических лиц, а также их пересчете на одного жителя и на одного работающего. Значительные различия в объемах налога с доходов физических лиц во внутриобластных городах обусловлены, прежде всего, значительной дифференциацией заработной платы. Районы с высоким уровнем зарплаты отмечаются соответственно и повышенными объемами уплаченного налога с доходов физических лиц на одного работающего.

На основании проведенного исследования нами предложены пути наращивания налогового потенциала путём повышения эффективности системы налогообложения как важного фактора активизации социально-экономических процессов на региональном уровне.

К важнейшим направлениям совершенствования системы налогообложения в контексте активизации социально-экономического развития нашего региона и обеспечения его финансовой устойчивости следует отнести:

- совершенствование структуры доходных источников местных бюджетов, в том числе повышение роли местных налогов и сборов, расширение перечня общегосударственных налогов, закрепленных за местными бюджетами;
- снижение налоговой нагрузки на производителей, что должно в определенной степени компенсироваться расширением базы налогообложения и упорядочением практики предоставления налоговых льгот;
- комплексная доработка системы формульных расчетов при определении межбюджетных трансфертов и системы налоговых льгот в направлении стимулирования региона к дальнейшему социально-экономическому развитию;
- повышение доли собственных закрепленных доходов в структуре бюджетов внутренних регионов области;
- совершенствование механизма формирования и исполнения бюджета развития в местном бюджетов, финансовые ресурсы которого направляются на развитие местной социальной и производственной инфраструктуры, культурные программы и тому подобное.

Расширение базы налогообложения как одного из направлений совершенствования системы налогообложения будет способствовать активизации социально-экономического развития региона за счёт роста объемов налоговых и других поступлений в местные бюджеты, а также через непосредственное стимулирование социально-экономического развития региона как механизма расширенного воспроизводства базы и повышение налоговоспособности региональных отраслей, предприятий.

Одним из путей формирования налогового потенциала предлагается введение имущественного налогообложения, исходя из того, что владение имуществом является признаком определенного уровня доходов, и такой вид налогообложения не противоречит принципу платежеспособности. Налог на имущество характеризуется многими положительными чертами, что прочно закрепило его в налоговых системах большинства стран. Во-первых, ускоряется процесс перехода имущества в собственность таких субъектов, которые могут эффективно его

использовать. Владение имуществом, которое используется неэффективно, становится неоправданными затратами. Во-вторых, усиливается эффективность рынка недвижимости. В-третьих, имущественные налоги приносят стабильные поступления и не конкурируют с основными общегосударственными налогами (на прибыль, косвенными) [3].

Существенным источником инвестиций в региональную экономику являются теневые финансовые ресурсы – скрытые налоги. На наш взгляд, целесообразно предложить модель минимизации скрытого налогового потенциала региона, характеризующую двигательную активность теневых финансовых потоков по разным отраслям региональной экономики и базирующуюся на избрании стратегии субъектами своей экономической деятельности в обстоятельствах макро- и микроэкономических ограничений. Особенность такой модели заключается в том, что, изучив, обобщив и дав классификацию видам правонарушений и схем иммобилизации ресурсов в теневой оборот, можно описать и формализовать финансовые потоки как в официальном, так и в теневом секторе экономики, а также вывести некоторые закономерности, касающиеся эффективности теневой и официальной хозяйственной деятельности. Модель оценки региональных теневых финансовых потоков приводит к возможности учёта сформировавшихся особенностей функционирования теневого экономического сектора, а также к возможности воспроизведения направленности движения теневых финансовых потоков для дальнейшей их идентификации.

Таким образом, выбор отдельными субъектами стратегии ведения хозяйственной деятельности будет определяться совокупностью условий экономической целесообразности: величина риска осуществления теневой деятельности, выражающаяся в вероятности понести наказание и размере финансовых санкций в результате этого наказания; целесообразность теневой деятельности, измеряемая размером сверхприбыли, полученной в результате применения теневых методов осуществления хозяйственной деятельности; размер потенциальных налоговых расходов, то есть сумма налогов, которую следовало бы уплатить с теневой деятельности.

Итак, налоговый потенциал региона – это концентрация финансовых средств с целью их использования адекватно задачам стратегического эффективного социально-экономического развития регионального хозяйства. Он формируется и развивается в результате функционирования сфер, секторов и сегментов социально-экономических систем региона. Потенциальная способность региона генерировать бюджетные доходы определяется экономической структурой региона и его обеспеченностью облагаемыми ресурсами (налоговыми базами).

При определении налогового потенциала региона необходимо оценить факторы влияния, только в этом случае показатель налогового потенциала адекватно отражает сложившуюся финансовую ситуацию в регионе. Классификация факторов формирования налогового потенциала региона отражает их разделение по специальным признакам: природно-климатические условия, геополитическое положение региона, состояние экономики в стране и в регионе, уровень жизни населения, социально-политические условия, состояние развития финансовых институтов и управление. По источнику происхождения эта совокупность факторов разделяется на две группы: внутренние факторы, присущие отдельному региону (природно-климатические условия, геополитическое положение региона, уровень жизни населения региона), и внешние, влияние которых связано с внешней средой и которые в большей степени обусловлены деятельностью государственных институтов (состояние финансовых институтов государства, экономики, управления и социально-политические условия). Если внутренние факторы в определенной степени подлежат региональному регулированию, то на внешние факторы конкретный регион не может влиять, а наоборот, они оказывают существенное влияние на налоговую базу региона.

Налоговые отношения на региональном уровне имеют прямое и опосредованное влияние на социально-экономическое развитие региона. К основным налоговым факторам прямого действия следует отнести компонентную структуру налоговых поступлений, уровень налоговой нагрузки, предоставление налоговых льгот и др.

Опосредованное влияние системы налогообложения на социально-экономическое развитие региона связано, прежде всего, с формированием доходов местных бюджетов и последующим их перераспределением; с влиянием на инвестиционную и инновационную деятельность в регионе.

Для процессов наращивания налогового потенциала саратовского региона на внутреннем уровне характерны все основные недостатки системы налогообложения страны в целом: неэффективность и нестабильность компонентной структуры, чрезмерная налоговая нагрузка на субъекты хозяйствования и низкая стимулирующая роль налоговых льгот. Однако сохраняется определенное влияние налоговых льгот на региональные инвестиционные процессы. Основными особенностями такого воздействия являются: ведущая роль промышленности в освоении инвестиций в основной капитал, доля которого составляет около 60% объема инвестиций области; неоднозначный характер влияния налоговых факторов на инвестиционную деятельность в разрезе отдельных видов экономической деятельности; определенное стимулирующее влияние предоставленных налоговых льгот на инвестиционную активность предприятий промышленности, транспорта и связи. Если в инвестиционном аспекте действие налоговых факторов неоднозначно, то влияние системы налогообложения на инновационную деятельность субъектов хозяйствования в целом является отрицательным.

Для внутренних уровней региона присущ более высокий уровень территориальной дифференциации налоговых поступлений, что обусловлено как значительными различиями базы в городах и районах, так и концентрацией налоговых льгот в крупных хозяйственных центрах области.

В целях совершенствования процессов формирования налогового потенциала как фактора социально-экономического роста региона и его финансового обеспечения видится целесообразным: усовершенствовать структуру доходных источников местных бюджетов, в частности за счет расширения перечня общегосударственных налогов и сборов, закрепленных за местными бюджетами; снизить налоговую нагрузку на производителей, что должно компенсироваться расширением базы налогообложения и упорядочения практики предоставления налоговых льгот; усовершенствовать механизм формирования и исполнения бюджета развития, когда финансовые ресурсы направляются на развитие местной социальной и производственной инфраструктуры, культурные программы и тому подобное. Необходимо минимизировать «теневой» налоговый потенциал региона, характеризующий движение скрытых финансовых потоков в отраслях экономики региона и базирующийся на избрании стратегии реализации субъектами своей экономической деятельности в обстоятельствах макро- и микроэкономических ограничений.

Библиографический список

1. Попова Г.Л. Налоговый потенциал регионов: финансово-экономический анализ и классификация / Г.Л. Попова // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2012. № 16. С. 25-32.
2. Рамазанова Б.К. Истоки принципов налогообложения и их значение в современных условиях / Б.К. Рамазанова // Теория и практика общественного развития. 2014. № 2. С. 399-401.
3. Наумкина Т.В. Налогообложение имущества в зарубежных странах / Т.В. Наумкина // Политика, государство и право. 2014. № 4. URL: <http://politika.snauka.ru/2014/04/1541> (дата обращения: 20.11.2016).

Bibliograficheskiy spisok

1. Popova G.L. Nalogovyy potencial regionov: finansovo-jekonomicheskij analiz i klas-sifikacija / G.L. Popova // Finansovaja analitika: problemy i reshenija. 2012. № 16. S. 25-32.
2. Ramazanova B.K. Istoki principov nalogooblozhenija i ih znachenie v sovremennyh uslovijah / B.K. Ramazanova // Teorija i praktika obshhestvennogo razvitija. 2014. № 2. S. 399-401.

3. Naumkina T.V. Nalogooblozhenie imushhestva v zarubezhnyh stranah / T.V. Naumkina // Politika, gosudarstvo i pravo. 2014. № 4. URL: <http://politika.snauka.ru/2014/04/1541> (data obrashheniya: 20.11.2016).

Надежда Александровна Заматырина

магистр направления подготовки
«Финансы и кредит» кафедры
«Экономическая безопасность
и управление инновациями»
Саратовского государственного технического
университета имени Гагарина Ю.А., Россия
E-mail: nadjascheludko@mail.ru

Nadezhda A. Zamatyrina

Master Student,
Department of Economic Security
and Innovations Management,
Yuri Gagarin State Technical University
of Saratov, Russia
E-mail: nadjascheludko@mail.ru

Статья поступила в редакцию 25.11.2016 г., принята к опубликованию 07.12.2016 г.

УДК 330.34

Н.В. Казакова, И.К. Вадюнина

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ИНТЕГРАЦИИ ВУЗОВСКОЙ НАУКИ В НАЦИОНАЛЬНУЮ ИННОВАЦИОННУЮ СИСТЕМУ

N.V. Kazakova, I.K. Vadyunina

SOME ASPECTS OF INTEGRATING SCIENCE CONDUCTED AT UNIVERSITIES INTO NATIONAL INNOVATION SYSTEMS

Рассматриваются процессы и основные направления интеграции вузовской науки в национальную инновационную систему. Показано, что современный университет становится ключевым фактором в развитии национальной и региональной экономики и источником кадров.

Ключевые слова: университет, спин-офф, национальная инновационная система

The paper discusses the processes relating integration of the science work conducted at universities into the national innovation systems. It is shown that a modern university is a key factor in the development of the national and regional economy, and a source of human resources.

Keywords: university, spin-off, the national innovation system

Отличительной чертой глобальной экономики в настоящее время является быстрое развитие науки и технологий. В развитых государствах создание и внедрение технологических и управленческих инноваций занимают важное место практически во всех сферах экономической и социальной деятельности. Благодаря широкому применению инноваций развитые страны находят новые пути поддержания экономического роста и обеспечения высокого уровня жизни населения. В этих процессах все более активно используется научно-инновационный потенциал высшей школы.

При реализации задачи интеграции российского высшего образования и науки в национальную инновационную систему стоит проблема изучения и оптимизации системы управления и взаимодействия научно-инновационной деятельности вузов и экономических субъектов, взаимодействующих с ними в данной сфере. В соответствующей литературе под инновационной системой, как правило, понимается система взаимосвязанных институтов, «предназначенная для создания, хранения и передачи знаний, навыков, определяющих новые технологии». В свою очередь, под системой взаимосвязанных институтов могут пониматься экономические агенты (предприятия, научные организации, вузы, фонды, инвесторы и др.), а также общественные ценности, нормы, система права [1]. Одним из основополагающих факторов национальной инновационной системы является образование, прежде всего высшее. В национальной инновационной системе налажены отношения между наукой, обществом и производством, где инновации являются основой развития.

Основная роль формирования «экономики знаний», безусловно, принадлежит науке и образованию. Развитие науки в вузах – основной этап достижения новых целей преобразований в российской экономике. Отечественные исследователи выделяют две основные функции высших учебных заведений: функция подготовки специалистов и функция исследований и разработок, которые отражают выбранную модель развития инноваций в вузах. В более развитых инновационных системах формировались модели, которые были намного сложнее и определяли как участие вузов на всех стадиях развития инноваций, так и взаимодействие со всеми участниками инновационных процессов.

Что же понимается сегодня под термином «интеграция»? Интеграция – это сторона процесса развития, связанная с объединением в одно целое различных частей [2]. Процесс интеграции может оказаться довольно ёмким, он может вести к повышению ее уровня целостности и организованности, а также связанности большого количества элементов. Кто-то понимает интеграцию как результат процесса, состояние упорядоченного функционирования частей в целом. В науке под интеграцией понимается взаимодействие большого количества субъектов одной или нескольких стран, также происходят развитие и распространение связей между ними.

Так как высшие учебные заведения являются основными субъектами в производстве и распространении знаний, они имеют дело прежде всего с человеческим капиталом. Внедрение новых технологий невозможно без профессионалов, которые могут ими управлять. Только повышение уровня образования, социального обеспечения, медицины и культуры может содействовать формированию долговременной мотивации людей в повышении темпов роста экономики. Человеческий капитал является тем базисом, который в будущем обеспечит наиболее благоприятное развитие страны.

Процессы, происходящие в системе образования, выдвигают на первое место проблемы прогнозирования ее состояния в перспективе, а также помогают оценивать данное состояние с позиции политики регионального образования. Исследование включения вузовской науки в инновационные системы является особенно актуальной проблемой и задачей государственного значения. Значительную роль играет определение места и позиции вуза и научного пространства экономики инноваций в отдельном регионе в его перспективе.

Качественное построение НИС невозможно без активного использования инновационного потенциала в становлении образования. Становление экономики требует объединения науки и образования. В качестве основы НИС хорошо себя зарекомендовали включенные или интегрированные структуры, которые могут обеспечить подготовку новых специалистов, востребованных на рынке труда [3].

В настоящее время существуют три основных направления интеграции науки и образования, такие как:

- 1) полная интеграция науки и образования (исследовательские университеты, научно-образовательные центры (НОЦ);
- 2) частичная интеграция (НИИ при вузах, кафедры вузов в научных организациях);
- 3) договорные объединения (ассоциации) (вуз – НИИ при вузе, объединения «медицинский вуз – клиника).

По формам и структурам можно выделить такие центры исследований, как:

- центры передовых исследований;
- технопарки;
- испытательные центры;
- научно-технические и инновационные предприятия;
- инновационные консорциумы, представляющие собой объединения вузов;
- формирование партнерских отношений КБ, НИИ, вузов и бизнеса.

Сегодня в международной практике интеграции науки, образования и бизнеса сформировались несколько основных моделей:

– во-первых, евроатлантическая модель, которая является моделью полного инновационного цикла – от возникновения инновационной идеи до массового производства готового продукта. Эту модель используют развитые страны, лидирующие в рейтингах мировой конкурентоспособности национальных экономик (Великобритания, Германия, Франция и др.);

– во-вторых, восточноазиатская модель – это модель инновационного развития, в инновационном цикле которой отсутствует стадия формирования фундаментальных идей. Основанные на этой модели инновационные системы почти полностью лишены компонента фундаментальной науки (а отчасти и прикладной). Данная модель используется странами восточноазиатского региона (Япония, Южная Корея, Гонконг, Тайвань);

– в-третьих, альтернативная модель инновационного развития, которая используется преимущественно в сельскохозяйственных странах. Эти страны делают упор на подготовку кадров в сферах экономики, финансов, менеджмента, социологии и психологии труда, а также на развитие отдельных отраслей легкой промышленности. Большое внимание уделяется подготовке менеджмента для местных представительств ТНК и других структур. К этой модели относят национальные инновационные системы Таиланда, Чили, Турции, Португалии и т.д.

И одной из последних по времени моделей интеграции науки и образования в НИС является модель «тройной спирали», получившая практическую реализацию только в последние десятилетия в США. Она имеет принципиальное отличие от перечисленных выше моделей не только структурой НИС, но и механизмом взаимодействия ее отдельных элементов. Сегодня процесс формирования отдельных элементов этой модели начинает развиваться и в некоторых странах Западной Европы и в Японии.

Показателями процесса интеграции вузовской науки является увеличение количества технопарков, научных центров и фирм. Под системой коррелирующих институтов понимают предприятия, научные организации, вузы, фонды, и др., а также общественные ценности и нормы права. То есть если в стране существует система взаимосвязанных институтов, то можно говорить об инновационной системе. Национальная инновационная система является следствием улучшения и развития производительных сил общества.

Рабочую силу прежнего качества практически невозможно использовать для новейших технологий в любой отрасли, таких как программирование, компьютерное моделирование. Люди, которые работают в сфере разработки инноваций, должны обладать навыками четкого мышления, самоорганизации, а также непрерывным стремлением к изучению нового, и, конечно, умением работать в команде. Наличие этих способностей является основным средством управления производством в эпоху господства информационных технологий.

В качестве примера интеграции вузовской науки можно также рассматривать и зарубежные университеты, характеризующиеся взаимопроникновением обучения и исследования на всех этапах обучающих процессов. В настоящее время большое количество университетов пытается реализовать крупные проекты, финансируемые бюджетом и фондами, сотрудничающими с промышленными корпорациями. Большое число инновационных комплексов являются помощниками вхождения на рынок инновационных продуктов. На базе университетов создаются инженерные центры, технопарки, которые отвечают за расширение инновационного пояса вуза, объединяя в своей структуре как инновационно-производственные предприятия технопарка, так и учебно-научно-производственно-инновационные центры вуза (УНПИЦ), средние и малые инновационные предприятия города и области, а также других регионов страны, с которыми заключены соглашения о совместной деятельности.

Интеграция вузовской науки в национальную инновационную систему имеет свою специфику. В российских институтах может использоваться и зарубежный опыт, так как все основополагающие факторы и взаимодействие науки, производства и вуза во многом схожи [4].

Исследования отечественных и зарубежных ученых помогли определить наиболее значимые виды научной и образовательной интеграции:

- создание информационных ресурсов, обмен опытом, повышение квалификации преподавательского состава, общая публикация монографий и научных статей;
- создание дочерних структур, организация университетских лекций, занятость иностранных граждан в качестве преподавателей в институте, обучение студентов международным программам;
- реализация международных социальных проектов, сотрудничество с другими вузами [5].

Таким образом, интеграция науки и образования носит объективный характер, причем данный процесс осуществляется в различных направлениях – единая информационная среда,

система непрерывного образования, подготовка кадров и цикла «жизни техники», кадровый заказ и подготовка специалистов, создание комплекса дисциплин, форм и методов обучения, открытое образовательное пространство) и имеет разнообразные формы (научно-производственные комплексы, научно-учебные и инженерные центры, исследовательские и разработочные центры, система «завод – вуз», УНПК и УНПО, филиалы и базовые кафедры, технополисы и технопарки.

Библиографический список

1. Красикова Т.Ю. Формирование и развитие образовательного кластера как часть механизма интеграции вузовской науки в инновационную национальную систему / Т.Ю. Красикова // Экономика, управление, финансы: материалы Междунар. науч. конф. Пермь, июнь 2011 г. Пермь: Меркурий, 2011. С. 61-64.
2. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. М.: Книжный мир, 2003.
3. Инновационная деятельность: регион и вузы / В.Р. Атоян, О.Н. Лутьянова, В.Ю. Тюрина, А.А. Коваль // Журнал государственного и муниципального управления Югры «Регион 86». 2007.
4. Астафьева Н.В. Управление инновационным развитием университетских комплексов / Н.В. Астафьева // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2007. № 17 (3). С. 109-113.
5. Плотников А.Н. Интеграция университетских комплексов с региональной инновационной системой / А.Н. Плотников // Интеграция образования. 2003. № 2. С. 25-29.

Bibliograficheskiy spisok

1. Krasikova T.Ju. Formirovanie i razvitie obrazovatel'nogo klastera kak chast' mehanizma integracii vuzovskoj nauki v innovacionnuju nacional'nuju sistemu / T.Ju. Krasikova // Jekonomika, upravlenie, finansy: materialy Mezhdunar. nauch. konf. Perm', ijun' 2011 g. Perm': Merkurij, 2011. S. 61-64.
2. Borisov A.B. Bol'shoj jekonomicheskij slovar' / A.B. Borisov. M.: Knizhnyj mir, 2003.
3. Innovacionnaja dejatel'nost': region i vuzy / V.R. Atojan, O.N. Lut'janova, V.Ju. Tjurina, A.A. Koval' // Zhurnal gosudarstvennogo i municipal'nogo upravlenija Jugry «Region 86». 2007.
4. Astaf'eva N.V. Upravlenie innovacionnym razvitiem universitetskih kompleksov / N.V. Astaf'eva // Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo social'no-jekonomicheskogo universiteta. 2007. № 17 (3). S. 109-113.
5. Plotnikov A.N. Integracija universitetskih kompleksov s regional'noj innovacionnoj sistemoj / A.N. Plotnikov // Integracija obrazovanija. 2003. № 2. S. 25-29.

Нина Васильевна Казакова

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

Nina V. Kazakova

Dr. Sc. (Economics), Professor,
Department of Economic Security
and Innovation Management, Yuri Gagarin
State Technical University of Saratov, Russia
E-mail: ninakazakova@yandex.ru

Ирина Константиновна Вадюнина

магистр направления подготовки
«Инноватика» кафедры «Экономическая
безопасность и управление инновациями»
Саратовского государственного технического
университета имени Гагарина Ю.А., Россия

Irina.K. Vadyunina

Master Student,
Department of Economic Security
and Innovations Management,
Yuri Gagarin State Technical University
of Saratov, Russia

УДК 338.24

С.С. Мунтяев

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КАЧЕСТВА УСЛУГ СВЯЗИ И ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ РОССИИ

S.S. Muntyaev

CURRENT STATE AND PROSPECTS FOR QUALITY OF COMMUNICATION AND TELECOMMUNICATION SERVICES IN RUSSIA

Рассмотрены исторические аспекты развития качества услуг стационарной и сотовой связи, перспективы развития рынка телекоммуникационных услуг и услуг сотовой связи в России.

Ключевые слова: рынок услуг связи, телекоммуникационные услуги, услуги сотовой связи, услуги стационарной связи, качество услуг связи

The paper examines historical aspects regarding the development of quality standards for the services associated with fixed and mobile communications, market development, telecommunications services and mobile communications services in Russia.

Keywords: the market of telecommunication services, telecommunication services, mobile communications services, fixed communications, quality of communication services

Современное состояние мирового рынка услуг связи характеризуется глубокими структурными сдвигами. Интенсивные процессы компьютеризации, совершенствование телекоммуникационного оборудования идут параллельно с процессами приватизации национальных систем связи, появлением на рынке крупных частных фирм-операторов, что приводит к усилению конкурентной борьбы. В результате непрерывно снижаются расценки на телекоммуникационные услуги, расширяется их ассортимент, а потенциальные пользователи имеют возможность выбора наиболее конкурентоспособного оператора.

Большинство промышленно развитых стран мира практически перешли на цифровой стандарт связи, который позволяет мгновенно передавать колоссальные объемы информации; при этом гарантируется высокая степень информационной защиты. В отличие от аналоговой связи, основанной на медном кабеле, координатных и декадно-шаговых АТС, цифровая система связи предполагает наличие электронных АТС с мощным процессором, волоконно-оптических кабелей и радиорелейных труб.

На мировом рынке телекоммуникационных услуг отчетливо проявляется тенденция развития полносервисных сетей, построенных на базе технологии коммутации пакетов услуг. Появление подобных сетей выводит на рынок принципиально новую услугу – универсальный широкополосный доступ к услугам связи и информации.

В 70-е годы прошлого столетия Россия практически пропустила первую информационную революцию, не освоив промышленного производства цифровых АТС и оптико-волоконного кабеля. По оценкам специалистов, Россия в начале третьего тысячелетия по уровню развития средств связи и телекоммуникационных систем отстала от западных стран примерно на 10-15 лет. Доля отраслей связи и телекоммуникаций в ВВП промышленно развитых стран мира постоянно увеличивается и в начале текущего тысячелетия составляла от 5 до 8%. В России данный показатель не превышал 2%.

Основным показателем развития рынка услуг электросвязи общего пользования является телефонная плотность (ТП), т.е. число телефонов на 100 жителей, который прямо коррелирует с показателем ВВП на душу населения.

По данным официальной статистики, в 2013 г. телефонный парк в России насчитывал около 40,5 млн аппаратов, т. е. на 100 россиян приходилось 28 телефонов, в то время как на столько же жителей Западной Европы – от 50 до 60 телефонов. Тем не менее объем рынка фиксированной телефонной связи в России, как и во всем мире, продолжает сокращаться. Этому способствуют рост конкуренции со стороны операторов мобильной связи, удорожание самой стационарной связи, развитие IP-телефонии, мобильных Интернет-сервисов и устройств, сочетающих в себе телефон и компьютер. Уже сейчас стационарная телефонная связь теряет примерно по миллиону абонентов в год [1].

В частности, число абонентов сотовой связи в России в 1995 г. составляло примерно всего 88,5 тыс. человек. Услугами данной системы связи пользовались преимущественно в Москве и Санкт-Петербурге, где было зарегистрировано около 90% всех абонентов.

В начале 2000 г. в России насчитывалось уже более 3 млн абонентов сотовой связи, в 2001 г. – 7,8 млн абонентов, в 2002 г. – 17,6 млн абонентов, в 2003 г. – 35,6 млн абонентов, в 2004 г. – 71,3 млн абонентов, в 2006 г. – 150,7 млн абонентов, в 2009 г. – свыше 230 млн абонентов. Однако в последние годы рост сотовой связи в России несколько замедлился: в 2011 г. в России насчитывалось 203,7 млн абонентов, в 2013 г. – 218,3 млн абонентов. При этом показатель плотности мобильной связи значительно возрос.

По состоянию на 2014 г. крупнейшими российскими операторами мобильной связи были следующие компании: «МТС» (31% абонентов), «Вымпелком» (27% абонентов) и «МегаФон» (24% абонентов).

В наследство от Советского Союза России досталось лишь 1100 линий международной связи с одним центром коммутации. По количеству телефонных линий связи на 1000 жителей (153) Россия занимала в начале 90-х годов прошлого столетия 28-е место в мире, уступая в 3-4 раза таким странам, как Швеция (684), Швейцария (608), Канада (592), Дания (583), США (561). К началу третьего тысячелетия количество линий международной связи возросло до 70 тыс. В плане расширения линий международной связи наиболее важным является проект создания современной линии цифровой связи, которая должна протянуться через всю Россию.

Связь является одной из первых отраслей российской экономики, в которой стали динамично развиваться рыночные отношения. В результате приватизации было создано 127 акционерных обществ электросвязи, оказывающих услуги связи в 89 регионах России. Параллельно шло создание предприятий – альтернативных операторов, которые привлекли основную часть инвестиций. В собственности государства остались только три региональных оператора связи и предприятие «Космическая связь».

Связь остается наиболее привлекательной отраслью для капиталовложений из-за рубежа. Иностранные инвестиции в развитие российских телекоммуникационных систем за период с 1993 г. по 2015 г. оценивались в десятки миллиардов долларов. Наибольшую активность на российском рынке телекоммуникаций проявляют норвежские, японские, германские, итальянские, финские, шведские и южнокорейские транснациональные компании.

Потенциальным ресурсом для развития отрасли являются разработка и предоставление доступа к сетям и частотам, особенно к частотам сетей сотовой связи четвертого и пятого поколения 5G. В настоящее время ведутся научно-исследовательские работы в направлении разработки и создания сетей 5G. К сетям пятого поколения заявлены следующие требования (в сравнении с LTE): рост в 10-100 раз скорости передачи данных в расчете на абонента, рост в 1000 раз среднего потребляемого трафика абонентом в месяц, возможность обслуживания большего (в 100 раз) числа подключаемых к сети устройств, многократное уменьшение потребления энергии абонентских устройств, сокращение в 5 и более раз задержек в сети, снижение общей стоимости эксплуатации сетей пятого поколения.

Разработкой сетей 5G занимаются несколько стран мира. В 2015 г. разработчиками должна быть представлена целостная концепция стандарта 5G. Основная задача – определиться, на базе каких технологий будут разворачиваться новые сети.

Оптимизация и стандартизация оборудования, а также первые опытные запуски запланированы на 2015-2018 гг., а в 2018-2020 гг. ожидается развертывание первых некоммерческих сетей 5G для опытной эксплуатации. Коммерческий запуск сетей пятого поколения ожидается не ранее 2020 г.

В современной мировой инфраструктуре на одно из ведущих мест выходят компьютеризация и информатизация экономического пространства. Эта тенденция подтверждает ставшее уже крылатым выражение «кто владеет информацией – тот владеет миром». Спрос на информационные технологии, современные компьютеры и офисное оборудование в последние годы оказывает существенное влияние на динамику и структуру мировой торговли. Следует подчеркнуть, что ускоренный прогресс какой-либо одной отрасли почти никогда не носит изолированного характера, а влечет за собой прогресс нескольких отраслей, возникает определенная технологическая цепочка.

Бурное развитие электронной и электротехнической промышленности, а также средств связи способствовало ускоренному развитию такого прогрессивного явления, как компьютеризация и информатизация общества. В настоящее время в промышленно развитых странах наступает новая эпоха – сетевой компьютеризации. Если в 70-е годы прошлого столетия на рынке господствовали большие ЭВМ, в 80-е годы – персональные компьютеры, то в 90-е годы прошлого века стали стремительно развиваться глобальные сети, соединяющих большие ЭВМ и персональные компьютеры в локальные и глобальные сети.

В 1995 г. лидеры ведущих промышленно развитых стран мира на своей рабочей встрече в Брюсселе приняли решение о разработке единой глобальной информационной системы. Ведущие позиции во внедрении и использовании электронно-вычислительной техники и информационных технологий занимают промышленно развитые страны, на долю которых в начале третьего тысячелетия приходилось более 80% всего мирового компьютерного парка.

В начале третьего тысячелетия Россия по таким показателям как суммарная мощность установленных компьютеров, компьютерная мощность на душу населения, удельный вес в мировом компьютерном парке, количество компьютеров на душу населения значительно уступала промышленно развитым и новым индустриальным странам. На начало 2005 г. в России эксплуатировалось около 15 млн компьютеров, отвечающих требованиям Интернета. На каждые 1000 жителей в России в 2005 г. приходилось 132 компьютера, т.е. в примерно в 5-7 раз меньше, чем в США и странах Европы. В 2013 г. в России компьютерами пользовалось уже 69,7% домохозяйств. В США аналогичный показатель в 2011 г. составлял 75,6%.

Настоящей революцией в сфере информационных технологий стало появление и бурное развитие системы Интернет, которая превратилась в важнейший фактор глобализации мировой экономики. К началу третьего тысячелетия Интернет стал одной из ведущих отраслей мировой экономики с годовым оборотом свыше \$500 млрд и числом занятых более 3 млн человек. К 2014 г. эти показатели практически удвоились.

Применение более мощных и быстродействующих компьютеров позволило увеличить число пользователей системой Интернет примерно до 1,2 млрд к 2004 г. и до 2,4 млрд к 2013 г. В США число пользователей глобальной информационной системой Интернет возросло с 5,8 млн в начале 1990-х годов до 120 млн к 2004 г. и до 245 млн в 2013 г.

В 1995 г. в России насчитывалось лишь 300 тыс. пользователей системы Интернет, к 2000 г. их число увеличилось до 2,5 млн человек, к 2005 г. – до 15 млн человек, к 2009 г. – до 60 млн человек и к 2014 г. – до 76 млн человек.

Наиболее активными пользователями Интернета являются молодые люди в возрасте 16-29 лет (96%). Среди людей среднего возраста (30-54 года) Интернетом в России пользовалось 79%. Среди людей старшего возраста (55 лет и старше) Интернетом пользовались 25%. В перспективе рост аудитории Интернета будет происходить преимущественно за счет увеличения доли пользователей из числа людей среднего и старшего возраста.

По количеству пользователей интернета Россия в 2012 г. вышла на первое место в Европе, которое ранее занимала Германия, и на шестое место в мире. Первое место в мире занимает Китай, где веб-пользователей более 600 млн человек. Далее идут США, Япония, Индия и Бразилия.

В начале третьего тысячелетия во многих странах мира началось массовое внедрение систем электронной коммерции, которая упрощает систему платежей, существенно сокращает наличный оборот и радикально изменяет рынки, прежде всего, розничной продажи. На современном этапе развития электронная коммерция позволяет организациям значительно сокращать финансовые и временные ресурсы, повышать конкурентоспособность, выходить на новые рынки сбыта, получать дополнительную информацию о потребностях потребителей, быстро реагировать на изменения спроса. Многие компании используют возможности электронной коммерции для обеспечения дополнительного до- и послепродажного обслуживания.

В отличие от США и стран Европейского союза, где уже давно бурно развивается электронная коммерция, в России этот процесс набирает силу в последние 5-7 лет. Российский электронный бизнес в начале третьего тысячелетия ограничивался электронными витринами и виртуальными корзинами сетевых магазинов.

В начале 2000 г. в российской системе Интернет имелось, по различным оценкам, от 300 до 600 электронных магазинов. При этом объем реальной торговли, включающей оплату товара по кредитным и дебетовым карточкам, оценивался в \$1-1,5 млн. В 2005 г. реальный объем электронной коммерции вырос почти в 10 раз и оценивался в \$20-25 млн. К 2009 г. данный показатель превысил \$100 млн. В 2010 г. на долю онлайн-продаж приходилось 1,6% от общего объема продаж всей российской розницы (в среднем по ЕС этот показатель составляет 5,7%, а в США – 6,4%).

По отдельным товарным группам картина несколько иная. В частности, через Интернет продавалось около 12-14 % бытовой техники, электроники и книг. На 2011 г. в России насчитывалось порядка 30000 Интернет-магазинов, большая часть из которых находилась в регионах страны. По статистике, за год в России закрывалось порядка 10% Интернет-магазинов, но вместо них открывалось 20-30% новых.

В настоящее время рынок электронной коммерции в России находится на стадии интенсивного развития. Объем российского рынка электронной коммерции в 2011 г. составил 310 млрд рублей, в 2012 г. – 392 млрд рублей (рост на 26%) в 2013 г. – 520 млрд рублей (рост на 28%), в 2014 г. около 600 млрд рублей. Покупки товаров за рубежом составляли примерно 150 млрд рублей. В последние годы некоторые ведущие представители розничной Интернет-торговли добились увеличения продаж на 200-300%. Число Интернет-магазинов в России в 2014 г. увеличилось до 200 тыс, а число Интернет-покупателей превысило 30 млн. человек, из которых 70% находилось за пределами Москвы.

Развитие электронной коммерции в России частично сдерживается недостаточной развитостью инфраструктуры и отсутствием законодательной основы для использования электронной подписи, позволяющей идентифицировать пользователя и сделать более безопасными транзакции.

Одним из перспективных направлений развития системы Интернет является сотовый Интернет и предоставление услуг мобильного банкинга. Развитие этого направления связано с появлением более совершенных моделей телефонов и новых технологий передачи данных в сотовых сетях. По мнению экспертов, в ближайшие годы ожидаются стабильные темпы роста электронной коммерции на уровне 15-20% ежегодно. К 2020 г. объем рынка электронной коммерции может превысить 2 трлн рублей.

В 1990-е годы прошлого столетия весьма динамично стало развиваться оффшорное (контрактное) программирование, т.е. производство компьютерных программ по заказам зарубежных фирм. Оффшорное программирование быстро превратилось в весьма востребованный вид бизнеса из-за нехватки в развитых странах собственных специалистов в области со-

здания программных продуктов. В частности, в начале третьего тысячелетия США испытывали дефицит в таких специалистах на уровне 850 тыс. человек, в Европе недостаток сетевых специалистов оценивался примерно в 600 тыс. человек.

Нанять оффшорного программиста оказывается намного дешевле, чем ввозить «мозги» из других стран. При этом значительно меньше затраты на его устройство, он лучше мотивирован, поскольку получает более высокую зарплату, чем может предложить национальный рынок. Выгодно это и стране, поскольку компании и их работники платят налоги и тратят свои доходы на местном рынке.

Первые заказы в России со стороны зарубежных стран на разработку программных продуктов появились в 1992-1993 гг. До августовского кризиса 1998 г. годовой оборот рынка оффшорного программирования составлял примерно \$100 млн. В 2000 г. доходы России от услуг по разработке программных продуктов оценивались примерно в \$60-70 млн, в 2005 г. свыше \$150 млн, в 2009 г. – около \$300 млн.

В бизнесе по оффшорному программированию в России было занято примерно 5-6 тыс. человек. Только в Москве было зарегистрировано около 800 фирм, разрабатывающих программные продукты и информационные технологии, из них примерно 200 фирм выпускали конкурентоспособную продукцию мирового уровня.

Начиная с 2000 г. происходил процесс консолидации рынка, укрупнения основных игроков, появления лидеров российской ИТ-индустрии. Компании-разработчики программного обеспечения накапливали технологическую экспертизу, опыт управления комплексными проектами. В результате к 2015 г. Россия вышла на третье место после Индии и Китая по объему зарубежных заказов на разработку компьютерных программ, объем которых превысил \$1,5 млрд. Каждый год объем заказов от зарубежных компаний рос примерно на 40-50%.

Более 250 крупнейших мировых компаний активно используют разработанное в России аутсорсинговое программное обеспечение, среди них такие известные транснациональные компании как «Эрикссон», «Сименс», «Нортел», «Моторола» и др. Удовлетворение огромного мирового спроса на услуги в области оффшорного программирования может стать важным дополнительным источником роста бюджетных доходов России. Экспорт интеллекта способен приносить стране не меньше доходов, чем вывоз невозполнимых природных ресурсов [2].

Россия обладает уникальным сочетанием благоприятных факторов для широкого развития услуг в области заказных разработок и информационных систем. В настоящее время в стране насчитывается почти 300 тыс. программистов и высококвалифицированных математиков. По мнению специалистов, совместными усилиями государства, ассоциаций программистов и прессы уже в ближайшие годы Россия могла бы увеличить доходы от этой сферы услуг примерно в несколько раз и ежегодно получать дополнительно более \$2-3 млрд в год. Развитие этого направления может стать важным вкладом в модернизацию экономики России на инновационной основе.

Человечество зримо вступает в эпоху глобального информационного сообщества, поэтому создание современной динамичной рыночной экономики с механизмами саморегуляции невозможно без надежной системы связи и телекоммуникаций. В начале третьего тысячелетия Россия, несмотря на значительные потенциальные возможности, по степени развития информационных технологий и возможности доступа к мировым информационным ресурсам значительно отставала от промышленно развитых стран. Таким образом, главная задача для России на ближайшее десятилетие в плане модернизации информационных технологий – создать основы нового информационного общества и обеспечить интеграцию страны в глобальную инфотелекоммуникационную инфраструктуру [3]. Необходимо будет обеспечить реализацию прав граждан на доступ к достижениям цивилизации, в том числе к мировым информационным ресурсам, дистанционному образованию, телемедицине, мировому рынку труда, электронной коммерции и мировым культурным ценностям [4].

Создание российской информационно-телекоммуникационной инфраструктуры следует рассматривать как важнейший фактор роста национальной экономики, роста деловой и интеллектуальной активности общества, укрепления авторитета страны в глобальном масштабе. Опережающее развитие телекоммуникаций является необходимым условием для создания инфраструктуры бизнеса, формирования благоприятных условий для привлечения иностранных инвестиций, решения вопросов занятости населения. По оценкам специалистов, чтобы приблизить системы связи России к мировому уровню, необходимы значительные частные и государственные инвестиции. Освоить такие средства способны компании, имеющие соответствующий технический потенциал и мировой опыт. При эффективной государственной политике в сфере предоставления сетевых ресурсов доходы федерального бюджета России ежегодно могли бы возрасти на десятки миллиардов рублей.

В перспективе российская индустрия средств связи, которая сейчас способна производить лишь отдельные виды телекоммуникационного оборудования, используемого в мире, должна в рамках развития программ импортозамещения полностью обеспечить внутренние потребности страны в средствах связи и оборудовании для различных сетей телекоммуникаций.

Библиографический список

1. Маслова Я.Ю. Непрерывное повышение качества услуг стационарной телефонной связи как стратегия выживания в современных рыночных условиях / Я.Ю. Маслова // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2009. № 5. С. 93-96.
2. Ефимушкин В.А. Особенности оценки качества услуг сети подвижной радиотелефонной связи / В.А. Ефимушкин, Т.В. Ледовских, Т.А. Куликова // Т-Comm – Телекоммуникации и транспорт. 2013. № 7. С. 47-52.
3. Ефимушкин В.А. Качество услуг связи: задачи национальной стандартизации / В.А. Ефимушкин, Т.В. Ледовских // Т-Comm – Телекоммуникации и транспорт. 2009. № 5. С. 39-44.
4. Гордашникова О.Ю. Маркетинг в системе менеджмента качества предприятия / О.Ю. Гордашникова. Саратов: Саратов. гос. экон. ун-т, 2010. 112 с.

Bibliograficheskiy spisok

1. Maslova Ja.Ju. Nprerivnoe povyshenie kachestva uslug stacionarnoj telefonnoj svyazi kak strategija vyzhivaniya v sovremennyh rynochnyh uslovijah / Ja.Ju. Maslova // Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo social'no-jekonomicheskogo universiteta. 2009. № 5. S. 93-96.
2. Efimushkin V.A. Osobennosti ocenki kachestva uslug seti podvizhnoj radiotelefonnoj svyazi / V.A. Efimushkin, T.V. Ledovskih, T.A. Kulikova // T-Comm – Telekommunikacii i transport. 2013. № 7. S. 47-52.
3. Efimushkin V.A. Kachestvo uslug svyazi: zadachi nacional'noj standartizacii / V.A. Efimushkin, T.V. Ledovskih // T-Comm – Telekommunikacii i transport. 2009. № 5. S. 39-44.
4. Gordashnikova O.Ju. Marketing v sisteme menedzhmenta kachestva predpriyatija / O.Ju. Gordashnikova. Saratov: Sarat. gos. jekon. un-t, 2010. 112 s.

Сергей Сергеевич Мунтяев

аспирант кафедры «Экономика труда и производственных комплексов»
Саратовского государственного технического университета имени Гагарина Ю.А., Россия
E-mail: semuv@bk.ru

Sergey S. Muntyaev

Postgraduate, Department of Labor Economics and Industrial Complexes,
Yuri Gagarin State Technical University of Saratov, Russia
E-mail: semuv@bk.ru

УДК 330.34

А.Н. Плотников, Д.М. Сычева

ОБЗОР СУЩЕСТВУЮЩИХ ПОДХОДОВ К РАСКРЫТИЮ ПОНЯТИЯ «ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ»

A.N. Plotnikov, D.M. Sycheva

A REVIEW OF THE CURRENT APPROACHES TO UNDERSTANDING THE CONCEPT «INNOVATIVE ACTIVITY OF AN ENTERPRISE»

Рассматриваются сущность понятия «инновационная активность», а также факторы, влияющие на инновационную активность предприятия. Описываются показатели, характеризующие уровень инновационной активности.

Ключевые слова: инновационная активность, инновации, инновационная деятельность

The paper deals with the essence of the concept «innovative activity», including the factors which impact the innovative activity of an enterprise. The indicators characterizing the level of innovative activity are described.

Keywords: innovative efforts, innovations, innovative activity

Роль и место инноваций в экономике сегодня увеличиваются все больше и больше. Любое производственное предприятие должно иметь свою инновационную деятельность. Это объясняется тем, что конкурентоспособность предприятия на рынках не может быть повышена без увеличения ассортимента, повышения качества выпускаемой продукции и использования современных технологий. Кроме того, для поддержания конкурентоспособности необходимо превращение инновационной деятельности в постоянный процесс вместо разового мероприятия.

Экономическую категорию «инновационная активность» невозможно рассматривать без связи с инновационной деятельностью. Некоторые считают, что инновационная активность – это и есть инновационная деятельность, хотя данные понятия не совсем равнозначны, поскольку деятельность – это, скорее всего, занятие или совокупность действий, а активность – это участие в деятельности [1].

Существует множество различных подходов к понятию «инновационная активность». А.А. Трифилова понимает под инновационной активностью «интенсивность осуществления деятельности по разработке и вовлечению новых технологий, а также усовершенствованных продуктов в хозяйственный оборот экономическими субъектами» [2].

О.Н. Мельников в своем подходе описывает инновационную активность как «созидательную деятельность производителей товара или услуги, которая выражается в достижении диктуемой спросом новизны экономических, технико-технологических, организационных, социальных, управленческих, психологических и других показателей предлагаемых рынку товаров или услуг» [2].

Более емкое определение дают В.П. Баранчев, Н.П. Масленникова и В.М. Мишин. Согласно их подходу, «инновационная активность фирмы – это комплексная характеристика ее инновационной деятельности, включающая восприимчивость к новациям, основанную на компетенции в вопросах прогресса в данном виде деятельности, степень интенсивности осуществляемых действий по трансформации новации и их своевременность, способность мобилизовать потенциал необходимого количества и качества, в том числе его скрытые стороны, способность обеспечить обоснованность применяемых методов, рациональность технологии инновационного процесса по составу и последовательности операций» [2].

На инновационную активность предприятия оказывают влияние не только внутренние, но и внешние факторы. Внутренние факторы, которые влияют на его инновационную

активность, делят на две группы. Первая группа включает факторы, характеризующие ресурсы самого предприятия. К ним относят финансовые показатели его деятельности; кадровые ресурсы; потенциал, характеризующий использование достижений науки и техники; инновационные технологии. Вторая группа состоит из факторов, с помощью которых формируется система отношений внутри предприятия и способы взаимодействия с субъектами внешней среды. Они включают его организационную структуру; форму собственности; отраслевую принадлежность и размер предприятия [1]. К неконтролируемым фирмой силам, влияющим непосредственно на ее внутренние процессы, относят: спрос, уровень конкуренции, предложение, инновационный климат на региональном и федеральном уровнях, возможность получения дополнительной прибыли путем внедрения инноваций, – внешние факторы.

Существует два мнения, когда возникает вопрос: «является ли предприятие инновационно-активным?». Согласно первому мнению, к инновационно-активному предприятию относится такое предприятие, которое имело инновации в завершенном виде за последние три года. При этом под инновациями в завершенном виде понимаются либо новые процессы, либо какие-то усовершенствованные процессы, внедренные в практику. К ним относят также новые или усовершенствованные производственные продукты или услуги, которые внедрены на рынке. Согласно второму мнению, инновационно-активное предприятие должно иметь затраты на инновации в течение года, причем не зависящие от стадии процесса разработки и внедрения инноваций, а также завершенности этого процесса или стоимости внедряемой инновации.

Инновационная активность предприятия представляет собой комплексную характеристику его инновационной деятельности, состоящую, на наш взгляд, из элементов, представленных на рис. 1.



Рис. 1. Элементы характеристики инновационной деятельности

Инновационная активность субъекта хозяйствования характеризуется его готовностью к внедрению прогрессивных элементов инновационного характера, в частности: изобретений, новейшего технологического оборудования, совершенных информационных и коммуникационных технологий, а также условий их рационального использования. Основные показатели, характеризующие уровень инновационной активности, представлены на рис. 2.

Измерение инновационной активности, как правило, осуществляется на уровне предприятия. Оно оценивается следующими основными характеристиками (рис. 3).

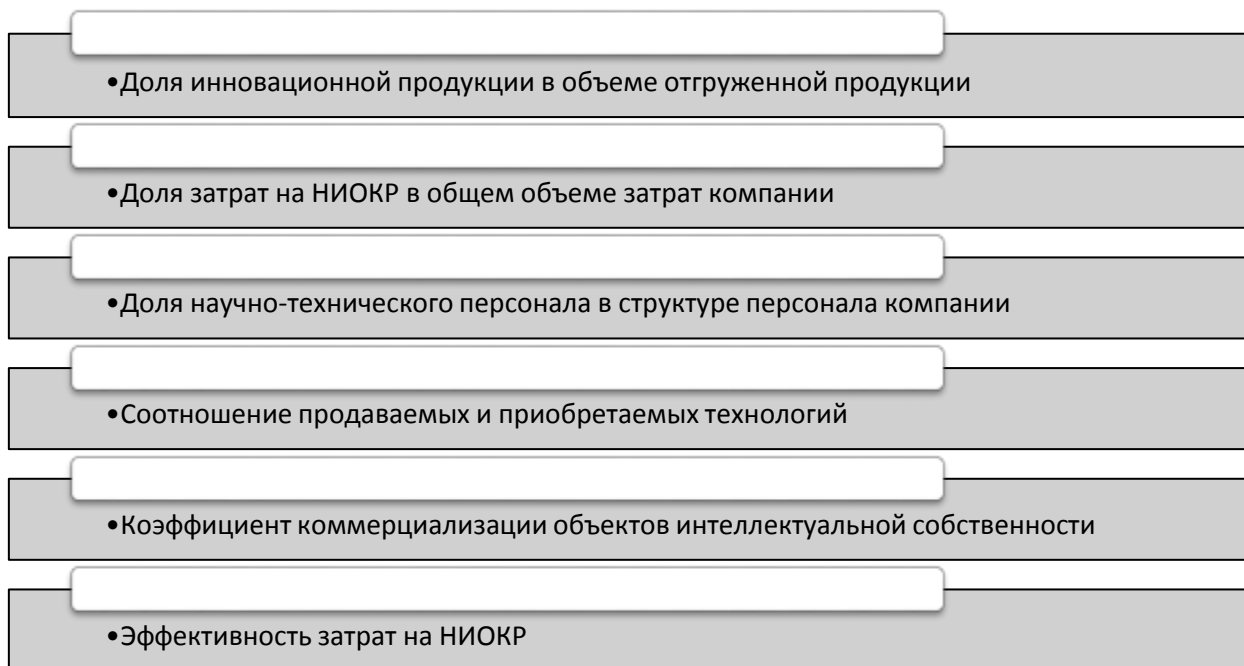


Рис. 2. Основные показатели, характеризующие уровень инновационной активности



Рис. 3. Характеристики, измеряющие инновационную активность предприятия

Если на предприятии отсутствует какая-либо инновационная деятельность, следует выяснить причины этого. Чтобы обеспечить активизацию инновационной деятельности на предприятии, следует отработать адекватный условиям функционирования рыночной экономики соответствующий механизм, с помощью которого можно эффективно управлять инновационной деятельностью. При этом для активизации инновационной деятельности нужно четко сформулировать стратегию развития инновационной деятельности на уровне предприятия, отрасли, региона, страны.

Экспертами выделяются несколько подходов для оценки инновационной активности. Первый предполагает осуществление оценки развития инновационной инфраструктуры и в дальнейшем определение возможности коммерциализации нововведений предприятием. Данный подход в основном применяют при подготовке статистических и отчетных данных о состоянии и дальнейшем развитии инновационной деятельности региона и страны в целом. Второй подход предполагает использование результатов оценки инновационной активности для разработки инновационной стратегии отдельных предприятий. Главная задача, которая ставится при этом, – проведение анализа экономического развития предприятия и его внутренних

подразделений. Подразумевается формирование дальнейшей инновационной, инвестиционной, стратегической, маркетинговой политики в зависимости от состояния инновационной сферы предприятия [3].

Повышение инновационной активности – проблема не только предприятия, но и государства. Оно должно осуществлять поддержку инновационных предприятий. Отсутствие такой поддержки является препятствием введения инноваций [4]. Для повышения инновационной активности государство может предпринять меры, отраженные на рис. 4.

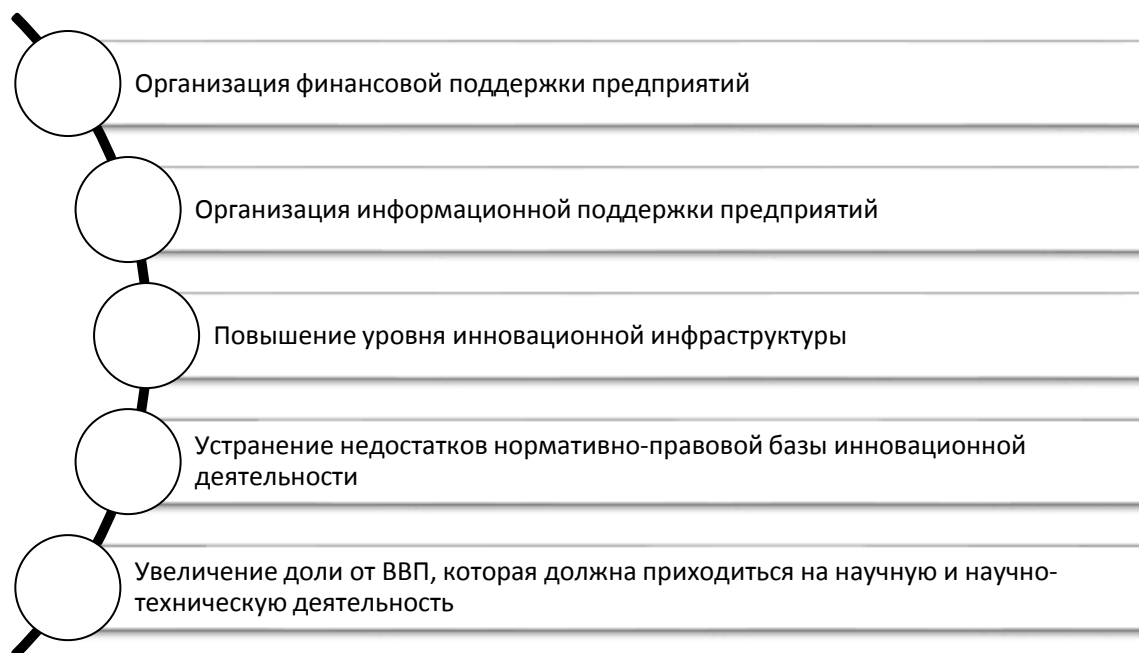


Рис. 4. Государственные меры по повышению инновационной активности предприятий

Отечественные предприятия при эффективном менеджменте и поддержке государства, на наш взгляд, могут достигать достаточно хороших результатов. Для этого предприятиям следует провести ряд мероприятий по: определению целей, выбору методов, средств и форм стимулирования, определению продолжительности и апробации методов стимулирования, контролю и оценке эффективности предпринимаемых мер по стимулированию инновационной деятельности, а также по развитию форм и методов ее стимулирования [5, 6]. Эти мероприятия помогут в развитии как крупных, так малых и средних предприятий [7]. Несомненно, без государственной поддержки российские предприятия не смогут инновационно развиваться и прогрессировать совсем, либо же этот процесс займет долгие годы [8,9]. Поэтому экономическое развитие России, на наш взгляд, зависит, прежде всего, от предприятий, которые повышают свою инновационную активность.

Библиографический список

1. Чернова А.С. Сущность инновационной активности предприятий / А.С. Чернова // Молодой ученый. 2015. № 1. С. 311-312.
2. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. СПб.: Питер СПб, 2014. 448 с.
3. Саванович С.В. Проблема повышения инновационной активности российских предприятий / С.В. Саванович. URL: <http://xies.ru.html>.
4. Пути обеспечения инновационной активности предприятий. URL: <http:8cent-emails.com/puti-obespechenija-innovacionnoj-aktivnosti-predpriyatij> (дата обращения 25.09.2016).
5. Плотников А.Н. Обзор моделей инновационного процесса на основе работ западных ученых / А.Н. Плотников, Е.В. Аписитис // Инновационная деятельность. 2012. № 2. С. 28-33.

6. Плотников А.Н. Организационно-экономический механизм инвестирования инновационной деятельности (теория и методология): дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / А.Н. Плотников. Саратов, 2003. 368 с.
7. Славнецкова Л.В. Теоретические основы концепции инновационных систем в условиях интеграции / Л.В. Славнецкова // Бизнес и стратегии. 2016. № 02 (03). 2016. С. 49-53.
8. Плотников А.Н. Инновационная активность малого бизнеса / А.Н. Плотников, А.В. Поляков, Д.А. Плотников // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. 2015. № 1 (05). С. 50-56.
9. Воронина Н.А. Инвестиционная привлекательность сферы услуг для венчурного капитала в условиях кризисного развития / Н.А. Воронина, И.В. Кузнецова // Бизнес и стратегии. 2016. № 02 (03). 2016. С. 14-19.

Bibliograficheskiy spisok

1. Chernova A.S. Sushhnost' innovacionnoj aktivnosti predpriyatij / A.S. Chernova // Molodoj uchenyj. 2015. № 1. S. 311-312.
2. Fathutdinov R.A. Innovacionnyj menedzhment / R.A. Fathutdinov. SPb.: Piter SPb, 2014. 448 s.
3. Savanovich S.V. Problema povyshenija innovacionnoj aktivnosti rossijskih predpriyatij / S.V. Savanovich. URL: <http://xies.ru.html>.
4. Puti obespechenija innovacionnoj aktivnosti predpriyatij. URL: <http://8cent-emails.com/puti-obespechenija-innovacionnoj-aktivnosti-predpriyatij> (data obrashhenija 25.09.2016).
5. Plotnikov A.N. Obzor modelej innovacionnogo processa na osnove rabot zapadnyh uchenyh / A.N. Plotnikov, E.V. Apsitis // Innovacionnaja dejatel'nost'. 2012. № 2. S. 28-33.
6. Plotnikov A.N. Organizacionno-jekonomicheskij mehanizm investirovanija innovacionnoj dejatel'nosti (teorija i metodologija): dis. ... d-ra jekon. nauk: 08.00.05 / A.N. Plotnikov. Saratov, 2003. 368 s.
7. Slavneckova L.V. Teoreticheskie osnovy koncepcii innovacionnyh sistem v uslovijah integracii / L.V. Slavneckova // Biznes i strategii. 2016. № 02 (03). 2016. S. 49-53.
8. Plotnikov A.N. Innovacionnaja aktivnost' malogo biznesa / A.N. Plotnikov, A.V. Poljakov, D.A. Plotnikov // Aktual'nye problemy jekonomiki i menedzhmenta. 2015. № 1 (05). S. 50-56.
9. Voronina N.A. Investicionnaja privlekatel'nost' sfery uslug dlja venchurnogo kapitala v uslovijah krizisnogo razvitija / N.A. Voronina, I.V. Kuznecova // Biznes i strategii. 2016. № 02 (03). 2016. S. 14-19.

Анатолий Николаевич Плотников

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

Anatolij N. Plotnikov

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

Дарья Михайловна Сычева

магистр направления подготовки
«Инноватика» кафедры «Экономическая
безопасность и управление инновациями»
Саратовского государственного технического
университета имени Гагарина Ю.А., Россия
E-mail: dashuha95@yandex.ru

Darya M. Sycheva

Master Student, Department of Economic
Security and Innovations Management,
Yuri Gagarin State Technical University
of Saratov, Russia
E-mail: dashuha95@yandex.ru

УДК 339.187.62

А.П. Плотников, Д.В. Сафьянов

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО ЛИЗИНГА В СФЕРЕ ПАССАЖИРСКИХ ПЕРЕВОЗОК Г. САРАТОВА

A.P. Plotnikov, D.V. Safiyanov

SOME ASPECTS OF FINANCIAL LEASING DEVELOPMENT FOR PASSENGER TRANSPORT IN SARATOV

Рассматривается вопрос совершенствования оценки стоимости капитала в процессе лизинговой сделки и выбора схемы лизинговых платежей в зависимости от влияния на финансовый результат.

Ключевые слова: предприятие, пассажирские перевозки, финансовый лизинг, стоимость капитала, схема лизинговых платежей

The paper considers the issues related with improving the capital value assessment in the process of leasing transactions and selection of schemes for lease payments depending on the impact rate on financial results.

Keywords: company, passenger transport, financial leasing, cost of capital, a scheme of leasing payments

Современная экономическая ситуация характеризуется дефицитом финансово-инвестиционных ресурсов, что вызвано следующими основными причинами:

- существенное сокращение бюджетных возможностей (особенно регионального и местного бюджетов);
- отток иностранных инвестиций;
- сохраняющаяся сложность получения доступных (особенно «длинных») и приемлемых по стоимости заемных банковских средств;
- недостаточная развитость рынка ценных бумаг, сужающая возможность привлечения инвестиционных ресурсов за счет эмиссии долговых ценных бумаг;
- снижение уровня рентабельности и ухудшение финансового состояния пассажирских автотранспортных предприятий.

В этой ситуации одним из перспективных методов финансирования восстановления изношенного подвижного состава в сфере пассажирских перевозок г. Саратова является лизинг (финансовая аренда). Следует вспомнить, что лизинг как метод инвестирования обладает рядом преимуществ. Так, для лизингополучателя (пассажирского транспортного предприятия) лизинговые операции предпочтительны по следующим причинам:

- лизинг позволяет минимизировать начальные денежные расходы, поскольку сделка частично финансируется лизингодателем, за счет чего отпадает необходимость высоких единовременных инвестиций, что высвобождает средства лизингополучателя и наращивает его оборотный капитал;
- происходит адаптация платежей к возможному движению денежных средств пользователя; выплаты осуществляются из доходов от оказываемых услуг перевозок, производимых на взятом в лизинг транспорте;
- стимулируется ускорение использования новых, более совершенных транспортных средств;
- снижаются административные издержки за счет исключения трудоемких операций по приобретению, содержанию, учету имущества;

- происходит уменьшение налогооблагаемой прибыли за счет отнесения лизинговых платежей на себестоимость продукции (работ, услуг), что обеспечивает более полное и быстрое их возмещение (в отличие от включения в состав затрат только амортизационных отчислений, что происходит при обычном приобретении имущества);

- возможно гарантийное и последующее сервисное обслуживание оборудования поставщиком или лизингодателем, если последнее предусмотрено договором лизинга;

- сохраняется кредитная линия предприятия в банке, что сокращает степень зависимости от традиционных источников финансирования (банков, поставщиков и др.);

- снижаются административно-технические барьеры доступа к инвестиционным ресурсам (лизинговую сделку провести и оформить гораздо проще по сравнению с кредитом, особенно при затрудненности или невозможности обеспечения залогом).

Производственное использование лизингового имущества фактически стимулируется:

- через определенные налоговые льготы;

- за счет гибкости форм оплаты (возможна как натуральная, так и денежная форма);

- за счет уменьшения конечной стоимости привлекаемых инвестиционных ресурсов;

- наличием гарантированных услуг продавца лизингового имущества [1].

Анализ лизингового рынка РФ демонстрирует популярность данного метода инвестирования. Здесь можно пронаблюдать следующую динамику. В период с 2009 по 2011 гг. объем нового лизингового бизнеса вырос на \$34,33 млрд, что позволяло говорить о преодолении последствий финансового кризиса 2008 г. Спрос на лизинговые услуги был достаточно высоким в 2011 г., в 2012 г. объем нового бизнеса составил \$42,49 млрд, что практически не отличается от показателей 2011 г. Однако к 2013 г. лизинговый рынок стал неуклонно сокращаться, снизившись на 3,48 млрд долларов (9%). За 2014 год рынок лизинговых услуг уменьшился на 8,4%. В 2015 г. продолжалось сокращение объема нового бизнеса, которое составило 20%, причем лизинговый портфель впервые за шесть лет показал отрицательную динамику [2]. Однако за первое полугодие 2016 г. на рынке лизинга наблюдалась положительная динамика, заметно выросла доля компаний, у которых зафиксирован быстрый прирост новых сделок, и такие компании ждут роста рынка на 5-10%. Оптимистичные прогнозы считаются обоснованными по следующим причинам:

- во-первых, начинает работать «эффект базы» – рынок сильно сократился за 2014-2015 гг., и дальнейшее его падение становится маловероятным, определенный минимальный объем инвестиций в основной капитал все равно будет сохраняться;

- во-вторых, объемы сделок подталкивают вверх курс валют (закупаемое импортное оборудование стоит дороже, чем раньше) и годовая инфляция;

- в-третьих, рынок лизинга очень чувствителен к инвестициям, и так же как он быстро сокращается в кризис, столь же быстро и восстанавливается, как только субъекты экономики приспособятся к новым условиям ведения бизнеса [3].

Однако несмотря на указанные преимущества и относительную распространенность лизинга, сохраняется ряд существенных объективных и субъективных причин, препятствующих его дальнейшему распространению. Так, ряд предприятий еще не имеют достаточного объема знаний о механизме финансового лизинга, медленно нарабатывают опыт многостороннего сотрудничества, обращаются к лизингу как к форме кредитования без залога, не принимая при этом во внимание преимущества кооперации. Следует понимать, что система лизинговых отношений ориентирована на развитие предпринимательства через систему определенных экономических поощрений и санкций. Экономически обоснованным является только интенсивный тип развития производственной деятельности, т.к. использование специальных коэффициентов амортизации при недостаточном использовании лизингового имущества может привести к убыткам предприятия, ухудшению его финансового состояния.

Недостаточно проработанным в экономической литературе остается вопрос об определении стоимости капитала при использовании лизинга. Между тем это является весьма важной проблемой, поскольку именно стоимость капитала (в общем случае – отношение суммы платы

за использование того или иного источника финансовых ресурсов к привлеченной сумме ресурсов) является одним из основных критериев принятия решения по выбору источника финансирования. В экономической литературе до сих пор основное внимание уделяется следующим основным источникам привлечения финансово-инвестиционных ресурсов, стоимость которых необходимо определить для расчета средневзвешенной стоимости капитала предприятия: банковские заемные средства, облигационные займы, кредиторская задолженность (коммерческий кредит), эмиссия привилегированных и обычных акций, нераспределенная прибыль предприятия. Однако лизинг как специфический метод привлечения заемного капитала также имеет определенные особенности в расчете его стоимости. Между лизингополучателем и лизингодателем возможны различные отношения, в частности возникающие по поводу того, на чьем балансе (лизингодателя или лизингополучателя) находится лизинговое имущество. Соответственно это влияет на проведение определения стоимости капитала при использовании лизинга, в зависимости от разных вариантов лизинговых отношений, А.П. Плотниковым и О.А. Казанкиной были предложены следующие варианты расчета стоимости [4].

Лизинговое имущество находится на балансе лизингодателя, налог на имущество организаций уплачивается им, а амортизационные отчисления включаются в состав лизинговых платежей лизингополучателя, тогда стоимость капитала ($C_{лк}^1$) предлагается рассчитывать по формуле

$$C_{лк}^1 = \frac{C_{нл}^л}{100} \left(1 - \frac{H_{нр}}{100} \right), \quad (1)$$

где $C_{нл}^л$ – фактически сложившаяся по выбранному методу расчета ставка лизингового платежа, % (определяется как отношение годовой рассчитанной суммы лизингового платежа к стоимости лизингового имущества); $H_{нр}$ – ставка налога на прибыль, % (вычитается, поскольку лизинговые платежи включаются в себестоимость продукции (работ, услуг) и, таким образом, уменьшают налогооблагаемую прибыль).

Лизинговое имущество переходит на баланс лизингополучателя, соответственно амортизационные накопления не входят в состав лизинговых платежей и налог на имущество организаций уплачивается лизингополучателем ($C_{лк}^2$) по формуле

$$C_{лк}^2 = \frac{C_{нл}^л}{100} \left(1 - \frac{H_{им}}{100} - \frac{H_{нр}}{100} + \frac{H_A^\phi}{100} \right), \quad (2)$$

где $H_{им}$ – ставка налога на имущество организаций, %; H_A^ϕ – фактическая норма амортизации по приобретенному лизинговому имуществу, % (прибавляется, т.к. амортизационные накопления не включаются в соответствии со ст. 264 Налогового кодекса РФ в состав себестоимости продукции (услуг), что приводит к увеличению налогооблагаемой прибыли).

Однако данный подход нуждается в дальнейшем совершенствовании, что обусловливается следующими соображениями. Во-первых, лизинговые платежи в первом и втором вариантах неравнозначны, поэтому требуют отдельных обозначений и подхода к расчету. А, во-вторых, не учтен налог на имущество организаций, который во втором варианте будет уплачиваться лизингополучателем и уменьшать сумму налогооблагаемой прибыли, поскольку налог на имущество взимается до налогообложения прибыли. Тогда формула расчета примет вид

$$C_{лк}^2 = \frac{C_{нл2}^л}{100} \left(1 - \frac{H_{им}}{100} - \frac{H_{нр}}{100} + \frac{H_A^\phi}{100} \right), \quad (3)$$

где $C_{n,2}^l$ – фактически сложившаяся по выбранному методу расчета ставка лизингового платежа, % (определяется как отношение годовой рассчитанной суммы платежа (не входят амортизационные отчисления) к стоимости приобретаемого основных средств).

Предложенный подход позволит финансовым менеджерам транспортных предприятий более обоснованно просчитывать целесообразность различных источников финансирования и определять оптимальные схемы лизинговых отношений.

На наш взгляд, необходимо обратить внимание на такой вопрос как определение вида и схемы лизинговых платежей в зависимости от влияния на финансовый результат предприятия. Как известно, существуют следующие схемы лизинговых платежей:

- регрессивная (равномерное погашение суммы финансирования). Данная форма платежей наиболее проста и довольно часто применяется в лизинговых сделках. Уменьшение платежа с течением времени, как правило, выгодно лизингополучателю, поскольку эксплуатационные затраты на обслуживание лизингового имущества обычно с течением времени возрастают, поэтому снижение лизинговых платежей позволяет сохранить положительный финансовый результат при неизменной выручке;

- равномерно-ступенчатая (уменьшение издержек происходит за счет более раннего погашения задолженности лизингополучателем, за счет чего сокращается база для расчета процентов). Такая схема может быть интересна лизингополучателю только при весьма специфичных формах деятельности, связанных с извлечением сверхвысокой прибыли на начальных стадиях эксплуатации лизингового имущества;

- прогрессивная (предусматривает равномерный (аннуитетный) лизинговый платеж, при котором погашение основной суммы задолженности производится так, чтобы прогрессивный характер погашения суммы задолженности компенсировал регрессивный характер инвестиционных издержек другого участника лизинговой сделки (например, лизинговой компании). Такая схема довольно часто применяется в российской, а особенно в зарубежной практике и является наиболее простой с точки зрения финансового менеджмента транспортного предприятия-лизингополучателя.

Однако не следует забывать об интересах других участников лизинговых сделок, в частности лизинговых компаний. Для них самым оптимальным является вариант равномерного погашения суммы финансирования при регрессивном графике лизинговых платежей. Остальные две схемы платежей приводят к возникновению разницы в каждый момент времени между затратами, начисляемыми в виде амортизационных отчислений, и доходами, получаемыми в виде лизинговых платежей в части стоимости имущества при интегральном совпадении суммы амортизационных отчислений и суммы финансирования. Поэтому при определении схемы лизинговых платежей в целях дальнейшего развития лизинга необходима определенная гармонизация интересов как лизингополучателей, так и других участников сделки с точки зрения оценки возможных рисков, влияния на финансовый результат и т.д.

Библиографический список

1. Шевченко С.В. Модель перспективного развития субъекта инновационной инфраструктуры: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / С.В. Шевченко. Саратов, 2011. С. 73.
2. Обзор рынка лизинга. URL:<http://www.banki.ru/>.
3. Русавская О.В. Развитие лизинга в России: проблемы и перспективы / О.В. Русавская // Концепт. 2016. Т. 11. С. 2016-2020. URL: <http://e-koncept.ru/2016/86431.htm>.
4. Плотников А.П. //Лизинговый механизм инвестирования в основной капитал предприятий / А.П. Плотников, О.А. Казанкина. Саратов: Наука, 2009. 127 с.

Bibliograficheskiy spisok

1. Shevchenko S.V. Model' perspektivnogo razvitiya sub#ekta innovacionnoj infrastruktury: dis. ... kand. jekon. nauk: 08.00.05 / S.V. Shevchenko. Saratov, 2011. S. 73.
2. Obzor rynka lizinga. URL:<http://www.banki.ru/>.

3. Rusavskaja O.V. Razvitie lizinga v Rossii: problemy i perspektivy / O.V. Rusavskaja // Koncept. 2016. T. 11. S. 2016-2020. URL: <http://e-koncept.ru/2016/86431.htm>.

4. Plotnikov A.P. Lizingovyj mehanizm investirovanija v osnovnoj kapital predpriyatij / A.P. Plotnikov, O.A. Kazankina. Saratov: Nauka, 2009. 127 s.

Аркадий Петрович Плотников

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

Arkady P. Plotnikov

Dr. Sc. (Economics), Professor,
Department of Economic Security
and Innovation Management,
Yuri Gagarin State Technical University
of Saratov, Russia
E-mail: arcd1@ya.ru

Дмитрий Викторович Сафьянов

магистр направления подготовки
«Финансы и кредит» кафедры
«Экономическая безопасность
и управление инновациями»
Саратовского государственного технического
университета имени Гагарина Ю.А., Россия
E-mail: im2001@mail333.com

Dmitry V. Safiyanov

Master Student,
Department of Economic Security
and Innovation Management,
Yuri Gagarin State Technical University
of Saratov, Russia
E-mail: im2001@mail333.com

Статья поступила в редакцию 29.11.2016 г., принята к опубликованию 14.12.2016 г.

УДК 330.34

И.Н. Пчелинцева, К.А. Шаповалова

СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ КРЕДИТОВАНИЯ В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ

I.N. Pchelintseva, K.A. Shapovalova

CONTEMPORARY FORMS OF CREDIT UNDER MARKET CONDITIONS

Приведены классификации современных форм кредитования в рыночных условиях. Обобщены характеристики форм кредита и признаков их классификации. Выделена новая классификация форм кредитования в условиях рынка.

Ключевые слова: формы кредитования, субъект кредитных отношений, срок предоставления кредита, договорной характер кредита, классификационные признаки

The paper presents the classifications of modern forms of lending under market conditions, including the summary of the characteristics of credit forms and aspects of their classification. The priority is given to the new classification of credit forms under current market conditions.

Keywords: forms of credit, subject of credit relationship, terms of loan, contractual nature of the loan, classification features

Уровень развития экономической системы прочно взаимосвязан с уровнем развития кредитных отношений, благодаря которым решаются различные экономические, политические, социальные проблемы, в частности, и общественные в целом.

Кредиту и аспектам, всесторонне его охватывающим, была посвящена не одна тысяча научных работ, однако ряд вопросов, связанных с ними, остаются до конца не выясненными. Одним из таких вопросов является важный вопрос, с одной стороны, понятный, а с другой – противоречивый по количеству и сущности форм кредита, поскольку трудно найти даже два источника, в которых давалась бы одинаковая трактовка сущности, форм и видов кредита. И дело не только в разном их количестве, но и в том, что зачастую одинаковое понятие одни авторы называют формами кредита, а другие – видами, и наоборот. Некоторые авторы говорят только о формах кредита и совсем не упоминают о его видах. Такой разнотой может отрицательно влиять на практику организации кредитования, в том числе на разработку её нормативно-инструктивного обеспечения, поэтому именно исследованию классификаций форм кредита было решено посвятить эту работу.

Весомый вклад в исследование проблемных вопросов кредита и разработку рекомендаций по их решению осуществили такие известные отечественные ученые, как Е.Б. Герасимова, Е.А. Звонова, В.П. Климович, Е.И. Кузнецова, Т.Ю. Мазурина, А. Селищев, Л.С. Тишина, А.Н., Трошин, И.Р. Унанян, В.И. Фомкина и др.

Осуществив анализ научных работ, приходим к выводу, что вопросы, касающиеся форм кредита, являются дискуссионными. Классификации подавляющего большинства авторов отличаются от коллег как количеством самых форм кредита, так и их наполнением, т.е. названием, трактовкой содержания, значением, позицией.

Авторский коллектив под руководством Е.А. Звоновой [1, с. 186] выделяет несколько классификаций форм кредита. Основной считается его разделение на денежную и товарную формы.

Также кредиты подразделяют на коммерческий и банковский по составляющей основы кредитной системы любой из стран. Их разновидностями являются межфирменный и межбанковский кредиты. Также выделяют потребительский, государственный и международный кредиты.

Российский ученый А. Селищев отмечает, что формы кредита, как правило, тесно связаны с конкретным кредитором. Он сформировал две классификации форм кредитования. В соответствии с первой классификацией кредит может принимать следующие формы: розничную, коммерческую, банковскую, государственную, потребительскую, ипотечную, международную. Согласно второй классификации он выделяет две основные формы: коммерческую, банковскую.

В.П. Климович [2, с. 314] выделяет разные формы кредита, которые различаются по составу участников, ссуженной стоимости, целевой потребности заемщика и иным признакам. Основная классификация состоит из следующих форм кредита:

– коммерческого кредита, который, в свою очередь, подразделяется на кредит с фиксированным сроком погашения, кредит с возвратом после реализации по факту заемщиком поставленных в рассрочку товаров, кредитование по открытому счету, когда поставка следующей партии товаров осуществляется до момента погашения задолженности по предыдущей поставке;

- потребительского кредита (в товарной и денежной форме);
- банковского кредита;
- государственного кредита;
- международного кредита.

В свою очередь, банковский кредит классифицируют по данным признакам в зависимости от его обеспечения, по экономическому назначению и содержанию, по категориям заемщиков, по срокам погашения, по методу погашения, по источникам погашения.

Также автор выделяет отдельные виды кредита: срочный кредит, контокоррентный кредит, овердрафт, онкольный кредит, кредитная линия; кредит под залог векселя.

А.Н. Трошин, Т.Ю. Мазурина, В.И. Фомкина [3, с. 205] считают основными признаками классификации кредита его целевое назначение, состав кредиторов, источники привлечения и тип заемщика, форму и технику предоставления кредита, форму его обеспечения, источники погашения процентных платежей, их сроки и схемы начисления и погашения. Коллектив авторов выделяет следующие формы кредита: государственный кредит, межгосударственный, или финансовый, кредит, бюджетный кредит, межбанковский кредит, банковский кредит (кратко-, средне- и долгосрочный), синдицированный (консорциальный) кредит, овердрафт; потребительский кредит. Выделяют отдельно также коммерческий и товарный кредит. На практике по способу оформления выделяют следующие виды коммерческого кредита: коммерческий кредит с отсрочкой платежа по условиям контракта, коммерческий кредит по открытому счету, коммерческий кредит с оформлением задолженности векселем; коммерческий кредит в форме консигнации.

Е.Б. Герасимова, И.Р. Унанян, Л.С. Тишина [4, с. 89] классифицируют формы кредита следующим образом: государственный, межгосударственный, коммерческий, банковский, потребительский.

Е.И. Кузнецова, Н.Д. Эриашвили [5, с. 312] выделяют классификацию форм кредита по другим признакам: ссуженная стоимость (товарная, денежная, смешанная), статус кредитора, заемщика (банковская, коммерческая, государственная, международная, гражданская (личная)), целевая потребность заемщика (производительная, потребительская), другие признаки (прямая и косвенная, явная и скрытая, основная и дополнительная, развитая и неразвитая).

Сведем полученные данные по классификациям разных авторов в таблицу. В результате изучения научных работ приходим к выводу, что характеристика форм кредита и признаков, по которым их классифицируют, вызывает еще больше дискуссий, поэтому на основе исследования вышеупомянутых работ мы предлагаем считать основными формами кредита следующие:

- денежная, которая может иметь такие сегменты, как вексельная и облигационная;
- товарная, которая, в свою очередь, может иметь следующие сегменты: лизинг, франчайзинг, факторинг.

Классификация форм кредита с позиции различных авторов

Е.А. Звонова	В.П. Климович	А. Селищев	А.Н. Трошин	Е.Б. Герасимова	Е.И. Кузнецова
Товарная	Коммерческая Потребительская Банковская Государственная Международная	Ростовщическая Коммерческая Банковская Государственная Потребительская Ипотечная Международная	Государственная Межгосударственная или финансовая Бюджетная Межбанковская Банковская Синдицированная Овердрафт Потребительская	Государственная Межгосударственная Коммерческая Банковская Потребительская	Ссуженная стоимость Товарная Денежная Смешанная Статус кредитора, заемщика • Банковская • Коммерческая • Государственная • Международная • Гражданская (личная) Целевая потребность заемщика • Производительная • Потребительская Другие признаки • Прямая и косвенная • Явная и скрытая • Основная и дополнительная • Развита и неразвита
Денежная		Коммерческая Банковская	Коммерческая		
			Товарная		

По нашему мнению, именно эти два признака полностью соответствуют характеру форм кредита, раскрывают его содержание, действительно присущие всему многообразию кредитных отношений, которые нам известны, имеют внешний, или формальный характер. Применяя их к характеристике конкретного кредита, становится понятно: каким образом, или в какой форме предоставляется кредит, а также становятся понятными ситуации, когда необходимо говорить о формах кредита.

Обобщая результаты исследования научных работ по формам кредита, приходим к выводу, что формы кредита следует классифицировать по трем следующим основным критериям:

1) в зависимости от субъектов кредитных отношений (субъектами кредитования могут быть предприятия и организации либо физические лица, имеющие материальные, финансовые или другие гарантии совершать экономические, в частности кредитные, сделки);

2) в зависимости от срока предоставления кредита (как правило, в таком случае подразделяются на краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные формы);

3) в зависимости от организационно-договорного характера кредита (может быть предоставлен в товарной или денежной форме).

Предлагаем считать их основным классификационным признаком форм кредита, которые полностью отвечают его сущности.

Библиографический список

1. Деньги, кредит, банки / под ред. Е.А. Звоновой. М.: ИНФРА-М, 2012. 592 с.
2. Климович В.П. Финансы, денежное обращение и кредит / В.П. Климович. М.: Форум, ИНФРА-М, 2012. 325 с.
3. Финансы и кредит / под ред. А.Н. Трошина, Т.Ю. Мазуриной, В.И. Фомкиной. М.: ИНФРА-М, 2014. 332 с.
4. Банковские операции / под ред. Е.Б. Герасимовой, И.Р. Унаняна, Л.С. Тишиной. М.: Форум, 2012. 272 с.
5. Кузнецова Е.И. Деньги, кредит, банки / Е.И. Кузнецова, Н.Д. Эриашвили. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. 567 с. URL: <http://www.iprbookshop.ru/15355>.

Bibliograficheskiy spisok

1. Den'gi, kredit, banki / pod red. E.A. Zvonovoj. M.: INFRA-M, 2012. 592 s.
2. Klimovich V.P. Finansy, denezhnoe obrashhenie i kredit / V.P. Klimovich. M.: Forum, INFRA-M, 2012. 325 s.
3. Finansy i kredit / pod red. A.N. Troshina, T.Ju. Mazurinoj, V.I. Fomkinoj. M.: INFRA-M, 2014. 332 s.
4. Bankovskie operacii / pod red. E.B. Gerasimovoj, I.R. Unanjana, L.S. Tishinoj. M.: Forum, 2012. 272 s.
5. Kuznecova E.I. Den'gi, kredit, banki / E.I. Kuznecova, N.D. Jeriashvili. M.: JuNITI-DANA, 2012. 567 c. URL: <http://www.iprbookshop.ru/15355>.

Ирина Николаевна Пчелинцева

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

Irina N. Pchelintseva

Dr. Sc. (Economics), Professor, Department
of Economic Security and Innovation
Management, Yuri Gagarin State Technical
University of Saratov, Russia
E-mail: irina.pchelintzeva@yandex.ru

Ксения Александровна Шаповалова

магистр направления подготовки
«Финансы и кредит» кафедры
«Экономическая безопасность
и управление инновациями»
Саратовского государственного технического
университета имени Гагарина Ю.А., Россия
E-mail: ksenyka@inbox.ru

Kseniya A. Shapovalova

Master Student, Department of Economic
Security and Innovation Management,
Yuri Gagarin State Technical University
of Saratov, Russia
E-mail: ksenyka@inbox.ru

УДК 338.24

Д.С. Семенов

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ УРОВНЯ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ НА ПРИМЕРЕ СЕГМЕНТА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

D.S. Semyonov

EVALUATION PROCEDURE FOR QUALITY OF PRODUCTS IN THE CONTEXT OF SEGMENTS OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

Рассматривается методика оценки уровня качества продукции. Представлена модель оценки уровня взаимоотношений с основными клиентами.

Ключевые слова: качество продукции, уровень удовлетворенности потребителей

The paper considers the method applied to estimate the quality of products, and presents a model for estimation of relationship factors with key clients.

Keywords: quality of products, customer satisfaction

Основополагающим принципом системы менеджмента качества является поддержание высокого уровня качества выпускаемой продукции, в связи с чем в практической деятельности предприятия, действующего на машиностроительном рынке, целесообразно проводить всеобъемлющую оценку уровня качества выпускаемых товаров. Такого рода оценка проводится на большинстве машиностроительных предприятий по следующим показателям [1]:

- отзывы потребителей о качестве продукции;
- частота повторного обращения потребителя для размещения заказа;
- обращения новых потребителей по рекомендации постоянных потребителей продукции предприятия;
- количеством рекламаций от потребителя по качеству, комплектности и срокам поставки продукции.

Для правильного распределения усилий, времени, финансовых ресурсов, для решения проблемы измерения уровня качества продукции необходимо выделить из общего списка ключевых клиентов. В данном случае может быть использован принцип Парето (правило «20/80»).

Для оценки уровня взаимоотношений с ключевыми потребителями и в дальнейшем определения их вклада в формирование требований к качеству выпускаемой продукции, целесообразно применить рейтинг основных критериев (см. таблицу):

- доля предприятия в бизнесе клиента (потребителя);
- закупаемый ассортимент;
- частота контактов;
- объем продаж и др.

Исследование и оценка уровня качества продукции должны выявлять успешность предприятия в достижении главной задачи на рынке – удовлетворение потребностей потребителей. В связи с этим в методике исследования следует предусмотреть решение следующих задач:

- во-первых, предоставить потребителям возможность определить значимые для них критерии качества продукции на основе анкетного опроса, например срок службы изделий, удобство эксплуатации, затраты на обслуживание, качество и доступность сервиса, уровень цен на продукцию и др.

Модель оценки уровня взаимоотношений с основными клиентами (потребителями) продукции

Критерии	Оценка критерия по потребителям			
	потребитель 1	потребитель 2	потребитель 3	потребитель 4
Доля предприятия в бизнесе клиента, %	3	0,3	0,45	1,5
Закупаемый ассортимент	Основной ассортимент предприятия: узлы и агрегаты, предназначенные для топливно-энергетического комплекса	Основной ассортимент предприятия: узлы и агрегаты, предназначенные для топливно-энергетического комплекса	Основной ассортимент предприятия: узлы и агрегаты, предназначенные для топливно-энергетического комплекса	Основной ассортимент предприятия: узлы и агрегаты, предназначенные для топливно-энергетического комплекса
Частота контактов	Долгосрочный контракт	Долгосрочный контракт	Долгосрочный контракт	Долгосрочный контракт
Объем продаж (в % от общего объема)	9,5	14	7,4	12,5

Для измерения качества используется минимальное количество наиболее важных показателей. Однако для корректного и эффективного использования индекса уровня качества продукции необходимо правильно выявить, отобрать и расставить приоритеты в отношении критериев, формирующих модель. В противном случае изменение индекса может привести к принятию некорректных управленческих решений;

– во-вторых, выявить комплекс критериев, влияющих на выбор предприятия.

Полученные значения уровня качества продукции позволяют определить профили и тенденции в отношении удовлетворенности потребителей, выявить приоритеты среди возможностей улучшения.

Стандарт ISO 9001:2000 в качестве одного из показателей эффективности системы управления качеством предписывает проведение обязательного мониторинга удовлетворенности потребителей. В данном документе мониторинг информации, касающейся восприятия потребителями соответствия организации их требованиям, рассматривается как один из способов измерения функционирования СМК [2].

Таким образом, главными стратегическими показателями всей деятельности машиностроительного предприятия являются показатели качества выпускаемой продукции и, как следствие, удовлетворенности заинтересованных сторон, в том числе индексов удовлетворенности потребителей, которые должны стать постоянным предметом мониторинга со стороны руководства предприятия. Данный показатель отражает изменение положения предприятия относительно предпочтений и взглядов текущих и потенциальных клиентов. Имеются многочисленные доказательства тесной связи этого показателя с главными финансовыми показателями предприятия.

При внедрении методики в практическую деятельность машиностроительного предприятия необходимо полностью распределить и локализовать ответственность за выполнение отдельных этапов методики. На основе методики необходимо разработать процедуру, ориентированную на автоматизированный учет и обработку информации. К основным требованиям, предъявляемые к методике оценки качества продукции, следует отнести минимальные ресурсы, необходимые для исполнения, а также надежность.

Также можно отметить, что внешние заинтересованные стороны (потребители продукции) благодаря правильной политике в отношении поддержания качества продукции на должном уровне могут стать важным источником корпоративных ценностей. Вовлечение заинтересованных сторон в деятельность предприятия должно стать стратегическим фактором.

На предприятиях с разработанной и внедренной системой менеджмента качества уже входит созданная в соответствии с международными стандартами система оценки удовлетворенности потребителей. Стандарт устанавливает порядок сбора, обработки анализа информации и оценки удовлетворенности потребителя качеством выпускаемой продукции в соответствии с требованиями международных стандартов ИСО 9000:2000; 9001; 9004:2000. Требования стандарта распространяются на следующие подразделения предприятия: отдел маркетинга, планово-диспетчерский отдел, отдел технического контроля.

Сотрудники передают полученную от потребителей информацию генеральному и техническому директору для рассмотрения и принятия мер. Сбор информации по удовлетворению потребностей потребителей качеством продукции осуществляется:

- при контакте с потребителями;
- при получении претензий, жалоб, предложений, отзывов потребителей;
- при проведении технического обслуживания продукции у потребителей.

Отделом технического контроля разрабатываются и внедряются в производственную практику ряд критериев оценки:

- претензии от потребителей, шт.;
- затраты на закрепление претензий, тыс. руб.;
- лояльность потребителей (количество постоянных потребителей).

Вводится значимость критерия R_i (в долях). Данный критерий определяется экспертным путем и служит для весовой оценки критерия K_i . Так, показателю – количество претензий от потребителей экспертами определен вес 0,4, показателю – затраты на закрепление претензий – вес 0,3, такой же вес определен количеству постоянных потребителей. Далее по формуле проводится подсчет совокупной численной оценки удовлетворенности потребителей в баллах по 100-балльной шкале.

После всех вычислений специалистами отделов предприятия отслеживается динамика увеличения либо уменьшения уровня удовлетворенности потребителей в сравнении с предыдущим периодом:

$$\sum_{i=1}^n K_i \times R_i ,$$

где K_i – критерии оценки; R_i – вес показателя.

Под данную систему оценки удовлетворенности потребителей качеством продукции на предприятии возможна следующая градация балльных оценок:

- 100-85 – высокое удовлетворение потребителей продукцией предприятия, практически отсутствуют жалобы и претензии по качеству продукции;
- 85-75 – норма, данные результаты говорят о правильной политике предприятия в области качества, предпродажного обслуживания, гарантийного и послегарантийного обслуживания. Основной целью системы менеджмента качества на предприятии является поддержание уровня удовлетворенности потребителей в данном диапазоне;
- ниже 75 – неудовлетворительное положение относительно удовлетворенности потребителей, сигнал к принятию мер повышения качества продукции и, как следствие, лояльности потребителей.

На основе этих данных руководство предприятия может сделать вывод об уровне удовлетворенности потребителей качеством выпускаемой продукции. В дальнейшем для закрепления данных результатов и поддержания показателей на уровне 85 баллов топ-менеджменту необходимо с особым вниманием относиться к качеству выпускаемой продукции, а отделу маркетинга необходимо разработать и внедрить в коммерческую деятельность предприятия новые методы стимулирования продаж продукции. Данная необходимость обусловлена растущей конкуренцией среди отечественных производителей машиностроительной продукции, а также более жестком укреплении на рынке иностранных компаний.

Библиографический список

1. Гордашникова О.Ю. Маркетинг в системе менеджмента качества предприятия / О.Ю. Гордашникова. Саратов: Саратов. гос. экон. ун-т, 2010. 112 с.
2. Гордашникова О.Ю. Развитие маркетингового потенциала системы менеджмента качества / О.Ю. Гордашникова // Вестник Саратовского государственного технического университета. 2010. Т. 2. № 1 (45). С. 219-225.

Bibliograficheskiy spisok

1. Gordashnikova O.Ju. Marketing v sisteme menedzhmenta kachestva predpriyatija / O.Ju. Gordashnikova. Saratov: Sarat. gos. jekon. un-t, 2010. 112 s.
2. Gordashnikova O.Ju. Razvitie marketingovogo potenciala sistemy menedzhmenta kachestva / O.Ju. Gordashnikova // Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo tehničeskogo universiteta. 2010. T. 2. № 1 (45). S. 219-225.

Дмитрий Сергеевич Семенов

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

Dmitry S. Semenov

Postgraduate, Department of Economic Security
and Innovation Management,
Yuri Gagarin State Technical University
of Saratov, Russia
E-mail: sarprom@mail.ru

Статья поступила в редакцию 20.11.2016 г., принята к опубликованию 14.12.2016 г.

УДК 338.24

Т.Р. Сергазиева

СОЗДАНИЕ ШТАБА УПРАВЛЕНИЯ ВЕДУЩИМ ПРОЕКТОМ В СТРУКТУРЕ МЕНЕДЖМЕНТА ОРГАНИЗАЦИИ

T.R. Sergazieva

CREATION OF THE CENTRE FOR THE LEADING PROJECT MANAGEMENT WITHIN THE STRUCTURE OF ORGANIZATION MANAGEMENT

Рассматриваются вопросы создания инициативной группы в составе организационной структуры строительного предприятия малого и среднего бизнеса для реализации среднесрочных (и/или долгосрочных) инвестиционных проектов. Выявляются преимущества создания мозгового центра при штабе.

Ключевые слова: штаб управления, организационная структура управления, строительная организация, инициативная группа

The paper deals with the issues referring creation of the initiative group as part of the organizational structure at small and medium business construction enterprises in order to implement medium-term (and/or long-term) investment projects. The emphasis is made on the benefits of creating a think-tank for the centre of the enterprise.

Keywords: staff management, organizational structure, construction company, an initiative group

В процессе осуществления своей хозяйственной деятельности строительная организация, относящаяся к малому либо среднему бизнесу, наряду с реализацией сравнительно небольших и краткосрочных проектов так или иначе задается вопросом о ведении более крупных и/или долгосрочных проектов, которые позволят вывести ее на более высокий уровень, из которого следует: повышение показателей конкурентоспособности на строительном рынке, усиление материально-производственной базы предприятия, рост привлекательности для потенциальных заказчиков, инвесторов и др. Объектами «следующего» уровня являются, как правило, среднесрочные (и/или долгосрочные) проекты, которые наряду с возрастающими рисками также становятся и капиталобразующими проектами для организации. Для успешной реализации выбранных объектов требуется создание инициативной группы ведущих менеджеров служб, подразделений, отделов, перед которыми ставится задача в установленные сроки произвести технико-экономическое обоснование инвестиционного проекта с обязательным прогнозированием изменения стоимостных показателей в разрезе, возможно трансформирующихся экономических тенденций.

Рассмотрим усредненную организационную структуру предприятия, традиционно сложившуюся для малых и средних строительных предприятий (рис. 1), в которой четко представлена вертикаль управления и подчинения нижестоящих по должности сотрудников, отражено осуществление контроля за выполнением поставленных задач, структурированных по службам, подразделениям, отделам.

Сложившаяся линейно-функциональная организационная структура управления в строительных предприятиях продолжает действовать в настоящее время и, к сожалению, она лишена адаптивного подхода к принятию управленческих решений в условиях изменяющейся действительности.

Данная графическая модель является разновидностью линейно-функциональной организационной структуры управления, имеющей свои достоинства и недостатки. Из достоинств можно перечислить четкую иерархию подчинения персонала своим линейным руководителям, контроль

и отчетность за выполнением поставленных задач. Однако недостатки в рамках реализации крупного инвестиционного проекта очевидны: структура является бюрократичной, а не адаптивно-органической, что ведет к невозможности управлять процессом изменений, возникающих, к примеру, в результате отклонений показателей в проведенном анализе рисков, либо изменяющихся внешних факторов, оказывающих влияние на ведение экономической деятельности организации. Процесс принятия решений отдельным сотрудником в отделе рассматривается исключительно его руководителем (начальником отдела), а не группой лиц, заинтересованных в подходящем построении бизнес-плана, необходимого для реализации проекта.



Рис. 1. Существующая линейно-функциональная организационная структура управления строительным предприятием

На основании вышеизложенного возникает необходимость в принятии мер, вносящих изменения в структуру управления организацией и необходимых для достижения положительного эффекта на определенных стадиях реализации инвестиционного проекта. Однако внедрение кардинальных решений для всех сотрудников будет радикальным, так как психологически устоявшейся организации удобнее работать по сложившейся годами модели, чем принимать новую [1]. В результате предложенных преобразований руководители подразделений вместе с остальным персоналом будут застигнуты врасплох, что негативно скажется не только на новом планируемом проекте, но и на имеющихся объектах, которые реализуются в настоящий момент [2, 3]. В связи с этим для более рационального исхода предлагается создание инициативной группы или так называемого штаба анализа и принятия решений, состоящего из руководителей и/или ведущих специалистов отделов, проявивших себя при решении нестандартных проблем и обладающих необходимыми профессиональными навыками и личными качествами (рис. 2).

Пунктирные линии обозначают возможный состав рабочей инициативной группы в зависимости от сложности и особенностей реализуемого проекта и требований, предъявляемых к квалификации, знаниям, опыту сотрудников.

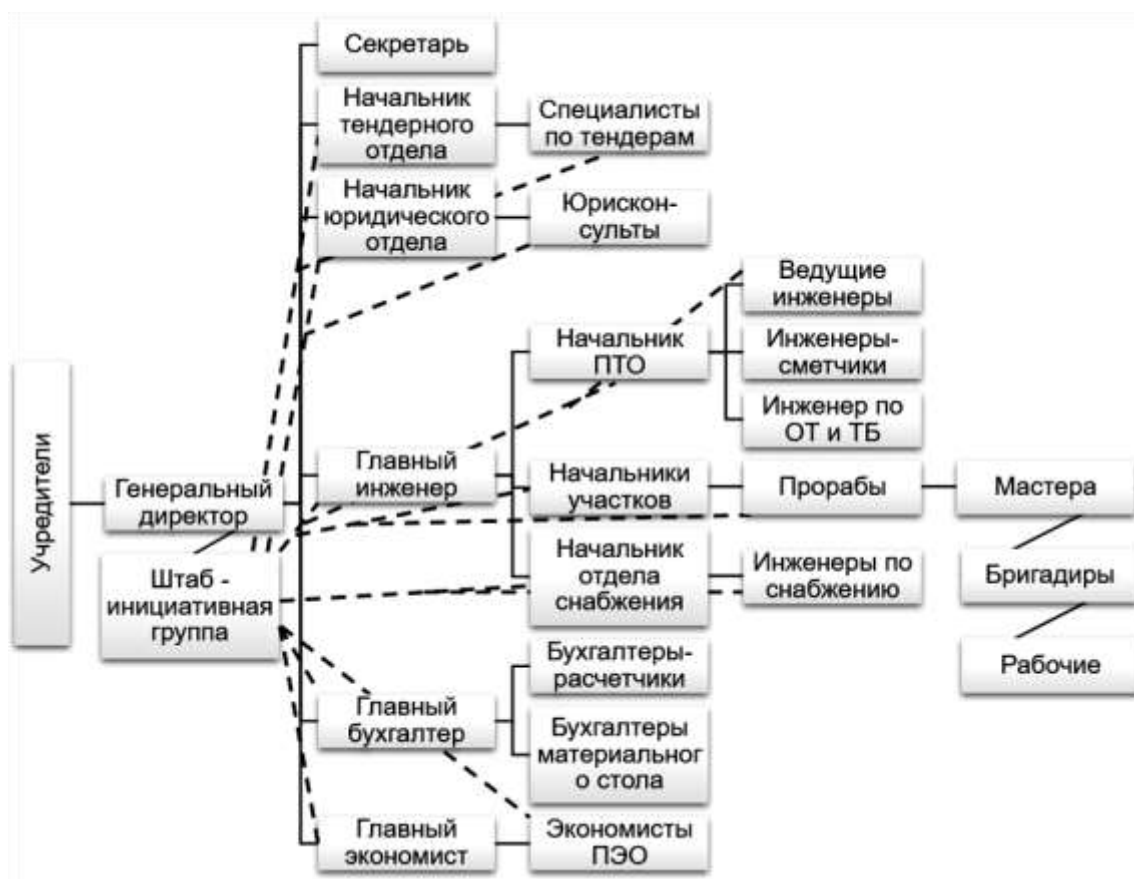


Рис. 2. Предлагаемая линейно-функциональная организационная структура управления строительным предприятием с внедрением инициативной группы – штаба

Проанализируем последствия формирования так называемого интеллекта предприятия:

- появление нового горизонта возможностей проявления творческого подхода к принятию решений (к примеру, мозговой штурм);
- преобладание дискуссионного способа выбора путей решения поставленных задач над единоначальным способом, предоставление слова каждому члену инициативной группы вне зависимости от занимаемой должности;
- рост важности и значимости предложений сотрудников, состоящих в штабе, и, как следствие, рост ответственности за предлагаемые пути решения проблем;
- расширение профессионального кругозора, приобретение новых навыков, которые не требовались ранее при выполнении исключительно роли исполнителя;
- работа распределяется между сотрудниками на основании характера поставленных задач, в связи с этим состав инициативной группы может меняться в зависимости от особенностей инвестиционного проекта;
- значительное сокращение времени на согласование принимаемых решений, предлагаемых идей вследствие прямого взаимодействия сотрудников различных отделов и подразделений;
- индивидуальная нацеленность каждого члена инициативной группы на успех всего проекта, организации в целом;
- подготовка к переходу на более продвинутой адаптивно-органическую структуру управления организацией, способствующей претворению в жизнь технически сложных и экономически рентабельных инвестиционных строительных проектов [4].

Основной задачей штаба является разработка бизнес-плана проекта, а именно:

- маркетинговые исследования – поиск потенциальных инвестиционно-строительных проектов (на электронной торгово-закупочной площадке государственных услуг, крупных монополий, у частных заказчиков);

- анализ рынка строительных материалов – общий анализ, а также выявление уникальных позиций по материалам и оборудованию, сравнение стоимостей по проекту и фактических на рынке;
- описание технических сложностей до начала строительства объекта, предложение решений по их оптимизации и приведении к типовым, аналогичным, применяемым на практике ранее;
- разработка всех стадий реализации инвестиционного проекта, расчет показателей оценки эффективности с учетом инфляционного фактора;
- управление рисками;
- предложение управленческих решений в случае отклонений расчетных технико-экономических показателей от фактических;
- контроль за соблюдением бизнес-плана на всех стадиях реализации инвестиционно-строительного проекта.

Таким образом, хочется отметить высокую значимость принятия решений отдельных сотрудников, формирования из них инициативной группы, которая будет способствовать формированию мозгового центра для управления сложными и дорогостоящими инвестиционными проектами в строительстве.

Библиографический список

1. Плотников А.Н. Модель формирования системы управления инновационно-инвестиционными проектами на базе аксиом и стандартов / А.И. Акчурин, А.Н. Плотников // Инновационная деятельность. 2014. № 1 (28). С. 5-13.
2. Плотников А.Н. Организационно-экономический механизм инвестирования инновационной деятельности (теория и методология): дис. ...докт. экон. наук: 08.00.05 / А.Н. Плотников. Саратов, 2003. 368 с.
3. Плотников А.Н. Финансирование инновационной деятельности в строительстве / А.Н. Плотников. Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2011. 118 с.
4. Анущенко К.А. Проектный менеджмент и проблемы внедрения на предприятии / К.А. Анущенко // Бизнес и стратегии. 2016. № 3 (04). С. 9-12.

Bibliograficheskiy spisok

1. Plotnikov A.N. Model' formirovaniya sistemy upravleniya innovacionno-investicionnymi proektami na baze aksiom i standartov / A.I. Akchurin, A.N. Plotnikov // Innovacionnaja dejatel'nost'. 2014. № 1 (28). S. 5-13.
2. Plotnikov A.N. Organizacionno-jekonomicheskij mehanizm investirovaniya innovacionnoj dejatel'nosti (teorija i metodologija): dis. ...dokt. jekon. nauk: 08.00.05 / A.N. Plotnikov. Saratov, 2003. 368 s.
3. Plotnikov A.N. Finansirovanie innovacionnoj dejatel'nosti v stroitel'stve / A.N. Plotnikov. Saratov: Aj Pi Jer Media, 2011. 118 s.
4. Anushhenkova K.A. Proektnyj menedzhment i problemy vnedrenija na predpriyatii / K.A. Anushhenkova // Biznes i strategii. 2016. № 3 (04). S. 9-12.

Тамилла Рамиз кызы Сергазиева

аспирант кафедры «Экономическая безопасность и управление инновациями» Саратовского государственного технического университета имени Гагарина Ю.А., Россия
E-mail: sergazievatr@gmail.com

Tamilla Ramiz kyzy Sergazieva

Postgraduate, Department of Economic Security and Innovation Management, Yuri Gagarin State Technical University of Saratov, Russia
E-mail: sergazievatr@gmail.com

Статья поступила в редакцию 29.11.2016 г., принята к опубликованию 14.12.2016 г.

УДК 330.32

Л.О. Сердюкова, А.А. Колбасина

ПОДХОДЫ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

L.O. Serdyukova, A.A. Kolbasina

APPROACHES AND METHODS OF EVALUATION INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF AN ENTERPRISE

Рассмотрены подходы, основанные на финансовой отчетности, и методы инвестиционной привлекательности предприятий, проведен анализ их достоинств и недостатков, а также их применимость на практике.

Ключевые слова: инвестиции, доходы, инвестор, инвестиционная привлекательность, финансовые показатели

The paper presents the approaches to financial reporting methods and methods of investment attractiveness of companies, analyzes their strengths and weaknesses, as well as their applicability in practice.

Keywords: investments, income, investor, investment attractiveness, financial performance

Инвестиции играют важнейшую роль в деятельности хозяйствующих субъектов. Привлечение инвестиций дает им дополнительные конкурентные преимущества и зачастую является мощнейшим средством роста. На решение о возможности вложения средств инвестором непосредственное воздействие оказывает инвестиционная привлекательность. Понятие инвестиционной привлекательности весьма сложное и трактуется довольно неоднозначно в зависимости от характера объекта, к которому относится, при этом некоторые аспекты данного понятия остаются недостаточно проработанными. Инвестиционная привлекательность может рассматриваться на уровне страны, отрасли, региона, предприятия, акций, проекта. В настоящей статье под инвестиционной привлекательностью понимаются преимущества и недостатки в инвестировании отдельных направлений и объектов с позиции конкретного инвестора. Принимая решение о размещении средств, инвестору предстоит оценить множество факторов, определяющих эффективность будущих инвестиций [1]. Оценка инвестиционной привлекательности для потенциальных инвесторов является достаточно актуальной проблемой. Однако универсального подхода к измерению ее уровня не существует.

В современных экономических исследованиях выделяют три основных подхода к оценке инвестиционной привлекательности: рыночный, бухгалтерский и комбинированный (комплексный).

Рыночный подход. При этом подходе оценка инвестиционной привлекательности основывается на расчетах показателей капитализации. Данный подход был разработан для портфельных инвесторов в 60-х годах прошлого века в странах с развитой экономикой. В данном подходе рассматривается оценка привлекательности предприятия-эмитента с помощью оценки привлекательности его ценных бумаг. Основываясь на рыночном подходе, коэффициент инвестиционной привлекательности определяется соотношением реальной (внутренней) стоимости предприятия и его рыночной стоимости.

Бухгалтерский подход. Данный подход основан на анализе внутренней информации и задействует механизмы анализа хозяйственной деятельности. Показатели рассчитываются на основании данных бухгалтерской отчетности организации, например, денежные потоки, чистая прибыль, добавленная стоимость, стоимость чистых активов.

Комбинированный (комплексный) подход. Основан на анализе внешних и внутренних факторов. Он способствует отражению системы наиболее значимых финансово-экономических показателей для инвестора (коэффициент автономии, коэффициент ликвидности, коэффициент платежеспособности, коэффициент участия собственных оборотных средств в оборотных активах, коэффициент оборачиваемости, коэффициент выплаты дивидендов и др.) в общий интегральный показатель инвестиционной привлекательности с возможностью дальнейшей оценки его уровня. Современные инвесторы начали рассматривать качественные или неформализованные критерии в целях наиболее объемной и объективной оценки инвестиционной привлекательности. Такие критерии являются не менее важной характеристикой организации, чем, например, финансово-экономические показатели. К неформализованным критериям относятся: уровень корпоративного контроля, информационная открытость предприятия, его информационная прозрачность, состояние менеджмента, риски и т.п. Рассчитанные показатели сравниваются с рекомендованным значением. Весомый коэффициент в каждой группе показателей определяется конкретным инвестором самостоятельно в зависимости от личных предпочтений.

Рассмотренные подходы к оценке инвестиционной привлекательности применимы на практике и вполне жизнеспособны. Однако современная экономическая ситуация определяет свои требования к предприятиям, их функционированию, развитию и оценке эффективности бизнеса.

Оценка инвестиционной привлекательности предприятия на основе финансовых показателей осуществляется путем анализа финансового состояния предприятия при помощи системы финансовых коэффициентов, характеризующих имущественное положение (доля оборотных средств в совокупном имуществе предприятия, доля запасов в оборотных активах, доля основных средств во внеоборотных активах), ликвидность (коэффициент маневренности, текущей, быстрой и абсолютной ликвидности), финансовую устойчивость (коэффициент автономии, коэффициент финансовой зависимости, коэффициент маневренности собственного капитала, коэффициент финансового рычага, коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств), деловую активность (коэффициент оборачиваемости оборотных активов, коэффициент оборачиваемости запасов, коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности) и рентабельность (коэффициент рентабельности производства и активов) [2]. Источником информации для такой оценки служит финансовая отчетность предприятия.

Методы финансового анализа предлагают еще целый ряд показателей, характеризующих те или иные аспекты финансового состояния предприятия. Большая часть из них не является сопоставимой для компаний разных отраслей и различных рыночных конъюнктур. Значения большинства показателей, характеризующих финансовую устойчивость и финансовую прочность, зачастую определены политикой собственников в отношении баланса доходности и риска, условиями ведения деятельности в той или иной отрасли, рыночными условиями, положением предприятия, его репутацией, целями, обязательствами перед государством и прочими факторами. С этой точки зрения любой метод финансового анализа, в который заложены определенные пограничные значения ключевых показателей, не может быть объективным.

Нарушение пороговых значений, продиктованное такими обстоятельствами, как, например, излишне длительный срок оборачиваемости дебиторской задолженности при работе с государственными заказчиками, не должно являться препятствием к проведению объективной оценки инвестиционной привлекательности [3]. Другим обстоятельством, препятствующим проведению оценки с помощью классических методов финансового анализа, может являться высокая степень искаженности данных официальной отчетности, являющаяся следствием высокой налоговой нагрузки на бизнес и нежелания менеджмента компании декларировать реальные объемы прибыли, продаж, реальную стоимость имущества и пр.

Еще одним несоответствием методов финансового анализа представленным критериям является отсутствие комплексного подхода. В расчете не принимают участие такие факторы, как, например, репутационный профиль компании или инвестиционная привлекательность

страны, отрасли, региона. Таким образом, при оценке инвестиционной привлекательности исключительно методами финансового анализа не учитывается целый ряд показателей, которые могут критически влиять на решение инвестора о финансировании.

При оценке инвестиционной привлекательности предприятия на основе финансово-экономического анализа к вышеперечисленным показателям, характеризующим финансовое состояние, добавляются такие показатели, как наличие основных фондов, уровень загрузки производственных мощностей, степень износа основных средств, обеспеченность ресурсами, среднегодовая численность промышленно-производственного персонала, рентабельность продукции и другие показатели [4].

Дополнительные параметры позволяют определить резервы для повышения производственной и, как следствие, экономической эффективности деятельности предприятия, однако оставляют модель, построенную на основе финансово-экономического анализа, необъективной и недостаточно комплексной. Целевым назначением данной модели может стать оценка эффективности бизнес-процессов на предприятии, экономической эффективности, выявление «проседающих» процессов деятельности организации, выработка управленческих решений, направленных на повышение эффективности деятельности, но для проведения полноценной оценки инвестиционной привлекательности ее недостаточно.

Методика оценки инвестиционной привлекательности предприятия на основе соотношения доходности и риска строится на определении принадлежности предприятия к категории инвестиционного риска. Для этого необходимо проанализировать риски, возникающие при инвестиционной деятельности, определить степень важности риска, рассчитать совокупный риск вложения средств. После этого определяется принадлежность предприятия к определенной категории риска, на основе которой при дальнейшем ранжировании этих предприятий определяется инвестиционная привлекательность [5].

При достаточно широком охвате рисков данная методика позволяет комплексно подойти к оценке инвестиционной привлекательности, а также подробно описать риск-факторы и факторы доходности. Более того, подход к оценке инвестиционной привлекательности с точки зрения оценки риска и доходности позволяет нивелировать различия условий деятельности предприятия и получить объективный результат. Однако при попытке анализа предприятием своего набора риск-факторов и факторов доходности возникает проблема с реализацией данного подхода в связи с вопросом о доступности и обоснованности данных для оценки. В отечественной экономике на сегодняшний день реализацию данного подхода можно признать невозможной.

Особенный интерес на современном этапе развития экономики представляет метод оценок на основе стоимостного подхода, где основным критерием инвестиционной привлекательности является рыночная стоимость компании, так как в РФ наблюдается постепенное формирование рынка производственной и коммерческой недвижимости, когда предприятия или его доли становятся объектами купли-продажи для инвесторов с целью управления этим предприятием для его дальнейшего стратегического развития и перепродажи или выхода на IPO для привлечения дополнительного капитала. Если в классической экономической теории основной целью деятельности предприятия была максимизация прибыли, то в современной экономической теории – максимизация его стоимости.

В основе данной методики лежит коэффициент недооцененности/переоцененности предприятия на рынке реальных инвестиций как соотношения различных стоимостей (реальной стоимости к рыночной). Реальную стоимость предлагается рассчитывать как сумму стоимости имущественного комплекса и дисконтированного дохода с вычетом кредиторской задолженности. Рыночная стоимость определяется как наиболее вероятная цена при осуществлении сделки в определенный период времени, исходя из рыночной конъюнктуры [5].

Данный подход при максимизации принимаемых к учету факторов, влияющих на оценку реальной стоимости компании, позволяет комплексно оценить инвестиционную привлекательность предприятия и выразить ее количественно в разнице между реальной и рыночной стоимостью и доходности вложения инвестиций. Также методы оценки на основе стоимост-

ного подхода позволяют обеспечить объективность, поскольку не подразумевают никаких пороговых значений коэффициентов, что дает возможность оценить и сопоставить инвестиционную привлекательность предприятий, ведущих деятельность в различных отраслях, рыночных конъюнктурах и экономических условиях.

Однако решить вопрос обоснованности применяемых методов расчета реальной стоимости не представляется возможным. На сегодняшний день не существует экономических, статистических или математических инструментов, позволяющих объективно оценить такие нематериальные составляющие стоимости компании, как ее репутация, известность на рынке, потенциал и конкурентоспособность продукции. Соответственно, в большей части подобные оценки опираются на авторитетные и экспертные мнения.

С точки зрения предприятия управление инвестиционной привлекательностью на основе стоимостного подхода имеет смысл, если целью ее менеджмента и собственников в будущем является IPO, продажа доли или компании в целом. С точки зрения обеспечения инвестиционной привлекательности с целью привлечения финансирования своей текущей или проектной деятельности данный подход нецелесообразен, поскольку не дает возможности оценить привлекательность фирмы для кредитования и других форм не прямых инвестиций.

Наиболее глубоким и трудоемким процессом представляется оценка инвестиционной привлекательности предприятия методом комплексного сравнительного анализа, так как в рамках этой методики проводится анализ инвестиционной привлекательности не только непосредственно самого предприятия, но и инвестиционной привлекательности отрасли, региона, страны как факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность предприятия. Под комплексной оценкой понимается процесс определения с помощью коэффициентов значимости каждого отдельного фактора и показателя в группе факторов в общей инвестиционной привлекательности с максимальным учетом требований и целей потенциального инвестора, где конечной целью будет получение единого комплексного показателя, с помощью которого можно сделать вывод об уровне инвестиционной привлекательности объекта инвестирования [6].

Подобные оценки проводят российские и международные рейтинговые агентства, когда присваивают инвестиционный рейтинг. Методика эта комплексная, рейтинги бывают как долгосрочными, так и краткосрочными, и предприятия управляют своей инвестиционной привлекательностью, понимая подходы рейтинговых агентств и определяя и корректируя, таким образом, свою стратегию, инвестиционную политику, бизнес-план, производственные задачи, маркетинговую политику, поведение на фондовом рынке и т.д. [7].

Однако рейтинговые агентства занимаются оценкой инвестиционной привлекательности исключительно в отношении крупных предприятий и корпораций, поскольку на такие рейтинги зачастую ориентируются портфельные инвесторы и институциональные кредиторы, покупающие ценные бумаги корпораций на фондовом рынке [8, 9]. В текущей российской практике основным инвестором в малый и средний бизнес выступает банковский сектор, который даже в отношении корпоративного сегмента принимает указанные рейтинги в качестве одного из факторов и, помимо этого, проводит полноценный финансово-экономический анализ деятельности предприятия.

Библиографический список

1. Волков А. Создание рыночной стоимости инвестиционной привлекательности / А. Волков, М. Куликов, А. Марченко. М.: Вершина, 2012. 304 с.
2. Пахомов В.А. Факторы инвестиционной привлекательности предприятий – исполнителей контрактов / В.А. Пахомов. URL: <http://www.cfin.ru> (дата обращения 20.05.2016).
3. Крейнина М.Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле / М.Н. Крейнина. М.: Дело и Сервис: МВ-Центр, 2013. 456 с.
4. Фокина О.М. Сущность и содержание инвестиционной привлекательности предприятия / О.М. Фокина, А.В. Соломка // Вестник ВГТУ. 2012.

5. Щиборщ К.В. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия / К.В. Щиборщ // Консультант директора. 2014. № 16.
6. Бевза С.А. Взаимосвязь инновационного развития с инвестиционным рынком / С.А. Бевза // Экономические науки. 2013. № 2 (75). С. 144.
7. Максимчук О.В. Управление стратегическим экономическим потенциалом предприятий / О.В. Максимчук, В.В. Ключин. Волгоград: Волгогр. гос. арх.-строит. ун-т, 2006. 175 с. URL: <http://www.iprbookshop.ru>.
8. Плотников А.Н. Инвестиционная привлекательность Саратовской области среди регионов Приволжского федерального округа / А.Н. Плотников, Д.А. Плотников // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Науки о Земле. 2008. Т. 8. № 2. С. 45-54.
9. Плотников А.Н. Инновационная активность малого бизнеса / А.Н. Плотников, А.В. Поляков, Д.А. Плотников // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. 2015. № 1(05). С. 50-56.

Bibliograficheskiy spisok

1. Volkov A. Sozдание rynochnoj stoimosti investicionnoj privlekatel'nosti / A. Volkov, M. Kulikov, A. Marchenko. M.: Vershina, 2012. 304 s.
2. Pahomov V.A. Faktory investicionnoj privlekatel'nosti predpriyatij – ispolnitelej kontraktov / V.A. Pahomov. URL: <http://www.cfin.ru> (data obrashhenija 20.05.2016).
3. Krejnina M.N. Analiz finansovogo sostojanija i investicionnoj privlekatel'nosti akcionernyh obshhestv v promyshlennosti, stroitel'stve i torgovle / M.N. Krejnina. M.: Delo i Servis: MV-Centr, 2013. 456 s.
4. Fokina O.M. Sushhnost' i sodержание investicionnoj privlekatel'nosti predpriyatija / O.M. Fokina, A.V. Solomka // Vestnik VGTU. 2012.
5. Shhiborshh K.V. Ocenka investicionnoj privlekatel'nosti predpriyatija / K.V. Shhiborshh // Konsul'tant direktora. 2014. № 16.
6. Bevza S.A. Vzaimosvjaz' innovacionnogo razvitija s investicionnym rynkom / S.A. Bevza // Jekonomicheskie nauki. 2013. № 2 (75). S. 144.
7. Maksimchuk O.V. Upravlenie strategicheskim jekonomicheskim potencialom predpriyatij / O.V. Maksimchuk, V.V. Kljushin. Volgograd: Volgogr. gos. arh.-stroit. un-t, 2006. 175 с. URL: <http://www.iprbookshop.ru>.
8. Plotnikov A.N. Investicionnaja privlekatel'nost' Saratovskoj oblasti sredi regionov Privolzhskogo federal'nogo okruga / A.N. Plotnikov, D.A. Plotnikov // Izvestija Saratovskogo universiteta. Novaja serija. Serija: Nauki o Zemle. 2008. T. 8. № 2. S. 45-54.
9. Plotnikov A.N. Innovacionnaja aktivnost' malogo biznesa / A.N. Plotnikov, A.V. Poljakov, D.A. Plotnikov // Aktual'nye problemy jekonomiki i menedzhmenta. 2015. № 1(05). S. 50-56.

Лариса Олеговна Сердюкова

доктор экономических наук, профессор
кафедры «Экономическая безопасность
и управление инновациями»
Саратовского государственного технического
университета имени Гагарина Ю.А., Россия
E-mail: komserd@mail.ru

Larisa O. Serdyukova

Dr. Sc. (Economics), Professor,
Department of Economic Security
and Innovation Management,
Yuri Gagarin State Technical University
of Saratov, Russia
E-mail: komserd@mail.ru

Анастасия Александровна Колбасина

магистр направления подготовки
«Финансы и кредит» кафедры
«Экономическая безопасность
и управление инновациями»
Саратовского государственного технического
университета имени Гагарина Ю.А., Россия
E-mail: heavy-downpourr@mail.ru

Anastasia A. Kolbasina

Master Student, Department of Economic
Security and Innovations Management,
Yuri Gagarin State Technical University
of Saratov, Russia
E-mail: heavy-downpourr@mail.ru

УДК 332.132

П.В. Терелянский, А.С. Мельников

ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ГОРОДСКОЙ АГЛОМЕРАЦИИ

P.V. Terelyansky, A.S. Melnikov

FACTORS DETERMINING INNOVATIVE DEVELOPMENT OF URBAN AGGLOMERATIONS

Рассматриваются вопросы, связанные с развитием городской агломерации. Проанализированы методики оценки уровня развития городской агломерации.

Ключевые слова: агломерация, инновационное развитие агломерации, факторы развития агломерации

The paper discusses the issues related with development of urban agglomerations, and analyzes the methods for assessment of the level urban agglomerations development.

Keywords: agglomeration, innovative development of agglomerations, agglomeration development factors

Вопросам развития городских агломераций уделяется много внимания со стороны не только ученых, но и представителей государственных и муниципальных органов управления. Полученные результаты позволяют сделать выводы о продвижении науки в области исследования вопросов, связанных с эффективным управлением развитием агломерационных процессов.

Теория развития городских агломераций отражена в работах ряда зарубежных исследователей, таких как Ж. Боже-Гарнье, Ж.Д. Герберт, А. Вебер, Э. Гувер, М.-К. Жайе, Д. Гордон, Дж. Форрестер, Х. Гирш, В. Кристаллер, А. Леш, П. Потье, Э. Лампард, Ч. Левен, М. Руже, Т. Сен-Жюльен, Ж. Шабо и др.

Наиболее актуальные вопросы современного состояния, управления и прогнозирования развития городских агломераций отражены в работах В.С. Боголюбова, Н.Ю. Власовой [1], С.П. Капицы, В.Г. Глушковой, А.Г. Гранберга [2], Б.С. Жихаревича, В.Б. Зотова, Н.В. Зубаревич, И.В. Стародубровской, С.Н. Юрковой и др.

Инновационное развитие агломераций представлено в работах Д.Н. Баранова [3], А.Г. Асатрян [4], З.З. Муллагалеевой [5], Н.Ю. Власовой [1] и др.

Вместе с тем широкий интерес к проблематике оставляет ряд вопросов, которые требуют дальнейшего рассмотрения. Так, не закреплено законодательно понятие агломерации, требует дальнейшего анализа и проработки рассмотрение проблем и перспектив развития городских агломераций.

Ряд российских исследователей трактуют городскую агломерацию как целостную совокупность муниципальных образований городского типа, объединенных в единую кооперирующуюся систему с интенсивными и многообразными внутренними связями, и общей инфраструктурой, позволяющую эффективно использовать имеющиеся ресурсы [6]. При этом некоторые исследователи отмечают, что в состав агломерации могут входить не только городские, но и сельские поселения. В связи с этим агломерацию следует рассматривать как целостную совокупность городских и сельских кооперирующихся территорий, которой присущи общие закономерности развития, а также устойчивые инфраструктурные взаимодействия, направленные на достижение социально-экономических эффектов [7].

Принимая во внимание такую трактовку, следует обратить внимание на то, что достижение социально-экономических эффектов в условиях развития агломераций предполагает

и имеет целью получение синергетического эффекта. В противном случае можно говорить о комплексном развитии некоторых территорий, которое само по себе имеет смысл.

Большие города при формировании агломераций играют наиболее важную роль, поскольку они аккумулируют значительную часть инновационного, промышленного, социально-экономического, а также образовательного потенциала. Данные всеобщей переписи населения 2010 г. свидетельствуют о том, что подавляющая доля (92,6%) относится к городскому населению, а в больших городах проживает 72% населения. При этом число больших городов в период с 1926 г. по 1991 г. выросло более чем в восемь раз – с 20 до 168, соответственно доля больших городов с 4,3% возросла до 15,9%.

Такая динамика прослеживается и в других странах. Так, в Западной Европе в конце XVIII в. в больших городах проживало только 3% населения, а к концу XIX в. оно составило уже 13%. Население больших городов росло значительными темпами: так, в Берлине оно увеличилось в 6 раз, в Лондоне – в 4 раза, в Париже – в 3 раза. Мощный приток обеспечил увеличение населения в Бостоне в 20 раз, а в Нью-Йорке – в 30 раз.

В целом можно выделить три этапа в становлении западно-европейских агломераций, а именно:

- 1) этап формирования, который сформировал первоначальный облик к сороковым годам прошлого столетия;
- 2) этап субурбанизации, характеризующийся перетоком из больших городов в малые, в период до середины семидесятых годов;
- 3) этап активного формирования внутренних ареалов агломераций, чему во многом способствовала джентрификация, т.е. процесс возрождения старых промышленных городских кварталов, основанных в прошлом веке индустриальной экономикой, с конца семидесятых годов прошлого столетия.

На развитие городской агломерации непременно влияет индустриализация, которая, по сути, провоцирует ее начало. Дальнейшие процессы формирования единого функционального пространства позволяют обнаружить признаки развитой агломерации.

Развитие агломераций предполагает повышение конкурентоспособности конкретной территории, ее экономики, а также обеспечение стабильного притока ресурсов, экономии на издержках за счет масштаба, повышение эффективности управления, финансовую экономию. В этой связи следует выделить факторы, которые в наибольшей степени будут способствовать инновационному развитию агломерации.

За последние 20 лет только пять городов, являющихся ядрами агломерации, увеличили свое население: Москва, Казань, Красноярск, Ростов-на-Дону, Краснодар. Еще в трех городах численность жителей существенно не изменилась: Екатеринбург, Омск и Набережные Челны. Наибольшая концентрация агломераций наблюдается в европейской части России.

Наибольшего развития добились Московская, Санкт-Петербургская и Екатеринбургская агломерации, которые сформировали постиндустриальные черты.

В таблице представлена группировка городских агломераций России в зависимости от этапа формирования.

Существуют методики для подсчета коэффициента развитости агломераций. Их формулы представлены на рис. 1.

Исходя из результатов расчетов методика ИГРАН выделяет следующие уровни развития агломераций (см. рис. 2).

Однако стоит сказать, что в первоначальных расчетах этих методик фигурируют данные, отражающие только плотность населения на той или иной территории. Агломерация же, прежде всего, – это некая экономически эффективная единица, несущая в себе сложную систему взаимодействия населенных пунктов. Агломерация демонстрирует интенсивные производственные, социальные, транспортные, трудовые и культурно-бытовые связи. Основываясь исключительно на данных о численности населения и занимаемой площади, нельзя оценить весь спектр характеристик агломерации.

Группировка городских агломераций России в зависимости от этапа формирования [8]

Этап	Агломерации
Индустриальная агломерация	Альметьевская, Апатитско-Мончегорская, Ачинско-Назаровская, Белогорско-Свободненская, Воркутинская, Дербентская, Златоустовская, Котласская, Лесосибирско-Енисейская, Магнитогорская, Нерюнгринская, Нижневартовская, Нижнетагильская, Новороссийская, Орская, Старооскольско-Губкинская, Стерлитамакская, Сургутско-Нефтеюганская, Ухтинская, Череповецкая, Юргинская
Сформировавшаяся агломерация	Абаканско-Минусинская, Архангельская, Астраханская, Барнаульская, Белгородская, Бийско-Горно-Алтайская, Благовещенская, Брянско-Людиновская, Владикавказская, Владимирская, Владивостокско-Находкинская, Вологодская, Воронежская, Грозненская, Ивановская, Ижевская, Иркутско-Черемховская, Йошкар-Олинская, Кавказские Минеральные Воды, Калининградская, Калужская, Камчатская, Кемеровская, Кировская, Комсомольская-на-Амуре, Костромская, Краснодарская, Курганская, Курская, Кызылская, Липецкая, Магаданская, Махачкалинская, Мурманская, Набережночелнинская, Нальчикская, Новгородская, Новокузнецкая, Оренбургская, Орловская, Пензенская, Петрозаводская, Псковско-Великолукская, Рязанская, Саранская, Саратовская, Смоленская, Ставропольская, Сыктывкарская, Тамбовская, Тверская, Томская, Тульско-Новомосковская, Тюменская, Улан-Удинская, Ульяновская, Хабаровская, Чебоксарская, Читинская, Южно-Сахалинская, Якутская, Ярославско-Рыбинская
Развитая агломерация	Волгоградская, Казанская, Красноярская, Нижегородская, Новосибирская, Омская, Пермская, Ростовская, Самарско-Тольяттинская, Уфимская, Челябинская
Постиндустриальная агломерация	Московская, Санкт-Петербургская, Екатеринбургская



Рис. 1. Расчет коэффициентов развитости городских агломераций

Классы развитости ГА по методике ИГРАН:

- Кразв более 50 – наиболее развитые
- Кразв от 10 до 50 – сильно развитые
- Кразв от 5 до 10 – развитые
- Кразв от 2,5 до 5 – слабо развитые
- Кразв менее 2,5 – наименее развитые

ГА, не отвечающие **одному** из критериев – потенциальные

Рис. 2. Шкала развитости городских агломераций

Можно выделить ряд основных факторов развития агломераций. В контексте ее сложности сюда стоит включить: структуру поселений, инфраструктуру, качество жизни и окружающей среды, доступность социальных услуг, регенерацию городских территорий, факторы административного влияния.

При этом в России с учетом ее площади решающим фактором выступает транспортная инфраструктура. Перегрузка транспортных узлов и путей сообщения является прямой угрозой экономическому состоянию. Дороги – кровеносная система страны, эту истину подтверждают многие современные политики и представители бизнеса. Интеграция транспортных систем обуславливает преимущества для пользователей и бизнес-операторов. Оптимальная организация общественного транспорта становится все более важной для будущего агломерации.

На сегодняшний день реализация проектов по формированию и развитию агломераций становится объективной необходимостью. При этом агломерации становятся стратегическим драйвером комплексного развития территорий, от которого выигрывает и городское ядро (перенос производства, развитие транспортной и коммунально-хозяйственной инфраструктуры, решение экологических и рекреационных проблем и др.), и окружающие населенные пункты (повышение уровня инженерно-технического, социально-культурного сервиса и качества жизни).

Особое значение на сегодняшний день приобретает инновационное развитие агломераций, в основе которой лежит формирование инновационной инфраструктуры и инновационного потенциала. Инновационный потенциал городской агломерации – характеристика способности городской агломерации к переходу в новое качественное состояние с целью удовлетворения существующих либо вновь возникающих потребностей [9].

Фундаментальное значение в структуре инновационного потенциала имеет ресурсное обеспечение в виде материальных, технических, информационных, трудовых ресурсов [10]. В связи с этим особое значение при развитии агломераций приобретают миграционные процессы. На сегодняшний день имеется сформировавшийся тренд усиления и дальнейшего развития постиндустриальных агломераций, а также некоторых развитых агломераций, таких как Краснодарская, Казанская, Ростовская [11]. Однако часто такое усиление наносит ущерб развитию других агломераций. Так, массовый переток образованного, наиболее адаптивного, креативного слоя в развитые регионы «оголяет» некоторые регионы [12]. Наблюдается эффект втягивания наиболее успешными агломерациями максимума всех имеющихся ресурсов, что приводит к неравномерному развитию регионов. Глава Центра стратегических разработок, заместитель председателя Экономического совета при Президенте А. Кудрин на Гайдаровском форуме 2017 г. заявил, что экономический рост необходимо стимулировать за счет агломераций. Он отметил необходимость создания 10-15 городов-агломераций, которые будут стимулировать экономический рост, а по качеству жизни будут сопоставимы с ведущими городами мира.

Развитие науки и технологий будет способствовать формированию дальнейшего роста агломераций. Прежде всего, это связано с тем, что в сельском хозяйстве в условиях технологического перевооружения снижается потребность в трудовых ресурсах [13]. Основу роста производительности труда будут составлять современная техника и технологии, что потребует наличия более квалифицированных кадров [14]. В связи с этим роль образовательного потенциала агломерации будет усиливаться. Образовательные организации станут не только центрами научных исследований и перспективных идей, но и центром притяжения для инновационных компаний [15].

Библиографический список

1. Власова Н.Ю. Структурная модернизация экономики крупнейших городов России / Н.Ю. Власова. Екатеринбург: Урал. гос. экон. ун-т, 2000. С. 16.
2. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики / А.Г. Гранберг. М.: ГУ ВШЭ, 2001. С. 27.

3. Баранов Д.Н. Современные тенденции развития экономики городских агломераций: монография / Д.Н. Баранов. Саратов: Вузовское образование, 2015. 188 с. URL: <http://www.iprbookshop.ru/33855>.
4. Асатрян А.Г. Формирование, развитие и управление инновационной инфраструктурой города: дис. ... канд. экон. наук / А.Г. Асатрян. М., 2010.
5. Муллагалеева З.З. Теоретико-методологические основы экономической политики городов, образующих агломерацию: дис. ... д-ра экон. наук / З.З. Муллагалеева. Кемерово, 2007.
6. Паршута Е.В. Теоретические аспекты возникновения и развития городских агломераций / Е.В. Паршута, Ю.Ю. Галямов // Экономика и предпринимательство. 2014. № 11(52). С. 100-105.
7. Волчкова И.В. Теоретические и практические подходы к исследованию процессов формирования городских агломераций / И.В. Волчкова // Региональная экономика: теория и практика. 2013. № 29. С. 36-46.
8. Обедков А.П. Целенаправленное формирование городских агломераций и мегалополисов как фактор модернизации российского пространства / А.П. Обедков. URL: <http://kk.docdat.com/docs/index-483567.html> (дата обращения 03.12.2016).
9. Современные исследования и практика управления в социально-культурном сервисе и туризме: монография / Южный федеральный университет. Ростов-н/Д.: Медиа-Полис, 2015. 232 с.
10. Гордашникова О.Ю. Эффективность институциональных инструментов стимулирования инноваций / О.Ю. Гордашникова, С.А. Плотникова // Сегодня и завтра российской экономики. 2014. № 63. С. 13-17.
11. Волков С.К. Диверсификация производства как фактор обеспечения конкурентоспособности машиностроительного предприятия / С.К. Волков, И.М. Кублин // Современные технологии. Системный анализ. Моделирование. 2013. № 4 (40). С. 179-183.
12. Мельников А.С. Миграционные процессы как проблема устойчивого развития агломерации / А.С. Мельников, Н.В. Казанова, Е.В. Мельникова // Primo Aspectu. 2015. Т. 22. № 8 (171). С. 38-41.
13. Еремеев М.А. Формирование принципов обеспечения эффективности системы оплаты и стимулирования труда / М.А. Еремеев, И.М. Кублин // Современная экономика: проблемы и решения. 2011. № 1 (13). С.83-92.
14. Кублин И.М. Особенности инвестирования в проекты по управлению информационными бизнес-процессами на предприятиях электронной промышленности / И.М. Кублин, А.Ж.Е. Махметова // Аудит и финансовый анализ. 2014. № 1. С. 269-271.
15. Копылов А.В. Позиционирование финансовых инструментов в процессе инновационного развития предприятий / А.В. Копылов, Е.В. Мельникова // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 2. С. 124-128.

Bibliograficheskij spisok

1. Vlasova N.Ju. Strukturnaja modernizacija jekonomiki krupnejshih gorodov Rossii / N.Ju. Vlasova. Ekaterinburg: Ural. gos. jekon. un-t, 2000. S. 16.
2. Granberg A.G. Osnovy regional'noj jekonomiki / A.G. Granberg. M.: GU VShJe, 2001. S. 27.
3. Baranov D.N. Sovremennye tendencii razvitija jekonomiki gorodskih aglomeracij: monografija / D.N. Baranov. Saratov: Vuzovskoe obrazovanie, 2015. 188 с. URL: <http://www.iprbookshop.ru/33855>.
4. Asatrjan A.G. Formirovanie, razvitie i upravlenie innovacionnoj infrastrukturoj goroda: dis. ... kand. jekon. nauk / A.G. Asatrjan. M., 2010.
5. Mullagaleeva Z.Z. Teoretiko-metodologicheskie osnovy jekonomicheskoy politiki gorodov, obrazujushhih aglomeraciju: dis. ... d-ra jekon. nauk / Z.Z. Mullagaleeva. Kemerovo, 2007.
6. Parshuto E.V. Teoreticheskie aspekty vzniknovenija i razvitija gorodskih aglomeracij / E.V. Parshuto, Ju.Ju. Galjamov // Jekonomika i predprinimatel'stvo. 2014. № 11 (52). S. 100-105.
7. Volchkova I.V. Teoreticheskie i prakticheskie podhody k issledovaniju processov formirovanija gorodskih aglomeracij / I.V. Volchkova // Regional'naja jekonomika: teorija i praktika. 2013. № 29. S. 36-46.
8. Obedkov A.P. Celenapravlennoe formirovanie gorodskih aglomeracij i megalopolisov kak faktor modernizacii rossijskogo prostranstva / A.P. Obedkov. URL: <http://kk.docdat.com/docs/index-483567.html> (data obrashhenija 03.12.2016).
9. Sovremennye issledovanija i praktika upravlenija v social'no-kul'turnom servise i turizme: monografija / Juzhnyj federal'nyj universitet. Rostov-n/D.: Media-Polis, 2015. 232 s.
10. Gordashnikova O.Ju. Jefferektivnost' institucional'nyh instrumentov stimulirovanija innovacij / O.Ju. Gordashnikova, S.A. Plotnikova // Segodnja i zavtra rossijskoj jekonomiki. 2014. № 63. S.13-17.

11. Volkov S.K. Diversifikacija proizvodstva kak faktor obespechenija konkurentosposobnosti mashinostroitel'nogo predprijatija / S.K. Volkov, I.M. Kublin // *Sovremennye tehnologii. Sistemnyj analiz. Modelirovanie*. 2013. № 4 (40). S. 179-183.

12. Mel'nikov A.S. Migracionnye processy kak problema ustojchivogo razvitija aglomeracii / A.S. Mel'nikov, N.V. Kazanova, E.V. Mel'nikova // *Primo Aspectu*. 2015. T. 22. № 8 (171). S. 38-41.

13. Eremeev M.A. Formirovanie principov obespechenija jeffektivnosti sistemy oplaty i stimulirovanija truda / M.A. Eremeev, I.M. Kublin // *Sovremennaja jekonomika: problemy i reshenija*. 2011. № 1 (13). S. 83-92.

14. Kublin I.M. Osobennosti investirovanija v proekty po upravleniju informacionnymi biznes-processami na predprijatijah jelektronnoj promyshlennosti / I.M. Kublin, A-Zh.E. Mahmetova // *Audit i finansovyj analiz*. 2014. № 1. S. 269-271.

15. Kopylov A.V. Pozicionirovanie finansovyh instrumentov v processe innovacionnogo razvitija predprijatij / A.V. Kopylov, E.V. Mel'nikova // *Biznes. Obrazovanie. Pravo. Vestnik Volgogradskogo instituta biznesa*. 2010. № 2. S. 124-128.

Павел Васильевич Терелянский

доктор экономических наук, кандидат технических наук, заведующий кафедрой «Информационные системы в экономике» Волгоградского государственного технического университета, Россия
E-mail: ise@vstu.ru

Pavel V. Terelyansky

Dr. Sc. (Economics), PhD Sc. (Tech.),
Professor, Head: Department of Information Systems in Economy,
Volgograd State Technical University, Russia
E-mail: ise@vstu.ru

Антон Сергеевич Мельников

магистр направления подготовки «Менеджмент», аспирант кафедры «Информационные системы в экономике» Волгоградского государственного технического университета, Россия
E-mail: mel13deb@gmail.com

Anton S. Melnikov

Master Student, Department of Information Systems in Economy,
Volgograd State Technical University, Russia
E-mail: mel13deb@gmail.com

Статья поступила в редакцию 09.12.2016 г., принята к опубликованию 14.12.2016 г.

УДК 336.02

Д.В. Филиппов, Я.В. Никанорова

ПРИНЦИПЫ И ПОДХОДЫ К РАЗРАБОТКЕ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

D.V. Filippov, Y.V. Nikanorova

PRINCIPLES AND APPROACHES OF THE DEVELOPMENT OF FINANCIAL STRATEGY OF AN ENTERPRISE

Рассматриваются процесс и условия разработки финансовой стратегии предприятия. Приведены различные подходы и принципы разработки финансовой стратегии предприятия. Выявлен наиболее эффективный способ разработки финансовой стратегии предприятия.

Ключевые слова: финансовая стратегия, управление предприятием, разработка финансовой стратегии, принципы финансовой стратегии

The paper deals with the process of the development of financial strategy of enterprises, and presents different approaches to the development of financial strategy of enterprise. The focus is made on the principles of its development, and most effective ways for developing the financial strategy of enterprises.

Keywords: financial strategy, business management, development of financial strategy, principles of financial strategy

Управление предприятием представляет собой деятельность, включающую множество инструментов. Так, одним из основных инструментов управления деятельностью предприятия считается финансовая стратегия, так как реализация любых стратегических, тактических и оперативных решений взаимосвязаны с финансовой стратегией. Это обусловлено тем, что рыночные отношения всегда подразумевают финансовую составляющую. Финансовая стратегия предприятия представляет собой систему долгосрочных целей финансовой деятельности предприятия, определяемых его финансовой идеологией, и наиболее эффективных путей их достижения.

Финансовая стратегия является важнейшей функциональной стратегией, которая, в свою очередь, определяет положение фирмы на рынке, а также участвует в формировании рыночной позиции в прямой зависимости от наличия финансовых ресурсов и степени эффективности их использования.

Актуальность разработки финансовой стратегии на данный момент определяется разными условиями, но одним из главных условий будет являться динамика изменяющихся внешних факторов финансовой среды. Резкие скачки основных макроэкономических показателей не могут дать возможность для эффективного развития финансовой стратегии предприятия. Так, например, при резких скачках внешней среды учитывать прошлые периоды в финансовом планировании опасно для общей стратегии предприятия [1].

Немаловажным условием для разработки финансовой стратегии предприятия является постоянное движение по жизненному циклу предприятия [2]. В теории каждое предприятие проходит несколько стадий. Так, в общей модели жизненного цикла организации можно выделить пять основных стадий: возникновение; рост; стабильность; спад; ликвидация. И на каждой стадии предприятия имеют различные параметры, которые характеризуют условия ее функционирования. И, следовательно, каждая стадия имеет свои особенности в формировании и распределении финансовых ресурсов. Проработанная финансовая стратегия помогает заранее предупредить изменения и возможные финансовые потери.

Еще одним основным условием, которое определяет актуальность разработки финансовой стратегии, можно назвать изменения внутри предприятия (например, смена деятельности, открытие новых направлений). Такие кардинальные внутренние изменения требуют четко проработанной финансовой стратегии предприятия.

Следует разработать грамотную финансовую стратегию предприятия:

- во-первых, для того чтобы сформировать целесообразное использование финансовых ресурсов предприятия;
- во-вторых, чтобы выявить перспективные и прибыльные направления для инвестиционной деятельности предприятия и сосредоточить основные части имеющихся финансов в этих направлениях;
- в-третьих, для того чтобы обеспечить соответствие между экономическим состоянием и материальными возможностями организации;
- в-четвертых, для того, чтобы сделать расстановку приоритетов при угрозе со стороны конкурентов, а также правильный выбор для направлений инвестиционной деятельности и финансового благополучия предприятия;
- в-пятых, определить основные и второстепенные цели, чтобы поэтапно их достичь;
- в-шестых, создать стратегический резерв предприятия.

При качественной разработке финансовой стратегии предприятия следует учесть динамику макроэкономических процессов, особенности финансовых рынков в стране, возможность диверсификации деятельности компании. Диверсификация компании – очень важная составляющая. Финансовая стратегия направляется на получение полной самоокупаемости и независимости от различных источников финансирования предприятия. Она включает формирование финансовых средств, планирование финансовых средств, за счет чего и приобретается финансовая устойчивость предприятия.

Грамотно разработанная финансовая стратегия подразумевает выявление долгосрочных целей финансовой деятельности предприятия. При этом не следует забывать, что задачи любой финансовой стратегии должны соответствовать, а также нести в себе подчинительный характер общей концепции экономического развития, которая ориентируется на наибольшую прибыль. Разработанная стратегия предприятия может обеспечить эффективное распределение и использование всех ресурсов: материальных, финансовых, трудовых и т.д., а следовательно, устойчивое положение предприятия на рынке среди конкурентов.

Хочется отметить, что финансовая стратегия – понятие новое как в науке, так и в практике. В настоящее время не решены ряд теоретических и методологических проблем. Следовательно, экономическая наука не дает однозначного определения данной категории, и процесс разработки финансовой стратегии у зарубежных и отечественных исследователей имеет разные составляющие.

Большинство отечественных и зарубежных ученых рассматривают финансовую стратегию как комплекс мероприятий, который направлен на достижение основных стратегических целей предприятия. Данные цели выполняются в соответствии с заявленной миссией компании посредством мобилизации и распределения финансовых ресурсов предприятия.

Процесс разработки финансовой стратегии представляет собой формирование совокупности оптимальных финансовых стратегических решений [3]. Оптимальные финансовые стратегические решения обеспечивают подготовку, оценку и реализацию программы стратегического финансового развития предприятия [4].

Процесс разработки финансовой стратегии предприятия рассматривается в трудах многих авторов, таких как И.А. Бланк, Н.П. Теслюк, А.В. Воробьев. Практически каждый автор предлагает свой подход к выделению этапов. Рассмотрим подходы данных авторов (рис. 1).

Вышеприведенные подходы к формированию финансовой стратегии предприятия обладают, с точки зрения автора, одним недостатком – они достаточно трудны для реализации и не имеют логического завершения своего результата.

Подходы к определению этапов разработки финансовой стратегии предприятия

По И.А. Бланку	По Н.П. Теслюку	По А.В. Воробьеву
1) Определение общего периода формирования финансовой стратегии; 2) Исследование факторов внешней финансовой среды и конъюнктуры финансового рынка; 3) Формирование стратегических целей финансовой деятельности предприятия; 4) Конкретизация целевых показателей финансовой стратегии по периодам ее реализации; 5) Разработка финансовой политики по отдельным аспектам финансовой деятельности; 6) Разработка системы организационно-экономических мероприятий по обеспечению реализации финансовой стратегии; 7) Оценка разработанной финансовой стратегии	1) Определение главной цели финансовой стратегии предприятия; 2) Определение периода реализации финансовой стратегии; 3) Анализ факторов внешней финансовой среды и нейтрализация негативного влияния; 4) Анализ внутренней финансовой среды; 5) Комплексная оценка финансовой позиции предприятия; 6) Определение необходимых инструментов для разработки финансовой стратегии; 7) Определение стратегических целей финансовой деятельности предприятия; 8) Формирование целевых задач; 9) Формирование целевых нормативов; 10) Определение основных финансовых решений для достижения главной финансовой цели; 11) Разработка вариантов финансовой стратегии; 12) Оценка и выбор оптимального варианта финансовой стратегии 13) Детализация выбранного варианта финансовой стратегии 14) Оформление и утверждение финансовой стратегии как документа, доведения до исполнителей;	1) Разработку корпоративной стратегии; 2) Определение целевых показателей себестоимости и рентабельности; 3) Оценка текущего финансового состояния и его соответствия краткосрочным задачам; 4) Определение информационной базы и целевых критериев оценки финансовой стратегии; 5) Формирование финансовых планов; 6) Принятия решения по текущему по текущему управлению финансовыми потоками предприятия; 7) Реализация финансовой стратегии.

Рис. 1. Подходы к определению этапов разработки финансовой стратегии предприятия

На наш взгляд, наиболее реальны для реализации следующие этапы разработки финансовой стратегии предприятия, предложенные в трудах И.П. Геращенко, который выделял следующие этапы:

- 1) формулировка видения;
- 2) стратегический анализ;
- 3) формализация стратегической финансовой концепции развития;
- 4) определение и разработка стратегических альтернатив;
- 5) оценка и выбор оптимальных стратегических финансовых решений;
- 6) финансовое моделирование, построение сценариев развития;
- 7) оценка и выбор сценария финансовой стратегии;
- 8) принятие стратегических финансовых решений;
- 9) обеспечение реализации и внесение корректировок.

Процесс разработки финансовой стратегии предприятия целесообразно рассматривать во взаимосвязи с принципами разработки финансовой стратегии. И.А. Бланк в своих работах полагает, что в основе разработки финансовой стратегии предприятия должны лежать принципы такой управленческой парадигмы, как система стратегического управления. Согласно

И.А. Бланку, к числу основных принципов, обеспечивающих подготовку и принятие стратегических финансовых решений в процессе разработки финансовой стратегии предприятия, целесообразно отнести [5] (рис. 2).



Рис. 2. Основные принципы разработки финансовой стратегии предприятия (по И.А. Бланку)

Таким образом, предлагаемая последовательность и сущность этапов разработки финансовой стратегии с учетом перечисленных принципов даст возможность трансформировать ее относительно изменений внутренней и внешней среды, снизить риск финансовой деятельности предприятия благодаря использованию портфельного подхода, обоснованного критерия выбора базового варианта и системы показателей качества результатов процесса стратегического финансового планирования.

Как говорилось ранее, финансовая стратегия, основной задачей которой является достижение полной самокупаемости, строится на следующих принципах [6]:

1. Текущее и перспективное финансовое планирование. Оно определяет перспективу всех денежных средств, а следовательно, и основные направления их расходования.
2. Централизация финансовых ресурсов. Обеспечение маневренности в движении финансовых средств и их распределения по основным направлениям хозяйственной деятельности компании.
3. Формирование финансовых резервов. Обеспечивает устойчивость работы предприятия при условиях колебания рыночной конъюнктуры.
4. Выполнение долговых обязательств перед партнерами.
5. Разработка финансовой политики предприятия.
6. Организация и ведение финансового учета на предприятии.
7. Составление отчетов о финансовой деятельности по всему предприятию, а также отдельным сегментам деятельности предприятия.
8. Финансовый анализ деятельности предприятия.
9. Финансовый контроль деятельности предприятия.

При разработке финансовой стратегии важное место отводится производству конкурентоспособной продукции, минимальной себестоимости продукции, формированию и распределению прибыли и эффективному использованию капитала компании [7].

Также во время разработки финансовой стратегии большое внимание уделяется учету факторов риска. Финансовую стратегию разрабатывают с учетом неплатежеспособности, инфляции и других форс-мажорных обстоятельств [8]. Следовательно, финансовая стратегия обязана соответствовать производственным задачам и при необходимости изменяться. Финансовый контроль реализует проверку поступлений доходов, их использование, т.к. правильно произведенный финансовый контроль помогает выявить внутренние резервы, повысить рентабельность, увеличить денежные накопления. Можно сделать вывод о том, что выбор подхода к разработке финансовой стратегии позволяет принимать эффективные управленческие решения, связанные с финансовым развитием предприятия.

Библиографический список

1. Вотчаева А.А. Роль финансовой стратегии в развитии предприятия / А.А. Вотчаева // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2012. № 3 (42). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/rol-finansovoy-strategii-v-razviti-predpriyatiya> (дата обращения: 01.11.2016).
2. Финансовая стратегия. URL: <http://www.1-fin.ru/?id=281&t=141>.
3. Кулахметова З.С. Теоретические аспекты разработки финансовой стратегии предприятия / З.С. Кулахметова // Концепт. 2015. № 5. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskie-aspekty-razrabotki-finansovoy-strategii-predpriyatiya-1> (дата обращения: 22.10.2016).
4. Щесняк К.Е. Принципы формирования финансовой стратегии предприятия / К.Е. Щесняк // Проблемы современной экономики. 2011. № 1. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/printsiipy-formirovaniya-finansovoy-strategii-predpriyatiya> (дата обращения: 20.10.2016).
5. Гениберг Т.В. Сущность и методические основы разработки финансовой стратегии фирмы / Т.В. Гениберг, Н.А. Иванова, О.В. Полякова. URL: <https://nsuem.ru>
6. Геращенко И.П. Основные этапы разработки финансовой стратегии / И.П. Геращенко // Российское предпринимательство. 2009. № 2-2 (129). С. 64-69. URL: <http://bgscience.ru/lib/3420>
7. Чараева М.В. К вопросу о последовательности этапов при формировании финансовой стратегии предприятия / М.В. Чараева. URL: <http://esa-conference.ru/wp-content/uploads/files/pdf/CHaraeva-Marina-Viktorovna.pdf>
8. Бочкова О.С. Природа финансовых потоков / О.С. Бочкова // Бизнес и стратегии. 2016. № 2 (03). С. 10-13.

Bibliograficheskij spisok

1. Votchaeva A.A. Rol' finansovoj strategii v razviti predpriyatija / A.A. Votchaeva // Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo social'no-jekonomicheskogo universiteta. 2012. № 3 (42). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/rol-finansovoy-strategii-v-razviti-predpriyatiya> (data obrashhenija: 01.11.2016).
2. Finansovaja strategija. URL: <http://www.1-fin.ru/?id=281&t=141>.
3. Kulahmetova Z.S. Teoreticheskie aspekty razrabotki finansovoj strategii predpriyatija / Z.S. Kulahmetova // Koncept. 2015. № 5. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskie-aspekty-razrabotki-finansovoy-strategii-predpriyatiya-1> (data obrashhenija: 22.10.2016).
4. Shhesnjak K.E. Principy formirovaniya finansovoj strategii predpriyatija / K.E. Shhesnjak // Problemy sovremennoj jekonomiki. 2011. № 1. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/printsiipy-formirovaniya-finansovoy-strategii-predpriyatiya> (data obrashhenija: 20.10.2016).
5. Geniberg T.V. Sushhnost' i metodicheskie osnovy razrabotki finansovoj strategii firmy / T.V. Geniberg, N.A. Ivanova, O.V. Poljakova. URL: <https://nsuem.ru>
6. Gerashhenko I.P. Osnovnye jetapy razrabotki finansovoj strategii / I.P. Gerashhenko // Rossijskoe predprinimatel'stvo. 2009. № 2-2 (129). S. 64-69. URL: <http://bgscience.ru/lib/3420>
7. Charaeva M.V. K voprosu o posledovatel'nosti jetapov pri formirovanii finansovoj strategii predpriyatija / M.V. Charaeva. URL: <http://esa-conference.ru/wp-content/uploads/files/pdf/CHaraeva-Marina-Viktorovna.pdf>
8. Bochkova O.S. Priroda finansovyh potokov / O.S. Bochkova // Biznes i strategii. 2016. № 2 (03). S. 10-13.

Дмитрий Валерьевич Филиппов

кандидат экономических наук, доцент
кафедры «Экономическая безопасность
и управление инновациями»
Саратовского государственного технического
университета имени Гагарина Ю.А., Россия
E-mail: madyarsky@google.com

Яна Владимировна Никанорова

магистр направления подготовки
«Финансы и кредит» кафедры
«Экономическая безопасность
и управление инновациями»
Саратовского государственного технического
университета имени Гагарина Ю.А., Россия
E-mail: nikanorova-yana@mail.ru

Dmitriy V. Filippov

PhD (Economics), Associate Professor,
Department of Economic Security
and Innovation Management,
Yuri Gagarin State Technical University
of Saratov, Russia
E-mail: madyarsky@google.com

Yana V. Nikanorova

Master Student, Department of Economic
Security and Innovation Management,
Yuri Gagarin State Technical University
of Saratov, Russia
E-mail: nikanorova-yana@mail.ru

Статья поступила в редакцию 25.11.2016 г., принята к опубликованию 14.12.2016 г.

■ ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 159.942.5

О.Г. Грачева, Д.В. Павлищев

ЭМОЦИОНАЛЬНОЕ ВЫГОРАНИЕ СОТРУДНИКОВ ПСИХИАТРИЧЕСКОЙ КЛИНИКИ

O.G. Gracheva, D.V. Pavlishchev

EMOTIONAL BURNOUT AMONG THE PSYCHIATRIC HOSPITAL EMPLOYEES

Приведена характеристика подходов к объяснению феномена «эмоциональное выгорание» в зарубежной и отечественной психологии. Проанализированы результаты исследования различий в проявлении синдрома «эмоциональное выгорание» у сотрудников психиатрической клиники с разной спецификой профессиональной деятельности.

Ключевые слова: эмоциональное выгорание, деперсонализация, психотравмирующие факторы, эмоциональное реагирование, фазы выгорания

The authors describe the approaches to explaining the phenomenon of «emotional burnout» in foreign and domestic psychology. The results of the research provide the analyzed differences in the manifestation of the syndrome “burnout” among the psychiatric hospital workers having different specificity of professional activity.

Keywords: emotional exhaustion or burnout, depersonalization, psychotraumatic factors, emotional response, burnout phase

На территории Российской Федерации неуклонно растет количество учреждений для больных с психическими нарушениями, а это значит, что на первый план выходят проблема профессиональной пригодности сотрудников данных организаций и их психологическое здоровье. Рассматривая проблему удовлетворенности жизнью и профессионального выгорания у сотрудников психиатрических клиник, следует отметить ее актуальность в наше время. Исследование удовлетворенности жизнью и степени развития профессионального выгорания необходимо для нахождения путей решения существующих в этой сфере профессиональной деятельности проблем с целью сделать работу специалистов более продуктивной, сохранить компетентность работников сферы здравоохранения для успешной адаптации больных и усовершенствования профессиональных навыков.

Специалисты, которые работают в области охраны психического здоровья (врачи-психиатры, наркологи, специалисты-психотерапевты, клинические психологи, телефонные консультанты, логопеды, педагоги-дефектологи, работники социальных служб, средний и младший медицинский персонал), больше других подвержены риску возникновения синдрома «эмоционального выгорания», так как специфика их профессиональной деятельности связана не просто с постоянными контактами с людьми, а с определенными особенностями данных контактов и отношений. В некоторых случаях эти взаимоотношения могут привести к «профессиональным деформациям», которые при неблагоприятных обстоятельствах служат основой личностного кризиса. Изучая особенности взаимодействия в триаде «врач-сестра-больной», И. Харди выделил и описал специфические характеристики состояний медицинских ра-

ботников, названные им «отравление людьми», которые проявляются в эмоциональном напряжении, холодности, черствости, раздражительности. Все это является защитной формой поведения и проявляется в равнодушии к пациентам. А если врач любит свою профессию, то можно в некоторых случаях наблюдать феномен ухода в работу от жизненных проблем и трудностей [1, с. 24].

На большую роль эмоций в профессиональной деятельности врача при работе с психически больными людьми указывал и П.В. Симонов, который проанализировал феномен эмоционального резонанса или «заразительности эмоций». Другие авторы при изучении последствий длительного общения с психически больными людьми выделяли у медицинских работников резкое уменьшение толерантности к пациентам. Польский психиатр и философ А. Кемпински рассматривал в качестве причины возникновения эмоционального выгорания в специфическом взаимоотношении психиатра и психически больного. Еще в 1974 году американский психиатр Н.Ж. Freudenberger, описывая психологическое состояние, возникающее у волонтеров служб охраны психического здоровья, в виде нервного истощения, разочарования в работе, вплоть до полного отказа от нее, впервые использовал термин «синдром выгорания сотрудников» («staff burnout syndrome») и описал его как результат повышенных требований к собственным возможностям, который вызывает истощение или износ, происходящий в человеке. Данное исследование вызвало резкий всплеск интереса к данной проблеме, обусловленный высокой значимостью проблемы для специалистов, работающих в сфере помогающих и коммуникативных профессий, и с данного момента времени исследования, посвященные синдрому «эмоционального выгорания» в разных областях профессиональной деятельности, ведутся очень интенсивно.

J.A. Diez et al. и C.R. Herrera et al. описали синдром выгорания у сотрудников психиатрических учреждений и проанализировали частоту его встречаемости среди специалистов различных учреждений и с различным рабочим стажем в психиатрии. Симптомами синдрома являлось эмоциональное истощение, уменьшение или утрата эмпатии и собственной значимости, а также понижение самооценки, причем авторы делают акцент на том, что чаще этот синдром встречается у работников отделений для хронических душевнобольных, а также у молодых специалистов-психиатров [2, с. 188].

Синдром эмоционального выгорания («эмоциональное сгорание») – специфическая форма профессиональной деформации личности, сталкивающейся во время выполнения своих обязанностей с тесным общением с людьми. Признаками эмоционального выгорания являются: чувство безразличия, равнодушия, истощенности, изнеможения, проявляющееся в том, что человек уже не относится к работе так, как прежде; дегуманизация, заключающаяся в появлении негативного отношения к коллегам и пациентам; негативное профессиональное самовосприятие, проявляющееся в появлении ощущения собственной некомпетентности и недостатка профессионального мастерства [3, с. 28].

В.Е. Орел описывает «эмоциональное выгорание» как явление дезадаптации личности и говорит о возможности появления синдрома «выгорания» как специфической интегративной реакции на дезадаптацию личности применительно к профессиональной среде. В своих исследованиях автор приводит ключевые детерминанты «эмоционального выгорания», которые разделены на два вида факторов: индивидуальные и организационные. Среди первых В.Е. Орел описывает социально-демографические факторы (к которым относится пол, стаж, возраст, образование и др.) и личностные особенности, включающие «локус-контроль», самооценку, выносливость и т.п. Среди всех описанных выше факторов наиболее тесную связь с «эмоциональным выгоранием», по мнению исследователя, обнаруживает возраст. Однако, согласно другим исследованиям, «эмоциональное выгорание» у специалистов, работающих в психиатрических клиниках, наступает уже через полтора года после начала профессиональной деятельности. К группе организационных факторов В.Е. Орел относит условия материальной среды, социально-психологические условия деятельности и содержание работы [4, с. 105].

Согласно точке зрения В.В. Бойко, эмоциональное выгорание – это выработанный личностью субъекта механизм психологической защиты в виде полного или частичного исчезновения эмоций или снижения их энергетики в ответ на психотравмирующие воздействия или факторы. Это динамический процесс, который в своем развитии проходит ряд этапов в полном соответствии с механизмом развития стрессового состояния. При эмоциональном выгорании выделяются все фазы стресса:

- нервное (тревожное) напряжение – оно возникает из-за существования хронической психоэмоциональной атмосферы, дестабилизирующей обстановки, ситуации повышенной ответственности, трудности профессиональной деятельности;
- резистенция, то есть сопротивление, – ситуация, когда личность пытается оградить себя от неприятных впечатлений и обстоятельств;
- истощение – уменьшение психических ресурсов, падение эмоционального тонуса, наступающее по причине того, что сопротивление неэффективно.

Наиболее подробно компоненты «эмоционального выгорания» охарактеризовал В.В. Бойко. Первый компонент он назвал «напряжение», которое характеризуется эмоциональной вялостью, равнодушием, усталостью, вызванными профессиональной деятельностью субъекта. К симптомам «напряжения» он относит:

- восприятие профессиональной деятельности и ее условий как психотравмирующего обстоятельства;
- недовольство трудовой деятельностью, приводящее к тому, что человек не воспринимает себя как профессионала;
- желание сменить работу, обусловленное чувством безысходности;
- возникновение напряженности, тревожности и депрессии в профессиональной деятельности.

Второй компонент, выделенный В.В. Бойко, – «резистенция». Эта фаза характеризуется эмоциональным истощением, у личности возникает комплекс защитных реакций, делающих человека замкнутым, отстраненным, равнодушным, быстро устающим от любой деятельности. К симптомам «резистенции» можно отнести:

- безразличие к трудовой деятельности, ее условиям и компонентам;
- эмоции у человека становятся бедными, личность замыкается в себе и ограничивает круг своего общения;
- недовольство собой, своей профессией, профессиональная деятельность обесценивается.

Третий компонент профессионального выгорания – это «истощение». На этой фазе появляется циничное отношение к коллегам и больным, нарушается процесс коммуникации в профессиональной деятельности, могут развиваться психосоматические заболевания, редукция профессиональных достижений и опустошенность. К симптомам данного компонента относятся: появление автоматизма в трудовой деятельности, эмоции сводятся к минимуму; в профессиональных коммуникациях начинают возникать барьеры; ухудшается физическое и психологическое здоровье [2, с. 190].

В.Е. Орел описал психологический портрет врача, имеющего «эмоциональное выгорание». Характеризуя поведение данного специалиста, он говорит, что специалист старается избегать встреч с коллегами, постоянно смотрит на часы, опаздывает на работу и задерживается допоздна. Также отмечается повышенная потребность в употреблении разнообразных психоактивных веществ. Отличительной особенностью врачей с синдромом «эмоционального выгорания» является их отношение к пациенту больше как к предмету, нежели как к личности. Все это может отразиться на адаптации больного, которая оказывается безуспешной из-за непрофессионального, циничного отношения врача.

«Эмоциональное выгорание» сотрудников психиатрических клиник происходит в короткие сроки, в среднем через 1,5-2 года. Это обусловлено спецификой профессиональной деятельности, которая характеризуется постоянным общением с людьми, имеющими психиче-

ские отклонения. Еще одним психотравмирующим фактором являются условия трудовой деятельности: низкий уровень заработной платы, недооценка своей профессиональной значимости другими специалистами, проблемы с общением в коллективе и другие. Важным фактором возникновения «эмоционального выгорания» может стать частота общения с психически больными людьми. Сам феномен «эмоционального выгорания» включён в перечень диагнозов МКБ -10, как фактор, влияющий на состояние здоровья населения и обращение в учреждения здравоохранения.

Для выявления степени выраженности синдрома «эмоционального выгорания» было проведено исследование в психиатрических клиниках г. Саратова сотрудников с разной спецификой профессиональной деятельности. В исследовании приняли участие 100 человек, среди которых 35 врачей-психиатров, 35 медсестер и 30 прочих сотрудников психиатрических клиник (социальная служба, инженеры и другие). В исследовании использовался опросник «Эмоциональное выгорание» В.В. Бойко. Для выявления различий между группами испытуемых был применен t-критерий Стьюдента.

Согласно результатам исследования, в группе врачей наблюдается самая высокая степень выраженности синдрома выгорания по сравнению с медсестрами и остальными сотрудниками психиатрической клиники. При этом максимальные значения в фазе «истощения» выявлены именно у группы врачей. Это свидетельствует о срыве возможностей адаптации врачей-психиатров с развитием явлений психической дезадаптации в виде сформировавшегося синдрома выгорания. Причиной этого может служить более тесный контакт с больными, что приводит к эмоциональному перенапряжению и истощению. Излишнее проявление симптомов в фазах «напряжения» и «резистенции» показывает то, что специалист «горит» на работе, и это признаки профессиональных проблем. При этом нельзя сказать, что он «выгорел», это попытки приспособиться к ритму работы. Не является фактом и то, что он «выгорит» в перспективе – в положительном случае «выгорание» стабилизируется: выраженность симптомов фаз «напряжения» и «резистенции» снизится, и сдвига в сторону фазы «истощения» не произойдет. Таким образом, важно подчеркнуть, что говорить о клинической выраженности синдрома эмоционального выгорания можно только при наличии симптомов фазы «истощения», так как напряжение других фаз показывает чрезмерно затратное приспособление к профессиональной деятельности, а выраженность «истощения» свидетельствует о конечном итоге, т.е. о «выгорании». В таблице представлены показатели синдрома выгорания у различных групп испытуемых.

Установлено, что среди выделенных профессиональных групп наибольший суммарный показатель синдрома выгорания отмечен у врачей – 118,31 балла; наименьший – у испытуемых третьей группы – 100,44; медсестры продемонстрировали промежуточный результат – 108,88 балла, что говорит об отсутствии статистически значимых различий в выраженности «синдрома выгорания».

При анализе различий в отдельных структурных элементах фаз «синдрома выгорания» среди изучаемых групп, нами были получены следующие результаты:

– врачи продемонстрировали наибольшие степени выраженности симптомов «переживания психотравмирующих обстоятельств» фазы «напряжения» (различия на уровне значимости $p < 0,05$ с группой медсестер), что свидетельствует об осознании психотравмирующих факторов профессиональной деятельности, которые трудно или вовсе неустранимы, ведут к появлению и усилению остальных симптомов «выгорания». Также самые высокие показатели у врачей были выявлены во всех симптомах фазы «резистенции», что показывает попытки врачей облегчить условия профессиональной деятельности для уменьшения эмоциональных затрат. Это может проявляться в таких особенностях поведения, как эмоциональная черствость, безразличие, невежливость. Об этом говорят и высокие показатели по симптомам «эмоциональный дефицит» и «эмоциональная отстраненность» (различия на уровне значимости $p < 0,05$ с группой медсестер) фазы «истощения», которые являются сигналом для врача о том, что ему в данное время сложно помогать эмоционально субъектам своей деятельности;

– в группе медсестер наиболее высокие показатели были выделены в симптомах «неудовлетворенности собой», «загнанности в клетку» и «тревоги и депрессии» фазы «напряжения» (см. таблицу), проявляющихся в неудовлетворенности своим статусом, своей профессией, своими профессиональными обязанностями, и при попытках изменить что-то приходит чувство безысходности. Если вовремя не убрать психотравмирующие факторы, то может возникнуть состояние интеллектуально-эмоционального тупика. Чувство неудовлетворенности работой и собой приводят к сильному напряжению в форме переживания ситуативной или личностной тревоги, разочарования в себе, в своей профессиональной деятельности, в конкретной должности или месте работы. Симптом «тревоги и депрессии» – отправной момент в появлении тревожной напряженности при формировании эмоционального выгорания. Данные отличия в сравнении с другими группами испытуемых не достигали уровня статистической значимости;

Показатели синдрома выгорания у различных групп испытуемых

Группы	Фаза напряжения, симптомы				Сумма
	переживание психотравмирующих обстоятельств	неудовлетворенность собой	загнанность в клетку	тревога и депрессия	
Врачи	15,3*	6,4	4,8	6,5	33
Медсестры	9,8	5,6	3,9	6,3	25,6
Прочие сотрудники	12,2	6,5	5,1	7,2	31
Группы	Фаза резистенции, симптомы				Сумма
	неадекватное избирательное эмоциональное реагирование	эмоционально-нравственная дезориентация	Расширение сферы экономики эмоций	редукция профессиональных обязанностей	
Врачи	17,8*	14,8*	8,6*	13,2	54,4
Медсестры	16,4	8,2	4,2	12,4	41,2
Прочие сотрудники	12,6	11,4	6,8	12,2	43
Группы	Фаза истощения, симптомы				Сумма
	эмоциональный дефицит	эмоциональная отстраненность	личностная отстраненность или деперсонализация	психосоматические и психовегетативные нарушения	
Врачи	8,8	12,4*	6,6	6,3	34,1
Медсестры	7,5	6,8	6,4	5,8	26,5
Прочие сотрудники	8,6	9,2	7,2	7,9	32,9

– наибольшими степенями выраженности у группы сотрудников психиатрической клиники, имеющих наименьший контакт с больными, обладают симптомы «личностной отстраненности или деперсонализации» и «психосоматических и психовегетативных нарушений» фазы «истощения». Это вытекает из специфики работы данных испытуемых. Человек пытается убрать эмоции из своей профессиональной деятельности. На работе такого человека не затрагивают никакие обстоятельства – ни позитивные, ни негативные. Причем это не относится к личностным особенностям человека, а отражает ситуацию, возникшую на рабочем месте или в коллективе, и является механизмом психологической защиты. В других сферах эмоциональная жизнь является полноценной. Статистически значимые различия в этой группе испытуемых выявлены только в симптоме «неадекватного избирательного эмоционального

реагирования» в фазе «резистенции» (с группой врачей на уровне значимости $p < 0,05$), что свидетельствует о попытках показать эмоциональную реакцию в процессе общения с субъектами профессиональной деятельности и с коллегами по работе.

В заключение следует отметить, что человек, относящийся к себе положительно, предполагает существование у него каких-то недостатков, допускает представление о своем несовершенстве, отражающееся в конкретных действиях и поступках, и тогда он становится на путь преодоления своих отрицательных качеств. Это может изменить и всю его последующую жизнь. Если же информация о несоответствии реальных поступков и желаемого поведения не рефлексирована и не доносится до сознания, то и человек не может самосовершенствоваться, поскольку сигналы конфликта включают механизмы психологической защиты. Данные защитные механизмы действуют в ситуации, когда достижение цели определенным способом невозможно или когда человек предполагает, что оно невозможно. Следует подчеркнуть, что это не способы достижения желаемой цели, а способы организации частичного и временного душевного равновесия с тем, чтобы собрать силы для реального преодоления возникших трудностей. Вовремя преодоленные трудности являются мощным сдерживающим фактором формирования синдрома «эмоционального выгорания».

Библиографический список

1. Бабанов С.А. Синдром выгорания: диагностика и профилактика / С.А. Бабанов, Н.Е. Водопьянова, Е.С. Старченкова. 2-е изд. СПб.: Питер, 2008. 336 с.
2. Юрьева Л.Н. Особенности синдрома выгорания у сотрудников психиатрических служб / Л.Н. Юрьева // Современные проблемы исследования синдрома выгорания у специалистов коммуникативных профессий: кол. монография / под ред. В.В. Лукьянова, Н.Е. Водопьяновой, В.Е. Орла, С.А. Подсадного, Л.Н. Юрьевой, С.А. Игумнова. Курск: Курск. гос. ун-т, 2008. 336 с.
3. Морозов В.В. Профессиональное выгорание медицинской сестры как следствие специфики трудового процесса / В.В. Морозов, Т.В. Оганесян // Сестринское дело. 2010. № 3. С. 27-29.
4. Водопьянова Н.Е. Профилактика и коррекция синдрома выгорания / Н.Е. Водопьянова. СПб.: Изд-во СПб. ун-та, 2011. 160 с.

Bibliograficheskiy spisok

1. Babanov S.A. Sindrom vygoraniya: diagnostika i profilaktika / S.A. Babanov, N.E. Vodop'janova, E.S. Starchenkova. 2-e izd. SPb.: Piter, 2008. 336 s.
2. Jur'eva L.N. Osobennosti sindroma vygoraniya u sotrudnikov psihiatricheskikh sluzhb / L.N. Jur'eva // Sovremennye problemy issledovaniya sindroma vygoraniya u specialistov kommunikativnykh professij: kollektivnaja monografija / pod red. V.V. Luk'janova, N.E. Vodop'janovoj, V.E. Orla, S.A. Podsnadnogo, L.N. Jur'evoj, S.A. Igumnova. Kursk: Kursk. gos. un-t, 2008. 336 s.
3. Morozov V.V. Professional'noe vygoranie medicinskoj sestry kak sledstvie specifiki trudovogo processa / V.V. Morozov, T.V. Ogan'es'jan // Sestrinskoe delo. 2010. № 3. S. 27-29.
4. Vodop'janova N.E. Profilaktika i korrekciya sindroma vygoraniya / N.E. Vodop'janova. SPb.: Izd-vo SPb. un-ta, 2011. 160 s.

Оксана Геннадиевна Грачева

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

«Областная клиническая психиатрическая
больница Святой Софии», Россия
E-mail: dmitriipavlishev@yandex.ru

Дмитрий Владимирович Павлищев

заместитель главного врача по профилак-
тике и реабилитации государственного
учреждения здравоохранения

Oksana G. Gracheva

PhD (Sociology), Associate Professor
Department of Psychology and Applied
Sociology,

Yuri Gagarin State Technical University
of Saratov, Russia

E-mail: ksangr@rambler.ru

Dmitry V. Pavlishchev

Deputy Chief Medical Officer on Preventive
and Rehabilitative Services

at St. Sofia Regional Psychiatric
Care Hospital, Russia

E-mail: dmitriipavlishev@yandex.ru

Статья поступила в редакцию 08.12.2016 г., принята к опубликованию 14.12.2016 г.

УДК 159.9

Г.В. Эйгелис, М.С. Пальмова

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ПРОЦЕСС САМОАКТУАЛИЗАЦИИ ЛИЧНОСТИ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

G.V. Eygelis, M.S. Palmova

FACTORS AFFECTING PROFESSIONAL SELF-ACTUALIZATION OF A PERSONALITY

Представлен краткий теоретический анализ взглядов зарубежных и отечественных психологов на понятие самоактуализации личности. Определяются наиболее значимые факторы, влияющие на процесс самоактуализации личности в профессиональной деятельности. Исследуются взаимосвязи рефлексии, ценностных ориентаций и самоактуализации личности у представителей профессий типа «человек – знаковая система». Выявлены определенные положительные корреляционные взаимосвязи между шкалами, которые могут быть использованы психологами в практической деятельности.

Ключевые слова: самоактуализация личности, саморазвитие, самопонимание, акмеологический подход, рефлексия, ценностные ориентации, профессиональная деятельность

The article presents a brief theoretical analysis of the views of foreign and domestic psychologists on the concept of self-actualization, and identifies the most significant factors influencing the process of self-actualization of a personality in professional activity. The authors examine the relationship of reflection, value orientations and self-actualization among the representatives of the professions, such as «man – sign system», and reveal some positive correlations between the scales that can be used by psychologists in practice.

Keywords: self-actualization of personality, self-development, self-understanding, acmeological approach, reflection, value orientation, professional activities

Для современной психологии с каждым днем все актуальнее становится изучение человека как целостности, как субъекта собственной жизни, обладающего большим потенциалом для открытия новых перспектив в решении возникающих проблем. Именно благодаря субъектному рассмотрению личности в рамках психологии появляются новые перспективы и возможности исследования самоактуализации личности. В самом общем понимании самоактуализация в психологических исследованиях трактуется как процесс реализации себя, воплощения самого себя, основанный на поиске и утверждении своего особого пути, своих ценностей и смысла собственного существования в каждый момент времени.

Теоретической основой взглядов на самоактуализацию у зарубежных ученых являлись положения о том, что каждый человек по своей природе уникален, и эта уникальность определяется пониманием своей специфичности в каждый момент времени. Сам термин «самоактуализация» впервые ввел К. Гольдштейн, который говорил о самоактуализации как о главном и единственном мотиве организма в самореализации всего организма в целом, а также как об основе развития, творческой тенденции личности для самосовершенствования. Он был убежден в том, что в нормальном, здоровом организме всегда присутствует «тенденция к самоактуализации, действующая изнутри и преодолевающая сложности, возникающие из-за столкновений с внешним миром не на основе тревоги, но благодаря радости победы» [1, с. 149]. Тема самоактуализации личности была одной из важнейших в исследованиях А. Маслоу, который определил потребность в самоактуализации как «желание человека самоосуществиться». Само понятие «самоактуализация» предопределяет наличие у человека некой «са-

мости», которую он должен актуализировать. А. Маслоу считает, что самость отражена в ценностях и личностных смыслах человека, которые в совокупности представляют собой ядро человеческой жизни [2].

В отечественной психологии с позиций деятельностного подхода самоактуализация рассматривалась в работах Д.А. Леонтьева, который понимал самоактуализацию как «процесс развертывания и созревания заложенных в организме и личности задатков, потенций, возможностей» [3, с. 57]. Д.А. Леонтьев старался найти взаимосвязь и различия процессов самоактуализации, самореализации, саморазвития, самоутверждения, основой которых считал рефлексию. Он предполагал, что различия этих процессов проявлялись, прежде всего, в динамике развития, и что конечным процессом всё же является самоактуализация.

Самоактуализацию в акмеологии понимают как процесс перерождения потенций человека в актуальные характеристики для достижения полного становления личности. Это подразумевает рассмотрение самоактуализации как важной формы движения личности к своей зрелости и профессионализму, не утрачивая индивидуальности. Индивидуальность как устойчивая и закрытая система свойств как личности, так и индивида, и субъекта деятельности, по мнению Б.Г. Ананьева, является источником организации, мотивации и регуляции «самости». А отношение человека к жизни, его ценностные ориентации представляют собой направленность этой индивидуальности [4].

Опираясь на представленный краткий теоретический анализ, можно определить самоактуализацию как процесс роста личности «изнутри», процесс ее саморазвития, становления в роли субъекта своей жизни, первоначальной задачей которого становится выстраивание стратегий и иерархии ценностей в процессе жизнедеятельности, а также определения для себя ее смысла.

Помимо определения понятия «самоактуализация», особое место в изучении учеными-психологами отводится исследованию вопроса о влиянии различных факторов на осуществление самоактуализации личности. На наш взгляд, одним из условий, влияющих на процесс становления личности, осуществления себя в различных жизненных сферах, являются результаты рефлексивной деятельности человека, поскольку осмысление человеком содержания своего сознания, своей деятельности, коммуникации, т.е. «своего поведения как целостного отношения к окружающему миру» [5, с. 13], является центральным в рефлексивной деятельности. В процессе профессионализации личности рефлексия рассматривается с позиции акмеологического подхода, позволяющего оценить рефлексию как свойство личности и сделать акцент на ее ценностные ориентации. Рефлексия в данном случае выступает как активное переосмысление человеком содержаний собственного «Я» и, находясь в этом процессе, он фиксирует для себя определенные ориентиры своей деятельности, интересы и цели, то есть ценности. При этом осознание личностью своих ценностных ориентаций в профессиональном плане на стадии становления личности, направленное непосредственно на достижение «акме», является важнейшей предпосылкой успешности самоактуализации личности. Тем самым можно заключить, что и становление ценностных ориентаций личности является одним из важнейших аспектов самоактуализации.

Целью нашего исследования было выявление особенностей взаимосвязи рефлексии, ценностных ориентаций и самоактуализации личности у представителей профессий типа «человек – знаковая система». В данном исследовании принимали участие 60 представителей профессий типа «человек – знаковая система» (36 человек – IT-специалисты, 24 человека – бухгалтеры), все с высшим образованием и со стажем работы не менее 3-18 лет, в возрасте от 22 до 47 лет. Использованы были следующие методики: модифицированный опросник диагностики самоактуализации личности (САМОАЛ) А.В. Лазукина и Н.Ф. Калиной, «Ценностный опросник» (ЦО) Ш. Шварца, «Опросник рефлексивности» А.В. Карпова [6, 7]. Результаты, полученные с помощью статистического анализа, представлены в таблицах, в частности в табл. 1 представлены значимые показатели ценностных ориентаций на уровне нормативных идеалов и самоактуализации.

Большое количество значимых корреляций между показателями самоактуализации и ценностных ориентаций на уровне нормативных идеалов говорит о том, что при выборе значимых ценностей самоактуализирующейся личности, «человек-знак» больше придерживается сложившихся у него жизненных принципов. На уровне этих выработанных норм было выявлено, что, имея актуальные представления, человек менее альтруистичен и не нуждается в глубоких переживаниях. Это объяснимо рациональностью представителей данного типа профессий, для которых важно придерживаться позиции «здесь и сейчас», не отвлекаясь на сильные переживания и заботясь, прежде всего о собственных интересах, в связи с требованием точности, критичности, упорядоченности и повышенной степени внимания в выполняемой ими деятельности. У шкал «ценности» и «самопонимание» имеется обратная связь со шкалой «стимуляция», которая показывает, что как наличие у человека ценностей самоактуализирующейся личности, так и высокая чувствительность, и понимание человеком своих желаний и потребностей, предполагают отсутствие потребности в глубоких чувствах и эмоциях, а также чувственной новизне. Это можно объяснить тем, что представителям данных профессий важно четкое понимание, что происходит не только вокруг них, но и внутри себя, а также стабильность для собственного развития и реализации. Устойчивость и адекватность самооценки обусловлена наличием самостоятельности личности, что необходимо для проявления себя при возникновении нестандартных задач, требующих креативности и уверенности в решениях. Способность к установлению контактов с людьми также обусловлена самостоятельностью личности, и стремлением к гедонизму, что в данном случае предполагает умение выходить из рамок сконцентрированности и напряжения в зону комфорта, удовлетворенности и стремления к удовольствию.

Таблица 1. Значимые взаимосвязи показателей ценностных ориентаций на уровне нормативных идеалов и самоактуализации

Шкалы	Доброта	Самостоятельность	Стимуляция	Гедонизм
Ориентация во времени	-0,34**		-0,38**	
Ценности			-0,31*	
Самопонимание			-0,27*	
Аутосимпатия		0,31*		
Контактность		0,34**		0,35**

Примечание: * – $p < 0,05$; ** – $p < 0,01$; *** – $p < 0,001$.

Также корреляционный анализ показал прямую связь между шкалами «гибкость в общении» и «самостоятельность» на уровне индивидуальных приоритетов (см. табл. 2), что свидетельствует при отсутствии социальных стереотипов и способности к адекватному самовыражению о том, что самостоятельность личности повышается.

Таблица 2. Значимые взаимосвязи показателей ценностных ориентаций на уровне индивидуальных приоритетов и самоактуализации

Шкалы	Самостоятельность
Гибкость в общении	0,29*

Примечание: * – $p < 0,05$.

При исследовании взаимосвязи между рефлексией и самоактуализацией личности были выявлены две значимые взаимосвязи, представленные в табл. 3. В отношении шкалы «взгляд на природу человека», отражающей веру в человеческий потенциал, в бесконечность возможностей человека, и способность к рефлексии, т.е. к анализу и самовосприятию, анализ показал прямую взаимосвязь. Положительная корреляция в отношении показателей шкалы «потребность в познании» и рефлексии говорит о потребности в бытийном познании, бескорыстной

жажде чего-то нового, напрямую зависящей от способности человека к самоанализу и самопониманию.

Таблица 3. Значимые взаимосвязи показателей способности к рефлексии и самоактуализации

Шкалы	Взгляд на природу человека	Потребность в познании
Рефлексия	0,29*	0,31*

Примечание: * – $p < 0,05$.

Данное исследование доказывает, что рефлексия и ценностные ориентации представляют собой детерминанты самоактуализации в профессиональной деятельности, что играет важную роль в становлении личности. Полученные данные могут применяться руководителями и психологами на производстве для выстраивания поведения с персоналом, повышения успешности специалистов и проистекающей из этого производительности труда. В частности, использование данных может осуществляться для разработки тренинговых программ, нацеленных на гармонизацию внутренних детерминант самоактуализации личности и личностный рост.

Библиографический список

1. Хьелл Л. Теории личности / Л. Хьелл, Д. Зиглер. СПб.: Питер, 2003. 608 с.
2. Маслоу А. Мотивация и личность / А. Маслоу. 3-е изд. СПб.: Питер, 2010. 352 с.
3. Леонтьев А.Н. Деятельность. Сознание. Личность / А.Н. Леонтьев. М.: Политиздат, 1975. С. 54-90.
4. Вахромов Е.Е. Психологические концепции развития человека: теория самоактуализации / Е.Е. Вахромов. М.: Международная педагогическая академия, 2001. 160 с.
5. Степанов С.Ю. Психология рефлексии: проблемы и исследования / С.Ю. Степанов, И.Н. Семенов // Вопросы психологии. 1985. № 3. С. 11-25.
6. Карандашев В.Н. Методика Шварца для изучения ценностей личности. Концепция и методическое руководство / В.Н. Карандашев. СПб.: Речь, 2004. 72 с.
7. Карпов А.В. Рефлексивность как психическое свойство и методика ее диагностики / А.В. Карпов // Психологический журнал. 2003. Т. 24. № 5. С. 45-57.

Bibliograficheskij spisok

1. H'ell L. Teorii lichnosti / L. H'ell, D. Zigler. SPb.: Piter, 2003. 608 s.
2. Maslou A. Motivacija i lichnost' / A. Maslou. 3-e izd. SPb.: Piter, 2010. 352 s.
3. Leont'ev A.N. Dejatel'nost'. Soznanie. Lichnost' / A.N. Leont'ev. M.: Politizdat, 1975. S. 54-90.
4. Vahromov E.E. Psihologicheskie koncepcii razvitija cheloveka: teorija samoaktualizacii / E.E. Vahromov. M.: Mezhdunarodnaja pedagogicheskaja akademija, 2001. 160 s.
5. Stepanov S.Ju. Psihologija refleksii: problemy i issledovaniya / S.Ju. Stepanov, I.N. Semenov // Voprosy psihologii. 1985. № 3. S. 11-25.
6. Karandashev V.N. Metodika Shvarca dlja izuchenija cennostej lichnosti. Koncepcija i metodicheskoe rukovodstvo / V.N. Karandashev. SPb.: Rech', 2004. 72 s.
7. Karpov A.V. Refleksivnost' kak psihicheskoe svojstvo i metodika ee diagnostiki / A.V. Karpov // Psihologicheskij zhurnal. 2003. T. 24. № 5. S. 45-57.

Галина Владимировна Эйгелис

E-mail: Masha_palmova_95@mail.ru

кандидат психологических наук, доцент,
заведующий кафедрой «Психология
и прикладная социология»
Саратовского государственного технического
университета имени Гагарина Ю.А., Россия
E-mail: Eygelis@yandex.ru

Мария Семеновна Пальмова

лаборант МТЦ «Медита-сервис»
Саратовского государственного технического
университета имени Гагарина Ю.А., Россия

Galina V. Eigelis

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

Maria S. Palmova

Laboratory Technician at Media-Service,
Yuri Gagarin State Technical University
of Saratov, Russia
E-mail: Masha_palmova_95@mail.ru

Статья поступила в редакцию 07.12.2016 г., принята к опубликованию 14.12.2016 г.

■ СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 316.774

А.Д. Любимова, Ю.Б. Ламихов

РЕПРЕЗЕНТАЦИИ ПРОГРАММЫ «МАТЕРИНСКИЙ КАПИТАЛ» В СОВРЕМЕННЫХ СМИ

A.D. Lyubimova, Yu.B. Lamikhov

REPRESENTATION OF «MATERNITY CAPITAL» PROJECT IN MODERN MEDIA

Предпринимается попытка пересмотра дискурсивных стратегий, реализуемых средствами массовой информации, при освещении социальной программы «материнский капитал». Осуществлен дискурсивный анализ российского печатного издания «Аргументы и факты» для того, чтобы обозначить способы освещения в СМИ практик оформления и реализации материнского капитала. Раскрыты дискурсивные стратегии масс-медиа, формирующие в обществе представления о материнском капитале и производимых с ним манипуляциях.

Ключевые слова: материнский капитал, семейная политика, дискурс-анализ, государственные программы

Attempts are made to revise the discursive strategies implemented by the media in the coverage of the social program «Maternity Capital». The conducted discourse analysis refers the Russian printed newspaper «Arguments and Facts», and is made to identify the ways of the media practices design and implementation of the parent capital. The revealed discursive strategies of mass media are connected with forming ideas about the maternity capital and manipulations relating the project.

Keywords: maternity capital, family policy, discourse analysis, government programs

Семейная политика является важным направлением государственной деятельности, находящей свое выражение в мероприятиях и программах, цель которых – поддержание благополучия данного социального института. В контексте официального дискурса основополагающим предназначением института семьи является воспроизводство населения, в связи с чем традиционно многодетность поощряется государством. В 2006 г. Президентом РФ В. Путиным в Послании Федеральному Собранию были высказаны идеи, согласно которым важное значение для человека при принятии решения о создании семьи и рождении ребенка играет наличие социального благополучия. В свете данных событий актуальным становится внедрение социальных программ, призванных улучшить положение российской семьи. Базисом социальных реформ в сфере семейной политики, направленных на изменение демографической обстановки в стране, считается материнский капитал, предполагающий, что женщина, родившая второго или последующего ребенка, может оформить сертификат, подтверждающий право на получение «семейного капитала».

Программа «Материнский капитал» представляет собой денежную сумму, которую можно потратить на улучшение жилищных условий, образование детей или накопительную часть пенсии матери [1, с.110]. Данная программа начала реализовываться в 2007 г. и сразу же привлекла внимание россиян. Денежная сумма, которая выплачивается матерям, родившим

второго ребенка, в течение определенного времени пересматривалась с учетом инфляции и иных экономических процессов, происходящих в обществе. Однако, как показывают результаты исследований, уже проводившихся в сфере семейной политики, материнский капитал не оправдал ожидания многих участников обозначенной социальной программы. Люди недоумевали, почему материнский капитал невозможно потратить на лечение ребенка, почему эта сумма выдается только через три года и только один раз в жизни [2, с. 16]. Во многом это объясняется искаженным представлением о материнском капитале, которое сформировалось у россиян благодаря средствам массовой информации. Медиапространство стремится распространить в обществе нормирующие представления о материнском капитале, согласно которым данная мера предоставляет семьям возможность улучшить социально-экономическое положение домохозяйств, не прилагая особых усилий. В результате многие участники программы, воодушевленные настроениями, транслируемыми СМИ, начиная оформлять пособие, быстро разочаровываются в материнском капитале, который на деле не соответствует ожиданиям граждан. Соответственно, возникает необходимость пересмотра дискурсивных стратегий, реализуемых средствами массовой информации, при освещении данной социальной программы.

Тема материнского капитала представляется привлекательной для академического сообщества, сегодня многие исследования в сфере семейной политики касаются данной меры социальной поддержки. Однако, несмотря на имеющийся задел в сфере исследования программы материнского капитала, остается недостаточно освещенным аспект социокультурных представлений о данной мере социальной поддержки семьи. Современные средства массовой информации, являясь мощным рычагом воздействия на медийную аудиторию, часто обсуждают различные аспекты программы материнского капитала, особенности оформления и реализации данного блага. В связи с этим мы считаем необходимым внести свой вклад в изучение данной социальной программы, сделав акцент на способах освещения в печатных СМИ практик оформления и реализации материнского капитала. В рамках обозначенной темы нас будут интересовать дискурсивные стратегии масс-медиа, формирующие в обществе представления о материнском капитале и производимых с ним манипуляциях.

Эмпирическую базу исследования составили данные дискурсивного анализа крупного российского печатного издания «Аргументы и факты» за 2010-2016 гг. В статьях, опубликованных в «Аргументах и фактах», освещаются различные сферы жизни общества, в том числе и вопросы семейной политики. Тема материнского капитала обсуждается в ракурсах социальной политики, экономики, институционального взаимодействия, культуры. Нами были зафиксированы дискурсивные стратегии, раскрывающие спектр возможностей и ограничений, связанных с программой «Материнский капитал». Обозначив способы говорения о проблеме, мы сможем познать, каким образом в повседневной жизни получатели материнского капитала выстраивают свои практики обращения с данным благом. Как правило, с одной стороны, медиадискурс транслирует определенные запросы семей в отношении материнского капитала, но с другой – именно средства массовой информации формируют у аудитории представления о программе. Полученные в ходе исследования данные будут проинтерпретированы сквозь призму теории практик, с опорой на идеи власти М. Фуко, стратегий и тактик М. де Серто. С позиции теории практик мы раскрываем те формы взаимодействий, которые порождаются в процессе оформления, получения, реализации материнского капитала и одновременно с этим ограничиваются определенными структурными и институциональными барьерами. В результате проведенного анализа нами были обозначены дискурсивные поля, раскрывающие специфику обсуждения программы «Материнский капитал» в СМИ. Рассмотрим подробнее каждый из дискурсов.

Порицание нелегитимных способов реализации материнского капитала. На практике большинство семей столкнулись с трудностями, связанными с оформлением и получением материнского капитала, что стало причиной обращения к нелегитимным способам реализации положенных согласно программе средств. Как правило, подобные случаи порицаются средствами массовой информации, а для устрашения граждан в медиапространстве освещаются

возможные формы наказания за попытки обналичить материнский капитал. Отказ от легитимных способов реализации материнского капитала позиционируется в прессе как девиация, что должно способствовать утверждению в обществе нормирующих представлений о программе. Таким образом происходит формирование границ, определяющих для семей правила обращения с материнским капиталом. Однако следует помнить, что для большинства семей материнский капитал — это не денежная нажива, а реальная необходимость. Не всегда потребности семей соотносятся с возможностями, которые предоставляет материнский капитал, в связи с чем и начинают предприниматься попытки обменять сертификат на наличные средства. Подобное поведение можно проинтерпретировать с позиции взглядов М. де Серто, который говорит о наличии многообразных, неподвластных, хитрых и упрямых процедур, позволяющих уклоняться от дисциплины, не покидая той области, в которой она сохраняется, и подводящих к теории повседневных практик [3, с. 156]. Соответственно существует латентное сопротивление системе, когда индивид начинает адаптировать под себя установленный социальный порядок. Добиться результата часто получается благодаря упорству, изворотливости, лавированию. Находясь в пространстве публичности, человек скрывает свое желание перестроить существующую систему согласно своим предпочтениям и потребностям. Однако на деле происходит переименование официальных правил в соответствии с личными нуждами и интересами. Нелегитимные способы реализации материнского капитала являются примером тактического нападения на систему, представленного стремлением обменять сертификат на более нужные ресурсы нежели жилье, образование, здравоохранение и пенсия. Семья может нуждаться в автомобиле, ремонте квартиры или оплате срочного курса лечения родителя или ребенка, поэтому граждане начинают обходить стороной легальные формы реализации материнского капитала и ищут возможности получения наличных средств за имеющийся сертификат.

Формирование идеализированного представления о программе «Материнский капитал». Информация о материнском капитале долгое время транслировалась в СМИ в сжатом виде и передавала лишь основной смысл данной меры. Освещались в основном привлекательные стороны социальной программы и не затрагивались проблемы, с которыми могут столкнуться родители при оформлении материнского капитала. В частности, четко обозначена денежная сумма, которую можно получить за рождение второго и последующего ребенка, однако почти ничего не сказано о сроках выплаты, тонкостях оформления пакета документов и других «шероховатостях» программы «Материнский капитал». Данная стратегия избрана средствами массовой информации для привлечения внимания к новой социальной программе и формирования у населения мотивации к деторождению. И только с 2010 г. в газете появляются публикации, которые затрагивают не только позитивные стороны программы, но и проблемы, возникающие у семей-получателей материнского капитала.

Во-первых, недостаточная информированность привела к тому, что у многих граждан возникло искаженное представление о возможностях реализации материнского капитала. Например, предложенная, согласно программе, возможность содержания ребенка в образовательном учреждении, была расценена многими как передача материнского капитала на ремонт школы, «в дар» или на другие виды подобной благотворительности — благоустройство классных помещений, закупку оргтехники, канцтоваров, мебели. Сам процесс оформления материнского капитала на деле представляется не таким простым, о чем свидетельствуют жалобы граждан, освещенные в газетных публикациях за 2010-2014 гг. Получатели материнского капитала отмечают невнимательность специалистов, которые задействованы в процессе оформления необходимого пакета документов. Действия сотрудников пенсионного фонда, которые порой сознательно затягивают процедуру оформления и выдачи материнского капитала, можно объяснить взглядами М. Фуко о власти, возникающей в сфере повседневных социальных взаимодействий. По мнению М. Фуко, в повседневной жизни практики структурируются благодаря действующим формам власти. При этом власть перестает быть инстанцией, наказывающей за нарушение установленных законов, подписанных контрактов, заключенных соглашений, и

начинает функционировать в повседневной жизни, находя свое выражение в привычных интеракциях [4, с.179]. При оформлении материнского капитала родители попадают в зависимость от сотрудников пенсионного фонда, отвечающих за процедуру сбора и проверки необходимых справок и документов. Специалисты, к которым следует обращаться для оказания содействия в оформлении материнского капитала, становятся для граждан той самой властью, действующей на уровне повседневности. Дело в том, что сотрудники пенсионного фонда обладают важными знаниями, касающимися бюрократической стороны программы, в связи с чем взаимоотношения «специалист – клиент» начинают носить авторитарный характер.

Во-вторых, многие проблемные зоны программы стали очевидными лишь уже в процессе ее реализации. В частности, это касается проблемы недоверия банков к семьям, собирающимся погасить ипотечный кредит посредством материнского капитала. Естественно, сумма, предусмотренная согласно программе, не способна покрыть затраты на покупку жилья, в связи с чем большинство семей обращаются к системе ипотечного кредитования. В газетных публикациях освещаются случаи невыдачи кредита гражданам, планировавшим погасить заем посредством материнского капитала. В результате многим семьям приходилось пересматривать свои планы в отношении материнского капитала по причине рассогласования деятельности государственных органов, которые отвечают за предоставление данного блага, и финансовых структур, принимающих на практике решение, предоставить клиентам необходимую денежную сумму или отказать. Еще одна проблема, с которой столкнулись первые получатели такого блага, как материнский капитал, – это несвоевременное перечисление денежных средств в случае покупки жилья. На страницах газеты появлялись сюжеты, в которых семьи жаловались на невозможность вложить средства в покупку квартиры, так как деньги продавцу будут переводиться в течение полугода. Мы видим, что дискурсивные стратегии СМИ, выражающиеся в сглаживании проблемных зон программы, привели к тому, что на практике получатели материнского капитала оказались не готовыми к возможным трудностям. Семьям приходилось в экстренном порядке пересматривать свои планы в отношении материнского капитала в соответствии с реальными условиями оформления и получения данного блага, что нашло отражение в более поздних газетных публикациях.

«Обратная связь»: ожидания общества от программы «материнский капитал». Многие публикации в газете «Аргументы и факты» становятся своеобразной реакцией на запросы населения, касающиеся способов реализации материнского капитала. Материнский капитал не смог предоставить семьям те ресурсы, которые были им необходимы в конкретный промежуток времени. Многие граждане были бы рады потратить материнский капитал на иные насущные семейные нужды, не предусмотренные законом: на ремонт квартиры, покупку земельного участка, оплату лечения ребенка [1, с.112]. Соответственно возникает потребность в получении конкретной денежной суммы вместо незримого ресурса, который можно реализовать только через три года. В редакцию поступают письма россиян с вопросами, адресованными к правительству. Происходит выстраивание диалога между государством и народом посредством СМИ. Отвечают на вопросы, как правило, эксперты в сфере семейной политики, например, депутат Государственной думы Е. Мизулина, заместитель Председателя Правительства О. Голодец. Основной вопрос, интересующий граждан, заключается в следующем: почему нельзя выдать материнский капитал наличными средствами? Популярность данного вопроса объясняется разнообразием жизненных ситуаций российских семей и связанных с ними потребностей, не учтенных в регламенте использования материнского капитала. Ответом на данный вопрос стало сообщение, появившееся в прессе в 2010 г., о рассмотрении законопроекта, согласно которому средства материнского капитала можно будет получить в том случае, если семья собирается возводить жильё своими силами, без привлечения строительных организаций. Однако данная мера становится, скорее, формальным откликом на жалобы семей, так как предусмотренная единовременная выплата – 12 тысяч рублей – вряд ли сможет внести существенный вклад в строительство дома. В дальнейшем данное предложение было принято, о чем сообщают «Аргументы и факты» в своих более поздних публикациях. Сумма

12 тысяч рублей, а с 2015 г. – 20 тысяч рублей, может быть потрачена семьями на повседневные нужды. Идея покупки автомобиля за счет средств материнского капитала была отвергнута правительством, которое считает, что программа должна в первую очередь стимулировать рождаемость. Таким образом, через средства массовой информации начинает выстраиваться диалог между государством, предлагающим свое видение помощи семьям, и непосредственными получателями благ, предусмотренных материнским капиталом. Однако конструктивность данного диалога остается под вопросом, так как, с одной стороны, государство откликается на просьбы семей пересмотреть программу «Материнский капитал», а с другой – принимаемые властью меры носят лишь формальный характер и на деле не способны помочь семье удовлетворить конкретные потребности: сделать ремонт или оплатить дорогостоящее лечение ребенку. Семья может лишь получить незначительную сумму наличными, остальные средства продолжают быть незримым ресурсом.

Гендерная специфика программы «Материнский капитал». Название социальной программы подчеркивает, что материнский капитал в первую очередь ориентирован именно на женщин, в связи с чем у многих россиян возникает вопрос, какое место отводится мужчине в системе семейной политики Российской Федерации? Периодически в прессе появляются публикации, авторы которых задаются следующими вопросами: почему материнский капитал есть, а отцовского – нет? Почему многодетным отцам не положен маткапитал? Капитал без матери отцу-одиночке не положен? Однако данные материалы не содержат в себе ноты протеста, а представляют собой рассуждения, почему рациональнее предоставить материнский капитал именно женщине. В медиапространстве утверждается мысль, что женщина должна отвечать за воспитание ребенка, и материнский капитал становится возможной компенсацией за данную «работу». В частности, мать может «потратить» положенную сумму на себя, положив средства на накопительную часть пенсии. За мужчиной же закрепляется роль работника и кормильца, перед которым стоит первоочередная задача – обеспечение финансовой стабильности семьи, именно поэтому программа предусматривает предоставление материнского капитала отцу лишь в крайних случаях. В прессе указаны лишь два легитимных способа получения отцами материнского капитала: во-первых, если мужчина – единственный усыновитель второго ребенка, во-вторых, в результате получения данного права от женщины, которая утратила его в случае смерти, лишения родительских прав или совершения в отношении детей умышленного преступления. Ж. Чернова объясняет гендерную специфику программы тем, что сама мера направлена не только на материальную поддержку семьи, но и на повышение «социального статуса» матери. Само наименование «материнский», а не «родительский» капитал свидетельствует о том, что за женщиной в официальном дискурсе закрепляется традиционная роль матери и хранительницы домашнего очага [5, с. 33].

Анализ материалов СМИ показал, что в медиапространстве воспроизводится нормирующее представление о программе «Материнский капитал». В первую очередь раскрываются привлекательные стороны данной меры и возможности, которые приобретают получатели материнского капитала. СМИ репрезентируют заботу, которую проявляет государство о семьях, предоставляя им материнский капитал. Материнский капитал показан как гибкая мера социальной поддержки, способная подстраиваться под потребности домохозяйств. Однако пересмотр условий предоставления данного блага можно оценить, скорее, как желание помочь, нежели существенный вклад в поддержку семьи. Примером является единовременная сумма 12 тысяч рублей, которую начали выплачивать гражданам после неоднократных просьб семей выдавать средства наличными. Вместо ожидаемой суммы в 365689 рублей семьи получили лишь незначительную ее часть. Помимо материальной поддержки домохозяйства, важным предназначением материнского капитала становится продвижение определенной идеологии семейной политики в российском обществе. В частности, репрезентации материнского капитала в популярных печатных изданиях становятся механизмом закрепления традиционных гендерных ролей: мужчина – кормилец, женщина – мать.

Библиографический список

1. Бороздина Е. Как распорядиться «материнским капиталом» или граждане в семейной политике / Е. Бороздина, Е. Здравомыслова, Е. Темкина // Социологические исследования. 2012. № 7. С. 109-118.
2. Ярская-Смирнова Е. «Да-да, я вас помню, вы же у нас неблагополучная семья!» Дискурсивное оформление современной российской семейной политики / Е. Ярская-Смирнова // Женщина в российском обществе. 2010. № 2. С. 11-21.
3. Де Серто М. Практика повседневной жизни / М. де Серто // Прогнозис. 2010. № 1. С. 151-184.
4. Волков В. Фуко: власть и практики / В. Волков, О. Хархордин // Теория практик. СПб.: Изд-во Европейского ун-та, 2008. С. 178-193.
5. Чернова Ж. «Демографический резерв»: молодая семья как объект государственной политики / Ж. Чернова // Женщина в российском обществе. 2010. № 1. С. 23-42.

Bibliograficheskiy spisok

1. Borozdina E. Kak rasporyadit'sja «materinskim kapitalom» ili grazhdane v semejnoy politike / E. Borozdina, E. Zdravomyslova, E. Temkina // Sociologicheskie issledovaniya. 2012. № 7. S. 109-118.
2. Jarskaja-Smirnova E. «Da-da, ja vas pomnju, vy zhe u nas neblagopoluchnaja sem'ja!» Diskursivnoe oformlenie sovremennoj rossijskoj semejnoy politiki / E. Jarskaja-Smirnova // Zhenshhina v rossijskom obshhestve. 2010. № 2. S. 11-21.
3. De Serto M. Praktika povsednevnoj zhizni / M. de Serto // Prognosis. 2010. № 1. S. 151-184.
4. Volkov V. Fuko: vlast' i praktiki / V. Volkov, O. Harhordin // Teorija praktik. SPb.: Izd-vo Evropejskogo un-ta, 2008. S. 178-193.
5. Chernova Zh. «Demograficheskiy rezerv»: molodaja sem'ja kak ob#ekt gosudarstvennoj politiki / Zh. Chernova // Zhenshhina v rossijskom obshhestve. 2010. № 1. S. 23-42.

Алена Дмитриевна Любимова

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

Alena D. Lyubimova

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

Юрий Борисович Ламихов

аспирант кафедры «История, теория
и прикладная социология»
Саратовского национального
исследовательского государственного
университета имени Н.Г. Чернышевского,
Россия
E-mail: yurjora@list.ru

Yuri B. Lamikhov

Postgraduate, Department
of History, Theory and Applied Sociology,
Saratov State University, Russia
E-mail: yurjora@list.ru

Статья поступила в редакцию 05.12.2016 г., принята к опубликованию 14.12.2016 г.

УДК 316.47

С.И. Муфаздалов

МОДЕЛЬ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ ОБЩЕСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ: СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

S.I. Mufazdalov

A MODEL FOR THE PUBLIC SAFETY EFFECTIVENESS SYSTEM: SOCIOLOGICAL ANALYSIS

Предлагается анализ модели формирования эффективной системы общественной безопасности. Центральное место в этой модели занимает круг факторов, которые позволяют повысить эффективность работы полиции. Описание модели сопровождается анализом публикаций, связанных с соответствующими факторами, влияющими на доверие полиции, ее имидж в современном обществе.

Ключевые слова: социальное доверие, доверие к полиции, профессиональные сообщества

The article presents the analysis to the model of formation effective social security systems. The focal points of the model are the factors that allow for upgrading the efficiency of the police. The description of the model is accompanied by the analysis of publications related to the relevant factors affecting the credibility of the police, and the public image of the police.

Keywords: Social trust, trust police, professional societies

За последние годы произошли существенные организационные и политические изменения, которые осуществлялись в ходе последней реформы силовых структур и имеют прямое отношение к общественной безопасности. Если значение создания такой организационной структуры в сфере безопасности как «Национальная гвардия», которая подчинена непосредственно Президенту, еще предстоит оценить, то влияние проведенной реформы полиции уже подвергается анализу социологического сообщества, влияет на повседневную жизнь российских граждан. Одной из важнейших целей этой реформы является укрепление доверия общества к силовым структурам, повышение эффективности всей системы обеспечения безопасности.

Интерес социологической общественности к проблеме построения эффективной системы общественной безопасности объясняется тем, что ее состояние отражает наличие внутреннего консенсуса в обществе по поводу эффективности действия правоохранительной системы, тенденций её развития. С другой стороны, мы видим и трудности, с которыми сталкиваются проектировщики социальной политики в области безопасности, которые могут иметь неоднозначные, противоречивые трактовки.

Для нас является достаточным определение социального доверия, которое предложено в работе Ф. Фукуямы [1, с.52]: «Доверие – это возникающее у членов сообщества ожидание того, что другие его члены будут вести себя предсказуемо, честно, с вниманием к нуждам окружающих, в согласии с некоторыми общими нормами». Это определение связывает общественное доверие к полиции с соблюдением правоохранителями профессиональных стандартов, ожиданиями, что он будет действовать от лица государства в соответствии со служебными инструкциями, нравственными ориентирами, которые используются при выполнении работы. Проявления доверия (или, соответственно, недоверия) к полиции опираются на оценку ее действий, связанных с острыми, волнующими общество проблемами, в решении которых полиция принимает участие (например, в решении проблемы семейного насилия [2]).

Одной из первых задач, которые стоят перед правоохранителями при определении контуров эффективной системы общественной безопасности, является задача создания благоприятного режима осуществления отношений между силовыми ведомствами и гражданским обществом. Можно констатировать преимущественно односторонний характер отношений полиции и общества. Первая является репрессивным инструментом государства по отношению к гражданам, нарушающим закон. Влияние же общественных структур на полицию и в прошлом, и сейчас сильно ограничено [3]. Изменения, связанные с реформой полиции, направлены, в том числе, и на развитие таких связей, установление прозрачных и доверительных отношений полиции с общественными организациями, средствами массовой информации. Механизмом, который должен обеспечивать объективность освещения деятельности полиции, профилактику правонарушений, привлечение граждан и общественных организаций к реализации государственной политики в сфере охраны общественного порядка, является пресс-служба МВД РФ. Кроме этого, в региональных системах федерального управления создаются общественные советы, которые должны обеспечить согласование интересов граждан, общественных, правозащитных, религиозных и иных организаций с работой местных правоохранительных структур.

Важно отметить, что оценка обществом деятельности полиции в последнее время улучшается. Так, по данным опроса фонда «Общественное мнение», более двух третей респондентов (80%) в 2015 г. оценивают работу полиции как минимум удовлетворительно, причем, оценка «хорошо» максимальна (33%) среди респондентов от 18 до 30 лет [4]. Эту информацию можно проинтерпретировать так, что молодые люди оценивают эффективность работы полиции наиболее позитивно по отношению к респондентам других возрастных групп. В этом же опросе подтверждается и тезис о меньшей социальной дистанции между полицией и гражданами в небольших по размеру населенных пунктах (менее 50 тыс. жителей) – 31% респондентов оценивают работу полиции на «отлично» и «хорошо». Еще раз подчеркнем важность обеспечения связи между правоохранительными структурами и средствами массовой информации [5]. Объективное освещение в СМИ практик отбора и профессиональной подготовки, учета личностных качеств, развития коммуникативных навыков кандидатов на службу в полиции способствует формированию позитивного образа сотрудника полиции. Перечисленные практики могут быть реализованы только при углублении воспитательной работы с сотрудниками МВД России, активизации человеческого фактора в самом ведомстве и привлечение внимания к его работе гражданского общества. Такая связь между внутренними нормами и их демонстрацией перед гражданами страны является серьезным резервом для совершенствования деятельности всей системы МВД, повышения эффективности ее работы.

Необходимо сформировать механизмы, которые не только приведут к улучшению взаимодействия полиции с общественными структурами, СМИ, но и переломить тенденцию к обобщению образа полицейского, связанного с практиками негативного восприятия деятельности полиции. Исследователи отмечают влияние современных СМИ, которое часто приводит к формированию негативного имиджа сотрудников полиции, что усложняет процесс позитивных изменений в ее работе, изменения её модальности [6].

Одной из важнейших составляющих элементов организации эффективной защиты общественной безопасности является система образования в органах МВД. Это измерение связано с развитием и последовательным улучшением профессиональных стандартов, формированием профессионального сообщества сотрудников правоохранительных органов. Подготовка полицейских высшего звена требует сейчас пяти лет обучения в высшем учебном заведении, для сотрудников рядового и среднего составов на это отводится шесть месяцев [7]. При этом результат формирования необходимых общепрофессиональных компетенций должен быть примерно на одном уровне для сотрудников всех уровней. Последний факт подчеркивает необходимость адаптации деятельности образовательных учреждений к новым социальным реалиям, требует расширения основной профессиональной образовательной программы, применения

новых методик обучения, увеличения его сроков, разработки и реализации программ повышения квалификации для сотрудников всех уровней.

Рассмотрим ряд инноваций, которые используются в зарубежных странах для улучшения взаимодействия полиции с обществом, увеличению прозрачности деятельности полиции и, следовательно, повышению эффективности ее работы. В России правоохранительные органы остаются достаточно закрытой структурой, которая осторожно использует новые инструменты распространения информации. Традиционно мы видим информацию о работе полиции на телевидении, в сообщениях новостных ресурсов сети Интернет. К настоящему времени уже существует целый ряд инструментов оповещения граждан о важной информации, связанной с их безопасностью. Некоторые из этих инструментов популярны среди отдельных социальных групп. Речь идет о новых медиаресурсах, в частности о социальных сетях, использование которых особенно характерно в молодежной среде. Опыт применения полицией ресурсов социальных сетей в Европейском союзе позволяет говорить об эффективности этого инструмента, который направлен на улучшение имиджа правоохранительных органов, увеличение эффективности их взаимодействия с общественностью [8]. При работе в социальных сетях полиции нужно выбрать новые тональности для информирования общества о тех или иных событиях. Если мы вспомним сообщения о работе полиции, которые звучат по телевидению, представлены на официальных сайтах СМИ, то обязательно отметим, что они могут быть охарактеризованы как формальные и обезличенные. Сам способ передачи сообщений обществу о работе полиции через социальные сети (в западных источниках упоминаются, как правило, Facebook и Twitter, в России чаще всего говорят о социальной сети ВКонтакте) способствует новой форме информирования, а также инициирует обсуждение позитивных изменений в работе правоохранительных органов. Следствием такой дискуссии является и повышение профессиональных стандартов полиции, профессиональной культуры полицейских, освещение в позитивном ключе опыта повседневной жизни сотрудников. В результате граждане видят полицию как доступную для конструктивного сотрудничества организацию, вызывающую доверие, вся деятельность которой направлена на защиту общества. В упомянутом выше отчете говорится о позитивных результатах использования социальных сетей в работе полиции, об улучшении образа правоохранительных органов в Европейском союзе, о прямой зависимости между высоким уровнем доверия полиции и использованием современных подходов к информированию населения, обеспечению реальной обратной связи. Для нашей страны актуальным является и тезис о том, что использование социальных сетей (в зарубежных источниках, в частности, называется социальная сеть Facebook) для увеличения доверия полиции позволяет удерживать уровень доверия к полиции на том же уровне, что и до серьезного сокращения штата. Проведенная в нашей стране реформа привела к изменению штатной численности сотрудников полиции в сторону снижения. Упомянутый выше механизм поддержания доверия полиции пригодится и у нас. Новости, информацию о разыскиваемых людях, правонарушителях, обстоятельствах преступлений в течение нескольких минут можно вирусно распространить в глобальной сети. СМИ в стране уже освоили эти технологии, их полезность для функционирования правоохранительной системы подтверждается западным опытом.

Рассмотрим теперь модель формирования эффективной системы общественной безопасности, в основе которой существует полиция как социальный институт, находящаяся в контексте его восприятия гражданским обществом. Главным остается вопрос о компонентах системы общественной безопасности, их взаимодействии, причинно-следственных связях между процессами, работающими для повышения эффективности. В качестве основы мы рассматриваем модель, предложенную в работе [9]. Она основана на перечислении компонентов системы и определении последовательности шагов, которые используются для повышения эффективности работы полиции, и, соответственно, уровня общественной безопасности. Отчет разработан для полиции США, но с учетом специфики нашей страны предложения по увеличению эффективности работы могут быть использованы и в России.

Основная цель реализации модели направлена на построение и поддержание доверия между органами правоохранителей в регионе и местным сообществом, увеличение эффективности деятельности полиции и безопасности сообщества. В основе этого механизма лежит стандарт, который направляет действия каждого сотрудника полиции, закладывает основу для доверительных отношений с местным сообществом. Фундаментом механизма является набор ценностей и поведенческих паттернов как внутри системы (путем правильной работы с кадрами, профессиональной подготовки и оценки эффективности работы), так и вне ее (через диалог с общественностью, работу со СМИ, взаимодействие с местной администрацией), как показано на рисунке.

Внутренние стратегии формирования доверительных отношений с сообществом должны быть построены на фундаменте следования прочным культурным традициям профессионального сообщества, с персональной ответственностью за поведение и действия полиции. Эта культура должна продвигаться и внедряться в сознание сотрудников. Все показанные на рисунке компоненты должны работать вместе для создания и укрепления культуры полиции на организационном, профессиональном и персональном уровнях. Прозрачность и готовность сотрудничать с сообществом будет способствовать созданию доверительных отношений с местной полицией.



Модель построения эффективной системы общественной безопасности

Крайне важно устанавливать и поддерживать этические стандарты в местных отделениях полиции, которые отражают ключевые ценности и основополагающие принципы правоохранительной системы. В небольших учреждениях это может означать, что старший офицерский состав берет на себя часть функций, которые свойственны среднему и младшему составу. Независимо от кадровых ресурсов каждого конкретного подразделения необходимо обеспечить существование организационной единицы, которая берет на себя функции управления профессиональными стандартами. Среднего размера и крупные учреждения могут создать и поддерживать профессиональные стандарты с помощью специально обученного персонала,

который отвечает за строительство и поддержание необходимого уровня устойчивости организации путем координации профессиональной подготовки, наставничества и управления внутренними проблемами. Нехватка персонала может быть компенсирована за счет налаживания партнерских связей с другими подразделениями с целью создания региональной сетевой структуры, решающей проблемы подразделений различного уровня во взаимодействии с ними. Реализация предложенной модели предполагает использование нескольких стратегий, которые можно условно разделить на «внутренние» и «внешние».

К внутренним стратегиям относят:

- реализация политики культурного развития института полиции, программ и тренингов укрепления этических ценностей и соблюдения социальных норм. Внедрение специальных организационных единиц, которые занимаются поддержанием и развитием профессиональных стандартов;

- разработка плана кадровой работы для усиления у действующих и вновь набранных сотрудников ориентации на поддержку безопасности жизни локального сообщества, а не выполнение формальных функций;

- обеспечение непрерывной подготовки сотрудников в областях соблюдения этических норм, добросовестности и порядочности сотрудников в течение всего времени службы в правоохранительных органах;

- проведение постоянного мониторинга деятельности всех сотрудников со своевременными оценками негативного поведения или поощрения за успехи;

- использование той или иной формы системы раннего вмешательства (интервенции) не только во внутренние дела подразделения, но и предупреждение негативных последствий некорректного персонального поведения сотрудников.

К внешним стратегиям относят:

- привлечение местного сообщества в той или иной форме к программам улучшения функционирования подразделений полиции;

- реализация плана по созданию институциональных образований в рамках местного сообщества, которые функционируют вместе с полицией и обеспечивают учет интересов жителей региона. Такими примерами в нашей истории являются дружинники, которые выполняют функции полиции, но принадлежат и реализуют интересы местного сообщества;

- использование средств массовой информации для пропаганды позитивных представлений о работе полиции. Использование для этой цели популярных в различных социальных группах инструментов распространения информации. Так, для молодых людей эффективным инструментом являются социальные сети, которые позволяют распространять информацию в режиме реального времени;

- проведение семинаров по темам обеспечения безопасности, представляющим интерес для представителей местного сообщества, общественных организаций;

- проведение опросов членов местных сообществ с целью оценки рисков для системы безопасности и повышения уровня оценки восприятия полиции как социального института.

Следует отметить тенденцию увеличения уровня доверия полиции, улучшения ее имиджа на протяжении последних нескольких лет. Главный вывод позволяет раскрыть структуру системы повышения общественной безопасности, которая основана на использовании модели, учитывающей внутренние и внешние аспекты, влияющие на функционирование всей правоохранительной системы и ее эффективность, успешность. Внутренние аспекты связаны с развитием и поддержанием профессиональных стандартов деятельности полиции, которые определяются системой образования, переподготовки, наличием собственных механизмов обеспечения устойчивости и развития потенциала полиции на федеральном и региональном уровнях. Внешние аспекты связаны с каналами коммуникации между правоохранительной системой и обществом в лице ее граждан, общественных организаций, местной администрации. Эти каналы обеспечиваются традиционными средствами обмена информацией в виде СМИ, взаимодействия с перечисленными факторами социального пространства. Для определенных групп высокую эффективность может показать использование новых технологий работы с местным

сообществом – применение социальных сетей. Этот инструмент особенно эффективен в работе с молодежью. На фоне устойчивого улучшения имиджа полиции в современном российском обществе мы отметили пути повышения эффективности ее работы, что непосредственно связано с безопасностью общественной жизни.

Библиографический список

1. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию / Ф. Фукуяма. М.: Изд-во АСТ, 2004. 730 с.
2. Печенкин В.В. Межведомственное взаимодействие в сфере решения проблемы насилия в семье / В.В. Печенкин // Отечественный журнал социальной работы. 2013. № 1. С. 118-123.
3. Щеголева Н.В. Полиция и общество: система и люди / Н.В. Щеголева // Молодой ученый. 2013. № 2. С. 267-269. URL: <http://moluch.ru/archive/49/6284>.
4. Фонд «Общественное мнение». Опрос «Отношение к полиции и реформе ОВД». URL: <http://fom.ru/Bezopasnost-i-pravo/12263>.
5. Дубнякова А.И. Образ сотрудника полиции в сознании граждан / А.И. Дубнякова // Психопедагогика в правоохранительных органах. 2013. № 4 (55). С. 19-21.
6. Кали Б.К. Психологические особенности имиджа сотрудников полиции МВД России / Б.К. Кали // Наука и современность. 2015. № 41. С. 49-53.
7. Кузнецов А.И. Профессиональное обучение сотрудников органов внутренних дел по профессии «Полицейский»: от подготовки к образованию / А.И. Кузнецов, Д.В. Литвин // Общество и право. 2015. № 1 (51). С.331-336.
8. Best Practice in Police Social Media Adaptation / S. Denef, N. Kaptein, P.S. Bayerl, L. Ramirez. 2012 by COMPOSITE Project Comparative Police Studies in the EU. URL: www.composite-project.eu
9. U.S. Department of Justice, Office of Community Oriented Policing Services, International Association of Chiefs of Police/ Building Trust Between the Police and the Citizens They Serve: An Internal Affairs Promising Practices Guide for Local Law Enforcement. URL: www.theiacp.org/portals/0/pdfs/buildingtrust.pdf.

Bibliograficheskij spisok

1. Fukujama F. Doverie: social'nye dobrodeteli i put' k procvetaniyu / F. Fukujama. M.: Izd-vo ACT, 2004. 730 s.
2. Pechenkin V.V. Mezhvedomstvennoe vzaimodejstvie v sfere resheniya problemy nasiliya v sem'e / V.V. Pechenkin // Otechestvennyj zhurnal social'noj raboty. 2013. № 1. С. 118-123.
3. Shhegoleva N.V. Policiya i obshhestvo: sistema i ljudi / N.V. Shhegoleva // Molodoj uchenyj. 2013. № 2. S. 267-269. URL: <http://moluch.ru/archive/49/6284>.
4. Fond «Obshhestvennoe mnenie». Opros «Otnoshenie k policii i reforme OVD». URL: <http://fom.ru/Bezopasnost-i-pravo/12263>.
5. Dubnjakova A.I. Obraz sotrudnika policii v soznanii grazhdan / A.I. Dubnjakova // Psihopedagogika v pravoohranitel'nyh organah. 2013. № 4 (55). S. 19-21.
6. Kali B.K. Psihologicheskie osobennosti imidzha sotrudnikov policii MVD Rossii / B.K. Kali // Nauka i sovremennost'. 2015. № 41. S. 49-53.
7. Kuznecov A.I. Professional'noe obuchenie sotrudnikov organov vnutrennih del po professii «Policejskij»: ot podgotovki k obrazovaniju / A.I. Kuznecov, D.V. Litvin // Obshhestvo i pravo. 2015. № 1 (51). S. 331-336.
8. Best Practice in Police Social Media Adaptation / S. Denef, N. Kaptein, P.S. Bayerl, L. Ramirez. 2012 by COMPOSITE Project Comparative Police Studies in the EU. URL: www.composite-project.eu
9. U.S. Department of Justice, Office of Community Oriented Policing Services, International Association of Chiefs of Police/ Building Trust Between the Police and the Citizens They Serve: An Internal Affairs Promising Practices Guide for Local Law Enforcement // URL: www.theiacp.org/portals/0/pdfs/buildingtrust.pdf.

Салават Ибрагимович Муфаздалов

преподаватель кафедры
«Гуманитарные и социальные науки»
Саратовского военного Краснознаменного
института войск национальной гвардии
Российской Федерации, Россия
E-mail: salavat1979@mail.ru

Salavat I. Mufazdalov

Lecturer, Department of Humanities
and Social Sciences,
Saratov Institute of National Guard Troops,
Russia
E-mail: salavat1979@mail.ru

Статья поступила в редакцию 05.12.2016 г., принята к опубликованию 14.12.2016 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).

Направление: экономические науки, психологические науки, социологические науки.

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 языке).

Имя, отчество, фамилия автора(ов) (полностью), ученая степень, ученое звание, должность, кафедра, полное официальное название учреждения (выравнивание по ширине, отступ 1 см, строчными буквами, шрифт – Times New Roman, размер шрифта – 12, на английском языке).

Контактная информация авторов (почтовый адрес с индексом, E-mail, телефон).

Порядок представления статей для публикации в журнале «Актуальные проблемы экономики и менеджмента»

1. К публикации в журнале принимаются научные статьи, содержащие новые результаты научных и практических исследований, соответствующие профилю журнала, не опубликованные ранее и не переданные в редакции других журналов.

2. Поступившей в редакцию статье по электронной почте: apem@sstu.ru присваивается регистрационный номер с указанием даты поступления при условии, что статья оформлена в соответствии с требованиями к публикации редакции, размещенными по адресу: <http://www.sstu.ru/nauka/nauchnye-izdaniya/zhurnal-aktualnye-problemy-ekonomiki-i-menedzhmenta/trebovaniya-k-publikatsiyam.php>. От автора(ов) по электронной почте в редакцию поступает внутренняя или внешняя рецензия на статью. В статье представляются сведения об авторе(ах) (Ф.И.О., научная степень, должность, место работы, электронная почта, адрес рассылки, контактная информация).

3. Редакция сообщает автору(ам) о поступлении статьи и рецензии в течение трех рабочих дней и направляет ее на внутреннее рецензирование с целью ее экспертной оценки. Рецензентами назначаются специалисты по тематике рецензируемых материалов. Рецензент в срок до одного месяца представляет в редакцию рецензию на статью (рецензирование бесплатное).

4. Редакция по электронной почте направляет автору(ам) копию рецензии с заключением на статью (статья принята для публикации без доработки, статья требует доработки и повторного рецензирования, статья не может быть принята для публикации, статью следует передать другому специалисту на рецензирование). Согласно заключению на статью, автор(ы) предоставляет исправленный вариант статьи. В случае отрицательной рецензии автору предоставляют мотивированный отказ в публикации научной статьи. В случае положительного повторного рецензирования статья принимается к публикации.

5. Редакция сообщает автору(ам) о приеме рукописи к изданию в срок не более двух месяцев.

6. Редакционная коллегия оставляет за собой право на редактирование статей с сохранением авторского варианта научного содержания.

7. Рецензии хранятся в редколлегии в течение пяти лет и предоставляются по запросам экспертных советов ВАК РФ и Министерства образования и науки РФ.

Порядок рецензирования статей журнала «Актуальные проблемы экономики и менеджмента»

1. Все научные статьи, поступившие в редакцию журнала, подлежат обязательному рецензированию.

2. Главный редактор журнала определяет научный контекст рукописи, соответствие статьи профилю журнала, требованиям к оформлению и направляет ее на рецензирование специалисту по тематике рецензируемых материалов. Рецензент в срок до одного месяца представляет в редакцию рецензию на статью (рецензирование бесплатное).

3. В рецензии освещаются следующие вопросы:

- соответствие статьи тематике научно-аналитического журнала, научному направлению журнала (экономические науки, психологические науки, социологические науки);

- оригинальность и значимость результатов статьи;

- обоснованность научных положений, выводов и рекомендаций, сформулированных в статье;

- качество изложения материала статьи: соответствует ли требованиям оформления материала статьи (наличие УДК, аннотации, ключевых слов на русском и английском языках, списка литературы и ссылок на него в тексте, объема статьи, контактной информации, требованиям к оформлению публикаций); информативность аннотации статьи; понятность изложения статьи; имеются ли ошибки и технические погрешности; достаточно ли обоснованы результаты и выводы статьи;

- оригинальность текста;

- недостатки работы, их характер;

- заключение на статью: статья может быть принята для публикации без доработки; статья требует доработки и повторного рецензирования; статья не может быть принята для публикации; статью следует передать другому специалисту на рецензирование.

4. Рецензирование проводится конфиденциально. Автору(ам) рецензируемой статьи предоставляется возможность ознакомиться с текстом рецензии.

5. В случае отрицательной рецензии автору предоставляется мотивированный отказ в публикации научной статьи.

6. В случае положительного рецензирования статьи главный редактор журнала сообщает о допуске статьи к публикации автору(ам) по электронной почте и указывает сроки публикации.

7. Оригиналы рецензий хранятся в редколлегии в течение пяти лет и должны представляться по запросам экспертных советов ВАК РФ и Министерства образования и науки РФ.