

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

экономики и менеджмента

2016
№ 3 (11)
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

Сентябрь 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 без-
опасность и управление инновациями» СГТУ имени Гагарина Ю.А.

Члены редколлегии:

Аринушкина Н.С. – к.психол.н., доцент кафедры «Психология и прак-
тическая социология» СГТУ имени Гагарина Ю.А.

Аскарова А.Х. – к.филол.н., доцент, заведующий кафедрой «Ино-
странные языки и профессиональная коммуникация» СГТУ имени
Гагарина Ю.А.

Глазьев С.Ю. – академик РАН, д.э.н., профессор, председатель Науч-
ного совета РАН по комплексным проблемам Евразийской экономи-
ческой интеграции, модернизации, конкурентоспособности и устой-
чивому развитию

Казакова Н.В. – д.э.н., профессор кафедры «Экономическая безопас-
ность и управление инновациями» СГТУ имени Гагарина Ю.А.

Лысикова О.В. – д. социол.н., профессор кафедры «Спорт, туризм и мо-
лодежная политика» 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 ин-
формационные технологии» СГТУ имени Гагарина Ю.А.

Плотников А.П. – д.э.н., профессор кафедры «Экономическая безопас-
ность и управление инновациями» СГТУ имени Гагарина Ю.А.

Пчелинцева И.Н. – д.э.н., профессор кафедры «Экономическая без-
опасность 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 «Психоло-
гия 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 25.09.2016 Формат 60×84 1/8 Бум. офсет.
Усл. печ. л. 12,5 Уч. изд. л. Тираж 1000 экз. Заказ 87
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
№ 3 (11)
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

September 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. Pleve – Dr. Sc. (History), Rector, Yuri Gagarin State Technical University 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 Technical 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 University 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 integration, modernization, competitiveness and sustainable development

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

O.V. Lysikova – Dr. Sc. (Sociology), Professor, Department of Sport, Tourism and Youth Policy, 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 Information Technology, Yuri Gagarin State Technical University of Saratov

A.P. Plotnikov – Dr. Sc. (Economics), Professor, Department of Economic Security 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 University of Saratov

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

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

O.S. Boikova – assistant Professor Department of Economic Security and Innovation Management, Yuri Gagarin State Technical University of Saratov – **Secretary: Editorial Board**

Print date: 25.09.2016 Paper size: 60×84 1/8 Offset-Print
Conventional printed sheet Publication base sheet

Circulation: 1000 printed copies Order 87

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 № ФЧ77-56495 от 24.12.2013

СОДЕРЖАНИЕ

■ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Гордашникова О.Ю. Обеспечение качества разработки программного продукта	5
Дмитриенко А.В. Обоснование включения дополнительной фазы в жизненный цикл инновационного проекта.....	9
Жангалиева Е.С. Алгоритм стратегического выбора конкурентоспособности потребительской продукции	14
Казакова Н.В., Герасимова Т.А. Экономические аспекты процессов трансфера и коммерциализации инноваций	20
Кехян М.Г. Развитие национального и глобального рынков образовательных услуг.....	25
Кочерягина Н.В., Загороднева О.А. Проблемы конкуренции коммерческих банков в условиях реструктуризации банковского сектора.....	30
Мазо К.К. Финансовое обеспечение деятельности предприятия	34
Одинцова Т.Н. Исследование потоков транспортных услуг в городских транспортно-логистических системах	38
Плотников А.Н., Плотников Д.А. Обзор деятельности российских венчурных фондов.....	44
Плотников А.П., Пчелинцева И.Н., Мамкеев М.Р. Информационная система поддержки и развития инвестирования инновационной деятельности на мезоэкономическом уровне	49
Сердюкова Л.О., Колбасина А.А. Особенности начисления налогов на доходы от инвестиционной деятельности	55
Скрябина А.С. Инвестиционная деятельность на рынке корпоративных ценных бумаг (на примере ПАО «Газпром»)	59
Трегубов В.Н., Разделкин В.М. Сетевые механизмы формирования транспортно-логистических кластерных структур.....	65

■ ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

Аринушкина Н.С. Проблема удовлетворенности жизнью в психологии	71
Кузнецова С.В. Психологический анализ проблемной ситуации выбора в экономической деятельности	77

■ СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

Лысикова О.В. Туристические практики жителей Саратовской области в 1930-1980-е годы: социальные изменения пространственной мобильности.....	82
Печенкин В.В., Григорьева О.А. Региональные аспекты формирования практик виртуальной дистанционной занятости	89

CONTENTS

■ ECONOMIC SCIENCE

Gordashnikova O.Yu. Assurance of software quality.....	5
Dmitrienko A.V. Validity of including an additional phase to the life cycle of an innovation project.....	9
Zhangalieva E.S. An algorithm for the strategy to prioritize competitive advantages of consumer products.....	14
Kazakova N.V., Gerasimova T.A. Economic aspects of the transfer and commercialization of innovations	20
Kekhyan M.G. Developing the national and global markets of educational services.....	25
Kocheryagina N.V., Zagorodneva A.O. The issues of competition between commercial banks under the banking sector restructuring process	30
Mazo K.K. Financial support for the activities of an enterprise	34
Odintsova T.N. A study of transport services flow in urban transportation and logistics systems	38
Plotnikov A.N., Plotnikov D.A. An overview of activities of venture funds in Russia.....	44
Plotnikov A.P., Pchelintseva I.N., Mamkeev M.R. Information support and development system for investments into innovation activities on the mesoeconomic level.....	49
Serdyukova L.O., Kolbasina A.A. Features of tax charges on investment income	55
Skryabina A.S. Investment activity in the corporate securities market (on the example of PJSC Gazprom).....	59
Tregubov V.N., Razdelkin V.M. Networking mechanisms of transport and logistics cluster structures.....	65

■ PSYCHOLOGICAL SCIENCE

Arinushkina N.S. The issues of life satisfaction in psychology	71
Kuznetsova S.V. Psychological analysis of the problem concerning the choice in economic activity	77

■ SOCIOLOGICAL SCIENCE

Lysikova O.V. Tourist practices of the citizens of Saratov Region within the period of 1930-1980s: social changes in spatial mobility.....	82
Pechenkin V.V., Grigorieva O.A. The regional aspects of virtual remote employment practices	89

■ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 338.24

О.Ю. Гордашникова

ОБЕСПЕЧЕНИЕ КАЧЕСТВА РАЗРАБОТКИ ПРОГРАММНОГО ПРОДУКТА

O.Yu. Gordashnikova

ASSURANCE OF SOFTWARE QUALITY

Рассматривается программный продукт как специфический товар, обладающий рядом особенностей. Представлены пояснения к уровням качества программного обеспечения. Выявлены проблемы в процессе разработки программного обеспечения.

Ключевые слова: качество, программный продукт, программное обеспечение

The paper considers software products as a specific type of products possessing a number of features. All the levels of software quality are provided with instructions. The problems occurring in the process of software development have been identified.

Keywords: quality, software product, software

В условиях усиливающейся конкуренции одним из основных приоритетов для организаций, занимающихся программным обеспечением, становится качество программного продукта, которое имеет смысл только при учете реальных условий его применения, поэтому требования, предъявляемые к качеству, ставятся в соответствие с условиями и конкретной областью их применения.

Системный подход к менеджменту качества побуждает организацию анализировать требования заказчиков, определять процессы, способствующие получению инновационного программного продукта, приемлемого для заказчика, а также поддерживать эти процессы в управляемом состоянии. Аспект, связанный с процессами жизненного цикла (ЖЦ), определяет степень формализации, достоверности самих процессов ЖЦ разработки программного обеспечения (ПО), а также верификацию и валидацию промежуточных результатов на этих процессах. Поиск и устранение ошибок в готовом ПО проводится методами тестирования, которые снижают количество ошибок и повышают качество этого продукта. Качество программного продукта достигается процедурами контроля промежуточных продуктов на процессах ЖЦ, проверкой их на достижение необходимого качества, а также методами сопровождения продукта [1]. Эффект от внедрения программного продукта в значительной степени зависит от знаний обслуживающего персонала функций продукта и правил их выполнения.

Отсутствие возможности установки полного контроля вызывает рост количества необоснованных решений, увеличивает финансовые и проектные риски, связанные с разработкой и внедрением систем. Существуют организации, в которых накоплен достаточно большой опыт использования метрик в управлении качеством разрабатываемых и внедряемых программных продуктов. Использование апробированных подходов в управлении качеством разработки и внедрения крупных программных систем значительно повышает предсказуемость проектов, снижает финансовые и ресурсные издержки [2].

Контроль качества производства программных продуктов требует специализированных руководящих документов СМК, компетентности аудитора качества. В связи с этим необходимо использовать перекрестный контроль качества производства программных продуктов структурными подразделениями организаций с участием службы менеджмента качества. Объектами внимания должны стать:

- технические задания;
- тестирование компонентов;
- сборка программных средств;
- депонирование промежуточных и рабочих версий программного обеспечения;
- наполнение интегрированных баз данных и help-справочников;
- создание контрольных примеров;
- оформление эксплуатационной документации;
- комплектация инсталляционных пакетов;
- соблюдение интеллектуальных прав авторов-разработчиков;
- признание имущественных прав организаций на программы для ЭВМ, базы данных, электронную картографическую продукцию и т.д.

Так как программные продукты являются специфическим товаром, их разработка, реализация, сопровождение имеют целый ряд особенностей. Эти особенности предопределяются качеством самого программного продукта, уровни которого представлены в табл. 1.

Таблица 1. Уровни качества программного обеспечения

Уровень качества ПО	Пояснения
Первый уровень	Определение характеристик (показателей) качества ПО, каждая из которых отражает отдельную точку зрения пользователя на качество: функциональность; надежность; удобство; эффективность; сопровождаемость; переносимость
Второй уровень	Соответствие атрибутов для каждой характеристики качества, которые детализируют разные аспекты конкретной характеристики. Набор атрибутов характеристик качества используется при оценке качества
Третий уровень	Измерение качества с помощью метрик (комбинация метода измерения атрибута и шкалы измерения значений атрибутов). Для оценки атрибутов качества на этапах ЖЦ (при просмотре документации, программ и результатов тестирования программ) используются метрики с заданным оценочным весом для нивелирования результатов метрического анализа совокупных атрибутов конкретного показателя и качества в целом. Атрибут качества определяется с помощью одной или нескольких методик оценки на этапах ЖЦ и на завершающем этапе разработки ПО
Четвертый уровень	Оценка метрики (вес), который используется для оценки количественного или качественного значения отдельного атрибута показателя ПО. В зависимости от назначения, особенностей и условий сопровождения ПО выбираются наиболее важные характеристики качества и их атрибуты

Разработка современного программного обеспечения – длительный и сложный процесс в связи с длительностью разработки проекта и участия специалистов из ряда областей. При разработке программного обеспечения проекты не укладываются в установленные сроки, наблюдается превышение лимита финансирования (более 50%), программные продукты не отвечают требованиям потребителя. В процессе разработки ПО возникает ряд проблем, отраженных в табл. 2.

Для успешного решения этих проблем организации, работающей в сфере производства программного обеспечения, необходимо развитие ее инновационной деятельности, которая

может выражаться в разработке и внедрении конкурентоспособных технологий программного обеспечения, совершенствовании методов управления бизнес-процессами ПО, использовании эффективной методологии разработки качественных программных систем силами разработчиков различной квалификации [3].

Таблица 2. Проблемы в процессе разработки программного обеспечения

Проблема	Пояснение
Недостаток прозрачности	Трудная оценка состояния проекта ПО
Недостаток контроля	Срыв графика выполнения работ по проекту ПО Превышение лимита бюджета по разработке проекта ПО Сложная оценка объема выполненной работы
Недостаток наблюдения	Невозможность наблюдения за ходом развития не позволяет контролировать ход разработки проекта ПО в реальном времени
Неконтролируемые изменения	Влияние изменений идей относительно разрабатываемого ПО на успех проекта Важность оценки предлагаемых изменений относительно проекта ПО, контроль процесса с помощью программных средств

На современном этапе развития экономики значительные изменения претерпевают технологии, с помощью которых организация может оценивать свое текущее состояние, в том числе и фактическую эффективность функционирования системы менеджмента качества, и вырабатывать эффективные и результативные стратегии будущего развития. В условиях постоянных и стремительных изменений во внешней среде и ускоренного жизненного цикла ПО каждая организация, занимающаяся производством программного обеспечения, независимо от масштаба и характера ее деятельности, заинтересована в долгосрочном устойчивом развитии и поддержании ее конкурентоспособности. Достижение инновационных целей организации обуславливается ее потенциальной готовностью и способностью к осуществлению инновационной деятельности, то есть ее инновационным потенциалом. В процессе формирования и эффективного использования инновационного потенциала большую роль играет действующая система менеджмента качества производства программного обеспечения [4].

Проблема формирования инновационного потенциала СМК производства программного обеспечения в последние годы приобрела особую актуальность, поскольку в организациях, занятых в сфере технологий программного обеспечения, неустойчивое финансирование науки и, как следствие, утрата накопленного интеллектуального потенциала [5].

Программные продукты, не доведенные по каким-либо причинам до конечного потребителя, со временем утратили свою значимость и морально устарели [6]. Одной из причин возникновения такой ситуации является тот факт, что в организациях недостаточно уделялось внимания управлению научной деятельностью и развитию инновационных процессов в плане создания и совершенствования систем менеджмента качества, обеспечивающих повышение результативности исследований в обеспечение поставленных инновационных целей организаций.

Важнейшей задачей является создание эффективных механизмов, направленных на повышение качества инновационного потенциала организаций, занимающихся производством ПО при внедрении методов процессного управления и совершенствования СМК. Все это делает актуальной задачу развития инновационного потенциала системы менеджмента качества производства программного обеспечения.

Библиографический список

1. Баурова Ю.В. Ценностные основы развития социально ответственного бизнеса / Ю.В. Баурова // Бизнес и стратегии. 2016. № 2 (03). С. 6-9.

2. Теоретико-методологические основы развития инновационного потенциала системы менеджмента качества технологии производства программного обеспечения: монография / Н.В. Астафьева, О.Ю. Гордашникова, А.Н. Плотников и др.; под общ. ред. проф. А.Н. Плотникова. Саратов: Изд. Дом «Райт-Экспо», 2013.

3. <http://freiman.info/tehnologii-proizvodstva-programmnogo-obespecheniya>.

4. http://www.buk.irk.ru/library/sbornik_12/bobkova.pdf.

5. Гугелев А.В. Инновационность организации как фактор конкурентоспособности / А.В. Гугелев, А.А. Семченко // Вестник качества. 2015. № 1 (121). С. 28-36.

6. Махметова А.Е. Методологические аспекты реализации процессного подхода в системе менеджмента качества промышленного предприятия / А.Е. Махметова, И.М. Кублин, В.И. Тинякова // Экономика и предпринимательство. 2016. № 2-2 (67-2). С. 116-120.

Bibliograficheskiy spisok

1. Baurova Ju.V. Cennostnye osnovy razvitiya social'no otvetstvennogo biznesa / Ju.V. Baurova // Biznes i strategii. 2016. № 2(03). S. 6-9.

2. Teoretiko-metodologicheskie osnovy razvitiya innovacionnogo potentsiala sistemy menedzhmenta kachestva tehnologii proizvodstva programmnogo obespecheniya: monografija / N.V. Astaf'eva, O.Ju. Gordashnikova, A.N. Plotnikov i dr.; pod obshh. red. prof. A.N. Plotnikova. Saratov: Izd. Dom "Rajt-Jekspo", 2013.

3. <http://freiman.info/tehnologii-proizvodstva-programmnogo-obespecheniya>.

4. http://www.buk.irk.ru/library/sbornik_12/bobkova.pdf.

5. Gugelev A.V. Innovacionnost' organizacii kak faktor konkurentospo-sobnosti / A.V. Gugelev, A.A. Semchenko // Vestnik kachestva. 2015. № 1 (121). S. 28-36.

6. Mahmetova A.E. Metodologicheskie aspekty realizacii processnogo podhoda v sisteme menedzhmenta kachestva promyshlennogo predpriyatija / A.E. Mahmetova, I.M. Kublin, V.I. Tinjakova // Jekonomika i predprinimatel'stvo. 2016. № 2-2 (67-2). S. 116-120.

Ольга Юрьевна Гордашникова

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

Olga Yu. Gordashnikova

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

Статья поступила в редакцию 28.09.2016 г., принята к опубликованию 07.09.2016 г.

А.В. Дмитриенко

ОБОСНОВАНИЕ ВКЛЮЧЕНИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ФАЗЫ В ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА

A.V. Dmitrienko

VALIDITY OF INCLUDING AN ADDITIONAL PHASE TO THE LIFE CYCLE OF AN INNOVATION PROJECT

Рассмотрены теоретические аспекты понятия «инновационный проект» и основные фазы жизненного цикла инновационных проектов. Предложена авторская позиция обоснования включения в жизненный цикл инновационного проекта дополнительной фазы «ответственность за результат проекта».

Ключевые слова: инновационный проект, жизненный цикл инновационного проекта, дополнительная фаза инновационного проекта, управление инновациями, управление проектами

The paper deals with theoretical aspects of the concept «innovation project» and the major phases in the life cycle of innovative projects. The author proposes his ideas relating an additional phase “responsibility for the outcome of the project» to be included into the life cycle of an innovation project.

Keywords: innovative project, the life cycle of the innovation project, an additional phase of the innovation project, innovation management, project management

В условиях экономической ситуации импортозамещения внедрение инновационных технологий и процессов в производственную сферу является важной составляющей ведения успешной экономической политики страны. Уровень развития государства во многом определяется его инновационным уровнем развития, базирующимся на информационных и научных технологиях, интеллектуальных ресурсах, а также эффективном использовании и совершенствовании факторов производства. Качественный рост экономики страны в современных условиях невозможен без перехода экономики на инновационную. Внедрение инновационных технологий и процессов может проявляться в виде реализации инновационных проектов. Разработка и реализация инновационных проектов являются все более актуальным способом для развития предприятий [1, с. 1028-1030].

На данное время существует целый ряд определений понятия «проект», каждое из которых создавалось исходя из конкретной задачи, стоящей перед специалистами. Современный экономический словарь трактует понятие «проект» как идею, замысел, образ, воплощенные в форму обоснования, описания, чертежей, расчетов, которые раскрывают сущность замысла и возможность его практической реализации [2, с. 320]. Такие авторы как В.Н. Бурков и Д.А. Новиков характеризуют проект как ограниченное временными рамками целенаправленное изменение отдельной системы, для которого установлены требования к качеству результатов, и также возможны финансовые и ресурсные ограничения [3, с. 9]. Британский исследователь Ф. Бэбьюли считает проект определенной последовательностью взаимосвязанных событий, которые имеют место в определенный период времени и направлены на достижение конкретного и в то же время уникального результата [4, с. 199]. Вышеуказанные термины относятся ко всей обширной классификации проектов, но так как в контексте нашего исследования нас интересуют инновационные проекты, мы рассмотрим их наиболее подробно.

В российской практике и науке понятие инновационного проекта трактуется также весьма разнообразно. Это, вероятнее всего, связано с тем, что наша страна только вступает на путь инновационного развития. При определении инновационного проекта официальная документация и российские исследователи-экономисты дают разные понятия этому определе-

нию. Согласно Федеральному закону «О внесении изменений в Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике»» от 21.07.2011 № 254-ФЗ, Инновационным проектом является комплекс мероприятий по осуществлению инноваций, направленных на достижение экономического эффекта, в том числе по коммерциализации научных и (или) научно-технических результатов.

Такие российские ученые как С.Д. Ильенкова, С.Ю. Ягудин, В.В. Гужов трактуют данную дефиницию как разработку практических и теоретических задач по разработке, созданию и применению новой продукции и новых технологий [5]. В.В. Платонов дает такую характеристику: инновационный проект является организационно-технологической схемой работ по созданию, внедрению, освоению и распространению новых видов процессов или продуктов [6, с. 8].

В.В. Быковский, Е.С. Мищенко, Е.В. Быковская и другие авторы определяют понятие инновационного проекта как объединенный единой целью, намечаемый к планомерному осуществлению и приуроченный к определенному времени комплекс мероприятий и работ по созданию, производству и продвижению на рынок новой высокотехнологичной продукции с указанием исполнителей, используемых ресурсов и их источников [7, с. 12].

По мнению автора статьи, данное определение наиболее точно определяет понятие инновационный проект, но, тем не менее, является достаточно узким, поскольку инновационный проект может предполагать не только производство и продвижение новой продукции, но и продвижение новой услуги, технологии, методов организации и управления. Таким образом, по нашему мнению, инновационный проект – это специально созданный, управляемый и контролируемый комплекс мероприятий и работ, который приурочен к достижению поставленных целей и ограничен по времени и ресурсам, для создания и внедрения инновационной продукции, услуги, технологии, метода производства или управления [8, с. 412-417].

Инновационный проект в процессе своей реализации проходит различные стадии в совокупности называемыми жизненным циклом проекта. Жизненный цикл инновационного проекта состоит из базовых фаз. Фазы инновационного проекта следуют в строгой последовательности относительно друг друга (рис. 1). Каждая фаза проекта характеризуется достижением определенных результатов и является серьезным шагом к успешному выполнению проекта. Выделяют четыре основные фазы, в свою очередь, они состоят из стадий, стадии проекта состоят из этапов, этапы проекта состоят из работ [9, с. 305].

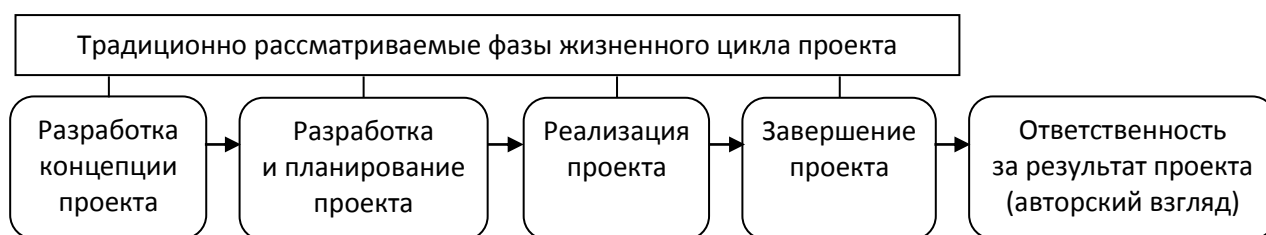


Рис. 1. Базовые фазы жизненного цикла инновационного проекта

Вышеуказанные фазы являются этапами инновационного проекта, который планируется реализовать, но важно знать, что жизненный цикл инновационного проекта начинается с фундаментальных исследований и предусматривает прикладные и опытно-конструкторские разработки. Тем не менее не всегда фаза фундаментальных исследований и опытно-конструкторских разработок ведет к фазе начала проекта, т.к. исследование может потерять свою актуальность либо оказаться неэффективным.

По мнению автора статьи, в жизненный цикл инновационного проекта необходимо добавить еще одну фазу: фазу ответственности за результат инновационного проекта. Наличие данной фазы, с одной стороны, даст дополнительные гарантии для инвесторов заказчиков и потребителей, что в случае неудовлетворенности готовым продуктом менеджеры проекта и

непосредственные исполнители обязуются исправить недостатки. С другой стороны, данная фаза будет служить психологическим стимулом для более качественного выполнения работ и управленческих решений. Необходимо отметить, что ответственность за реализацию проекта будет возложена на субъекты управления каждой фазы жизненного цикла, но тем не менее выделять данную ответственность как в рамках каждой фазы, нет необходимости. Что касается последней фазы, фазы ответственности за результат инновационного проекта, то, по мнению автора, ее необходимо включить в жизненный цикл, так как при определенных обстоятельствах она может содержать некоторые виды работ. Данная фаза будет касаться субъектов управления и непосредственных участников создания готовой продукции. Варианты течения фазы несения ответственности за результат инновационного проекта показаны на рис. 2.

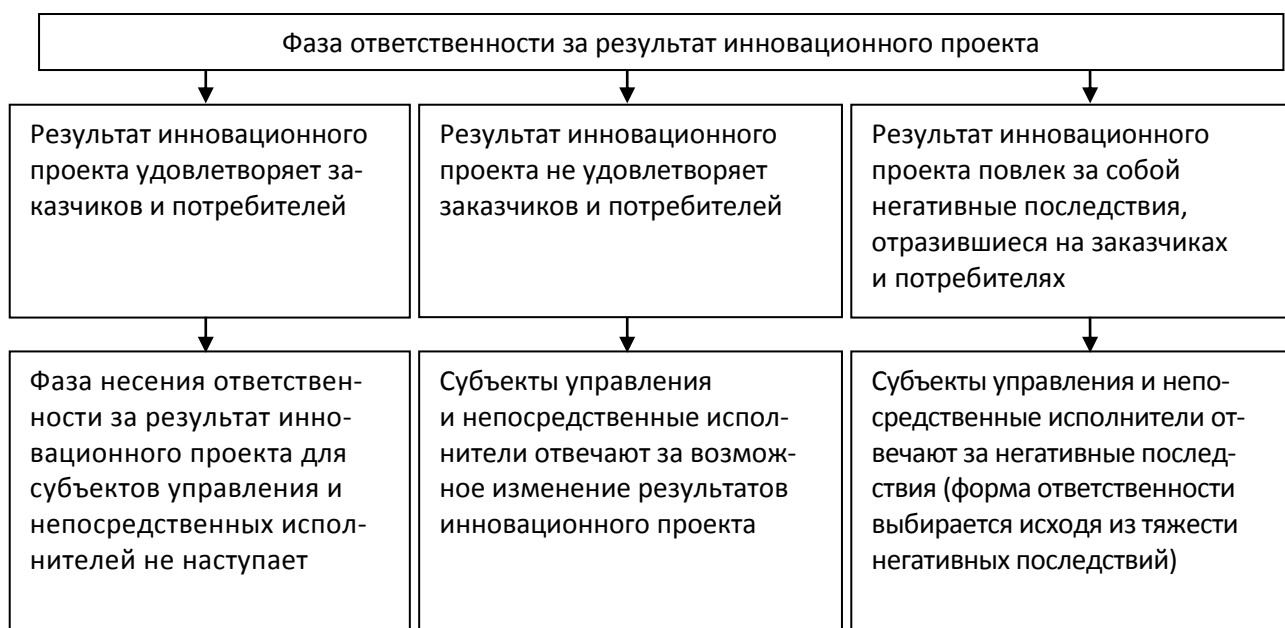


Рис. 2. Варианты течения фазы ответственности за результат инновационного проекта

По нашему мнению, наличие данной фазы обеспечивает более качественное выполнение проекта, повышает доверие заказчиков и поставщиков и стимулирует субъектов управления и непосредственных исполнителей на более качественное выполнение инновационного проекта, что, в свою очередь, влияет на течение инновационного проекта. Таким образом, автор статьи считает, что включение фазы ответственности в жизненный цикл инновационного проекта является важным условием достижения поставленной цели проекта. Нами были выделены преимущества включения данной фазы в жизненный цикл инновационного проекта по субъектам, участвующим в проекте: заказчики инновационного проекта, субъекты управления проектом и конечные потребители. Исходя из анализа данных преимуществ, мы также выделили возможные результаты включения фазы ответственности за результат инновационного проекта. По нашему мнению, включение фазы ответственности в жизненный цикл инновационного проекта даст ряд преимуществ как для заказчиков и менеджеров проекта, так и для конечных потребителей результат проекта. В результате включения данной фазы повысится гарантия качества конечной продукции проекта, так как в рамках добавленной фазы содержатся работы по возможному изменению результатов проекта до удовлетворяющего заказчиков и потребителей. Если пятая фаза инновационного проекта будет включена в жизненный цикл, это также может дать некоторый психологический аспект для субъектов управления инновационным проектом. По нашему мнению, в результате включения данной фазы некоторые управленческие решения будут более обдуманными и корректными, что также может существенно повлиять на сам результат инновационного проекта. Преиму-

щества и возможные результаты фазы ответственности за результат инновационного проекта для различных субъектов (авторский взгляд) показаны на рис. 3.



Рис. 3. Преимущества фазы ответственности за результат инновационного проекта для различных субъектов (авторский взгляд)

Таким образом, пятая фаза ответственности за результат инновационного проекта не всегда будет реализована в жизненном цикле инновационного проекта. Но тем не менее она является важной составляющей данного цикла и несет за собой определенные положительные эффекты. Включение данной фазы в жизненный цикл инновационного проекта в некоторой степени может повлиять на эффективность реализации данного проекта и может являться тем преимуществом при реализации, которое повлечет за собой выбор инвесторов.

Библиографический список

1. Гордашникова О.Ю. Методы управления системой параметров инновационного проекта / О.Ю. Гордашникова, Д.С. Семенов // Экономика и предпринимательство. 2015. № 10 (ч. 1). С. 1028-1030.
2. Райсберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райсберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. М.: ИНФРА-М, 2007. С. 320.
3. Бурков В.Н. Как управлять проектами: научно-практическое издание / В.Н. Бурков, Д.А. Новиков. М.: СИНТЕГ-ГЕО, 1997. С. 9.
4. Бэгьюли Ф. Управление проектом / Ф. Бэгьюли. М.: ФАИР-ПРЕСС, 2004. С. 199.
5. Управление инновационным проектом / С.Д. Ильенкова, С.Ю. Ягудин, В.В. Гужов и др.; под ред. проф. С.Ю. Ягудина. М.: ЕАОИ, 2009. 180 с.

6. Платонов В.В. Управление инновационными проектами на предприятии / В.В. Платонов. СПб.: СПб. гос. ун-т экономики и финансов, 2003. С. 8.
7. Управление инновационными проектами и программами / В.В. Быковский, Е.С. Мищенко, Е.В. Быковская и др. Тамбов: ТГТУ, 2011. С. 12.
8. Пчелинцева И.Н., Дмитриенко А.В. European Social Science Journal. 2014. № 4-2 (43). С. 412-417.
9. Плотников А.Н. Экономические критерии и методы оценки эффективности и выбора инновационно-инвестиционных проектов / А.Н. Плотников, Д.А. Плотников, А.И. Акчурин // Известия Саратовского университета. Новая серия: Экономика. Управление. Право. Саратов: Саратов. нац. исслед. гос. ун-т им. Н.Г. Чернышевского. 2014. Т. 14. № 2-1. С. 300-307.

Bibliograficheskiy spisok

1. Gordashnikova O.Ju. Metody upravlenija sistemoj parametrov innovacionnogo proekta / O.Ju. Gordashnikova, D.S. Semenov // Jekonomika i predprinimatel'stvo. 2015. № 10 (Ch. 1). S. 1028-1030.
2. Rajsberg B.A. Sovremennij jekonomicheskij slovar' / B.A. Rajsberg, L.Sh. Lozovskij, E.B. Starodubceva. M.: INFRA-M, 2007. S. 320.
3. Burkov V.N. Kak upravljat' proektami: nauchno-prakticheskoe izdanie / V.N. Burkov, D.A. Novikov. M.: SINTEG-GEO, 1997. S. 9.
4. Bjeg'juli F. Upravlenie proektom / F. Bjeg'juli. M.: FAIR-PRESS, 2004. S. 199.
5. Upravlenie innovacionnym proektom / S.D. Il'enkova, S.Ju. Jagudin, V.V. Guzhov I dr.; pod red. prof. S.Ju. Jagudina. M.: EAOI, 2009. 180 s.
6. Platonov V.V. Upravlenie innovacionnymi proektami na predpriyatii / V.V. Platonov. SPb.: SPb. gos. un-t jekonomiki i finansov, 2003. S. 8.
7. Upravlenie innovacionnymi proektami i programmami / V.V. Bykovskij, E.S. Mishhenko, E.V. Bykovskaja i dr. Tambov: TGTU, 2011. S. 12.
8. Pchelinceva I.N., Dmitrienko A.V. European Social Science Journal. 2014. № 4-2 (43). S. 412-417.
9. Plotnikov A.N. Jekonomicheskie kriterii i metody ocenki jeffektivnosti i vybora innovacionno-investicionnyh proektov / A.N. Plotnikov, D.A. Plotnikov, A.I. Akchurin // Izvestija Saratovskogo universiteta. Novaja serija: Jekonomika. Upravlenie. Pravo. Saratov: Sarat. nac. issled. gos. un-t im. N.G. Chernyshevskogo. 2014. T. 14. № 2-1. S. 300-307.

Дмитриенко Анастасия Владимировна
ассистент кафедры «Экономическая
безопасность и управление инновациями»
Саратовского государственного технического
университета имени Гагарина Ю.А., Россия
E-mail: nasty530@yandex.ru

Anastasia V. Dmitrienko
Assistant Lecturer
Department of Economic Security
and Innovations Management,
Yuri Gagarin State Technical University
of Saratov, Russia
E-mail: nasty530@yandex.ru

Статья поступила в редакцию 18.09.2016 г., принята к опубликованию 21.09.2016 г.

УДК 338.33

Е.С. Жангалиева

АЛГОРИТМ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ВЫБОРА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ ПРОДУКЦИИ

E.S. Zhangalieva

AN ALGORITHM FOR THE STRATEGY TO PRIORITIZE COMPETITIVE ADVANTAGES OF CONSUMER PRODUCTS

Рассматривается алгоритм стратегического выбора направлений повышения конкурентоспособности продукции.

Ключевые слова: предприятие, продукция, конкурентоспособность, стратегический выбор

The paper describes the algorithm relating the strategy directed to increase competitive advantages of consumer products.

Keywords: enterprise, products, competitiveness, strategic choice

Чтобы обеспечить определенный уровень конкурентоспособности потребительской продукции, предприятию необходимо не только постоянно совершенствовать ее производство и сбыт, но и четко осознавать, какую цель следует достичь и какими средствами в результате своей хозяйственной деятельности. Главным фактором является возможность эффективного использования своих преимуществ в конкурентной борьбе, при этом большую часть ресурсов необходимо направлять на развитие тех направлений предприятия, которые выгодно отличают его от конкурентов. Корректирующее управление конкурентоспособностью должно осуществляться на высшем стратегическом уровне управления, и одним из наиболее реальных путей достижения желаемого уровня конкурентоспособности являются разработки оптимальной конкурентной экономической стратегии.

Как известно, разработку стратегии организация начинает с так называемой ее философии и определения и выбора основных ориентиров деятельности и миссии, в которой общается о предназначении (ее послания) предприятия [1]. Исходя из этого, устанавливаются формы реализации стратегии и производится окончательный ее выбор. Стратегический выбор в сочетании с миссией или мотивационной идеей определяют основное направление развития организации. Принципы и основополагающие моменты стратегического выбора отражают этику топ-менеджмента, которая имеет большое значение при установлении ее ранга.

В соответствии с этой направленностью различаются следующие виды стратегического выбора:

- ориентированный на акционеров – максимальность учета интересов всех акционеров и стейкхолдеров;
- привилегированный – ориентацию на интересы в основном менеджеров и топ-менеджмента;
- ограничительный – максимальность учета интересов узкой группы приближенных акционеров и отдельных работников предприятия;
- социально-гармоничный – в первую очередь, стремление обеспечить в трудовом коллективе социальную гармонию;
- персонифицированный – направленный на создание условий полной реализации индивидуальных проектов для наибольшего признания всех членов организации [2].

Основной замысел стратегического выбора необходим для установления стратегической цели акционеров организации, ее топменеджеров и работников, а также для признания и доверия у заказчиков и стейкхолдеров с тем, чтобы не возникали конфликты их интересов.

Кроме того, стратегические выборы организаций, производителей потребительской продукции должны учитывать влияния непосредственных потребителей, их опосредованного и непосредственного окружения. Четко сформулированное послание основного замысла – далеко не единственный источник информации для формирования стратегического выбора. Чрезвычайно важна информация о внутренней и внешней среде, предполагаемой динамике рынка, конкуренции и остальных факторах окружающей обстановки. Процесс формирования стратегического выбора целей представлен на рис. 1.

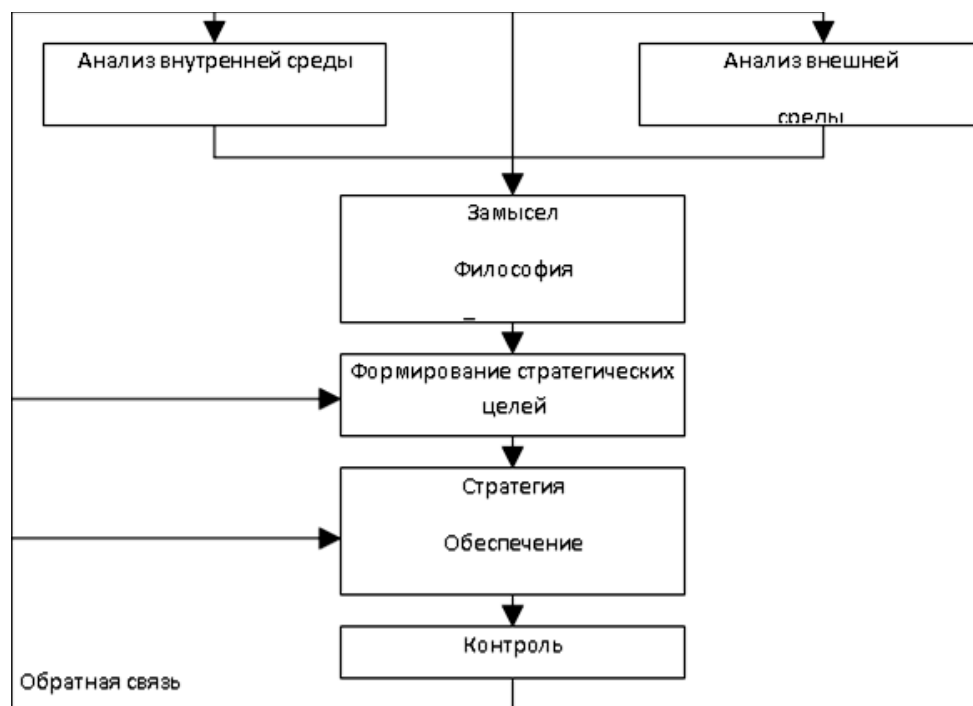


Рис. 1. Процесс формирования стратегического выбора целей

На практике конкурентная стратегия представляет собой определенную концепцию и подчиненную ей систему действий предприятия, направленных на достижение конечных его целей, используя свои конкурентные преимущества. Однако не существует единых схем, с помощью которых можно было бы решить все прогнозируемые стратегические проблемы. Успеху может способствовать лишь основанная на учете условий развития конкретной отрасли и использования потенциалов конкретного предприятия стратегия.

Традиционный подход к стратегическому выбору в экономической литературе исходит из макроэкономической модели М. Портера, описывающей воздействие на отрасль внешних сил с внутренними. Важным представляется то, что у этой модели есть три неявных, но очень принципиальных предположения. Прежде всего, по мнению М. Портера, во-первых, отрасль состоит из покупателей, продавцов, представителей и конкурентов, не связанных между собой и друг с другом, взаимодействующих на почтительном расстоянии. Во-вторых, больше прибыли достанется тем компаниям, которые будут способны возвести барьер на пути реальных или потенциальных конкурентов. В-третьих, достаточно низка степень неопределенности для того, чтобы можно было сделать точный прогноз относительно поведения участников конкурентной борьбы и выбрать соответствующие стратегии. Применительно к потребительской продукции особенно важным при формировании стратегии конкурентоспособности является фактор неопределенности в отрасли. Секретом разработки успешной стратегии является то, насколько неопределенна окружающая среда. Очевидно, что для различных сценариев и различных предприятий уровень неопределенности будут дифференцированным, а это требует различных методов проработки сценариев формирования стратегии, требуется прове-

дение ситуационного анализа, учитывающего переменный уровень неопределенности от воздействия на отрасль и предприятия внешней среды.

В зависимости от своих приоритетов предприятие по производству потребительской продукции может сформировать выбор стратегии обеспечения конкурентоспособности различного сценария. Однако, по нашему мнению, выработку стратегии целесообразно подчинить следующему алгоритму (рис. 2).

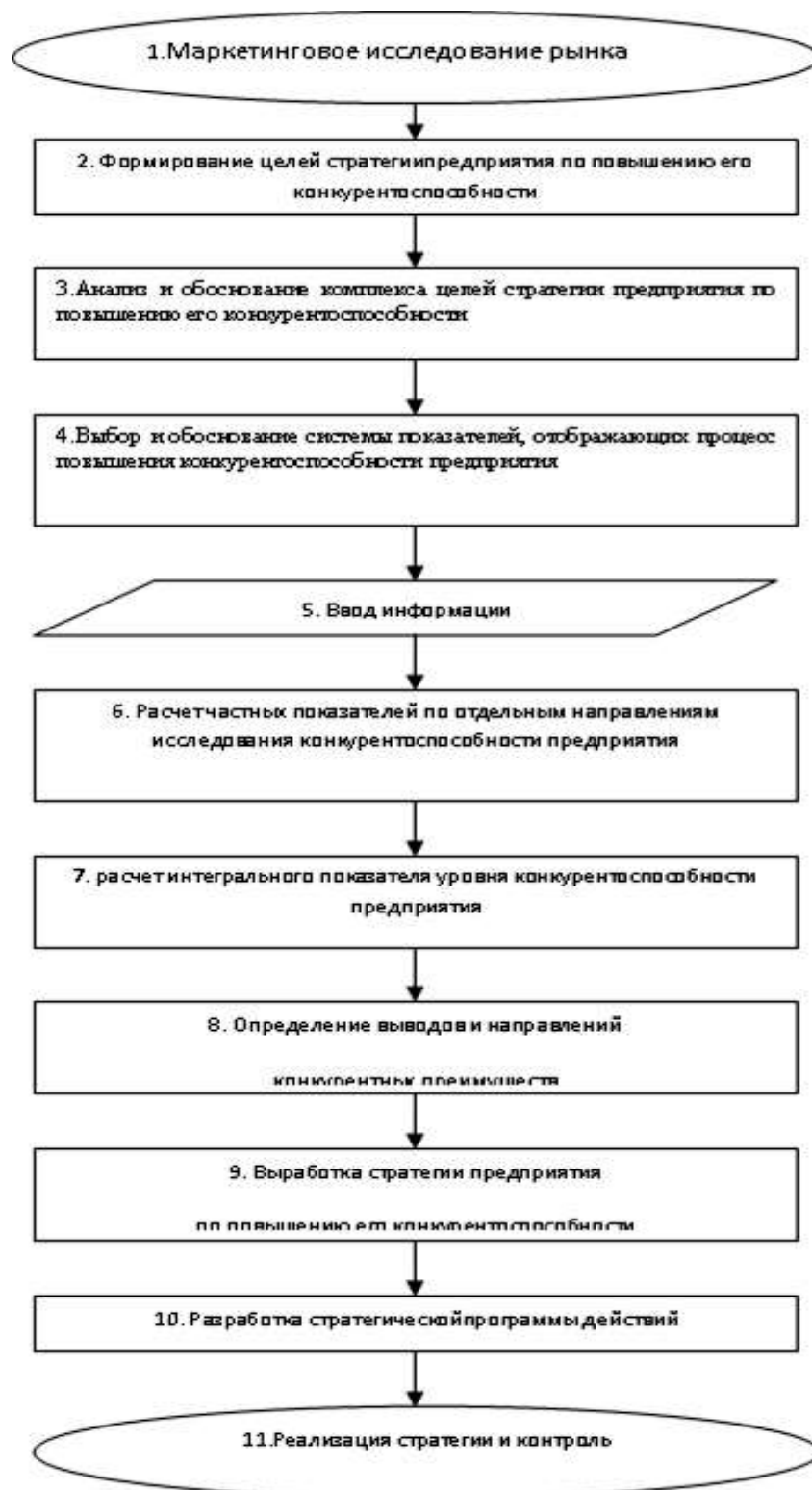


Рис. 2. Алгоритм стратегического выбора по повышению конкурентоспособности потребительской продукции

Начальным моментом стратегического выбора является маркетинговое исследование на рынке потребительской продукции как источника информации для принятия эффективного стратегического выбора. От того, насколько адекватна эта информация реальной ситуации, и зависят успехи или неудачи всей будущей деятельности [3].

К задачам, рассматриваемым при анализе рынка потребительской продукции, относятся:

- определение емкости рынка потребительской продукции и его отдельных сегментов;
- прогнозные исследования сбыта потребительской продукции;
- канал сбыта;
- исследования поведения покупателей потребительской продукции;
- изучения методов в деятельности конкурентов;
- исследования предполагаемых реакций со стороны покупателей, конкурентов на появление новой потребительской продукции.

Любую стратегию целесообразно основывать на поиске и реализации резервов конкурентных преимуществ, отличающих данную организацию от ее основных конкурентов, на разработке программ по улучшению характеристик потребительской продукции, поиске новых форм построения систем сбыта.

Конечно, предприятия потребительской продукции практически могут использовать любой сценарий стратегического выбора для достижения своей конкурентоспособности. Таким выбором может стать снижение издержек, диверсификация деятельности, расширение географии рынка, интеграция в корпоративные структуры, осуществление узкоспециализированной деятельности на небольших рынках. Те предприятия, которым удастся выбрать оптимум сочетания сценариев стратегического выбора, используют свой потенциал наилучшим образом. Кроме того, стратегический выбор конкурентоспособности не может быть эффективным, если не будет проведен комплекс мер по смене циклов потребительской продукции.

Как известно, конкурентоспособная организация, специализирующаяся на выпуске продукции для удовлетворения определенной потребности, в каждый конкретный период времени вынуждена работать над потребительской продукцией, относящейся к ее уходящему, господствующему и перспективному поколению. Каждое поколение потребительской продукции в своем развитии проходит обособленный жизненный цикл (рис. 3).

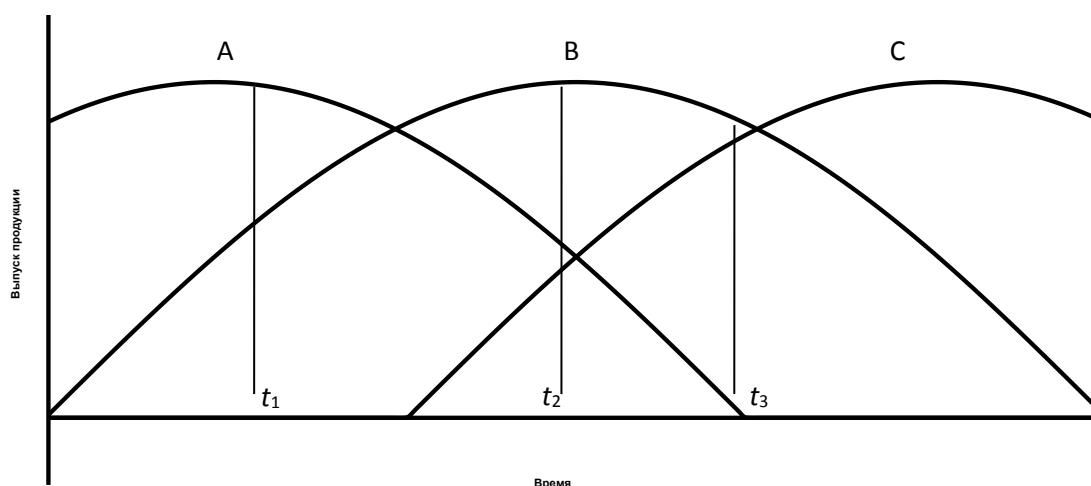


Рис. 3. Циклы производства видов потребительской продукции (A, B, C), сменяющие друг друга

Стабильную величину совокупного дохода предприятия от производства потребительской продукции обеспечивает правильное распределение усилий в формировании сменяющих друг друга продуктов. Оптимизация производственной политики требует знания о технических и технологических возможностях стратегического выбора по сменяющим друг друга видам потребительской продукции. По мере освоения тех или иных технических решений

реальная способность его удовлетворения соответствующих потребностей изменяется, что, собственно, и обуславливает цикличность сценариев развития видов потребительской продукции и, следовательно, стратегического выбора.

Однако в формировании конкурентоспособности организации определяющим служит то обстоятельство, что в развитие и освоение продукта средства нужно вкладывать значительно раньше, чем будут получены реальные эффекты от завоевания позиций на рынке. Поэтому стратегический выбор деятельности требует достоверного прогнозирования тенденций развития каждого поколения соответствующего вида потребительской продукции на всех стадиях их жизненного цикла [4]. Предприятию необходимо знать, в какие моменты предлагаемый к освоению продукт достигнет максимума развития, а когда к этой стадии придет конкурирующий ему продукт, и когда целесообразно начать процессы освоения, когда – расширения, а когда остановить производство. Все это служит основой для выработки программ относительно инвестиционной стратегии и политики планирования вложения ресурсов.

Направления стратегического выбора с учетом рыночной позиции по контролируемой доле рынка и динамике его развития, доступу к источникам финансирования и сырья, позициям лидера или последователей в конкурентной борьбе показаны на рис. 4.

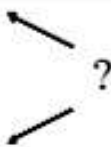
Р ы н о ч н а п о з и ц и я	<i>сильная</i>	приобретение другой организацией	стратегия следования за лидером	Интенсивные НИОКР, технологическое лидерство
	<i>благоприятная</i>	рационализация		поиск выгодных сфер приложения технологии
	<i>слабая</i>	ликвидация бизнеса	рационализация	организация "рискового" проекта
		<i>слабая</i>	<i>благоприятная</i>	<i>сильная</i>
	Технологическая позиция			

Рис. 4. Направления стратегического выбора

Конкретные приоритетные направления исследований в области потребительской продукции обычно детализируются в перечне сценариев стратегического выбора, которые имеют особоактуальное значение для развития предприятий, производящих потребительскую продукцию [5]. При выборе сценариев стратегического выбора руководству организации важно учитывать его влияние на конкурентоспособность продукции и улучшение эффективности деятельности.

Библиографический список

1. Гугелев А.В. Практика формирования системы менеджмента качества в наукоемком производстве с учетом паритета интересов / А.В. Гугелев. Саратов: Саратов. гос. соц.-экон. ун-т, 2005.
2. Bushuyev A.N. standard regulation of corporate management / A.N. Bushuyev, A.V. Gugelev, N.S. Yashin // Mediterranean Journal of Social Sciences. 2014. Т. 5. № 24. С. 442-447.
3. Гугелев А.В. Инновационный менеджмент / А.В. Гугелев, Е.А. Романов, Н.С. Яшин. Саратов, 2003.

4. Гугелев А.В. Инновационная составляющая в обеспечении конкурентоспособности современной организации / А.В. Гугелев, А.А. Семченко // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2015. № 1 (55). С. 34-39.

5. Гугелев А.В. Межотраслевая направленность развития менеджмента качества в современных условиях / А.В. Гугелев, В.А. Терехин // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2010. № 3. С. 63-65.

Bibliograficheskiy spisok

1. Gugelev A.V. Praktika formirovaniya sistemy menedzhmenta kachestva v naukoemkom proizvodstve s uchetom pariteta interesov / A.V. Gugelev. Saratov: Sarat. gos. soc.-jekon. un-t, 2005.

2. Bushuyev A.N. Standard regulation of corporate management / A.N. Bushuyev, A.V. Gugelev, N.S. Yashin // Mediterranean Journal of Social Sciences. 2014. T. 5. № 24. S. 442-447.

3. Gugelev A.V. Innovacionnyj menedzhment / A.V. Gugelev, E.A. Romanov, N.S. Jashin. Saratov, 2003.

4. Gugelev A.V. Innovacionnaja sostavljajushhaja v obespechenii konkurento-sposobnosti sovremennoj organizacii / A.V. Gugelev, A.A. Semchenko // Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo social'no-jekonomicheskogo universiteta. 2015. № 1 (55). S. 34-39.

5. Gugelev A.V. Mezhotraslevaja napravlennost' razvitiya menedzhmenta kachestva v sovremennyh uslovijah / A.V. Gugelev, V.A. Terehin // Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo social'no-jekonomicheskogo universiteta. 2010. № 3. S. 63-65.

Ельназ Саткановна Жангалиева

аспирант кафедры менеджмента
Саратовского социально-экономического
института (филиал)
Российского экономического университета
имени Г.В. Плеханова, Россия
E-mail: Yelnaz@mail.ru

El'naz S. Zhangalieva

Postgraduate Department of Management,
Saratov Socio-Economic Institute,
Branch of Plekhanov Russian University
of Economics, Russia
E-mail: Yelnaz@mail.ru

Статья поступила в редакцию 19.09.2016 г., принята к опубликованию 21.09.2016 г.

УДК 338.001.36

Н.В. Казакова, Т.А. Герасимова

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОЦЕССОВ ТРАНСФЕРА И КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИЙ

N.V. Kazakova, T.A. Gerasimova

ECONOMIC ASPECTS OF THE TRANSFER AND COMMERCIALIZATION OF INNOVATIONS

Рассматриваются понятия трансфера и коммерциализации инноваций, даются определения этих процессов. Показаны основные этапы и формы коммерциализации инноваций.

Ключевые слова: инновация, трансфер инноваций, коммерциализация

The paper discusses the concept of innovation transfer and commercialization. The authors give the definition of these processes, and show the main steps and forms of commercialization of innovations.

Keywords: innovation, innovation transfer, commercialization

Актуальность проблемы трансфера и коммерциализации наукоемких технологий определяется особенностью современного этапа научно-технического прогресса [1].

Говоря о коммерциализации инноваций, необходимо отметить, что процесс коммерциализации как ничто другое является важнейшим элементом в реализации и продвижении того или иного новшества. Существует немало определений понятия «коммерциализация инноваций» (рис. 1).



Рис. 1. Различные интерпретации понятия «коммерциализация инноваций»

Проанализировав приведенные понятия и оценив сам процесс коммерциализации новшеств, целесообразно представить авторское определение данного понятия (рис. 2): коммерциализация – это процесс преобразования результатов НИОКР, которые сохраняют свою актуальность на рынке и остаются по-прежнему востребованными, в продукты/услуги на рынке для получения дохода от их реализации, лицензирования либо самостоятельного использования.

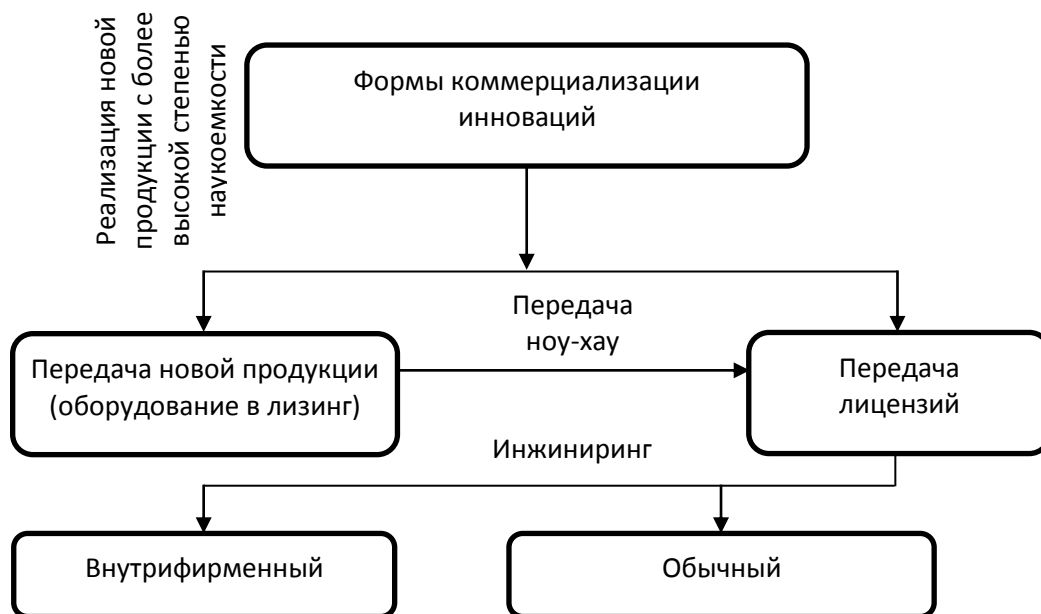


Рис. 2. Авторское определение понятия коммерциализация

При этом процесс коммерциализации включает поиск, оценку (экспертизу) и отбор наукоемких технологий для финансирования, привлечение средств, юридическое закрепление прав на будущую интеллектуальную собственность (инновацию), внедрение инновации в производство, а также дальнейшую модификацию и сопровождение интеллектуального продукта [2-4]. Наглядно процесс коммерциализации представлен на рис. 3.

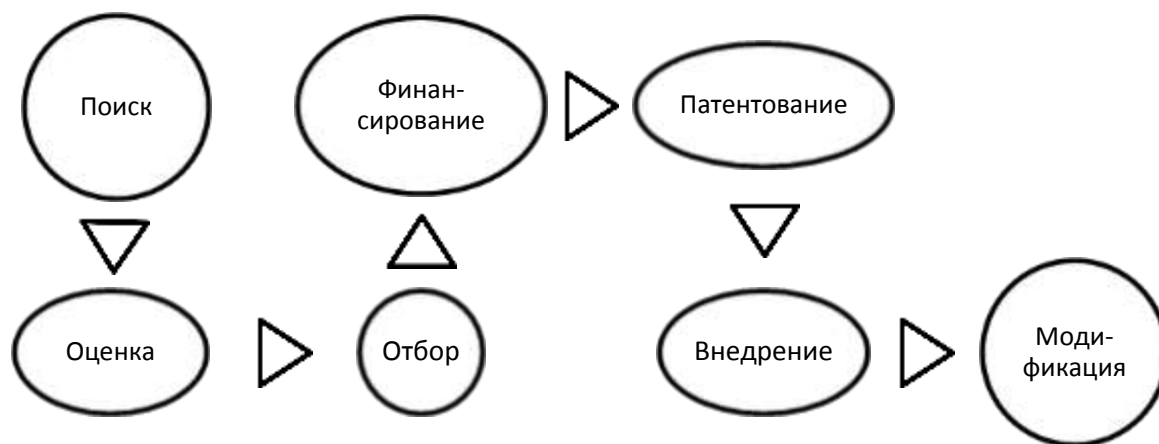


Рис. 3. Процесс коммерциализации инновационного продукта

Проблема трансфера наукоемких технологий на сегодняшний день очень актуальна, так как современный высокотехнологичный бизнес должен обладать высоким уровнем конкуренции за счет новых продуктов или услуг, которые будут создавать непосредственное конкурентное преимущество той или иной компании.

Также необходимо учитывать и тот факт, что современный этап научно-технического производства разворачивается в условиях динамичной глобальной конкуренции последней четверти XX – начала XXI вв., в основе которой заложено использование новейших технологий и изменение экономической роли процесса нововведений. Сегодняшние условия инноваций заставляют как промышленные предприятия, так и предпринимателей создавать наиболее конкурентные инновации, которые в дальнейшем станут востребованными на раз-

личных рынках [5; 6]. Для того чтобы быть конкурентоспособными многие предприятия создают сразу несколько типов инноваций: технологические и организационно-управленческие. Это позволяет им охватывать большую долю рынка, анализировать неосвоенные ниши спроса при снижающихся издержках, в условиях высокой степени неопределенности конъюнктуры.

Западными экспертами было отмечено, что в последних моделях инноваций делается упор на то, что инновация как производство знаний существует как интерактивный процесс, в котором фирмы взаимодействуют с потребителями, поставщиками и институтами знаний. Эмпирический анализ показывает, что фирмы редко осуществляют инновации в одиночку. Это также является причиной для систематизированного подхода к производству знания.

В связи с этим актуальным является вопрос о построении единой теории инновационного процесса от зарождения идеи до ее конечной реализации [7]. В результате было замечено, что эффективность инновационного процесса обеспечивается не столько результативностью каждого этапа инновации, сколько надежностью связующих звеньев между ними, скоростью перехода от любого предыдущего этапа к последующему. Динамика и результативность создания и реализации новшеств зависят, в первую очередь, от самих участников инноваций и их взаимодействия.

Трансфер знаний и инноваций на коммерческой основе, или коммерциализация инноваций, может осуществляться в следующих формах, которые представлены на рис. 4.

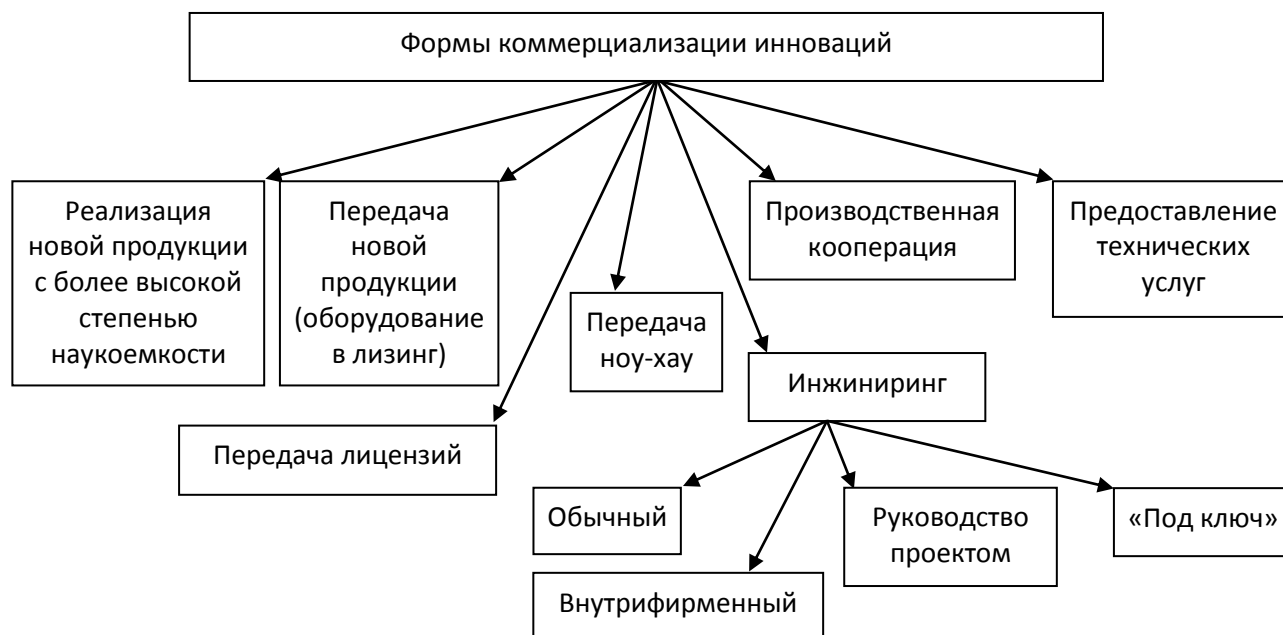


Рис. 4. Формы коммерциализации инноваций

На сегодняшний день, учитывая продвинутость большинства современных инновационных компаний и предприятий, многие из них начинают отслеживать появление новых научных знаний уже на самых ранних этапах (проведение фундаментальных исследований) и делают все возможное, чтобы первыми получить положительные результаты «в свои руки». Таким образом, данное соперничество в развитии НТП со временем превратилось в научно-техническую гонку [8-9]. Но вопреки всему этому ценными знаниями по-прежнему остаются те, что могут обрести форму охраняемой интеллектуальной собственности в виде изобретений, промышленных образцов, полезных моделей, товарных знаков, программ для ЭВМ и баз данных и т.п.

В настоящее время темпы роста мирового рынка лицензий, по оценкам специалистов, очень сильно превышают темпы роста традиционных рынков товаров и услуг. Oracle, Intel, Apple, Qualcomm, Microsoft, Google, Samsung, IBM и другие агрессивно наращивают свои

нематериальные активы, получая тысячи патентов в год. Согласно опубликованным данным, IBM в 2014 г. стала лидером по числу патентов, полученных в США. Получив за год 7534 патента, компания занимала первое место по этому показателю 22 года подряд. IBM намерена заняться эмпирической оценкой качества патентов. Это должно помочь отсеять «низкокачественные» заявки, то есть сомнительные в плане предлагаемых возможностей или в плане заявленных технических новшеств, число которых увеличилось за последние годы.

Только в первом полугодии 2015 г. IBM получила 3192 патента, Samsung – 2589, Apple – 875. Другими участниками списка, показатели которых могут вызвать интерес, являются Google (1338 патентов), Microsoft (1183), Qualcomm (1133), Intel (762).

Рассматривая процесс коммерциализации более подробно, необходимо также отметить и участников данного процесса. Существуют две основные группы участников: авторы технологических разработок и потенциальные инвесторы.

Помимо основных участников, в процессе коммерциализации инноваций принимают участие и посредники, которые также могут осуществлять привлечение финансовых средств и поиск новых технологий [10, 11]. В качестве посредников могут выступать консалтинговые компании, оказывающие различные услуги по продвижению разработки на рынок.

Сторонники концепции инновационных систем в первую очередь обращают внимание на связи, возникающие между участниками инновационных процессов – инноваторами, инвесторами, производственными предпринимателями, государством, – в результате материализации новшеств.

Такого рода связи способствуют созданию определенной методологической базы, которая формирует систему партнерских и управленческих взаимодействий между организациями-участниками инноваций и анализирует создание и перемещение знаний и информационных ресурсов внутри организаций и между ними. Именно это, по словам многих теоретиков и практиков современного менеджмента, в настоящее время является базой успешного развития организации. В свою очередь, сами инновации есть результат производства нового знания и добавление в уже существующее.

Библиографический список

1. Тюрина В.Ю. Маркетинговая стратегия как фактор развития трансфера и коммерциализации инновационных технологий / В.Ю. Тюрина, А.А. Ипполитова // Известия Саратов. ун-та. Нов. сер. Сер. Экономика. Управление. Право. 2015. № 2. С. 161-165.
2. Дагаев А.А. Передача технологий из государственного сектора в промышленность как инструмент государственной инновационной политики. URL: http://vasilieva.narod.ru/ptpu/13_5_99.htm.
3. Дулепин Ю.А. Использование маркетинговых стратегий в процессах трансфера инноваций для повышения конкурентоспособности предприятия / Ю.А. Дулепин // Цивилизация и человек. 2010. № 1. С. 115-119.
4. Дулепин Ю.А. Принципы оценки процессов трансфера инноваций на промышленном предприятии / Ю.А. Дулепин, Н.В. Казакова // Логистика, инновации, менеджмент в современной бизнес-среде: сб. науч. тр. Саратов: СГТУ, 2010. Т. I. С. 35-39.
5. Дулепин Ю.А. Трансфер инноваций в экономике знаний: монография / Ю.А. Дулепин, Н.В. Казакова. Саратов: КУБиК, 2012. 252 с.
6. Казакова Н.В. Глобальные тренды инновационного развития / Н.В. Казакова // Перспективы развития инновационной экономики: материалы Междунар. науч.-практ. конф., 22-23 апреля 2011 г. Саратов: КУБиК, 2011. С. 20-25.
7. Коммерциализация инноваций в Израиле на примере Института имени Вейцмана / С.А. Тищенко и др. // Экономические стратегии. 2015. № 3.
8. Лебедева С.В. Наука и бизнес: коммодификация, коммерциализация или трансфер технологий? / С.В. Лебедева // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2014. № 40.
9. Титов В.В. Трансфер технологий / В.В. Титов. М.: АСТ, 2012.
10. Тихонов Н.А. Эффективность способов коммерциализации инноваций / Н.А. Тихонов // УЭкС. 2012. № 40 (40) С.104.
11. Трансфер инноваций. URL: <http://www.i-management.ru/transfer-innovaci>.

Bibliograficheskiy spisok

1. Tjurina V.Ju. Marketingovaja strategija kak faktor razvitija transfera i kommercializacii innovacionnyh tehnologij / V.Ju. Tjurina, A.A. Ippolitova // Izvestia Sarat. un-ta. Nov. ser. Ser. Jekonomika. Upravlenie. Pravo. 2015. № 2. S.161-165.
2. Dagaev A.A. Peredacha tehnologij iz gosudarstvennogo sektora v promyshlennost' kak instrument gosudarstvennoj innovacionnoj politiki. URL: http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/13_5_99.htm.
3. Dulepin Ju.A. Ispol'zovanie marketingovyh strategij v processah transfera innovacij dlja povyshenija konkurentosposobnosti predpriyatija / Ju.A. Dulepin // Civilizacija i chelovek. 2010. № 1. S. 115-119.
4. Dulepin Ju.A. Principy ocenki processov transfera innovacij na promyshlennom predpriyatii / Ju.A. Dulepin, N.V. Kazakova // Logistika, innovacii, menedzhment v sovremennoj biznes-srede: sb. nauch. tr. Saratov: SGTU, 2010. T. I. S. 35-39.
5. Dulepin Ju.A. Transfer innovacij v jekonomike znanij: monografija / Ju.A. Dulepin, N.V. Kazakova. Saratov: KUBiK, 2012. 252 s.
6. Kazakova N.V. Global'nye trendy innovacionnogo razvitija / N.V. Kazakova // Perspektivy razvitija innovacionnoj jekonomiki: materialy Mezhdunar. nauch.-prakt. konf., 22-23 aprelja 2011 g. Saratov: KUBiK, 2011. S. 20-25.
7. Kommercializacija innovacij v Izraile na primere Instituta imeni Vejcmana / S.A. Tishhenko i dr. // Jekonomicheskie strategii. 2015. № 3.
8. Lebedeva S.V. Nauka i biznes: kommodifikacija, kommercializacija ili transfer tehnologij? / S.V. Lebedeva // Jekonomika i sovremennyy menedzhment: teorija i praktika. 2014. № 40.
9. Titov V.V. Transfer tehnologij / V.V. Titov. M.: AST, 2012.
10. Tihonov N.A. Jeffektivnost' sposobov kommercializacii innovacij / N.A. Tihonov // UJekS. 2012. № 40 (40). S. 104.
11. Transfer innovacij. URL: <http://www.i-management.ru/transfer-innovacii>.

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 Innovations
Management, Yuri Gagarin State Technical
University of Saratov, Russia
E-mail: ninakazakova@yandex.ru

Татьяна Александровна Герасимова

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

Tatyana A. Gerasimova

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

Статья поступила в редакцию 09.09.2016 г., принята к опубликованию 14.09.2016 г.

УДК 338.46

М.Г. Кехян

РАЗВИТИЕ НАЦИОНАЛЬНОГО И ГЛОБАЛЬНОГО РЫНКОВ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

M.G. Kekhyan

DEVELOPING THE NATIONAL AND GLOBAL MARKETS OF EDUCATIONAL SERVICES

Рассмотрены направления развития рынка образовательных услуг в условиях рыночных отношений.

Ключевые слова: рынок образовательных услуг

The paper deals with the trends in the development of educational services under conditions of market economy.

Keywords: the market of educational services

В настоящее время рынок образовательных услуг считается весьма перспективным и быстро растущим сегментом национальной и мировой экономики. Являясь определяющим элементом рынка образовательных услуг, образовательная услуга обладает огромной социальной значимостью, удовлетворяет потребность субъекта в образовании.

До настоящего времени исследователи не пришли к единому мнению относительно сущности образовательной услуги. Анализ отечественной и зарубежной литературы показал, что среди исследователей, изучающих данную проблему, единое мнение о трактовке образовательной услуги как экономической категории отсутствует.

Приведем несколько теоретических подходов разных авторов к трактовке определения образовательной услуги, на основе которых можно будет обобщить и сформулировать свое представление о данной экономической категории. Известный ученый Ф. Котлер понимает под определением «услуга» «любое мероприятие или выгоду, которые одна сторона может предложить другой, и которые в основном неосвязаемы и не приводят к завладению чем-либо» [1]. Многие ученые понимают под образовательной услугой деятельность образовательного учреждения, ориентированную на развитие умственных способностей человека, формирование профессиональных качеств, которые в дальнейшем будут реализовываться в процессе трудовой деятельности. Любая услуга неотделима от своего источника, от субъекта, который ее оказывает, поэтому результатом учебной, финансово-хозяйственной и управленческой деятельности образовательных учреждений она быть не может. Ее результатом является полезный эффект, в том числе и удовлетворение спроса на подготовку, переподготовку и повышение квалификации рабочей силы.

На основе подхода А.П. Панкрухиной под образовательными услугами понимают «комплекс услуг, связанных с реализацией главных целей образования, осуществлением миссии высшего учебного заведения» [2]. На мой взгляд, данный подход нельзя считать универсальным, поскольку реальная миссия учебных заведений высшего профессионального образования является до сих пор спорным вопросом. С одной стороны, главной целью высших учебных заведений является обеспечение обучающихся знаниями, различными навыками, выпуск высокоспециализированных специалистов, а с другой – усиливаются процессы коммерциализации образования, повышается автономность высших учебных заведений. Меняется набор компетенций, которыми должен обладать современный выпускник, он должен быть более практикоориентированным. Именно поэтому необходимо признать, что определение А.П. Панкрухина является достаточно узким, не отражающим состояние современной рыночной экономики.

Представляется необходимым рассмотреть подход к определению «образовательной услуги» С.А. Зайчиковой, утверждающей, что «образовательные услуги – это система знаний, умений и навыков, которые используются в целях удовлетворения потребностей индивида, общества и государства и направлены на приращение человеческого капитала» [3]. Из данного определения можно четко увидеть цели образовательной услуги: удовлетворение потребностей государства, общества и индивида, а также приращение человеческого капитала. Это верно отражает современные условия постиндустриального развития экономики, ведь в эпоху формирования «экономики знаний» человеческий ресурс является одним из важнейших факторов устойчивого социально-экономического развития страны. Однако речь не идет об образовательных учреждениях как о главном участнике процесса оказания образовательной услуги, с чем, на наш взгляд, трудно согласиться.

О.С. Баталова считает, что образовательная услуга – это «комплексный процесс, направленный на передачу знаний, умений и навыков общеобразовательного, профессионального характера потребителю в рамках определенной образовательной программы с целью удовлетворения потребностей потребителей, работодателей, государства» [4].

Рассмотренные выше научные подходы выражают экономические отношения, которые складываются между участниками рынка образовательных услуг – государством, высшим учебным заведением, студентом и работодателем, по поводу воспроизводства системы знаний, умений, компетенций и навыков, необходимых для функционирования рабочей силы.

Работодатель является конечным потребителем образовательной услуги, участвуя в формировании заявок на целевую подготовку специалистов, наполнении и корректировке учебных планов и программ, определении знаний, умений, навыков и компетенций, которыми должны овладеть будущие работники.

Классический подход к исследованию услуг дает возможность выделить ряд специфических черт (рис. 1).

Образовательная услуга является дорогостоящим товаром, поскольку воспроизводство образовательных услуг способствует наращиванию потенциала специалиста, осуществляется в системном единстве с созданием духовных ценностей, преобразованием и развитием личности обучающихся. Поэтому можно утверждать, что образовательные услуги участвуют в формировании и развитии человеческого капитала, а затраты на них выступают в качестве инвестиций [5]. В соответствии с определением образовательных услуг можно предложить следующую их классификацию (рис. 2).

Появление платного сектора является закономерной тенденцией развития современного рынка образовательных услуг в России. Как и любой товар, образовательные услуги реализуются на рынке, на котором взаимодействуют спрос на образовательные услуги со стороны основных хозяйствующих субъектов (отдельных личностей, домохозяйств, предприятий и организаций, государства) и их предложение различными образовательными учреждениями.

В современных условиях рынок образовательных услуг превратился в крупную народнохозяйственную сферу, в орбите которой создается часть национального богатства. При этом образование углубляет нематериальное накопление, и, прежде всего, вложения в «человеческий капитал», в том числе и в рамках научных исследований и разработок, меняет движущие механизмы и мотивы развития, определяет приоритеты построения динамичной, конкурентоспособной экономики.

Покупатель, продавец и специфический товар – данные три компонента являются обязательными для рынка образовательных услуг, как и для любого другого рынка. Каждый из этих компонентов связан с рыночными категориями спроса, предложения и цены. По своему образу реализуемого продукта этот рынок непосредственно относится к рынку услуг, который преобладает над другими рынками, с которыми он тесно связан: информации, рабочей силы, товаров народного потребления и т.д.

Неосвязаемость	• Услуги высшего образования позволяют приобрести интеллектуальный капитал в виде умений, навыков, способности мыслить и принимать решения. • Качество определяется не набором полученных знаний, а комплексным синергетическим эффектом трансформации набора знаний и набора навыков в образование
Неотделимость от источника предоставления услуги	• Люди обучаются в образовательных учреждениях, каждое из которых представляет собой постоянно изменяющуюся систему обучения
Непостоянство	• Все этапы процесса оказания услуг являются уникальными и сложноповторимыми, при этом они должны наиболее полно отвечать требованиям рынка, что диктует образовательным учреждениям находить равновесие между стандартизацией и гибкостью системы обучения
Несохраняемость	• Образовательная услуга не сохраняется, поскольку большинство из операций процесса образования подвержены изменениям
Эффект накопления	• После получения качественной образовательной услуги студент имеет возможность накопления знаний и навыков, основанных на постоянном образовании, самообразовании, обогащении новым опытом и знаниями
Отсутствие права собственности	• По окончании получения образовательной услуги выпускник предъявляет организациям свои знания, навыки и опыт. Выпускник, получив неполноценное образование, не может предъявить претензии образовательному учреждению в отличие от материального товара. Следовательно, специалист или работодатель не имеют возможности признать несостоятельность образовательной услуги

Рис. 1. Специфические черты образовательной услуги

Особенности развития сферы образования и сама сущность образования предопределяют тот факт, что рынок образовательных услуг отличается значительной спецификой. Он подвержен тем же силам, которые воздействуют на любой рынок, будь то рынок товаров или услуг. Именно рынок образовательных услуг сочетает в себе рыночные и нерыночные механизмы функционирования, и в этом заключается его специфика.

Формирование рынка образовательных услуг обусловлено наличием таких экономических категорий как спрос и предложение. Спрос в образовательной отрасли можно рассматривать в двух аспектах. Во-первых, это спрос со стороны населения на услуги по получению соответствующего уровня образования и профессии. Во-вторых, спрос отраслей экономики и социальной и социальной сферы на квалифицированные, обладающие необходимыми зна-

ниями, умениями и навыками кадры определенного интеллектуального потенциала, которые формируются в системе профессионального образования и являются конечным результатом его деятельности. Данный спрос реализуется на рынке труда, но оказывает влияние через принцип обратной связи и на спрос населения. Предложение на рынке образовательных услуг представлено сетью образовательных учреждений с системой направлений и специальностей, форм обучения и потенциалом в каждом из них, которые в совокупности обеспечивают возможность реализации спроса населения, как по объему, так и по его составу и структуре.



Рис. 2. Классификация образовательных услуг

Необходимо отметить, что особое значение для дальнейшего развития рынка образовательных услуг имеет интеграция российских образовательных учреждений в международный рынок образовательных услуг. Интеграция продиктована вхождением системы высшего профессионального образования нашей страны в европейское образовательное пространство [6]. Международные обязательства России по Болонской декларации предопределяют необходимость для российских образовательных учреждений повышать качество своих услуг и методы работы в целях интеграции в международный рынок образовательных услуг, прежде всего, в сфере высшего образования и науки.

Различают национальный и международный рынки образовательных услуг. Потребителями услуг, поступающих на внешний рынок и образующих мировой рынок услуг, являются представители разных стран. Потребителями услуг на внутреннем рынке являются участники рынка образовательных услуг одной страны.

После завоевания национальных рынков образовательных услуг высшие учебные заведения, обладающие наиболее сильными конкурентными преимуществами, выходят на международные рынки. В настоящее время образовательные учреждения выходят на международный рынок, используя современные коммуникационные средства, оказывая услуги в сфере образования с помощью единых механизмов предоставления услуг как на внутренний, так и на внешний рынок.

Современные тенденции возрастающей конкуренции между всеми участниками образовательного процесса на внутренних и международных рынках услуг требуют активного стимулирования инновационного процесса в учреждениях высшего профессионального об-

разования, обеспечения высокого качества предоставления образовательных услуг, совершенствования материально-технической базы в образовательных учреждениях.

Таким образом, обобщая вышесказанное, следует отметить, что в последние годы рынок образовательных услуг претерпевает качественные изменения, главную роль в которых играет Болонский процесс.

Библиографический список

1. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс: пер. с англ. / Ф. Котлер. М., 2004. С. 579-581.
2. Панкрухин А.П. Маркетинг образовательных услуг / А.П. Панкрухин // Маркетинг в России и за рубежом. 1997. № 6. С. 79-85.
3. Зайчикова С.А. Стратегия маркетинга вуза в системе открытого образования: дис. ... канд. экон. наук / С.А. Зайчикова. 2005. С. 14.
4. Баталова О.С. Специфика образовательной услуги как основа маркетинговой политики вуза / О.С. Баталова // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы Междунар. заочной науч. конф. Москва, апрель 2011 г. Т. II. М.: РИОР, 2011.
5. Соловьева В.В. Исследование особенностей управления организацией сквозь призму концепции корпоративной социальной ответственности на примере образовательных учреждений / В.В. Соловьева // Бизнес и стратегии. 2016. № 1 (02). С. 59-63.
6. Баурова Ю.В. Исследование генезиса корпоративной социальной ответственности образовательных учреждений: способы и механизмы реализации / Ю.В. Баурова // Бизнес и стратегии. 2016. № 1 (02). С. 55-58.

Bibliograficheskiy spisok

1. Kotler F. Osnovy marketinga. Kratkij kurs: per. s angl. / F. Kotler. M., 2004. S. 579-581.
2. Pankruhin A.P. Marketing obrazovatel'nyh uslug / A.P. Pankruhin // Marketing v Rossii i za rubezhom. 1997. № 6. S. 79-85.
3. Zajchikova S.A. Strategija marketinga vuza v sisteme otkrytogo obrazovaniya: dis. ... kand. jekon. nauk / S.A. Zajchikova. 2005. S. 14.
4. Batalova O.S. Specifika obrazovatel'noj uslugi kak osnova marketingovoj politiki vuza / O.S. Batalova // Aktual'nye voprosy jekonomiki i upravleniya: materialy Mezhdunar. zaочноj nauch. konf. Moskva, aprel' 2011 g. T. II. M.: RIOR, 2011.
5. Solov'eva V.V. Issledovanie osobennostej upravleniya organizaciej skvoz' prizmu koncepcii korporativnoj social'noj otvetstvennosti na primere obrazovatel'nyh uchrezhdenij / V.V. Solov'eva // Biznes i strategii. 2016. № 1 (02). S. 59-63.
6. Baurova Ju.V. Issledovanie genezisa korporativnoj social'noj otvetstvennosti obrazovatel'nyh uchrezhdenij: sposoby i mehanizmy realizacii / Ju.V. Baurova // Biznes i strategii. 2016. № 1 (02). S. 55-58.

Кехян Мэри Гагиковна

кандидат экономических наук, ведущий
бухгалтер ГКУ СО «ЦБ образование», Россия
E-mail: maric-1988@mail.ru

Mary G. Kekhyan

PhD (Economics), Senior Accountant
at GКУ SO Central Bank Education, Russia
E-mail: maric-1988@mail.ru

Статья поступила в редакцию 20.08.2016 г., принята к опубликованию 07.09.2016 г.

УДК 336.711

Н.В. Кочерягина, О.А. Загороднева

ПРОБЛЕМЫ КОНКУРЕНЦИИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В УСЛОВИЯХ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

N.V. Kocheryagina, A.O. Zagorodneva

THE ISSUES OF COMPETITION BETWEEN COMMERCIAL BANKS UNDER THE BANKING SECTOR RESTRUCTURING PROCESS

Проведено исследование состояния банковского сектора Российской Федерации. Сформированы группы участников коммерческих банков.

Ключевые слова: банковский сектор, региональные банки, финансовая система, государственные банки, коммерческие банки

The paper presents a study of the banking sector in the Russian Federation, and forms the groups of participants in commercial banks.

Keywords: banking sector, regional banks, financial system, state banks, commercial banks

Банковский сектор представляет собой целостный открытый комплекс, который занимает системообразующее положение в денежном кругообороте всего воспроизводственного процесса. Его внешние и внутренние ресурсы используются на производство продуктов для собственного переустройства и на производство продуктов реального мира. При удовлетворении внешних и внутренних потребностей, он замыкает на себя потоки денег и капитала. Научно-технический прогресс влияет на развитие экономики в целом, а также на потребительский спрос в совокупности взаимодействия физических лиц с кредитными организациями и изменения спроса на разнообразные виды розничных банковских услуг со стороны разных групп населения [1, с. 941].

Банковский сектор является одним из секторов внутренней экономики, который объединяет всех единиц-резидентов. Основным видом деятельности резидентов является финансовое посредничество, также они эмитируют обязательства, которые включаются в национальное определение широкой денежной массы [2, с. 398]. Банковский сектор представляет собой один из ключевых компонентов финансовой системы, который должен выполнять соответствующие функции, представленные на рис. 1.

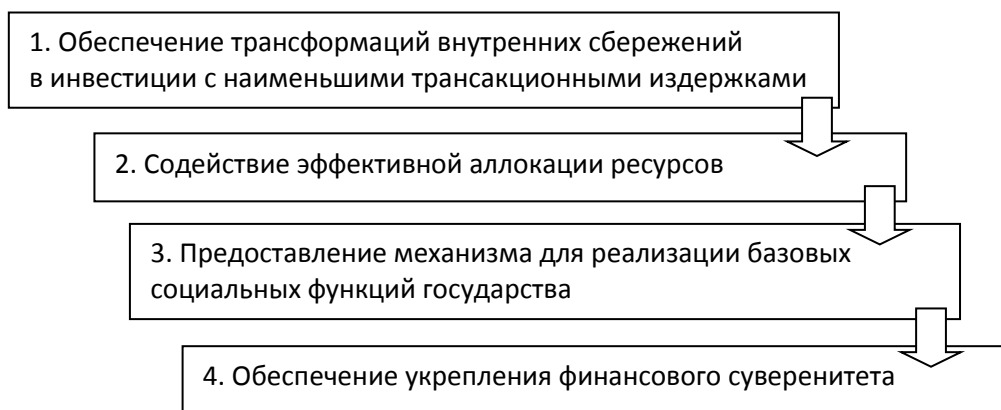


Рис. 1. Основные функции банковской системы в экономике

В то же время проведенное исследование показывает, что современное состояние банковского сектора РФ не в полной мере соответствует потребностям экономики, а также кри-

териям экономической безопасности. Перечень проблем банковского сектора достаточно обширен и хорошо известен. Сюда можно включить дефицит «длинных денег», недостаток в развитии механизма как краткосрочного, так и среднесрочного рефинансирования, проблемы в формировании законодательной базы, чрезмерное административное бремя, слабую защиту механизмов финансового суверенитета, неоптимальную продуктовую и географическую диверсификацию активов ряда крупных банков и многое другое. Все это свидетельствует о необходимости дальнейшего развития банковского сектора на качественно новой основе.

Рейтинговое агентство RAEX (Эксперт РА) совместно с Банком России опубликовало тенденции развития банковского сектора в трёх сценариях, представленных в табл. 1.

Таблица 1. Тенденции развития банковского сектора в 2016 г.

Показатель	Негативный сценарий	Базовый сценарий	Позитивный сценарий
Цена нефти, долл. за баррель	25	35	45
Темп прироста реального ВВП, %	–2	–1	0,5
Курс рубль/доллар	100	80	65
Уровень инфляции, %	14	10	7
Ключевая ставка ЦБ РФ, %	12	11	8

Таблица 2. Финансовые показатели банковской системы, млрд руб.

Показатель	Негативный сценарий	Базовый сценарий	Позитивный сценарий
Активы	81000	83500	86000
Кредиты крупному бизнесу	28500	30000	31500
Кредиты малому и среднему бизнесу	4700	4900	5200
Необеспеченные кредиты физических лиц	5400	5700	5900
Ипотечные кредиты	3600	4000	4300
Прибыль	180	300	430

В табл. 2 представлены данные о финансовых показателях банковской системы в 2016 г. с учетом трех различных сценариев развития.

Данные табл. 2 показывают, что на основе базового сценария с учетом сохранения высоких темпов инфляции спрос к различным кредитным услугам продемонстрирует спад. Например, для предприятий малого и среднего бизнеса он может составить до 3% по сравнению с 2015 г.

Современному банковскому сектору остро необходима стратегия «прорыва», способствующая появлению конкурентоспособных банков. Конкурентоспособность как банковской системы, так и экономики в целом в основном зависит от возможности системы предоставлять высококачественные и адекватные по стоимости услуги финансового посредничества касаясь всех российских экономических агентов (крупного и среднего бизнеса, малых предприятий и физических лиц).

Банковская система постоянно развивается, как в принципе и любая экономическая система. Необходимо, чтобы ее структурные элементы работали целостно и приносили наибольший эффект [3, с. 9].

Рассматривая банковскую систему Российской Федерации со стороны формирования и развития, нужно обратить внимание как на территориальный, так и на региональный аспект функционирования. Довольно плохо обстоят дела в развитии регионального рынка банковских услуг: незавершенные институциональные преобразования в сфере выделения регио-

нальных банков, уменьшение их численности, структура установления основных направлений банковской деятельности регионов на федеральном уровне, безразличие роли местных банков в сфере региональных экономических отношений – все это, конечно, будет затруднять функционирование региональной экономики, способствовать усугублению социально-экономических диспропорций в развитии регионов [4, с. 381].

Для характеристики признаков региона, в первую очередь можно выделить такой его признак, как субъект хозяйствования. Так как каждому национально-государственному образованию России, т.е. республикам, областям, краям, характерны свойственные именно ему структура хозяйства, сферы которого имеют различную капиталоемкость, степень сбалансированности развития отдельных элементов, число активно развивающихся производств и так далее, что, безусловно, оказывает определяющее воздействие на формирование потребности в финансово-кредитных ресурсах. Сфера деятельности банковской системы всегда будет напрямую зависеть от экономического положения, которое сложилось на территории национально-государственного образования. К главным источникам образования кредитных ресурсов банков относят: федеральный и республиканский (краевой, областной) бюджеты, предприятия и организации различных форм собственности, население рассматриваемой территории.

Современной внешней среде присущи быстро меняющиеся условия, факторы и ужесточение конкуренции. Успешная деятельность банка на финансовом рынке во многом зависит от правильно выбранной стратегии развития [5, с. 59].

Позиции государственных банков, как правило, становятся крепче в периоды нестабильности, и соответственно становятся слабее в условиях продолжительного стабильного развития. Основа повышенной устойчивости государственных банков – доверие населения к государственным гарантиям и наличие длинных ресурсов. В 2016 г. количество государственных банков составило 32 банка, а именно 6% от общего числа банков России.

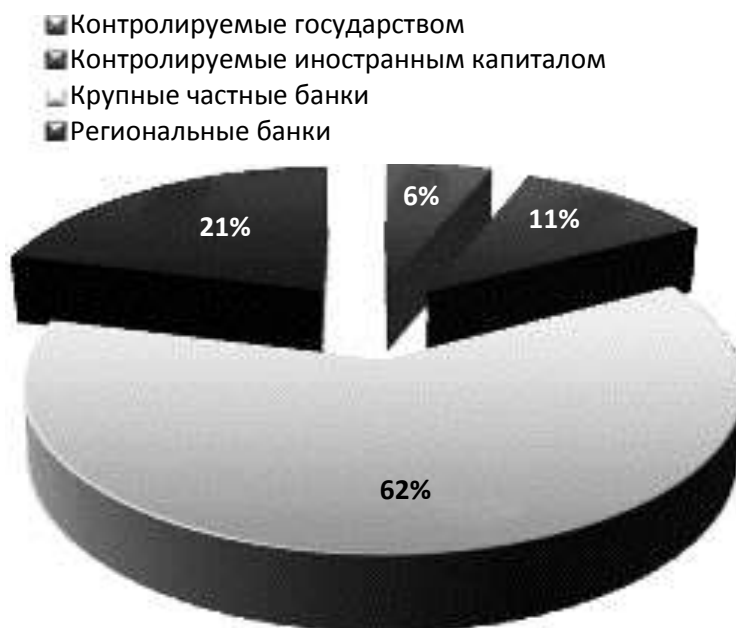


Рис. 2. Структура банковского сектора Российской Федерации на 2016 г.

Вторая группа участников – крупные коммерческие банки. В недалеком прошлом многие из них были замкнуты на обслуживании небольшой группы корпоративных клиентов, на сегодняшний день в этой группе имеет место модель универсального банка, который располагает крупной филиальной сетью. На 2016 г. крупных коммерческих банков стало 393, что составляет 62% от общего количества банков, действующих на территории России.

Третья группа – банки, которые контролируются иностранным капиталом. Большая часть пришедших иностранных банков предпочла специализироваться на конкретных сегментах, к примеру, на потребительском или ипотечном кредитовании, инвестбанкинге.

В России запрещается открывать прямые филиалы иностранных банков, и иностранные банки выбирают среди оставшихся вариантов выхода на российский рынок – развитие дочерних организаций и приобретение российских банков. В России 75 банков, контролируемых иностранным капиталом, что составляет 11%.

Недостаточное внимание к проблемам региональных банков ведет к постоянному уменьшению их количества. Темпы роста активов региональных банков оказываются ниже темпов роста совокупных активов банковского сектора в целом. В результате доля региональных банков в совокупных активах банковского сектора постоянно уменьшается и на 2016 г. составила 21%, или 133 банка.

Если крупные государственные и частные банки способны достойно выдерживать конкуренцию, то в отсутствие бесперебойного доступа к источникам фондирования региональные банки рано или поздно будут «размыты» активными действиями иностранных и крупных частных игроков. В особенности это касается ипотечных региональных банков, которые выполняют важные социальные функции на уровне отдельных регионов.

Библиографический список

1. Рудская Е.Н. Клиентский опыт как инструмент конкурентоспособности коммерческих банков / Е.Н. Рудская, Г.А. Болохова // Молодой ученый. 2016. № 11. С. 937-948.
2. Энциклопедия статистических терминов. М.: Федеральная служба государственной статистики, 2013.
3. Ляльков С.Ю. Реализация интенсивной модели развития банковской системы России в контексте основных ориентиров / С.Ю. Ляльков // Экономика и Право. 2014. № 9-10.
4. Корощенко Н.А. Роль региональных коммерческих банков в развитии регионов / Н.А. Корощенко, Н.М. Мишина, И.В. Симонова // Молодой ученый. 2016. № 1. С. 381-385.
5. Сергеева Е.А. Обоснование рыночной стратегии коммерческого банка в современных условиях конкуренции эксклавного региона / Е. А. Сергеева // Молодой ученый. 2014. № 19.1. С. 58-63.

Bibliograficheskij spisok

1. Rudskaja E.N. Klientskij opyt kak instrument konkurentosposobnosti kommercheskih bankov / E.N. Rudskaja, G.A. Bolohova // Molodoy uchenyj. 2016. № 11. S. 937-948.
2. Jenciklopedija statisticheskikh terminov. M.: Federal'naja sluzhba gosudarstvennoj statistiki, 2013.
3. Ljal'kov S.Ju. Realizacija intensivnoj modeli razvitija bankovskoj sistemy Rossii v kontekste osnovnyh orientirov / S.Ju. Ljal'kov // Jekonomika i Pravo. 2014. № 9-10.
4. Koroshhenko N.A. Rol' regional'nyh kommercheskih bankov v razvitii regionov / N.A. Koroshhenko, N.M. Mishina, I.V. Simonova // Molodoy uchenyj. 2016. № 1. S. 381-385.
5. Sergeeva E.A. Obosnovanie rynochnoj strategii kommercheskogo banka v sovremennyh usloviyah konkurencii jeksklavnogo regiona / E. A. Sergeeva // Molodoy uchenyj. 2014. № 19.1. S. 58-63.

Наталья Валерьевна Кочерягина

кандидат экономических наук, доцент
кафедры «Экономическая безопасность
и управление инновациями»
Саратовского государственного технического
университета имени Гагарина Ю.А., Россия
E-mail: sstu_ko4@mail.ru

Natalia V. Kocheryagina

PhD (Economics), Associate Professor
Department of Economic Security
and Innovations Management,
Yuri Gagarin State Technical University
of Saratov, Russia
E-mail: sstu_ko4@mail.ru

Анастасия Олеговна Загороднева

магистр направления подготовки «Финансы
и кредит» кафедры «Экономическая
безопасность и управление инновациями»
Саратовского государственного технического
университета имени Гагарина Ю.А., Россия
E-mail: nasty003@mail.ru

Anastasia O. Zagorodneva

Master Student,
Department of Economic Security
and Innovations
Management, Yuri Gagarin State Technical
University of Saratov, Russia
E-mail: nasty003@mail.ru

УДК 336.64

К.К. Мазо

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

К.К. Mazo

FINANCIAL SUPPORT FOR THE ACTIVITIES OF AN ENTERPRISE

Рассмотрены основные вопросы финансового обеспечения деятельности предприятия, его инновации, возможные новые идеи и сферы реализации предприятий по данному направлению.

Ключевые слова: финансы, финансы предприятий, финансовое обеспечение, предприятие, финансовая деятельность

The paper considers the main issues of financial security of a company, its innovations, new ideas and the possible scope of implementations of the enterprises in a given field.

Keywords: finance, finances of a company, financial software, enterprise, financial activity

Финансы предприятия – это денежные отношения, связанные с распределением и формированием денежных доходов и накоплений и их использованием на различные цели. Финансы предприятия связаны с формированием, распределением и использованием денежных фондов [1]. Основная задача корпоративных финансов – финансовое обеспечение деятельности организации. Основным источником получения денежных ресурсов для хозяйственной деятельности предприятий являются денежные средства, вырученные от реализации продукции предприятия (продажи товаров, работ и услуг). Для того чтобы понять общую систему финансовой деятельности предприятия, необходимо рассмотреть финансовые понятия, используемые в системе финансового обеспечения, сделать обзор существующих систем финансового обеспечения, проанализировать финансовую деятельность предприятий.

Финансы предприятия – это экономические денежные отношения, связанные с формой и применением фондов денежных средств и накоплений предприятия, а также с наблюдением за формированием, распределениями и использованием этих фондов [2]. Материальным носителем отношений в финансах является финансовый ресурс, который находится в распоряжении предприятий и предназначен для выполнения производственных и социальных нужд.

В основе нормальной деятельности предприятия является наличие достаточного количества финансовых ресурсов, обеспечивающих удовлетворение возникающих потребностей предприятий для текущей деятельности и прогрессирования. Наибольшая часть отношений финансов предприятий устанавливается гражданским законодательством: регламентируются величина и последовательность формирования уставных и резервных капиталов для предприятия, разных организационных-правовых форм, последовательность расположения ценных бумаг. Финансовые ресурсы предприятий бывают собственные, собственные ресурсы целевых назначений и заемные. Система финансового планирования на предприятиях делится на три составляющие [3]:

- разработка финансовой стратегии предприятия;
- текущее финансовое планирование;
- оперативное финансовое планирование.

Финансовая стратегия предприятия – это долгосрочные цели финансовой деятельности данного предприятия [4]. Разработка финансовых стратегии предприятия – это довольно долгий процесс, требующий определенного подхода и определенных навыков разработчиков. Финансовая стратегия предприятия должна формулировать основные цели предприятия и пути их достижения так, чтобы обеспечить единую направленность действий предприятия. Определение общих периодов формирования финансовых стратегий зависит от развития

экономики и конъюнктуры рынков. В данных условиях финансовая стратегия охватывает данный период времени от 3 до 5 лет.

В качестве главных целей финансовой деятельности выделяются максимизация прибыли предприятия, оптимизация структуры капиталов предприятия и обеспечение их финансовой устойчивости, обеспечение инвестиционной привлекательности и повышение рыночной стоимости предприятия. Очень важно формулировать стратегические цели кратко и наиболее четко отобразить каждую из целей в данных показателях.

Оценка эффективности финансовой стратегии может проводиться такими параметрами, как внутренний баланс финансовой стратегии, согласованность с внешней окружающей средой, приемлемость уровня финансовых рисков, результат финансовой стратегии, выраженный в рассчитанных финансовых коэффициентах [5]. Финансовая стратегия должна быть согласована с целями и направлением, выработанными общей стратегией предприятия.

Текущее планирование финансовой деятельности предприятий осуществляется на основе разработанной финансовой стратегии. Основным документом текущего финансового планирования является баланс расходов и доходов. При планировании данного финансового плана происходит планирование на предстоящий год и методы решения задачи. Балансировка финансового плана достигается несколькими способами: это регулирование расходов (прежде всего отчислений в фонды накопления и потребления, дивидендных выплат), оптимизация размеров и состава заемных средств [6]. Разработки текущего финансового плана должны быть ориентированы на обеспечение финансовой устойчивости предприятия. В дополнение к балансам расходов и доходов необходимо сформировать таблицу, которая определит источники финансирования по каждой из статей перечня запланированных расходов.

Оперативные финансовые планирования заключаются в создании платежного календаря, детализирующего месяц или квартал текущего финансового плана. Календарь помогает поддерживать платежеспособность предприятия, вовремя привлекать краткосрочные заемные средства для устранения разрыва во времени перечислений средств. В процессе составления данных календарей формируется информационная база о продвижении денежных средств на предприятии, проводится исследование неплатежей, осуществляется расчет потребности в краткосрочном кредите или размеров и сроков временно свободных денежных средств предприятия.

Финансовая деятельность – это целенаправленно осуществляемый процесс реализации функции предприятия, связанный с формированием и использованием его финансовых ресурсов для обеспечения экономического и социального развития [7]. Она организуется на всех стадиях жизненного цикла предприятия: от момента его рождения и до момента его ликвидации как самостоятельного субъекта хозяйствования. Процесс осуществления финансовой деятельности предприятия характеризуется обширным спектром его финансовых отношений с различными субъектами финансовой системы страны. Всю совокупность финансовых отношений предприятия по своему характеру можно разделить на внешние и внутренние. Система внешних финансовых отношений предприятия включает [8]:

- финансовые отношения предприятия с органами государственных финансов;
- финансовые отношения партнеров с предприятием по операционной деятельности;
- финансовые отношения партнеров с предприятием по финансово-инвестиционной деятельности;
- финансовые отношения предприятия с остальными хозяйствующими субъектами.

Хозяйственная самостоятельность предприятий в условиях рыночной экономики создаст предпосылки для расширений финансовых отношений и обеспечения их рационального формирования. Финансовая деятельность предприятия характеризуется следующими главными особенностями:

- во-первых, финансовая деятельность – главная форма ресурсного обеспечения реализации экономической стратегии предприятия, роста его рыночной стоимости. Боль-

шинство приоритетов экономического развития предприятий, увеличение объема, обновление состава активов требуют роста суммы финансовых ресурсов. Финансовая стратегия предприятий выступает важной составной частью всей стратегии его экономического развития;

– во-вторых, финансовая деятельность носит подчиненный характер по отношению к целям и задачам операционной деятельности предприятия.

Некоторые виды финансовой деятельности предприятия могут генерировать на некоторых этапах его развития наибольшую прибыль, нежели операционная деятельность, но главная стратегическая задача предприятия – развитие и диверсификация операционной деятельности, обеспечение условия роста сформированной им операционной прибыли [9]. Финансовая деятельность предприятия призвана обеспечивать рост формирования его операционной прибыли в перспективном периоде по направлениям [10]:

– обеспечение возрастания операционных доходов за счет увеличения объема производственно-коммерческой деятельности (финансирование строительства новых объектов, повышение объема реализации продукции за счет освоения ее новых видов и т.п.);

– обеспечение понижения удельных операционных затрат (финансирование своевременной замены изношенного оборудования, обновление старых видов производственных основных средств и нематериальных активов и т.п.).

Предприятие в течение своего развития нуждается не только в собственных финансовых ресурсах, но и во внешнем финансировании, и соответственно обеспечивает постоянное обслуживание финансовых ресурсов, привлеченных из внешних источников. Даже при условиях временного прекращения операционной деятельности в связи с неблагоприятной конъюнктурой рынка или по иным причинам финансовая деятельность предприятия не прекращается до полноценной его ликвидации – осуществляются операции по взысканию дебиторских задолженностей, реализации отдельных финансовых активов, расчетам с бюджетом и внебюджетными фондами и т.д.

От финансовой деятельности предприятия зависит также взаимодействие с партнерами и конкурентами предприятия. На этапе формирования стратегии следует обращать на данный аспект очень пристальное внимание. В той или иной степени финансовая деятельность может быть подвержена изменениям. Эти изменения могут быть вызваны стратегическими решениями самого предприятия. Стратегия деятельности предприятия – немаловажный элемент. В различных ситуациях предприятие может изменить свое решение по взаимодействию с некоторыми партнерами, по отказу или ограничению каких-либо условий деятельности или наоборот, расширить круг взаимодействия. Также это относится и к конкретным действиям внутри компании.

Финансовая деятельность служит важнейшим элементом в государственном регулировании экономики. Также большую роль финансовая деятельность предприятия играет в общественной жизни. Финансовая деятельность предприятий применяется для урегулирования пропорций в рыночной экономике, ускоряет развитие и рост некоторых отраслей экономики, формирование новых видов производств, новых современных различных технологий и их применений.

Финансовая деятельность предприятия имеет важнейшую функцию – формирование начального капитала и последующее формирование, использование и распределение финансовых ресурсов. Также к финансовой деятельности относятся и финансовое прогнозирование, и планирование финансовой деятельности. С помощью этого определяется финансовое состояние, его недостатки и преимущества, мобилизуются хозяйственные резервы, уменьшаются издержки производства, повышается рентабельность, улучшается вся финансово-хозяйственная деятельность предприятия в общем. Также к этому относятся и виды финансового контроля, которые тоже крайне важны при деятельности предприятия. Это могут быть как ревизии, так и простые проверки. Финансовый контроль включает ряд методов, которые необходимы при финансовой деятельности предприятия.

Библиографический список

1. Бланк И.А. Управление финансовыми ресурсами / И.А. Бланк. М.: Омега-Л, 2015. 768 с.
2. Булатов А.С. Экономика предприятия / А.С. Булатов. М.: ИНФРА-М, 2014. 453 с.
3. Валаева Т.Ф. Экономика, организация и планирование производства / Т.Ф. Валаева. М.: Инфра-М, 2012. 264 с.
4. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет / М.А. Вахрушина. М.: ЗАО «Финстатинформ», 2014. 541 с.
5. Гиляровская Л.Т. Экономический анализ / под ред. Л.Т. Гиляровской; сост. Г.В. Корнякова, Н.С. Маскова. М.: ЮНИТИ-Дана, 2012. 527 с.
6. Грузинов В.Б. Экономика предприятия / под ред. В.Б. Грузинова; сост. В.Д. Грибов. М.: Финансы и статистика, 2013. 208 с.
7. Долгов С.И. Финансы, деньги, кредит / под ред. С.И. Долгова; сост. С.А. Бартенев, А.В. Беликова. М.: Юрист, 2012. 784 с.
8. Донцова Л.В. Годовая и квартальная бухгалтерская отчетность / Л.В. Донцова. М.: Дело и Сервис, 2015. 398 с.
9. Дробозина Л.А. Финансы / под ред. Л.А. Дробозиной; сост. Г.Б. Поляк, Ю.Н. Константинова. М.: ЮНИТИ, 2014. 527 с.

Bibliograficheskiy spisok

1. Blank I.A. Upravlenie finansovymi resursami / I.A. Blank. M.: Omega-L, 2015. 768 s.
2. Bulatov A.S. Jekonomika predpriyatija / A.S. Bulatov. M.: INFRA-M, 2014. 453 s.
3. Valaeva T.F. Jekonomika, organizacija i planirovanie proizvodstva / T.F. Valaeva. M.: Infra-M, 2012. 264 s.
4. Vahrushina M.A. Buhgalterskiy upravlencheskiy uchet / M.A. Vahrushina. M.: ЗАО «Finstatinform», 2014. 541 s.
5. Giljarovskaja L.T. Jekonomicheskij analiz / pod red. L.T. Giljarovskoj; sost. G.V. Kornjakova, N.S. Maskova. M.: JuNITI-Dana, 2012. 527 s.
6. Gruzinov V.B. Jekonomika predpriyatija / pod red. V.B. Gruzinova; sost. V.D. Gribov. M.: Finansy i statistika, 2013. 208 s.
7. Dolgov S.I. Finansy, den'gi, kredit / pod red. S.I. Dolgova; sost. S.A. Bartenev, A.V. Belikova. M.: Jurist#, 2012. 784 s.
8. Doncova L.V. Godovaja i kvartal'naja buhgalterskaja otchetnost' / L.V. Doncova. M.: Delo i Servis, 2015. 398 s.
9. Drobozina L.A. Finansy / pod red. L.A. Drobozinoj; sost. G.B. Poljak, Ju.N. Konstantinova. M.: JuNITI, 2014. 527 s.

Кирилл Константинович Мазо

старший научный сотрудник Энгельсского краеведческого музея, магистр направления подготовки «Финансы и кредит» кафедры «Экономическая безопасность и управление инновациями» Саратовского государственного технического университета имени Гагарина Ю.А., Россия
E-mail: kirill.mazo@mail.ru

Kirill K. Mazo

Senior Research Fellow,
Engels City Museum,
Master Student,
Department of Economic Security
and Innovations Management,
Yuri Gagarin State Technical University
of Saratov, Russia
E-mail: kirill.mazo@mail.ru

Статья поступила в редакцию 17.05.2016 г., принята к опубликованию 07.09.2016 г.

УДК 338.47

Т.Н. Одинцова

ИССЛЕДОВАНИЕ ПОТОКОВ ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ В ГОРОДСКИХ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

T.N. Odintsova

A STUDY OF TRANSPORT SERVICES FLOW IN URBAN TRANSPORTATION AND LOGISTICS SYSTEMS

Рассматриваются проблемы исследования потоков транспортных услуг в городских транспортно-логистических системах. Полученные результаты исследования могут служить основой для совершенствования управления пассажиропотоками и потоками транспортных средств (транспортными потоками): корректировки маршрутной схемы, отдельных маршрутов, составления расписаний движения транспортных средств, организации экспрессных рейсов, выбора типа транспортных средств, распределения их по маршрутам, а также для разработки мероприятий по улучшению обслуживания пассажиров.

Ключевые слова: транспортно-логистическая система, город, потоки транспортных услуг, пассажиропоток

The paper analyzes the issues related with the flow of transport services in the transport and logistics systems of a city. The results of the analysis can be applied for improving the management of passenger flows, such as adjustments to route schemes, individual routes, hourly traffic flow, the choice of vehicle types, distribution of vehicles across routes, and development of activities to improve the services at peak hours.

Keywords: transport and logistics system, city, transport services flow, passenger traffic flow

В Федеральной целевой программе «Развитие транспортной системы России (2010-2020 гг.)» отмечается комплексный характер проанализированных в ней отдельных аспектов несоответствия транспортной системы потребностям социально-экономического развития страны, что, по сути, связано с отсутствием единой транспортной системы [1], а значит и синергетического эффекта от ее функционирования, превышающего сумму результатов деятельности отдельных ее элементов, подсистем различных видов транспорта.

Действительно, системный подход к формированию инвестиционных проектов развития транспортной системы, реализация которых позволит получить не только отраслевой эффект, но и существенные позитивные социально-экономические последствия для общества в целом, является на современном этапе основным методологическим подходом к проектированию и развитию транспортно-логистических систем [2].

Анализ содержания приведенных документов и практики организации и развития транспортно-логистических систем позволил выявить основные особенности, которые необходимо учитывать при разработке методологии их формирования и управления. Такое положение, объясняемое широким междисциплинарным охватом логистической деятельности, относится в первую очередь к транспортно-логистическим системам города, интегрируемым впоследствии в народно-хозяйственные системы более высокого уровня (мета- и мегасистемы) и в глобальные экономические рыночные отношения.

Несомненно, транспортная система города, которая является одной из важнейших сфер его экономического развития, прежде всего нуждается в применении инновационных подходов, основанных на приоритетности формирования и развития интегрированных транспортно-логистических систем, способных обеспечить качественные транспортные услуги потребителям.

В настоящее время перед транспортными системами городов России все более остро встают такие проблемы, как рост городского населения и количества транспортных средств, несоответствие этим показателям пропускной способности улично-дорожных сетей, плотная застройка мегаполисов, проблема городских пробок, ухудшение экологической обстановки. Эта ситуация в перспективе будет обостряться в связи с увеличением внутригородских грузовых и пассажиропотоков [3].

Очевидно, что формирование транспортно-логистической системы города при ее эффективном управлении позволит обеспечить возможность сглаживания противоречий, возникающих между потребителями транспортных услуг и перевозчиками, нахождения компромиссных решений транспортных структур, региональных и муниципальных органов власти, регулирующих деятельность городского общественного транспорта, поскольку требование минимизации издержек, рассматриваемое в качестве целевой функции транспортно-логистической системы, гарантирует пассажиру оптимальные с точки зрения затрат варианты удовлетворения потребностей в транспортных услугах по приемлемым тарифам, а поставщику – достижение запланированной прибыли.

Учитывая особенности транспортной системы города, представляющей собой совокупность линейных, узловых и сопутствующих им объектов социального и технического назначения, обеспечивающих надежное функционирование пассажирского и грузового транспорта, безопасное передвижение транспортных средств и пешеходов, и обобщая современные научные мнения ученых, специалистов и менеджеров в области логистики, дадим следующее определение транспортно-логистической системе города. Транспортно-логистическая система города – интегрированная структурированная экономическая система, состоящая из звеньев (подсистем), взаимосвязанных в едином процессе управления на городской территории движением транспортных, пассажирских, материальных, финансовых, информационных, сервисных потоков (потоков транспортных услуг), совокупность которых, границы и задачи функционирования объединены единой целью – производством и реализацией интегрированного транспортного обслуживания, удовлетворяющего запросы клиенты города и обеспечивающего снижение совокупных логистических издержек [4].

Таким образом, в данном определении городской транспортно-логистической системы отражены как системность организации транспортного обслуживания, так и потоковый характер процесса реализации транспортных услуг, территориальная ограниченность системы в рамках города, подчиненность единой цели – максимальному удовлетворению потребностей населения в перевозках общественным городским транспортом. Системный подход как основополагающий при формировании транспортно-логистической системы города и организации ее менеджмента предполагает более подробное исследование основных элементов и способов их взаимодействия в рамках данной системы, анализ потоков ресурсов на городском уровне, обеспечивающих ее функционирование.

Рассматриваемая макрологистическая система – транспортно-логистическая система города оперирует следующими основными потоками: транспортными (потоками транспортных средств), пассажирскими (потоками людских ресурсов) и сервисными (потоками транспортных услуг). Остановимся подробнее на исследовании потоков транспортных услуг в транспортно-логистической системе города.

По мнению первого из российских специалистов, обративших внимание на важность сервисных потоков, профессора В.И. Сергеева, сервисные потоки – потоки услуг (нематериальной деятельности, особого вида продукции или товара), генерируемых логистической системой в целом или ее подсистемой (звеном, элементом) с целью удовлетворения потребностей внешних или внутренних потребителей организации [5].

Сервисные потоки – потоки транспортных услуг – являются одними из основных элементов транспортно-логистической системы города, реализуемых пассажирам городским пассажирским транспортом, удовлетворяющих потребности жителей в перевозках. В условиях современного крупного города основной объем пассажирских перевозок осуществляется

преимущественно общественными видами транспорта, среди которых наибольшее распространение получил автобус [6]. Согласно ГОСТ Р 51004-96 «Услуги транспортные. Пассажирские перевозки. Номенклатура показателей качества» под транспортной услугой понимается результат деятельности исполнителя транспортной услуги по удовлетворению потребностей пассажира, грузоотправителя и грузополучателя в перевозках в соответствии с установленными нормами и требованиями [7].

В понимании сущности потоков транспортных услуг – основных потоков в транспортно-логистической системе исходной точкой служат специфические особенности услуги как товара, обусловленные: его неосязаемостью, что выражается в непостоянстве качества транспортной услуги и невозможности его оценки до момента предоставления услуги; комплексностью транспортной услуги, что выражается в соотношении его материальной и нематериальной составляющих, определяемой спецификой деятельности и уровнем обслуживания; а также одновременностью процесса его производства, реализации и потребления [8].

Исходя из этого, под транспортной услугой будем понимать целесообразный процесс взаимодействия поставщика и потребителя, результатом которого является комплекс приобретаемых ими выгод (благ), удовлетворяющий потребности пассажиров по передвижению к месту назначения и/или доставке клиенту (потребителю) продукта в вещной (осязаемой) либо неосязаемой форме, что и подтверждает необходимость ее исследования как объекта спроса и предложения на рынке.

В современных условиях роста конкуренции на рынке транспортных услуг наряду с уменьшением общих объемов городских пассажирских перевозок неизбежно появляется потребность в изучении потоков транспортных услуг, их систематизации на основе сегментации по потребителям, видам перевозок и услуг, определении основных данных параметров потоков с помощью анализа потребительского спроса и уровня удовлетворенности пассажиров транспортным обслуживанием.

Объективное прогнозирование потоков транспортных услуг в транспортно-логистической системе города с целью максимального удовлетворения индивидуальных требований пассажиров, их сочетания с технико-экономическими возможностями транспортного комплекса города, повышения эффективности использования подвижного состава; развития дополнительных услуг пассажирам, определения потенциальных потребителей транспортного обслуживания возможно только на основе определения параметров пассажирского потока в зависимости от социально-экономической, градостроительной ситуации [9].

Обобщенно структуру потоков транспортных услуг в транспортно-логистической системе города можно классифицировать на три стадии транспортного обслуживания: допродажное обслуживание – операции дотранспортного обслуживания (обеспечение информированности, доступности, персонализации); транспортное (производственное) обслуживание – непосредственно перевозка (ассортиментная гибкость, удобство расписаний движения автобусов и графиков их выпусков на линию; координация работы автомобильного транспорта с другими видами пассажирского транспорта; доведение услуги до соответствия требованиям покупателя, класс обслуживания, необходимый комплекс услуг); и послепродажное – обслуживание (обеспечение доступности и совмещения пересадки на другой вид транспорта, страховые риски, программы лояльности, прием рекламаций и другие) (см. рисунок).

Для эффективного управления потоком транспортных услуг необходимо систематизировать каждый блок действий на всех стадиях обслуживания, учитывая взаимозависимость входящих в него операций. Реализация операций допродажного обслуживания пассажиров направлена на создание необходимых условий для эффективного сбыта интегрированного транспортного продукта.

Вторая стадия процесса предоставления транспортных услуг – управление обслуживанием во время транспортного обслуживания (производства и потребления услуги) – должна обеспечить готовность к реализации привлекательной для потребителя транспортной услуги: удобные графики движения, достаточное количество разнообразных маршрутов, варьирую-

щих услуг (ассортиментная гибкость), высокий уровень качества предоставляемых услуг, персонализация и комплексность; обеспечение наличия мест в желаемом виде транспорта; техническая безопасность в пути следования; надежность транспортного средства и его соответствие цели поездки; соблюдение временного режима перевозки.



Структура потоков транспортных услуг в транспортно-логистической системе города

На третьей стадии – управления обслуживанием после продажи – транспортная услуга подкрепляется логистическими операциями, обеспечивающими дополнительные выгоды: гарантии полного и качественного предоставления заявленных услуг, возврата денег при неисполнении обязательств, страхование пассажиров, предоставление возможности оплаты в рассрочку, информирование клиентов о скидках (программы лояльности) и т.д.

Эффективное управление потоками транспортных услуг в транспортно-логистической системе города позволит транспортным предприятиям: на стадии «до продажи» – создать мощную основу системы сбыта для дальнейшей реализации транспортных услуг, иметь широкие возможности по выявлению и анализу потребительского спроса, определить с большей степенью вероятности необходимый рынку транспортный продукт; на стадии «во время транспортного обслуживания» – максимально удовлетворить потребности и желания пассажира, сократить время исполнения заявок в транспортных услугах, создать положительный имидж, а также повысить лояльность клиента; на стадии «послепродажного транспортного обслуживания» – обеспечить благоприятные условия для дальнейшего стабильного развития и эффективного функционирования микрологистической системы транспортного предприятия.

Поток транспортных услуг в транспортно-логистической системе города, связанный с производством и реализацией транспортного обслуживания конечному потребителю в качестве основного продукта, является сопутствующим по отношению к пассажирскому потоку на всех стадиях обслуживания, обеспечивает клиентоориентированный подход к организации системы обслуживания транспортных предприятий. Предложенный подход к исследованию потоков транспортных услуг в транспортно-логистической системе города требует развития теоретико-концептуальных, методологических и методико-практических разработок логистики, направленных на оптимизацию управления потоками рассмотренных ресурсов.

Таким образом, методология формирования и организации экономического обеспечения функционирования транспортно-логистической системы города предполагает исследование характеристик потоков транспортных услуг, параметров их распределенности во времени и пространстве, обеспечивающих стабильность и своевременность транспортного об-

служивания на основе изучения функций рыночного спроса и предложения транспортных услуг. Полученные результаты исследования потоков транспортных услуг в транспортно-логистической системе города могут служить основой для совершенствования управления транспортными потоками (потоками транспортных средств) и пассажиропотоками, а именно: корректировки маршрутной схемы, расписаний движения транспортных средств, организации экспрессных рейсов, выбора оптимального типа транспортных средств, распределения их по маршрутам, а также для разработки мероприятий по улучшению обслуживания пассажиров.

Библиографический список

1. О федеральной целевой программе «Развитие транспортной системы России (2010-2020 годы)». Постановление Правительства Российской Федерации от 5 декабря 2001 года № 848 (с изменениями на 6 октября 2015 года). URL: <http://docs.cntd.ru/document/901807416>.
2. Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года: утв. распоряжением Правительства РФ от 22 ноября 2008 г. № 1734-р.
3. Land Transport Statistics in Brief [Электронный ресурс] // Land Transport Authority. Singapore. 2014. URL: <https://www.lta.gov.sg/content/dam/ltaweb/corp/PublicationsResearch/files/FactsandFigures/Statistics%20in%20Brief%202014.pdf>.
4. Сытник Р.А. К вопросу формирования и развития городских транспортно-логистических систем / Р.А. Сытник // Логистические системы в глобальной экономике [Электронный Л69 ресурс]: материалы VI Междунар. науч.-практ. конф. Красноярск, 14-15 марта 2016 г. URL: <http://sibsau.ru/index.php/nauka-i-innovatsii/nauchnye-meropriyatiya/konferentsii-sibgau/logisticheskie-sistemy-v-globalnoj-ekonomike>.
5. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов / под общ. и науч. ред. проф. В.И. Сергеева. М.: ИНФРА-М, 2008. 976 с.
6. Спирин И.В. Научные основы комплексной реструктуризации городского пассажирского транспорта / И.В. Спирин. М.: ИКФ «Каталог», 2007. 200 с.
7. ГОСТ Р 51004-96. Услуги транспортные. Пассажирские перевозки. Номенклатура показателей качества. Принят и введен в действие постановлением Госстандарта России от 25 декабря 1996 г. № 701. URL: <http://docs.cntd.ru/document/gost-r-51004-96>.
8. Одинцова Т.Н. Теоретико-методологические основы исследования логистики в сервисной экономике / Т.Н. Одинцова. Саратов: ИЦ «Наука», 2010. 196 с.
9. Плотников А.Н. Логистическая поддержка инновационной деятельности: монография / В.Р. Атоян, Г.И. Жиц, А.Н. Плотников. Саратов: СГТУ, 2005. 102 с.

Bibliograficheskiy spisok

1. O federal'noj celevoj programme «Razvitie transportnoj sistemy Rossii (2010-2020 gody)». Postanovlenie Pravitel'stva Rossijskoj Federacii ot 5 dekabrja 2001 goda № 848 (s izmenenijami na 6 oktjabrja 2015 goda). URL: <http://docs.cntd.ru/document/901807416>.
2. Transportnaja strategija Rossijskoj Federacii na period do 2030 goda: utv. rasporyazheniem Pravitel'stva RF ot 22 nojabrja 2008 g. № 1734-r.
3. Land Transport Statistics in Brief [Jelektronnyj resurs] // Land Transport Authority. Singapore. 2014. URL: <https://www.lta.gov.sg/content/dam/ltaweb/corp/PublicationsResearch/files/FactsandFigures/Statistics%20in%20Brief%202014.pdf>.
4. Sytnik R.A. K voprosu formirovanija i razvitija gorodskih transportno-logisticheskix system / R.A. Sytnik // Logisticheskie sistemy v global'noj jekonomike [Jelektronnyj L69 resurs]: materialy VI Mezhdunar. nauch.-prakt. konf. Krasnojarsk, 14-15 marta. 2016 g. URL: <http://sibsau.ru/index.php/nauka-i-innovatsii/nauchnye-meropriyatiya/konferentsii-sibgau/logisticheskie-sistemy-v-globalnoj-ekonomike>.
5. Korporativnaja logistika. 300 otvetov na voprosy professionalov / pod obshh. i nauch. red. prof. V.I. Sergeeva. M.: INFRA-M, 2008. 976 s.
6. Spirin I.V. Nauchnye osnovy kompleksnoj restrukturalizacii gorodskogo passazhirskogo transporta / I.V. Spirin. M.: IKF «Katalog», 2007. 200 s.
7. GOST R 51004-96. Uslugi transportnye. Passazhirskie perevozki. Nomenklatura pokazatelej kachestva. Prinjat i vveden v dejstvie postanovleniem Gosstandarta Rossii ot 25 dekabrja 1996 g. № 701. URL: <http://docs.cntd.ru/document/gost-r-51004-96>.
8. Odincova T.N. Teoretiko-metodologicheskie osnovy issledovanija logistiki v servisnoj jekonomike / T.N. Odincova. Saratov: IC «Nauka», 2010. 196 s.

9. Plotnikov A.N. Logisticheskaja podderzhka innovacionnoj dejatel'nosti: monografija / V.R. Atojan, G.I. Zhic, A.N. Plotnikov. Saratov: SGTU, 2005. 102 s.

Татьяна Николаевна Одинцова

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

Tatyana N. Odintsova

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

Статья поступила в редакцию 19.09.2016 г., принята к опубликованию 21.09.2016 г.

УДК 330.32

А.Н. Плотников, Д.А. Плотников

ОБЗОР ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ ВЕНЧУРНЫХ ФОНДОВ

A.N. Plotnikov, D.A. Plotnikov

AN OVERVIEW OF ACTIVITIES OF VENTURE FUNDS IN RUSSIA

Рассмотрена инвестиционная деятельность в Российской Федерации, в частности показатели венчурных и прямых инвестиций. Выявлена динамика развития рынка посевных инвестиций.

Ключевые слова: венчурный капитал, российские венчурные фонды

The paper reviews the investment activities in the Russian Federation, particularly the indicators of venture and direct investments. The dynamics in the development of investments into seed market is determined.

Keywords: venture capital, Russian venture capital funds

Особенности механизма инвестирования инновационной деятельности, в том числе перспективы развития механизма венчурного инвестирования инновационной деятельности достаточно глубоко проработаны в ряде трудов [1, 2]. Вместе с тем имеет большое значение обзор деятельности венчурных фондов на современном этапе развития экономики. Анализ значений ряда индикаторов активности российского прямого и венчурного инвестирования по итогам 2014 г. демонстрирует некоторое замедление поступательного движения рынка, наблюдавшееся в течение последних лет, начиная с 2009 г. Это наглядно проявляется, при анализе показателей фандрейзинга (процесса привлечения внешних, сторонних для компании ресурсов, необходимых для реализации какой-либо задачи). С 2012 г. относительный прирост совокупного капитала фондов имеет последовательное снижение.

Число новых фондов и объем привлеченного капитала на рынке Российской Федерации достигли на конец отчетного периода соответственно лишь 56 и 48% от уровней показателей 2013 г. Инвестиционная активность представляется недостаточной, так как совокупный размер осуществленных инвестиций в российские компании-реципиенты составил порядка 44% от значения показателя за 2013 г. [3].

Стоит обратить внимание на безусловное лидерство сектора информационно-коммуникационных технологий как по объему инвестиций, так и по числу совершенных сделок, которое наблюдается на протяжении последних двух лет. Однако объем инвестиций в данном сегменте рынка достиг всего лишь 38% от уровня 2013 г. Данный факт подтверждается отсутствием крупных сделок на рынке прямых и венчурных инвестиций. Количество совершенных сделок было на высоком уровне – порядка 114% от показателя 2013 г. Рост количества совершенных сделок был осуществлен благодаря продуктивной работе ряда фондов посевных инвестиций.

Анализ отраслевых предпочтений новых фондов позволяет сделать вывод, что перевес в сторону секторов информационно-коммуникационных технологий и отраслевых предпочтений весьма велик – порядка 72% созданных фондов. Объем венчурных инвестиций в 2014 г. составил 60% от уровня 2013 г. Число совершенных сделок в венчурном бизнесе было осуществлено на 2% больше значения 2013 г.

На регионы вне Центрального федерального округа в 2014 г. пришлось порядка 28% от общего числа совершенных сделок в венчурной индустрии, к сравнению 25% в 2013 г. и 6% объемов инвестиционного капитала, к сравнению 39% в 2013 г. Также отмечается снижение на 2% числа фондов прямых и венчурных инвестиций и их совокупной капитализации на 4% [4, с. 52].

Число компаний-реципиентов, из которых фонды прямых и венчурных инвестиций осуществили выходы в 2014 г. увеличилось на 40%, по отношению к 2013 г., а именно 41 выход относительно 24 выходов. В 2014 г. 36% выходов пришлось на компании в секторе информационно-коммуникационных технологий, к сравнению 67% в 2013 г. Наиболее массовым был выход, осуществленный через продажу доли акций стратегическому инвестору. Он составил 39% от общего числа осуществленных выходов.

В 2014 г. совокупный капитал осуществляющих деятельность на российском рынке фондов венчурных и прямых инвестиций составил \$30,5 млрд., относительный прирост капитала составил порядка 5% по отношению к 2013 г.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что показатели фандрейзинга в 2014 г. сохранили негативную динамику. Величина относительного прироста совокупного рискованного капитала, начиная с 2013 г., демонстрирует замедление после некоторого восстановления в период с кризисного 2009 г. Данный факт, в свою очередь, подчеркивает непростую ситуацию, сложившуюся на рынке венчурного и прямого капиталов. По сравнению с 2013 г. в абсолютном выражении совокупный рискованный капитал и число созданных фондов венчурных и прямых инвестиций снизились почти в 2 раза, достигнув значений, соответственно 44 и 51% от уровня 2013 г.

Что касается фондов прямых инвестиций, то по сравнению с 2013 г. на рынок вышло примерно в 3 раза меньше созданных новых фондов, а совокупный объем капитала уменьшился почти на треть [5, с. 96].

Несколько лучше, наблюдалась ситуация в секторе венчурных фондов. Число созданных венчурных фондов в 2014 г. было достаточно велико – 30 фондов, что почти в 1,5 меньше показателя 2013 г., при этом совокупный объем рискованного капитала созданных венчурных фондов более чем в 4 раза уступал значениям 2013 г.

Однако с качественной точки зрения был отмечен ряд положительных моментов, характеризующих в определенной мере взросление рынка рискованного капитала. В 2014 г. создавались фонды при бизнес-инкубаторах, фонды, которые осуществляли инвестиции в определенных нишах (к примеру, в сфере финансовых технологий) и фонды, направленные на поддержку инвестиционно-инновационных проектов, оказавшихся на грани закрытия [6, с. 12].

2012 и 2014 гг. обусловлены устойчивым ростом доли созданных венчурных фондов, не сфокусированных исключительно на секторе информационно-коммуникационных технологий – с 17% в 2012 г. до порядка 50% в 2014 г. Это является отражением того факта, что рынок рискованного капитала пытается найти новые направления для роста. Данная тенденция позволяет делать прогнозы на постепенную корректировку сложившейся в последние годы ситуации отражающейся в отраслевой диспропорции числа совершенных сделок и объемов инвестированного капитала венчурных фондов в пользу сектора информационно-коммуникационных технологий [7].

2014 г. сохранил ситуацию, при которой подавляющее число фондов венчурных и прямых инвестиций и наибольший объем совокупного капитала осуществляющих деятельность венчурных фондов сосредоточены в Центральном Федеральном Округе – 81 и 87% от общего числа фондов, действующих в Российской Федерации и их объемов. Доля региональных венчурных фондов в 2014 г. весьма мала.

Отмечается замедление темпов относительного прироста как совокупного числа действующих VC- и РЕ-фондов (с 48% в 2012 г. до 8% в 2014 г.), так и величины совокупного капитала действующих VC- и РЕ-фондов (с 33% в 2012 г. до 5% в 2014 г.) (рис. 1-3).

Совокупный объем действующих VC-фондов составил более \$5,6 млрд., совокупное число VC-фондов – 231. Доля VC-фондов от совокупного числа и капитала действующих фондов составляет 67% по числу и 19% по объему капитала. Значительная положительная динамика совокупного рискованного капитала и числа венчурных фондов была отмечена в сегменте посевных фондов – соответственно 14 и 38%. Также из положительных моментов можно отметить заметный прирост числа корпоративных фондов (на 21% по сравнению

с 2013 г.). В 2014 г. общий объем рискованного капитала и число венчурных фондов с участием государства в целом остались на уровне 2013 г. Совокупный капитал действующих на российском рынке фондов венчурных и прямых инвестиций превысил планку \$30 млрд (далее соответственно VC- и PE-фонды).

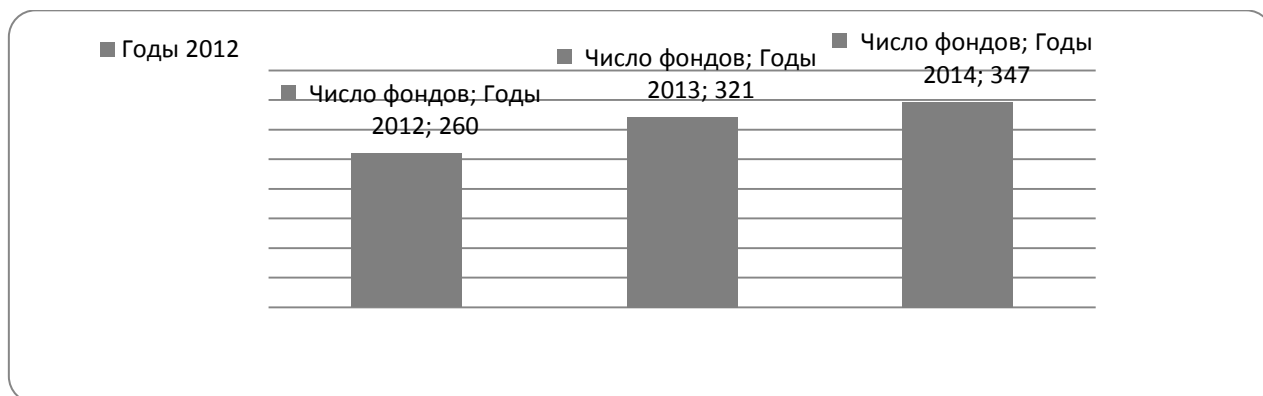


Рис. 1. Совокупное число действующих VC- и PE-фондов [1]

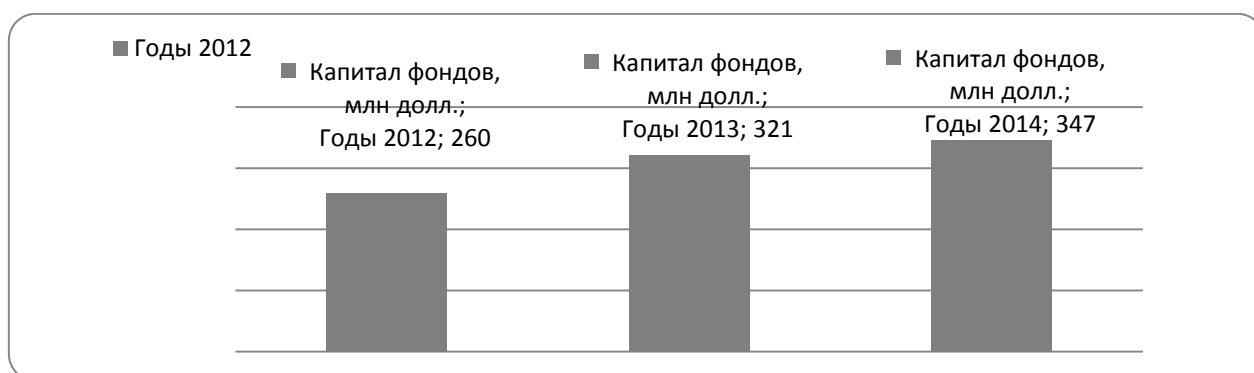


Рис. 2. Совокупный капитал действующих VC- и PE-фондов [1]

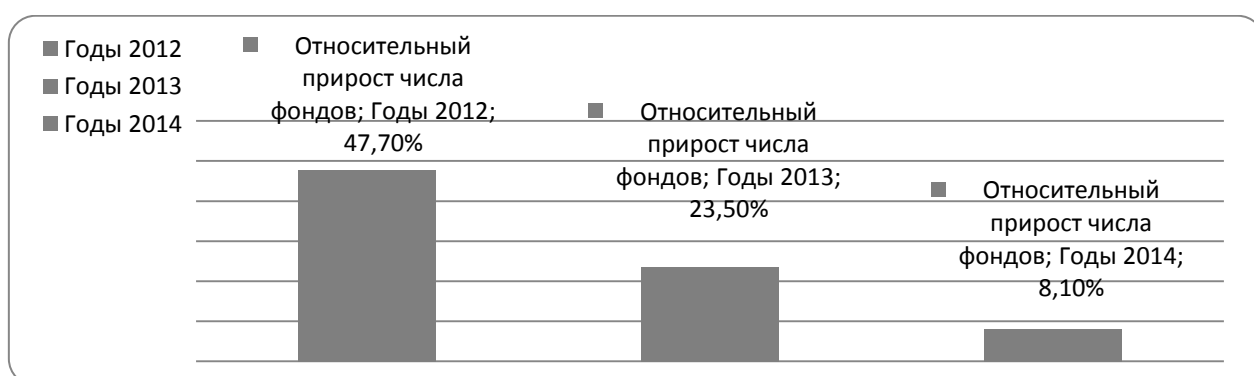


Рис. 3. Относительный прирост совокупного числа действующих VC- и PE-фондов [1]

Динамика ключевых показателей рынка прямых и венчурных инвестиций по итогам 2014 г. продемонстрировала достаточно противоречивые результаты. В актив можно занести: общее число осуществленных инвестиций достигло 233, что на 3% превышает уровень 2013 г.; активность российских фондов на зарубежных рынках была относительно высокой: объемы сделок превысили уровень 2013 г. в 3 раза, а число инвестиций – почти в 2 раза от достигнутых значений 2013 г.; активность фондов с точки зрения числа осуществленных

выходов из компаний в течение 2014 г. на 70% превысила уровень 2013 г. Основной вклад в число выходов (почти 58%) «обеспечили» венчурные фонды, более половины которых – с участием государственного капитала. При этом совокупные объемы выходов достигли примерно 75% от уровня 2013 г.; активность зарубежных фондов на российском рынке с точки зрения числа осуществленных инвестиций зафиксирована на достаточно высоком уровне и превысила значения 2013 г. на 12%.

Вместе с тем по ряду показателей наблюдались недостаточные темпы прироста, в частности:

- совокупный объем осуществленных инвестиций достиг лишь 44% от аналогичного показателя 2013 г.;
- объем осуществленных РЕ-инвестиций пока достиг лишь 33% от уровня 2013 г.;
- темпы относительного прироста совокупного капитала действующих фондов в последние годы демонстрируют тенденцию к замедлению, снизившись с 33% в 2012 г. до 5% на конец 2014 г. В свою очередь, показатели прироста числа и совокупных объемов фондов за 2014 г. достигли только 43 и 72% от уровня 2013 г. соответственно;
- показатели инвестиционной активности корпоративных фондов снизились по сравнению с 2013 годом на 53% по объему осуществленных сделок и на 33% по числу;
- совокупный объем инвестиций, осуществленных с участием зарубежных фондов на российском рынке, достиг лишь 42% от уровня 2013 г.;

Также можно констатировать:

- сохраняется перевес отраслевых предпочтений действующих фондов в сторону сектора ИКТ и смешанных отраслевых предпочтений;
- объем инвестиций в сегменте VC составил 57% от уровня 2013 г.;
- по объемам и числу вложенных средств традиционно лидирует Центральный ФО;
- показатели инвестиционной активности посевных фондов были разнонаправленными: объемы осуществленных сделок снизились на 9% в сравнении с 2013 г., одновременно число инвестиций выросло на 48%;
- активность по созданию новых фондов в VC сегменте рынка превысила аналогичный показатель РЕ сегмента (число новых VC фондов достигло 62% против 31% числа РЕ фондов от уровня 2013 г.);
- подавляющее число VC фондов (80%), равно как и наибольший совокупный объем VC фондов (87%), сосредоточены в Центральном ФО;
- совокупное число действующих посевных фондов выросло на 38% (для сравнения – в 2013 г. прирост составил 61%);
- совокупное число действующих корпоративных фондов выросло на 21% (для сравнения – в 2013 г. прирост составил 57%);
- совокупное число действующих фондов с государственным участием осталось на прежнем уровне (для сравнения – в 2013 г. прирост составил 8%).

Библиографический список

1. Плотников А.Н. Механизм инвестирования инновационной деятельности: монография / А.Н. Плотников. Саратов: СГТУ, 2003. 217 с.
2. Плотников А.Н. Перспективы венчурного инвестирования инновационной деятельности / А.Н. Плотников // Финансы. 2003. № 5. С. 15.
3. Российская ассоциация венчурного инвестирования РАВИ. URL: <http://www.rvca.ru/rus/resource/library/rvca-yearbook/> (дата обращения 03.10.2015).
4. Плотников Д.А. Современные аспекты управления рисками инновационного проекта / Д.А. Плотников, А.В. Попов, А.Н. Плотников // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2015. № 28 (262). С. 47-59.
5. Плотников Д.А. Наукоемкие высокотехнологичные инновационные предприятия как объекты венчурного инвестирования / Д.А. Плотников, А.Н. Плотников // Инновационная деятельность. 2015. № 1 (32). С. 93-98.

6. Плотников Д.А. Современные методы венчурного инвестирования наукоемких высокотехнологических инновационных предприятий: зарубежный опыт / Д.А. Плотников, А.Н. Плотников // Известия Саратов. ун-та. Нов. сер. Сер. Экономика. Управление. Право. 2015. Т. 15. Вып. 1. С. 5-19.

7. Семенов А.И. Антикризисный менеджмент и жизненный цикл организации / А.И. Семенов // Бизнес и стратегии. 2015. № 1 (01). С. 58-64.

Bibliograficheskiy spisok

1. Plotnikov A.N. Mehanizm investirovanija innovacionnoj dejatel'nosti: monografija / A.N. Plotnikov. Saratov: SGTU, 2003. 217 s.

2. Plotnikov A.N. Perspektivy venchurnogo investirovanija innovacionnoj dejatel'nosti / A.N. Plotnikov // Finansy. 2003. № 5. S. 15.

3. Rossijskaja associacija venchurnogo investirovanija RAVI. URL: <http://www.rvca.ru/rus/resource/library/rvca-yearbook/> (data obrashhenija 03.10.2015).

4. Plotnikov D.A. Sovremennye aspekty upravlenija riskami innovacionnogo proekta / D.A. Plotnikov, A.V. Popov, A.N. Plotnikov // Finansovaja analitika: problemy i reshenija. 2015. № 28 (262). S. 47-59.

5. Plotnikov D.A. Naukoemkie vysokotehnologichnye innovacionnye predprijatija kak ob#ekty venchurnogo investirovanija / D.A. Plotnikov, A.N. Plotnikov // Innovacionnaja deja-tel'nost'. 2015. № 1 (32). S. 93-98.

6. Plotnikov D.A. Sovremennye metody venchurnogo investirovanija naukoemkih vysoko-tehnologichnyh innovacionnyh predpriyatij: zarubezhnyj opyt / D.A. Plotnikov, A.N. Plotnikov // Izvestija Sarat. un-ta. Nov. ser. Ser. Jekonomika. Upravlenie. Pravo. 2015. T. 15. Vyp. 1. S. 5-19.

7. Semenov A.I. Antikrizisnyj menedzhment i zhiznennyj cikl organizacii / A.I. Semenov // Biznes i strategii. 2015. № 1 (01). S. 58-64.

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
Head: Department of Economic Security
and Innovations Management,
Yuri Gagarin State Technical University
of Saratov, Russia
E-mail: a.n.plotnikov@mail.ru

Денис Анатольевич Плотников

кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Экономика труда
и производственных комплексов»
Саратовского государственного технического
университета имени Гагарина Ю.А., Россия
E-mail: dapsstu@mail.ru

Denis A. Plotnikov

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

Статья поступила в редакцию 26.08.2016 г., принята к опубликованию 07.09.2016 г.

УДК 330.322

А.П. Плотников, И.Н. Пчелинцева, М.Р. Мамкеев

ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА ПОДДЕРЖКИ И РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА МЕЗОЭКОНОМИЧЕСКОМ УРОВНЕ

A.P. Plotnikov, I.N. Pchelintseva, M.R. Mamkeev

INFORMATION SUPPORT AND DEVELOPMENT SYSTEM FOR INVESTMENTS INTO INNOVATION ACTIVITIES ON THE MESOECONOMIC LEVEL

Обосновывается необходимость формирования единой информационной системы развития и поддержки инвестирования инновационной деятельности на мезоэкономическом уровне.

Ключевые слова: инвестирование, инновационная деятельность, мезоэкономическая система, информационная система, поддержка и развитие инвестирования инновационной деятельности

The paper proves the necessity for a uniform information system to develop and support the investments into innovations on the mesoeconomic level.

Keywords: investment, innovative activity, the meso system, information support and development system, investments into innovations

В сфере инвестирования инновационной деятельности как в РФ, так и в Саратовской области наблюдаются негативные тенденции. Статистические отчеты последних лет показывают сокращение в последнее время (2015-2016 гг.) объема инвестиций в основной капитал и объекты интеллектуальной собственности [1].

В основе такой ситуации лежит целый комплекс причин и факторов, как внешних, так и внутренних, имеющих различную природу происхождения и степень влияния [2, 3]. Одной из причин, на наш взгляд, является недостаточное информационное обеспечение инвестиционно-инновационного процесса на мезоэкономическом уровне. Информация о предложениях и потребностях в инвестиционных средствах, об инвестиционной привлекательности Саратовской области, отдельных инновационных проектах, существующих инвестиционных возможностях в настоящее время полноценно и системно не собирается, не накапливается и не анализируется, а поэтому не может быть основой разработки нормативно-правовых актов, регламентирующих инвестиционную и инновационную деятельность. Дефицит объема необходимой информации ведет к принятию непродуманных решений основными субъектами инвестиционного процесса на мезоэкономическом уровне: потенциальными инвесторами, реципиентами, органами государственной власти региона и другими участниками инновационно-инвестиционного процесса. Вследствие этого субъекты инвестиционного процесса ошибаются в выборе партнеров реализации инновационного проекта, не могут в полной мере использовать имеющиеся возможности и преимущества форм и методов инвестирования. Множественность интересов потенциальных инвесторов и реципиентов обуславливает необходимость формирования единой информационной системы развития и поддержки инвестирования инновационной деятельности на мезоэкономическом уровне. Единая информационная система развития и поддержки инвестирования инновационной деятельности (ЕИСРПИИД) на мезоэкономическом уровне, на наш взгляд, должна представлять собой систему, предназначенную для обеспечения различных субъектов инвестиционного процесса на

мезоэкономическом уровне (потенциальных инвесторов, реципиентов, органов государственной власти субъекта РФ, субъектов инновационной инфраструктуры) специфической для каждого из них оперативной и достоверной информации.

Как известно, в нашей стране на различных уровнях власти и управления разработан ряд законодательно-нормативных актов, сформирован ряд институтов развития, различных фондов поддержки, реализуется ряд государственных программ развития инновационной деятельности. Информация об этом зачастую разбросана по многим источникам, трудна для восприятия для потенциальных получателей инвестиций, особенно субъектов малого бизнеса, небольших стартаперов. В то же время потенциальные инвесторы не имеют необходимого массива информации о предлагаемых на территории мезоэкономической системы проектах, иных объектах вложения средств, субъектах инновационной инфраструктуры, государственных гарантиях. Поэтому предлагаемая идея создания ЕИСРПИИД предполагает своей целью сосредоточить максимум информации об инвестировании инновационной деятельности по принципу единого источника с учетом интересов инвесторов, органов власти и управления, субъектов инновационной инфраструктуры, независимых сообществ инноваторов, получателей инвестиций и других участников инновационно-инвестиционного процесса.

Учредителем предлагаемой ЕИСРПИИД, по мнению авторов статьи, должно быть правительство Саратовской области, методическое руководство, обеспечение функционирования системы должно возлагаться на министерство экономического развития и инвестиционной политики области, поскольку оно является уполномоченным органом исполнительной власти Саратовской области, в том числе и в формировании и развитии инфраструктуры поддержки субъектов инновационной деятельности на территории области, осуществляет меры, обеспечивающие повышение информированности субъектов малого и среднего предпринимательства [2]. Участие органов власти субъекта РФ необходимо, поскольку они должны обеспечить информационную систему федеральной и региональной нормативно-правовой базой; могут предоставить объективную (статистическую) информацию о деятельности различных организаций; гарантировать бесперебойность, достоверность и оперативность поступления информации, в том числе всех данных по инновационным проектам [3]. Первоначально создание и продвижение на популярных сайтах ЕИСРПИИД потребует дополнительных расходов бюджета, что, учитывая его напряженность в Саратовской области, вызывает затруднения в исполнении. Однако по мере наполнения сайта и активизации инвестиционной деятельности прогнозируется приток дополнительных доходов в бюджет региона за счет дополнительных налоговых и иных поступлений [4]. Так, сведения, касающиеся маркетинговой и консалтинговой поддержки инвестиционной деятельности, могут быть поданы в виде рекламы для зарегистрированных участников ресурса, также может быть разработана специализированная бонусная система (система скидок) на пользование услугами маркетинговых и консалтинговых организаций. Для расширенной работы ЕИСРПИИД необходимы выход в мировые поисковые системы и установление новых связей с зарубежными партнерами, обязательно продвижение сайта в зарубежных поисковых системах (Google, Yahoo), что должно быть осуществлено после запуска системы за счет средств, вырученных при помощи продажи рекламных мест на портале. Предлагаемая система должна осуществлять производство информации, предоставлять информационные услуги. Объем и ассортимент информационных услуг, предоставляемых ЕИСРПИИД, формируется учредителем исходя из целей и задач системы и закрепляется определенными нормативными актами. Информационные услуги должны быть качественными, то есть обладать определенными потребительскими свойствами с точки зрения пользователей данной систем. Они должны характеризоваться высокой степенью содержательности, полнотой информации, ее актуальностью, оперативностью поступления, доступностью для восприятия, адекватностью, точностью (минимизацией ошибок), соответствием нормативно-правовым актам.

Предлагаемая информационная система может функционировать по следующим направлениям:

– генерирование объемов информации: первичной (полученная от первоисточника – государственных органов, инвесторов, реципиентов, субъектов инновационной инфраструктуры) и вторичной (обработанной, проанализированной первичной информации – анализ состояния инвестиционного рынка, анализ спроса на инвестиции и инновации, анализ инновационных проектов, данные по инвестиционной привлекательности региона);

– производство вторичной информации;

– обеспечение потребителей информационной системы первичной информацией;

– предоставление максимально полной информации о возможностях использования различных форм и методов инвестирования инновационной деятельности в мезоэкономической системе (за счет средств целевых программ; различных фондов поддержки инновационной деятельности, институтов развития, применения налоговых и кредитных льгот, грантового финансирования, венчурного инвестирования, лизинга и т.д.) с анализом реальных возможностей и ограничений по каждому методу инвестирования и по категориям пользователей;

– размещение информации о существующих на территории мезоэкономической системы дополнительных льгот, преференций, гарантий участникам инновационно-инвестиционного процесса, перечень необходимых документов для их получения;

– предоставление информации о различных перспективных проектах, реализуемых на территории мезоэкономической системы с итогами экспертизы по ним и бизнес-планами;

– размещение схем взаимодействия и координации органов власти и управления с бизнес-структурами, самоорганизующимися институтами, сообществами инноваторов на территории мезоэкономической системы;

– открытие дополнительных возможностей для граждан и юридических лиц к инвестированию в инновационную деятельность, в том числе за счет пропаганды эффективности и необходимости такого инвестирования;

– создание возможностей для онлайн-инвестирования в рамках действующей законодательно-нормативной базы.

Источниками первичной информации могут выступать:

– потенциальные инвесторы (частные, государственные, иностранные государственные и иностранные частные);

– государственные органы власти на различных уровнях управления;

– другие субъекты инвестиционного рынка.

Необходимо отметить, что участниками ЕИСРПИИД могут стать вузы, функционирующие на мезоэкономическом уровне, поскольку они обладают значительным научно-техническим потенциалом, владеют богатыми информационными ресурсами (базы данных научно-технической информации). Вузы могут стать источниками научной, технической, правовой, деловой информации.

Основные потребители предлагаемой информационной системы:

– в сфере предложения инвестиций – потенциальные инвесторы как главные участники инвестиционного процесса (как российские, так и иностранные). Потенциальные инвесторы, используя данные о потребностях в инвестировании инновационных проектов, могут выбрать интересные для себя и осуществить вложения в них. По объему потенциальных вложений средств потенциальных инвесторов можно разделить: на крупных (которые могут вложить от 100 и более млн рублей); средних (с объемом потенциальных инвестиций от 10 до 100 млн рублей) и мелких (с объемом – до 10 млн рублей). К последним относятся, в том числе, и микроинвесторы механизма краудфандинга. Потенциальные инвесторы с помощью информационной системы могут найти объекты вложения имеющихся у них средств и рассчитывать на определенный доход;

– в сфере потребности инвестирования – реципиенты (получатели инвестиций), заинтересованные в реализации инновационных проектов, но у которых имеется недостаточный объем собственных инвестиционных средств и требуются привлеченные. Реципиентов можно разделить по объему потребных инвестиционных средств на инновационные проекты на три

группы: реципиенты крупных инновационных проектов (с потребностью в инвестировании на 100 и более млн рублей); реципиенты средних инновационных проектов (с потребностью инвестиций в размере от 10 до 100 млн рублей); реципиенты мелких инновационных проектов (объемом инвестиций до 10 млн рублей).

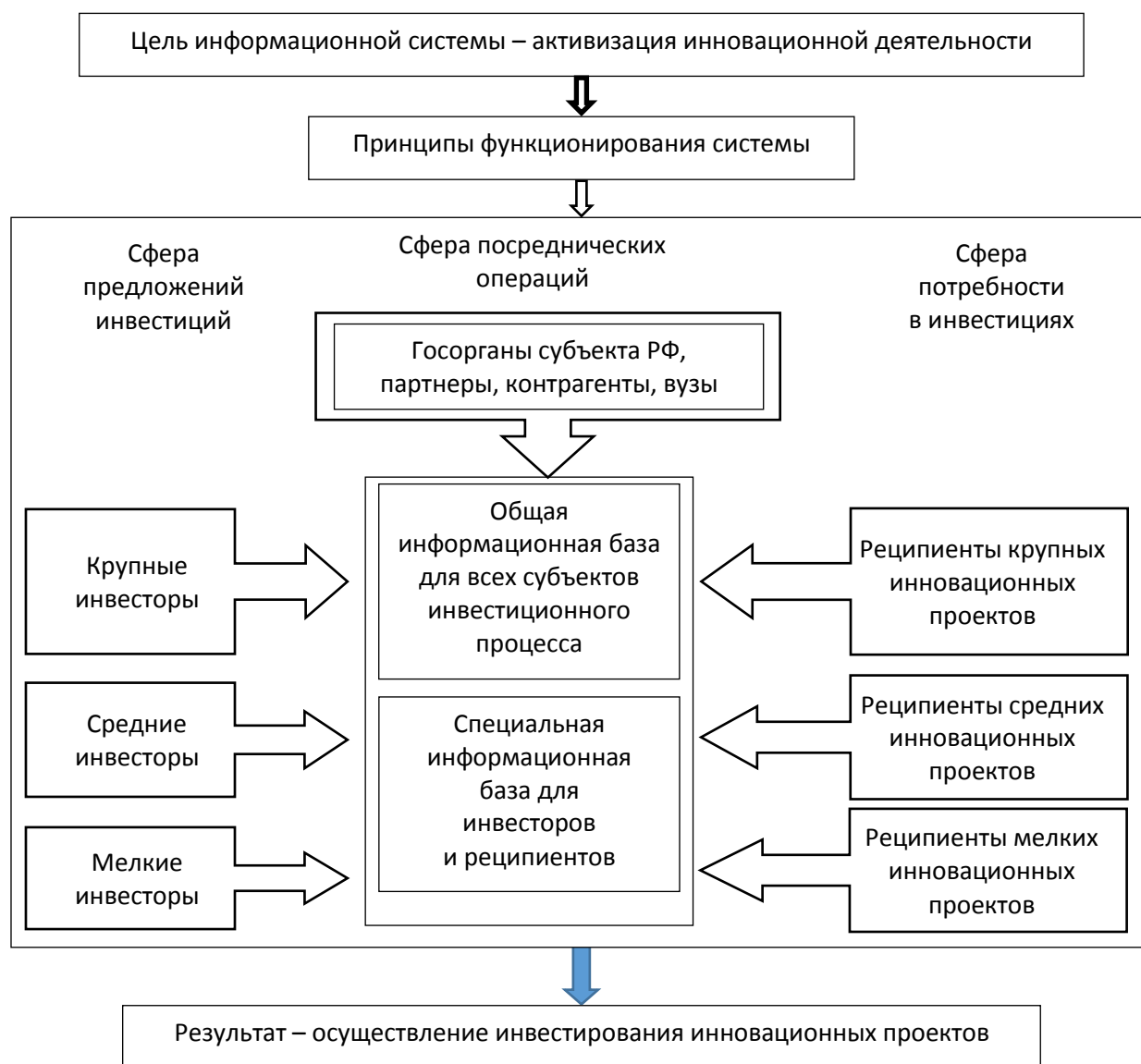
Другими потребителями ЕИСРПИИД могут быть:

– территориальные органы государственной власти (муниципальные и областная администрации), которые смогут иметь возможность получить доступ к данным об инновационных проектах, реализуемых на их территории или муниципалитете, прогнозные данные, аналитические материалы и т.д;

– партнеры, контрагенты, связанные с инновационно-инвестиционной инфраструктурой территории.

ЕИСРПИИД, по мнению авторов статьи, должна функционировать на основе нормативно-правового акта, который должен четко определить: цель, задачи и направления функционирования информационной системы; участников системы; процедуру аккумуляции информационных ресурсов; принципы ее функционирования; права, обязанности и ответственность участников системы; пути поступления информации к потребителям.

Предлагаемая структура системы содержит два ключевых блока (см. рисунок):



Структура ЕИСРПИИД

1) общая информационная база для всех субъектов инвестиционного процесса, включающая федеральное и региональное законодательство, касающееся инновационно-инвестиционного процесса, описание возможностей, действующих в РФ и в регионе институтов развития, фондов поддержки инновационной деятельности, а также федеральных и региональных целевых инновационных программ проектов;

2) специальная информационная база для инвесторов и реципиентов. Для реципиентов важна информация о требованиях, которые выдвигают потенциальные инвесторы к инновационным проектам, процедуре экспертизы, управлению и организации реализации проекта, необходимый комплект документации. Для потенциальных инвесторов важна информация о содержании инновационного проекта, объемах инвестирования, сроках, эффективности проекта, возможности поддержки органов власти проекта, результаты экспертизы, вопросы организации реализации проекта.

Библиографический список

1. Индикаторы науки: 2016: статистический сборник. URL: <http://saratov.gov.ru/gov/auth/mineconom/funksii-i-zadachi/perechen.php>.

2. Плотников А.Н. Организационно-экономический механизм инвестирования инновационной деятельности: теория и методология: дис. ... д-ра экон. наук. URL: <http://www.dissercat.com/content/organizatsionno-ekonomicheskii-mekhanizm-investirovaniya-innovatsionnoi-deyatelnosti-teoriya#ixzz3NAovf6F9> (дата обращения: 26.09.2016).

3. Кряквина Е.А. Формирование коммуникативной стратегии в контексте инновационного развития организации / Е.А. Кряквина // Бизнес и стратегии. 2015. № 1 (01). С. 28-31.

4. Плотников А.Н. Источники инвестирования инноваций на предприятии / А.Н. Плотников // Инновационная деятельность. 2013. № 1 (24). С. 81-84.

Bibliograficheskiy spisok

1. Indikatory nauki: 2016: statisticheskij sbornik. URL: <http://saratov.gov.ru/gov/auth/mineconom/funksii-i-zadachi/perechen.php>.

2. Plotnikov A.N. Organizatsionno-ekonomicheskij mekhanizm investirovaniya innovatsionnoj dejatel'nosti: teoriya i metodologiya: dis. ... d-ra jekon. nauk. URL: <http://www.dissercat.com/content/organizatsionno-ekonomicheskii-mekhanizm-investirovaniya-innovatsionnoi-deyatelnosti-teoriya#ixzz3NAovf6F9> (data obrashheniya: 26.09.2016).

3. Krjakvina E.A. Formirovanie kommunikativnoj strategii v kontekste innovatsionnogo razvitiya organizatsii / E.A. Krjakvina // Biznes i strategii. 2015. № 1 (01). S. 28-31.

4. Plotnikov A.N. Istochniki investirovaniya innovatsij na predpriyatii / A.N. Plotnikov // Innovatsionnaja dejatel'nost'. 2013. № 1 (24). S. 81-84.

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@yandex.ru

Arkady P. Plotnikov

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

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 Innovations Management,
Yuri Gagarin State Technical University
of Saratov, Russia
E-mail: irina.pchelintzeva@yandex.ru

Мурад Рустамович Мамкеев

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

Murad R. Mamkeev

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

Статья поступила в редакцию 10.09.2016 г., принята к опубликованию 14.09.2016 г.

УДК 336.02

Л.О. Сердюкова, А.А. Колбасина

ОСОБЕННОСТИ НАЧИСЛЕНИЯ НАЛОГОВ НА ДОХОДЫ ОТ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

L.O. Serdyukova, A.A. Kolbasina

FEATURES OF TAX CHARGES ON INVESTMENT INCOME

Рассмотрены налоги на доходы от основных видов инвестиционной деятельности и способы их минимизации.

Ключевые слова: налог, доходы, инвестор, инвестиционная деятельность, процентная ставка

The article considers the taxes charges on income from primary investment activities and ways of minimizing these charges.

Keywords: tax, income, investor, investment activity, interest rate

Инвестиционные процессы, которые проходят в стране, в значительной степени связаны со сложившимися на макро- и микроуровне финансово-экономическими условиями. Государство имеет различные инструменты стимулирования и контролирования инвестиционного процесса, важное место среди которых занимают налоги на доходы [1].

Доходы от любых видов инвестиционной деятельности – это такой же обычный доход как, например, зарплата или деньги от продажи имущества. Следовательно, доходы от инвестиций тоже облагаются налогом.

Но многие инвесторы забывают или просто недооценивают систему налогообложения, в то время как налоговые органы не забывают про инвесторов, потому что уплата налогов является прямой обязанностью гражданина любой страны. Помимо этого, если ваш доход от инвестиций становится существенным, то просто необходимо заняться вопросом оптимизации налогов.

В каждой стране существуют свои налоговые условия:

- в США подоходный налог составляет от 0 до 35%;

- в Германии – от 14 до 47,5%;

- во Франции – от 0 до 45%;

- в Испании – от 24 до 45%;

- в России ставка налога на доходы физических лиц составляет 13%. По сравнению с другими странами это невысокий процент.

Российские инвестиционные компании по своей сути уже являются налоговыми агентами. Это значит, что их инвесторам не стоит беспокоиться об уплате налогов, поскольку компании сами изымают необходимую часть прибыли у своих клиентов и передают сведения в налоговую инспекцию. При этом клиенты просто получают уведомление об уплате налога. Примером такой инвестиционной компании может быть любой российский банк.

Рассмотрим некоторые виды налогов, такие как налог с банковских вкладов, налог при сдаче недвижимости в аренду, налог при продаже недвижимости, налог на доходы по ценным бумагам, налог на доходы от доверительного управления.

Налог с банковских вкладов

Проценты по ним облагаются по высокой ставке 35%. Но стоит учесть, что налогообложению подлежат вклады только с очень высокими процентными ставками. Например, если процентная ставка по вкладу превышает ключевую ставку (10%) на 5 процентных пунктов и выше 9% годовых для валютных вкладов [2].

Необходимо заметить, что для доходов в виде процентов «налоговая база определяется как превышение суммы процентов, начисленной в соответствии с условиями договора, над суммой процентов, рассчитанной по рублевым вкладам исходя из ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации, увеличенной на пять процентных пунктов, действующей в течение периода, за который начислены указанные проценты». Следовательно, если открыть рублевый вклад под 16% годовых, то налог будет уплачиваться только с 1%.

К сожалению, сейчас даже самые выгодные предложения находятся значительно ниже ставки 10%. А значит и налоги с них платить не нужно. Необходимо обратить внимание на то, какую ставку по вкладам предлагает банк, если она будет высокой, то, вероятнее всего, у него проблемы с ликвидностью и срочно нужны деньги любой ценой.

Каждый инвестор хочет получать доходы по высоким процентам и как можно меньше отдавать в налоговую службу. Поэтому некоторые из них производят вложения через индивидуальный инвестиционный счет на срок более трех лет и тем самым освобождаются от уплаты НДФЛ.

Еще одним источником доходов от инвестиционной деятельности может быть недвижимость. Вклады в недвижимость являются одним из самых распространенных видов инвестирования, даже в кризисных ситуациях. Однако такой вид дохода тоже облагается налогом в 13%. Но существуют варианты, при которых можно сократить или вовсе избежать уплаты налога.

Налог при сдаче недвижимости в аренду

Между частными лицами существует схема, при которой заключается договор аренды сроком до 11 месяцев. Поскольку краткосрочные договоры аренды не регистрируются в Росреестре, то и налоговая о них не знает. Многие арендодатели пользуются этим преимуществом и не платят налоги. А поскольку это схема действует массово, то государство теряет значительную часть денег, предназначенную для бюджета.

Налог при продаже недвижимости

С 1 января 2016 г. владельцы квартир, обладающие правом собственности более трех лет (в случаях, если право собственности получено: в порядке наследования, в результате приватизации, в результате передачи имущества по договору пожизненного содержания с иждивением) или более 5 лет (во всех остальных случаях), то налог платить не нужно. Пять лет – это не такой уж и большой срок для инвестиций в недвижимость. Но для спекулятивной (краткосрочной) стратегии инвестирования – это сравнительно долгий срок.

Если жилая недвижимость находится в собственности менее минимального предельного срока владения, то налоговый вычет будет составлять в целом не более 1 млн руб. [2]. Квартиры дешевле 1 млн руб. вообще не облагаются налогом.

Таким образом, если купить квартиру за 6 млн руб. и продать ее за 7 млн руб., то налог составит:

- если квартира будет в собственности более 5 лет; если будет фиктивный договор и указанная цена составит меньше 1 млн руб. – 0 руб.;
- если собственник заявит в декларации вычет в сумме документально подтвержденных расходов – 130 тыс. руб.;
- если не подавать документы о вычете – 910 тыс. руб.

Налог на доходы по ценным бумагам

Такой доход от продажи ценных бумаг облагается ставкой в 13%, кроме доходов по государственным и муниципальным ценным бумагам, по ним налог платить не нужно.

Если это доход с дивидендов российской компании, то ставка налога будет пониженной, приблизительно 9%. А для доходов от иностранных компаний ставка налога будет составлять 15%. Поскольку российские брокеры по совместительству уже являются налоговыми агентами, то все проводимые операции будут тщательно контролироваться, в том числе и уплата налогов.

Налог на доходы от доверительного управления

На данный момент есть несколько распространенных видов доверительного управления, как, например, ПАММ-счета и МАМ-счета. В этой области российское законодательство имеет пробелы. Но несмотря на это, если есть доходы, то будут и налоги.

В основном стандартный налог на доход составляет 13%. Но есть ряд особенностей:

– если сумма инвестированных средств будет превышать сумму выведенных, то налог не возникает. Пока вложенные средства будут находиться на счете инвестиционной компании, а не на счете инвестора, то они не будут считаться доходом. А если учесть, что подавляющее большинство инвесторов выводят только прибыль, то сумма выведенных денег не скоро начнет превышать сумму вложенных;

– вывод денег при использовании электронных денег не контролируется налоговой службой. Следовательно, и доход для них невидим, чем и пользуются многие инвесторы;

– компании, которые занимаются доверительным управлением, также стараются оптимизировать свое налогообложение и пользуются некоторыми хитростями. Поэтому часто случается, что инвестор получает перевод от частного лица, а не от организации. А поскольку переводы между физическими лицами не облагаются налогами, то за такой перевод налог не взимается.

Таким образом, в России налоговая система имеет много пробелов, которые позволяют легально снизить или вовсе не платить налоги на инвестиционную деятельность. С одной стороны, это является преимуществом инвесторов, для которых инвестиции являются основным источником доходов. Но с другой стороны этими преимуществами начинают злоупотреблять, вследствие чего государственный бюджет теряет значительную часть дохода.

На сегодняшний день налоговые органы России имеют ряд информационных комплексов и компьютерных систем, такие как ВВП-отбор, КСНП и САИ-В, которые помогают автоматически собирать данные и оценивать информацию о налогоплательщиках и их аффилированных лицах [3], что значительно осложняет процедуру уклонения от налогов, но тем не менее не мешает находить лазейки в законе и злоупотреблять ими.

Рассмотренные виды налогов не являются единственными методами государственного регулирования инвестиционной деятельности, но являются основными и самыми распространенными в налоговой системе России.

Библиографический список

1. Филиппова Н.А. Инвестиционная деятельность как объект налогового регулирования / Н.А. Филиппова, Ш.К. Ахметов // Государственное регулирование экономики: сб. статей. М., 2013. С. 26-41.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (ред. от 09.03.2016 г.) (с изм. и доп., вступ. в силу с 15.03.2016 г.) // Российская газета. 2000. № 23. Ст. 214.2.
3. Путилин Д. Опасные налоговые схемы / Д. Путилин. URL: Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/43752>.

Bibliograficheskiy spisok

1. Filippova N.A. Investicionnaja dejatel'nost' kak ob#ekt nalogovogo regulirovanija / N.A. Filippova, Sh.K. Ahmetov // Gosudarstvennoe regulirovanie jekonomiki: sb. statej. M., 2013. S. 26-41.
2. Nalogovyj kodeks Rossijskoj Federacii (chast' vtoraja) ot 05.08.2000 g. № 117-FZ (red. ot 09.03.2016 g.) (s izm. i dop., vstup. v silu s 15.03.2016 g.) // Rossijskaja gazeta. 2000. № 23. St. 214.2.
3. Putilin D. Opasnye nalogovyje shemy / D. Putilin. URL: Rezhim dostupa: <http://www.iprbookshop.ru/43752>.

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. Serdukova

Dr. Sc. (Economics), Professor
Department of Economic Security
and Innovations 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

Статья поступила в редакцию 19.09.2016 г., принята к опубликованию 21.09.2016 г.

УДК 330.322

А.С. Скрыбина

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА РЫНКЕ КОРПОРАТИВНЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ (НА ПРИМЕРЕ ПАО «ГАЗПРОМ»)

A.S. Skryabina

INVESTMENT ACTIVITY IN THE CORPORATE SECURITIES MARKET (ON THE EXAMPLE OF PJSC GAZPROM)

Рассмотрена инвестиционная деятельность россиян на рынке корпоративных ценных бумаг. Представлены преимущества активного инвестирования личных сбережений россиян на рынке корпоративных ценных бумаг перед пассивным накоплением сбережений.

Ключевые слова: финансовые инструменты, инвестиции, инвестор, рынок ценных бумаг, участники рынка ценных бумаг, спекуляция, риск, стратегия

The paper reviews the investment activity on the corporate securities market in the Russian Federation. The author considers the advantages of active investing of personal savings on the market of corporate securities prior to passive accumulation of savings.

Keywords: financial instruments, investments, investor, securities market of participants, securities market, speculation, risk, strategy

Современный россиянин обладает финансовой грамотностью и зачастую знаком с различными финансовыми инструментами сохранения и преумножения капитала. Но каждый индивидуальный инвестор выбирает доступные и эффективные способы улучшения личного финансового положения [1]. Ценные бумаги как финансовый инструмент имеют способность не только сохранить капитал индивидуального инвестора, но и приумножить инвестированные средства. Кроме того, инвестиционная деятельность на рынке корпоративных ценных бумаг имеет накопительную способность. Финансовый инструмент «инвестирование в корпоративные ценные бумаги» обладает всеми необходимыми механизмами сохранения и преумножения капитала, а значит, может быть использован для получения прибыли индивидуальным инвестором.

Индивидуальные инвесторы – это россияне, имеющие временно свободные финансовые ресурсы и ищущие объект инвестирования. Однако не следует забывать, что инвестирование сопровождается повышенными рисками. Перед индивидуальным инвестором, вкладывающим деньги в тот или иной объект инвестирования, всегда стоит ряд вопросов:

- какие ценные бумаги выбрать для инвестирования?
- сколько купить ценных бумаг без риска потери?
- какие рисками обладают выбираемые корпоративные инвестиции?
- как провести сравнительные расчеты возможных рисков?
- как оценить ожидаемую эффективность корпоративных инвестиций?

Ответы на эти волнующие вопросы зависят от общественного мнения, от индивидуальных инвестиционных возможностей инвестора, от действующих государственных или корпоративных гарантий вложений. Кроме того, особую роль будет играть рисковая составляющая (инфляционные ожидания, колебания финансового рынка). Индивидуальный инвестор должен понимать, что гарантии прибыльности инвестиций не существует, но имеет место вероятность их утраты или снижения реальной стоимости вложенных денег. Конечно, корпоративные ценные бумаги индивидуальный инвестор обычно приобретает по собственной инициативе, от своего имени и за свой счет. Но индивидуальный инвестор может с ценными бумагами осуществлять инвестиционную или торговую деятельность.

При инвестиционной деятельности индивидуальный инвестор покупает корпоративные ценные бумаги на длительный срок с целью получения дохода или обеспечения ликвидности определенной группы финансовых инструментов. Торговые сделки, осуществляемые индивидуальным инвестором, носят спекулятивный характер, и корпоративные ценные бумаги приобретаются на очень короткий период. Следовательно, для индивидуального инвестора корпоративные ценные бумаги можно разделить на несколько основных видов [2]:

- приобретение ценных бумаг для контроля над собственностью и для участия в капитале;
- приобретение ценных бумаг с целью получения регулярного (дивиденд, процент) дохода;
- кратковременные спекуляции;
- сделки «Репо» или вложения в векселя и другие долговые обязательства, являющиеся по сути формами кредитования.

В первом случае индивидуальный инвестор действует как стратегический инвестор, во втором – как портфельный инвестор, в третьем – как спекулянт, а в четвертом – как кредитор.

Если индивидуальный инвестор понял, что сбережения можно приумножить, вложив их в ценные бумаги, то он должен понимать и то, что не стоит все свои свободные средства вкладывать в какую-то одну компанию, пусть и такую крупную, как например ПАО «Газпром» или ПАО «Сбербанк». Не стоит класть все деньги в одну компанию. А какие корпоративные ценные бумаги приобретать? Вопрос остался открытым. Рассмотрим порядок принятия инвестиционного решения на примере акций ПАО «Газпром».

Прежде всего, перед тем как выйти на рынок ценных бумаг и начать покупать и продавать ценные бумаги, индивидуальный инвестор должен четко определить свою цель, которую он преследует. Далее, исходя из выбранных целей, индивидуальный инвестор выбирает подходящую стратегию и соответствующий финансовый инструмент. Акции акционерных обществ являются одним из таких инструментов, позволяющим индивидуальному инвестору выбирать направления своей деятельности на рынке ценных бумаг.

Индивидуальный инвестор может покупать акции для получения дивидендов или для перепродажи акций при повышении их курса. Для акционерного общества часть полученной прибыли по решению общего собрания акционеров выплачивается владельцам акций в виде дивидендов. Размер дивидендов пропорционален количеству имеющихся у акционеров акций [3]. В соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации налог на доход от дивидендов для физических лиц составляет 9%, а налог на прирост капитала – 13%. Дивиденды могут быть для инвестора лишь частью дохода. Большая часть дохода может быть получена от роста курсовой стоимости акций в отдаленной перспективе.

Отметим некоторые особенности корпоративных акций [3]:

- акция – это негасимая ценная бумага и у нее нет конечного срока погашения, т.е. срок действия акций обычно не ограничен;
- акции неделимы, что означает неделимость прав, которые она представляет;
- дробление или консолидация акций изменяют общее количество акций и номинальную стоимость одной акции, но не меняют ни размер уставного капитала, ни общую цену пакета акций акционера.

Одним из важнейших атрибутов акций является уровень их ликвидности, что выражается в возможности быстрой продажи ценных бумаг по рыночной стоимости. Состояние ликвидности определяется следующими показателями:

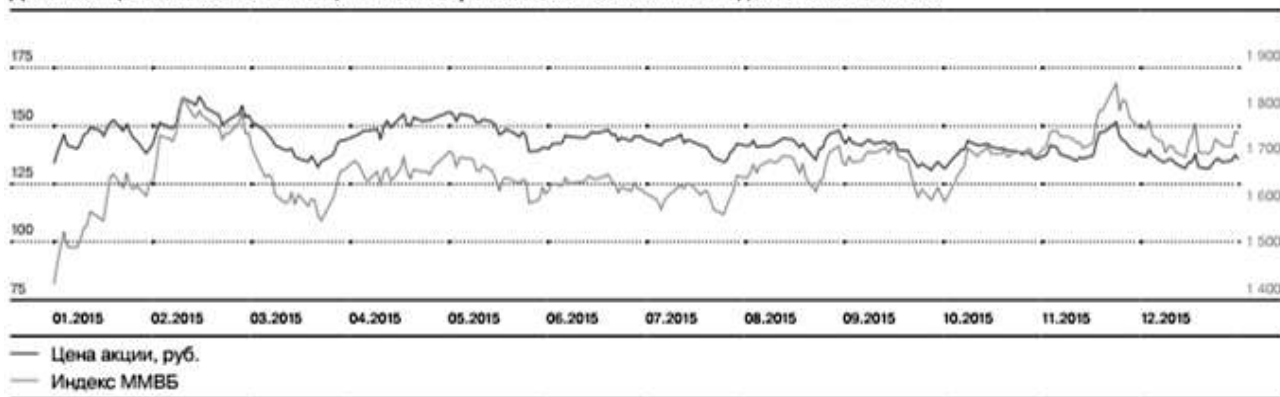
- соотношением между стоимостью купли и продажи;
- оборотом торгов определенными акциями в течение ограниченного времени.

Сегодня бумаги с наивысшим уровнем ликвидности известны не иначе как «голубые фишки». Право на владение подобными бумагами дает инвестирование в акции Газпрома, Норильскникеля, Сбербанка и ряда других успешных отечественных компаний.

Инвестиции в успешные отечественные компании способны принести несколько видов дохода. Прежде всего – дивиденды в результате регулярных выплат. А если имеется прирост

стоимости акций, то возможен «спекулятивный» доход (см. рисунок). Но, он возможен лишь при продаже ценных бумаг. Для индивидуальных инвесторов оба вида прибыли составляют инвестиционный доход.

Динамика цены обыкновенных акций ПАО «Газпром» на ЗАО «ФБ ММВБ» и индекса ММВБ в 2015 г.



Динамика цены обыкновенных акций ПАО «Газпром» на ЗАО «ФБ ММВБ» и индекса ММВБ в 2015 г.

В предыдущие годы инвестиционный доход от акций ПАО «Газпром» и многих других отечественных компаний был связан, прежде всего, со спекулятивным доходом. Получаемый инвестиционный доход от спекулятивных операций требует от индивидуального инвестора ориентирования в ситуации на рынке ценных бумаг, а также особой выдержки при ожиданиях. Однако, чтобы получать прибыль, индивидуальный инвестор не обязан осуществлять управленческую или производственную деятельность. Тем не менее для осуществления успешных инвестиций или спекулятивных действий все-таки надо понимать механизм работы рынка ценных бумаг, основные принципы его поведения, факторы и события, которые влияют на курс акций. Согласно таблице, стоимость акций изменяется в каждом периоде времени. Индивидуальному инвестору для получения прибыли от инвестиций требуются навыки, связанные с анализом рынка. Вышеизложенные факторы подтверждают, что приобретение акций ПАО «Газпром» или любых других компаний, занимающих лидирующие позиции на отечественном и (или) мировом рынках, является, так или иначе, довольно рискованным. С целью снижения рисков для инвесторов создаются торговые системы, дающие возможность производить быструю оценку состояния рынка, совершать инвестиции в акции, в том числе ПАО «Газпром», выполнять операции купли-продажи в режиме реального времени, собирать любую необходимую информацию, получать рекомендации экспертов и прочее. В частности, убедительную и нужную информацию предоставляют такие программные пакеты как Z-TRADE и QUIK. Несмотря на существующие риски, для индивидуальных инвесторов долгосрочное вложение капитала в акции надежной компании создает неплохую перспективу.

Но вопрос мобилизации инвестиций россиян в ценные корпоративные бумаги остается актуальным. Для любого акционерного общества мобилизация требуемого количества средств является необходимым условием функционирования корпоративного бизнеса. Российские акционерные общества с целью привлечения финансовых ресурсов индивидуальных инвесторов расширяют разновидности акций – существуют обыкновенные и привилегированные акции. Привилегированные акции – это акции, которые дают права их владельцам вносить ограничения на участие в управлении, а также могут давать дополнительные права в управлении (не обязательно). По сравнению с обыкновенными акциями привилегированные акции имеют ряд преимуществ: возможность получения гарантированного дохода, первоочередное выделение профита на выплату дивидендов, первоочередное погашение стоимости акции при ликвидации акционерного общества (АО) [3].

Рыночные показатели обыкновенных акций ПАО «Газпром»

Показатель	Единица измерения	За период и по состоянию на конец года				
		2011	2012	2013	2014	2015
Цена за акцию на ММВБ						
на конец года	руб.	171,37	143,91	138,75	130,31	136,09
минимальная за год	руб.	143,03	137,18	107,17	117,87	130,90
максимальная за год	руб.	243,93	199,69	158,00	153,25	163,00
Цена за АДР* на ЛФБ						
на конец года	долл.	10,66	9,46	8,55	4,65	3,69
минимальная за год	долл.	8,74	8,7	6,48	3,73	3,62
максимальная за год	долл.	17,40	13,53	9,82	9,06	6,24

Дивиденды часто фиксированы в виде определенной доли от бухгалтерской чистой прибыли или в абсолютном денежном выражении. Дивиденды по привилегированным акциям могут выплачиваться как из профита, так и из других источников – в соответствии с уставом общества. Для предприятий эмиссия привилегированных акций может быть более предпочтительным способом мобилизации капитала, нежели выпуск обыкновенных акций, поскольку позволяет привлечь финансовые ресурсы на безвозвратной основе, не изменяя при этом структуру собственности в корпорации.

Кроме выпуска акций, потенциальные владельцы бизнеса пытаются привлечь индивидуального инвестора лучшим бизнес проектом, инновационной идеей интересной для инвестора, а также окупаемостью проекта.

К способам мобилизации инвестиций россиян можно предложить нижеперечисленные системные решения:

1) совершенствование инновационной системы гарантирования обязательств по ценным корпоративным бумагам. Данное решение будет способствовать появлению на рынке ценных бумаг облигаций отечественных акционерных обществ, которые обеспечены за счет гарантий нерезидентов более высоким рейтингом по сравнению с государственными ценными бумагами и депозитами в коммерческие банки. Данный фактор, возможно, будет решающим по вовлечению частных инвестиций в корпоративный бизнес и сокращению «подматрасного» сбережения россиян. Кроме того, прибыль по таким облигациям будет оставаться в России, тем самым улучшая сальдо платежного баланса. Данное системное решение обеспечит приток российских частных инвестиций и снизит зависимость корпоративного бизнеса от внешних источников финансирования;

2) насыщение рынка ценных бумаг конвертируемыми облигациями. Такие облигации позволят индивидуальному инвестору совершить выгодную сделку, так как при условии роста рыночной цены акции известной компании повысится и стоимость облигации. В случае, если цена обыкновенной акции не увеличивается, у индивидуального инвестора все также имеются облигации, и он периодически получает платежи по процентам и основную сумму при наступлении даты погашения;

3) с целью повышения финансовой активности индивидуальных инвесторов необходимо активизировать вторичный рынок корпоративных акций. На рынке корпоративных ценных бумаг уже наблюдается разделение акций акционерных обществ. С одной стороны, список «голубых фишек», состоящий из нескольких высоколиквидных предприятий, акции которых являются предметом активных операций на рынке ценных бумаг. С другой стороны, большинство акционерных обществ, акции которых обращаются пассивно. Можно констатировать, что «вторичный рынок ценных бумаг не выполняет своей главной задачи – перераспределение капиталов в наиболее эффективные производства и привлечение инвестиций для развития предприятий» [4];

4) создание инфраструктуры для осуществления прямых инвестиций физических лиц в ценные бумаги. Для потенциальных индивидуальных инвесторов ценные бумаги являются

«рискованной части инвестиционного портфеля» [4], а если государственные институты власти предоставят индивидуальным инвесторам «широкий выбор финансовых инструментов с различным уровнем доходности, ликвидности и риска» [4], то и ситуация для частных инвесторов намного улучшится;

5) разработать и внедрить эффективные стандарты защиты интересов россиян как индивидуальных инвесторов. Для снижения «рискованной части инвестиционного портфеля» в системе управления рынком ценных бумаг предстоит выработать стандарты защиты интересов российских граждан как инвесторов [5]. Эффективность этих стандартов будет базироваться на регулировании отношений между инвестиционными компаниями и их клиентами, а также между эмитентами и инвесторами [6]. Кроме того, стандарты должны:

- обеспечить порядок постоянного доступа потенциальных индивидуальных инвесторов к информации об эмитентах и их ценных бумагах;
- предоставлять информацию индивидуальным инвесторам о существенных условиях сделок.

Можно предложить следующие рекомендации для индивидуальных инвесторов:

- заработать на рынке ценных бумаг просто – стоит только удачно выбрать момент для покупки или продажи. Но если ошибешься – жди финансовых неприятностей;
- чтобы снизить финансовые неприятности, лучше постепенно вкладывать инвестиции в течение длительного периода времени;
- регулярное инвестирование подходит не только тем, кто только начал инвестировать, но и тем, кто хочет упорядочить принятие инвестиционных решений;
- при принятии инвестиционных решений индивидуальный инвестор часто попадает в «западню страха» или «западню жадности»;
- постоянное инвестирование спасает инвестора от искушения вложить крупную сумму тогда, когда рынок ценных бумаг находится на пике и готов к падению, или, напротив, от искушения продать все акции, когда цены начинают падать;
- максимальный эффект от индивидуальных инвестиций на рынке ценных бумаг получают те, кто покупает по минимальной, а продает по максимальной цене;
- наибольшие доходы на фондовом рынке приносят инвесторам самые недооцененные акции. Отыскать эти самые привлекательные акции для вложения денег позволяет анализ некоторых финансовых показателей компаний.

Библиографический список

1. Назарова Г.Х. Инвестиции – важный элемент экономического развития / Г.Х. Назарова // Молодой ученый. 2015. № 10. С. 792-794.
2. Федеральный закон от 22.04.1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг».
3. Федеральный закон от 26.12.1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах».
4. Прохорова И.А. Особенности эмиссии ценных бумаг как способа мобилизации инвестиционных ресурсов / И.А. Прохорова // Молодой ученый. 2015. № 2. С. 303-306.
5. Основные направления государственной долговой политики Российской Федерации на 2013-2015 гг. М.: Министерство финансов РФ, 2012. С. 17.
6. Плотников А.Н. Организационно-экономический механизм инвестирования инновационной деятельности: дис. ... д-ра экон. наук / А.Н. Плотников. Саратов: СГТУ, 2003. 368 с.

Bibliograficheskij spisok

1. Nazarova G.H. Investicii – vazhnyj jelement jekonomicheskogo razvitija / G.H. Nazarova // Molodoj uchenyj. 2015. № 10. S. 792-794.
2. Federal'nyj zakon ot 22.04.1996 g. № 39-FZ «O rynke cennyh bumag».
3. Federal'nyj zakon ot 26.12.1995 g. № 208-FZ «Ob akcionernyh obshhestvah».
4. Prohorova I.A. Osobennosti jemissii cennyh bumag kak sposoba mobilizacii investicionnyh resursov / I.A. Prohorova // Molodoj uchenyj. 2015. № 2. S. 303-306.

5. Osnovnye napravlenija gosudarstvennoj dolgovoј politiki Rossijskoј Federacii na 2013-2015 gg. M.: Ministerstvo finansov RF, 2012. S. 17.

6. Plotnikov A.N. Organizacionno-jekonomicheskij mehanizm investirovanija innovacionnoj dejatel'nosti: dis. ... d-ra jekon. nauk / A.N. Plotnikov. Saratov: SGTU, 2003. 368 s.

Анастасия Сергеевна Скрыбина

инженер отдела геологии и разработки
месторождений ПАО «ВНИПИГаздобыча»,
магистр направления подготовки
«Финансы и кредит» кафедры
«Экономическая безопасность
и управление инновациями» Саратовского
государственного технического университета
имени Гагарина Ю.А., Россия
E-mail: as.skryabina@gmail.com

Anastasiya S. Skryabina

Engineer at the Department of Geology
and Deposits Development,
PJSC VNIPI Gazdobycha,
Master Student, Department of Economic
Security and Innovations
Management, Yuri Gagarin State Technical
University of Saratov, Russia

Статья поступила в редакцию 19.09.2016 г., принята к опубликованию 21.09.2016 г.

УДК 338.47

В.Н. Трегубов, В.М. Разделкин

СЕТЕВЫЕ МЕХАНИЗМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ КЛАСТЕРНЫХ СТРУКТУР

V.N. Tregubov, V.M. Razdelkin

NETWORKING MECHANISMS OF TRANSPORT AND LOGISTICS CLUSTER STRUCTURES

Рассматриваются особенности сетевых механизмов формирования транспортно-логистических кластеров. Описаны преимущества сетевых методов кооперации в кластерных структурах. Определены этапы развития и характер сетевых кооперационных связей внутри логистических кластеров. Установлены различные подходы к описанию кооперационных механизмов в сложных кластерных структурах, а также выделены ключевые проблемы сетевого кооперационного взаимодействия в рамках логистических кластеров.

Ключевые слова: сетевые механизмы, логистический кластер, логистическая кооперация

This article discusses the features of networking mechanisms for logistic clusters. The authors describe the benefits of networking in the cluster structures. We defined the development stages and nature of corporate networking within logistic clusters. We analyzed different approaches to the description of corporate mechanisms characteristic for complex cluster structures, and highlighted the key problems with cooperation relations within clusters.

Keywords: networking mechanisms, logistics cluster, logistic cooperation

Ключевым отличием кластера от других форм объединения является возможность внутренней конкуренции компаний, составляющих кластер, что сохраняет возможность развития для небольших фирм и предприятий, входящих в структуру кластера. Эта способность обуславливается формированием кластерной системы как сетевой структуры. Можно сказать, что кластеры являются сетевыми структурами, а формирование кластеров является особым способом сетевой кооперации компаний и обеспечивает образование крупных сетевых территориально-производственных комплексов.

Сетевое рассмотрение кластерных образований с выделением кооперационных взаимодействий является одним из перспективных подходов исследования кластерных систем. Например, в статье [1] авторы рассматривают логистическую систему как сетевую систему и систематизируют механизмы кооперации, используемые в рамках такой структуры. Зарубежные исследователи [2-4] также считают, что кластерная кооперация использует в своей основе сетевые механизмы, а также выделяют ряд ключевых принципов такой кооперации:

- принцип независимости, декларирующий рыночную независимость всех субъектов сети;
- принцип единства, в рамках которого функционирование всей структуры рассматривается с позиций системного подхода;
- принцип равноправия, когда каждый участник кластерной сети обладает равными правами, независимо от его размера и финансовых возможностей;
- принцип полезности, позволяющий оценить важность и вклад в общую пользу каждого участника сети;
- принцип свободы действий, который заключается в том, что любой участник сохраняет собственную независимость в рамках сети, и его включение в сеть обусловлено наличием дополнительной пользы для всей кластерной структуры.

В качестве особенностей кластерных сетевых структур также устанавливается высокая территориальная концентрация, добровольный вход в кластер на основе единства

интересов, равноправие всех участников сети, договорная основа взаимодействия компаний между собой в сети.

Ключевые направления развития логистических кластеров и складских сетей в логистических системах рассмотрены в публикациях [5, 6]. Среди основных направлений создания таких структур авторы выделяют: развитие транспортных компаний как логических операторов, диверсификацию видов их деятельности, использование механизмов портфельных инвестиций и других видов инвестирования. Так, по мнению авторов [5], которое совпадает с нашими оценками, сетевой способ организации логистики является эффективным и соответствует текущему вектору развития логистики России. При этом следует учитывать дуальный характер внедрения и использования сетевых методов кооперации в российской реальности. Дуальность обусловлена тем, что кластер позволяет объединить в единую структуру всю физическую инфраструктуру региона и тем самым формирует сетевую форму кооперации своих субъектов.

Сетевые механизмы, по своей сути, способствуют развитию межфирменной кооперации, которая создает определенные выигрыши, но и имеет некоторые риски для компаний, вступающих в кооперационные отношения. Институциональные экономисты считают, что кооперационное сотрудничество и обусловленные им специфические инвестиции формируют квазиренду [7]. При этом часто отсутствуют необходимые механизмы по справедливому распределению такой квазиренды между участниками сети. Вступление в альянсы или кооперационные взаимодействия, с одной стороны, повышают ценность компании за счет создания устойчивых связей с другими участниками, но, с другой стороны, может быть невыгодно отдельным участникам таких отношений. Взаимозависимость компаний, вступающих в кооперацию, их общая вовлеченность в процессы ресурсного и информационного обмена, а также взаимная конкуренция, которая способствует инновационному развитию и использованию наиболее эффективных практик в процессах производства и управления, и при этом общность используемые инфраструктуры являются важными факторами повышения конкурентоспособности компании внутри кластера.

Проведенный анализ литературы [7-9] показывает, что основными преимуществами использования механизмов кооперации в кластерных структурах являются следующие:

- кластеры обеспечивают формирование устойчивых механизмов. Внутри кластера возможно использование новых технологий, знаний и продукции, что формирует технологическую основу, которая интегрирует совместную научную базу всех входящих в кластер компаний;

- компании, входящие в кластер, получают дополнительные конкурентные преимущества, так как могут обеспечивать внутренние специализации и стандартизацию, что минимизирует затраты при внедрении инноваций;

- в рамках кластера могут функционировать гибкие предпринимательские структуры в виде малых предприятий; эти компании являются инновационными и способствуют росту экономики;

- региональные кластеры являются чрезвычайно важным элементом механизмов поддержки и развития малого предпринимательства, так как в рамках кластера большие компании имеют высокую степень специализации в предпринимательской нише, что обеспечивает им доступ к инвестиционным средствам, а также дает возможность активно участвовать в обмене информацией и передаче своих знаний крупным компаниям.

В целом высокая прозрачность и постоянный характер взаимодействия между компаниями-участниками кластера обеспечивает снижение стоимости ведения бизнеса, что уменьшает транзакционные издержки внутри кластера, облегчает коммуникации, способствует эффективному использованию инфраструктурного и поддерживающего обеспечения. Логистический кластер может включать различные компании, которые специализируются на выполнении специфических рыночных функций. Эти компании находятся в состоянии постоянного обмена информацией, а существующие информационные связи внутри кластера

приводят к появлению новых конкурентных преимуществ для всех компаний, входящих в кластер. В общем случае механизм кластерной кооперации позволяет избежать конфликтов, преодолеть разобщенность компании, обеспечить решение внутренних проблем и повысить уровень эффективности функционирования компании.

Существуют различные подходы к классификации логистических кластеров и выделяются различные критерии такой классификации [10]: по форме кластера, стадии развития, значимости, экономическому развитию, размеру, территориальному размещению.

В частности, выделяют транспортно-логистический кластер, который представляет собой кластер, ориентированный на транспортную поддержку производственных компаний в пределах отдельной территории и оказание различных видов транспортных услуг. Такие кластеры осуществляют удовлетворение потребностей в качественное транспортное обслуживание для малого и среднего бизнеса на федеральном, региональном, муниципальном уровнях. Транспортно-логистические кластеры включают комплекс инфраструктуры, компании владельцы транспортных средств и логистических посредников, которые специализируются на организации перевозок.

В регионах с хорошо развитым промышленным комплексом возникают индустриально-логистические кластеры. В рамках таких кластеров формируется устойчивое партнерство между промышленными компаниями, а логистические посредники оказывают транспортные и складские услуги. Эффективность подобной системы повышается за счет интеграции участников на всех этапах от начала производства и подготовки ресурсов до момента окончательной реализации готовой продукции на рынке потребителей. Участники подобного кластера могут эффективно выстраивать всю технологическую цепочку, формировать устойчивые и надежные связи в долгосрочной перспективе, а также максимально оптимизировать проходящие сквозь них материальные потоки, чтобы минимизировать издержки на логистику.

В приграничных регионах формируются таможенно-логистические кластеры, которые позволяют интегрировать усилия всех служб компании, направленные на обеспечение процесса прохождения продукции через границу и выполнение всех операций, связанных с транспортным оформлением, таможенным оформлением, складским хранением товаров. В таких кластерах создаются таможенно-логистические терминалы, функционирующие в пределах зоны таможенного контроля.

Важным фактором является степень зрелости кластерной структуры, которая определяется степенью развития внутрифирменных кооперационных связей внутри логистического кластера. Это позволило нам разработать классификацию кластеров по этапам их развития и наличию определенных кооперационных связей (таблица). По нашему мнению, преобладающий вид кооперационных связей является важным показателем текущего уровня развития и устойчивости логистического кластера.

Проведенное нами исследование показывает, что логистический кластер представляет собой самостоятельный вид интегрированной сетевой структуры, которая создается на основе кооперационных механизмов с целью управления логистическими процессами, начиная от поставки сырья и производства продукции до конечного потребителя. Логистический кластер обладает всем спектром преимуществ, которые могут быть получены в результате интеграции путем выстраивания сложных сетевых кооперационных связей. Это позволяет определить различные подходы к описанию кооперационных механизмов:

- интеграционный подход, который ориентируется на оптимальное использование существующего потенциала всех участников кооперационных взаимодействий путем создания эффективной системы субконтрактинга и аутсорсинга. Кооперационный эффект возникает за счет совместного использования существующих информационных и производственных ресурсов, а также за счет достижения минимальных издержек всех участников кооперационных взаимодействий;

- финансово-кредитный подход, который ориентирован на создание эффективной системы финансовых отношений для всех участников кооперационных взаимодействий за счет

обеспечения взаимных гарантий и поручительств перед третьими лицами, это также дает возможность создания долговременных кооперационных связей;

– налогово-оптимизационный подход основан на применении различных способов снижения налогооблагаемой базы. Очень часто высокие налоги являются существенным грузом для бизнеса, поэтому эффективный налоговый и финансовый менеджмент для компаний, входящих в кластер, позволяет применить схемы по снижению налогового бремени и ведет к усилению кооперационных связей;

– инновационный подход ориентирует на применение эффективных механизмов технологического трансфера внутри кластера, это дает технологические преимущества для участников кластера и интенсифицирует процесс научно-технической кооперации;

– информационный подход, который, по нашему мнению, является ключевым и ориентирован на повышение эффективности коммуникации за счет создания единого информационного пространства внутри кластера. Наличие информационных связей гарантирует, что все компании, входящие в кластер, имеют доступ к необходимой им информации, что ведет к снижению информационной асимметрии. Также наличие единого информационного пространства кластера существенно упрощает внутренний маркетинг и дает возможность использования единого бренда для всех участников процесса информационной кооперации.

Этапы развития и характер сетевых кооперационных связей внутри логистических кластеров

Этап развития	Характер развития	Описание этапа	Вид кооперации
Формирующийся кластер	Рост	Возникает структура, обладающая устойчивыми связями. В процессе своего развития отдельные элементы тяготеют к специализации. При этом в процессе специализации начинает развиваться системная структура, которая при нужных условиях может трансформироваться в кластер	Преобладает вертикальная кооперация
Развивающийся кластер	Рост	Складывается полноценная кластерная система с четким выделением специализации каждого участника	Происходит формирование эффективных горизонтальных и усиление вертикальных связей, которые постоянно укрепляются что в общем итоге повышает конкурентоспособность всех участников кластера
Зрелый кластер	Стабильность	Сложившаяся структура является устойчивой и стабильной. Замедляется темп роста и перестают накапливаться инновационные изменения. Внутрикластерная экономическая активность является постоянной или постепенно снижается	Усиление вертикальных и горизонтальных связей
Преобразующийся кластер	Стагнация	Сложившаяся кластерная структура становится низкоконкурентоспособной, а имеющиеся технологии и процессы не могут обеспечить сохранение занятой рыночной ниши. Кластер как целостная структура перестает адаптироваться к изменяющимся внешним условиям и трансформируется в другие структуры	Ослабление горизонтальных и вертикальных связей с уменьшением их количества

В заключение хотелось бы выделить ключевые проблемы сетевого кооперационного взаимодействия в рамках кластеров, в частности для логистических кластеров такими проблемами являются:

- отсутствие со стороны федеральных и региональных структур системного подхода в развитии контрактных отношений между отдельными субъектами, включенными в кластер;
- недостаточное количество и слабая система стимулов для развития крупными компаниями кооперационных отношений с небольшими компаниями;
- низкая привлекательность небольших логистических компаний как партнеров для крупных компаний;
- слабое развитие системы аутсорсинговых услуг, в том числе информационных инжиниринговых проектов, что усложняет для небольших компаний участие в субконтрактинге;
- отсутствие эффективной системы финансовых отношений в рамках субконтрактных отношений субъектов кластера;
- недостаток механизмов кредитной кооперации, что повышает риски для небольших компаний, участвующих в кооперации;
- неразвитость механизмов страхования рисков, которые могут возникать в процессе субконтрактных отношений.

Библиографический список

1. Евтодиева Т.Е. Сетевые принципы организации логистической инфраструктуры / Т.Е. Евтодиева // Вестник МГОУ. Сер. Экономика. 2011. № 3. С. 110-115.
2. Gumzej R. Modelling Overlay Networks for Autonomous Supply Chain Systems / R. Gumzej, P. Sukjit, H. Unger // Logist. Sustain. Transp. 2012. Vol. 3. № 2. P. 41-50.
3. Agent-based clustering approach to transport logistics / G. Singh et al. // 2007 IEEE International Conference on Service Operations and Logistics, and Informatics, SOLI. 2007. P. 466-471.
4. Schönslebe P. Integral logistics management: operations and supply chain management in comprehensive value-added networks / P. Schönslebe. New York Auerbach: Auerbach Publications, 2007. 1065 p.
5. Клименко В. Развитие рынка транспортно-логистического сервиса РФ в разрезе формирования логистической инфраструктуры / В. Клименко // Логистика. 2012. № 5. С. 201-203.
6. Фрейдман О.А. Современные тенденции развития транспортно-логистических кластеров / О.А. Фрейдман // Известия Волгоградского государственного технического университета. 2014. № 4 (131). С. 144-151.
7. Евтодиева Т.Е. Современные формы организации логистики: системы и сети / Т.Е. Евтодиева // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2011. № 8 (32). С. 1-12. URL: <http://uecs.ru/uecs-32-322011/item/556-2011-08-12-05-46-11> (дата обращения: 05.07.2016).
8. Иванов Д.А. Логистика. Стратегическая кооперация / Д.А. Иванов. М.: Вершина, 2006. 176 с.
9. Кротов К.В. Направления развития концепции управления цепями поставок. Научный доклад / К.В. Кротов. СПб.: ВШМ СПбГУ, 2010. Т. 14. 36 с.
10. Евтодиева Т.Е. Логистические кластеры: сущность и виды / Т.Е. Евтодиева // Экономические науки. 2011. Т. 4. № 7. С. 78-81.

Bibliograficheskij spisok

1. Evtodieva T.E. Setevye principy organizacii logisticheskoy infrastruktury / T.E. Evtodieva // Vestnik MGOU. Ser. Jekonomika. 2011. № 3. S. 110-115.
2. Gumzej R. Modelling Overlay Networks for Autonomous Supply Chain Systems / R. Gumzej, P. Sukjit, H. Unger // Logist. Sustain. Transp. 2012. Vol. 3. № 2. P. 41-50.
3. Agent-based clustering approach to transport logistics / G. Singh et al. // 2007 IEEE International Conference on Service Operations and Logistics, and Informatics, SOLI. 2007. P. 466-471.
4. Schönslebe P. Integral logistics management: operations and supply chain management in comprehensive value-added networks / P. Schönslebe. New York Auerbach: Auerbach Publications, 2007. 1065 p.
5. Klimenko V. Razvitie rynka transportno-logisticheskogo servisa RF v razreze formirovaniya logisticheskoy infrastruktury / V. Klimenko // Logistika. 2012. № 5. С. 201-203.

6. Frejzman O.A. Sovremennye tendencii razvitija transportno-logisticheskikh klasterov / O.A. Frejzman // Izvestija Volgogradskogo gosudarstvennogo tehničeskogo universiteta. 2014. № 4 (131). С. 144-151.
7. Evtodieva T.E. Sovremennye formy organizacii logistiki: sistemy i seti / T.E. Evtodieva // Upravlenie jekonomicheskimi sistemami: jelektronnyj nauchnyj zhurnal. 2011. № 8 (32). S. 1-12. URL: <http://uecs.ru/uecs-32-322011/item/556-2011-08-12-05-46-11> (data obrashhenija: 05.07.2016).
8. Ivanov D.A. Logistika. Strategičeskaja kooperacija / D.A. Ivanov. M.: Vershina, 2006. 176 s.
9. Krotov K.V. Napravlenija razvitija koncepcii upravlenija cepjami postavok. Nauchnyj doklad / K.V. Krotov. SPb.: VShM SPbGU, 2010. T. 14. 36 s.
10. Evtodieva T.E. Logisticheskie klasteri: sushhnost' i vidy / T.E. Evtodieva // Jekonomicheskie nauki. 2011. T. 4. № 7. S. 78-81.

Владимир Николаевич Трегубов

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

Vladimir N. Tregubov

Dr. Sc. (Economics), Professor
Department of Economic Security
and Innovations Management,
Yuri Gagarin State Technical University
of Saratov, Russia
E-mail: tregubovvn@outlook.com

Василий Михайлович Разделкин

аспирант кафедры «Экономическая
безопасность и управление инновациями»
Саратовского государственного технического
университета имени Гагарина Ю.А., Россия

Vasily M. Razdelkin

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

Статья поступила в редакцию 09.09.2016 г., принята к опубликованию 14.09.2016 г.

■ ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 159.99

Н.С. Аринушкина

ПРОБЛЕМА УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ЖИЗНЬЮ В ПСИХОЛОГИИ

N.S. Arinushkina

THE ISSUES OF LIFE SATISFACTION IN PSYCHOLOGY

Представлен аспект теоретических подходов, освещающих разнообразие смыслов, природы возникновения феномена.

Ключевые слова: удовлетворенность жизнью, психологическое благополучие, удовлетворенность трудом

An aspect of theoretical approaches, covering a variety of meanings, the nature of occurrence of the phenomenon.

Keywords: life satisfaction, psychological well-being, job satisfaction

С целью профессионального совершенствования, повышения потенциала работников разных типов профессий значимым является повышение осознанности своего профессионального «Я», становление готовности осуществлять профессиональную деятельность, овладение социально-психологическими установками, необходимыми для данной профессии, удовлетворенность трудом и жизнью в целом.

Проблема удовлетворенности жизнью изучалась с позиции разнообразных подходов: философского, экономического, медицинского, социологического, психологического. Синонимичными понятию «удовлетворенность жизнью» стали понятия «психологическое благополучие личности», «счастье», «оптимизм» и т.д., которые в разнообразных подходах отражают содержательную направленность феномена, его особенности проявления, индикаторы.

В рамках научных подходов изучались разнообразные смежные феномены, отражающие характеристики удовлетворенности личности, такие как:

- удовлетворенность жизнью (И.А. Джидарьян, Л.В. Куликов, Д.А. Леонтьев, К. Роджерс, А.В. Петровский, М. Селигман, А.З. Шапиро);
- психологическое благополучие личности (Н. Бредберн, М. Селигман, К. Рифф, П.П. Фесенко, Т.Д. Шевеленкова, О.С. Ширяева, Д.А. Леонтьев, Р.М. Шамионов, Е.Н. Панина, И.В. Заусенко, Ю.Б. Дубовик, О.А. Идобаева и др.);
- психологическое благополучие личности и удовлетворенность трудом (А.Л. Свенцицкий, С.Л. Арефьев, А.А. Реан, В.П. Захаров, Л.М. Митиной, Р.А. Максимовой, О.С. Копиной, Т.В. Прохоренко);
- счастье (М.А. Ргайл, И.А. Джидарьян);
- оптимизм (М.Ф. Шайер, Ч.С. Карвер, И.А. Джидарьян).

Однако при всем разнообразии исследований за рамками научного анализа остается изучение соотношения удовлетворенностью жизнью и социально-психологических установок представителей социэкономических и технических профессий.

Удовлетворенность жизнью выступает сложным социально-психологическим образованием, формирующимся в процессе деятельности, в системе реальных отношений личности к объектам окружающей действительности и складывающихся на их основе социально-психологических установок, ценностей, стратегий поведения. В рамках философского подхода (А. Шопенгауэр, Ф. Ницше, Э. Гартман, О. Шпенглер и др.) изучены негативные

стороны переживаний, удовлетворенность жизнью описывается с позиции экзистенциальных проблем, уникальности человеческих страданий.

С позиции экономической трактовки удовлетворенности жизнью экономисты акцентируют внимание на показателях экономического характера, описывающих материальный уровень благосостояния личности через показатели воспроизводимости и роста материального достатка.

Медицинская парадигма рассматривает удовлетворенность жизнью через показатели качества жизни, содержащие как физические, так и психологические критерии.

Социологический подход трактует удовлетворенность жизнью через показатели социального самочувствия и благополучия, сочетает в себе показатели личной и семейной безопасности, материального, семейного благополучия, благоприятных социальных условий окружающей среды в отношении как профессиональной деятельности, так и ближайшего социального окружения, показатели социальной стабильности и уверенности в будущем, наличие физического здоровья и т.д.

В рамках психологической трактовки понятия оно трактуется в ряду прочих понятий как позитивная, субъективная оценка личностью всех проявлений окружающей действительности. Причем данная оценка содержит разносторонние характеристики этой оценки, как эмоциональные, в первую очередь, так и поведенческие и когнитивные, во вторую очередь.

Характеристика удовлетворенности несет в себе динамические черты и выступает сложным социально-психологическим образованием, которое интегрирует в свою структуру как когнитивные, эмоционально-волевые процессы, так и оценочные отношения, которые способствуют достижению цели, поиску выхода из ситуации, саморегуляции и т.д. В этой связи Р.М. Шамионовым «удовлетворенность» трактуется как «интегральное образование, возникающее в результате взаимодействия эмоциональных, когнитивных, социальных и собственно личностных факторов в отношении деятельности или объекта, выступающего предметом активного вмешательства человека, не исключая и его самого».

Разработка понятия «удовлетворенность жизнью» исторически связана с разнообразными теориями, которые описывали психологические закономерности развития личности в рамках гуманистической трактовки, адаптивной теории, теорий индивидуальных различий, теории социального сравнения и т.д.

При первых обращениях к данному явлению было установлено, что особую роль в удовлетворенности играет личностная и социальная активность как характеристика коммуникативности, экстравертированности, динамичности личности.

Несомненно, достижение целей для личности, совладание с трудностями, готовность идти на изменения в разнообразных сферах личной и профессиональной жизни свидетельствуют о желании достичь удовлетворенности. Успешность преобразований, желаемых перемен напрямую зависит от личностной структуры, регуляторных характеристик личности, способностей оценить предпринятые попытки изменения ситуации, планировать дальнейшие изменения. Таким образом, удовлетворенность жизнью выступает достижением, последствием реализованных, спланированных и неупущенных возможностей, напрямую связанных с оценкой своих способностей, ресурсов, достижений.

Удовлетворенность – понятие с разноплановым значением, довольно популярное и в этой связи не имеющее точных границ. Говоря об удовлетворенности, возможно иметь в виду удовлетворенность жизнью в общем и удовлетворенность отношениями с определенными людьми вне зависимости от значимости данных людей для личности. Удовлетворенность возможно получать от событий разного характера. Например, ощущение сытости вследствие вкусного ужина либо просмотра неплохого кинофильма, чтения занятой книжки. Хотя не во всех вариантах слово «благополучие» уместно – мы не будем говорить, что, отлично поев, мы испытали для себя благополучие.

Благополучие прямым образом связано с понятием удовлетворенность жизнью, которое оказывает влияние психическое состояние на настроение, психологическую стабильность

человека. Значение этого принципиального феномена достаточно хорошо понято в быденном сознании и в науке.

Удовлетворенность жизнью отдельного человека определяется такими факторами, как физические возможности, позволяющие выдерживать разные перегрузки, социальное функционирование, жизненная активность, реализация деятельности, отсутствие физической боли, психическое благополучие, психическое здоровье, а именно низкие эмоциональная напряженность, тревожность, депрессивность, отсутствие неадаптивных черт персоны.

Согласно теоретическим постулатам общепсихологического подхода удовлетворенность рассматривается как состояние, реже как мотив. С одной стороны, удовлетворенность трактуется как чувство удовольствия, состояние довольства, радости, переживаемое индивидом, потребности которого полностью удовлетворены. Так, например, Н.Д. Левитовым, М.И. Дьяченко и Л.А. Кандыбовичем полюсы «удовольствия – неудовольствия» понимаются как состояния.

К.К. Платонов в рамках общепсихологического подхода рассматривает удовлетворение или удовлетворенность как чувство, появляющееся после предпринятых усилий. Согласно трактовке социально-психологического подхода, удовлетворенность есть оценка деятельности как результата и как процесса. В этой связи оценка выступает проявлением некоторого отношения.

Несомненно, представленные подходы порой диаметрально противоположны, один описывает феномен с позиции темпоральности, краковременности, например, завершил дело, испытал удовлетворение. В противоположном аспекте удовлетворенность можно рассмотреть как продолжительное явление, вызванное событием или деятельностью. В этой связи можно говорить о трактовке понятийного поля как вариабельного, содержащего в себе комплекс характеристик. Факторы, влияющие на возникновение удовлетворенности жизнью, разнообразны:

- социально-психологические факторы;
- социально-демографические факторы;
- социально-экономические факторы;
- экологические факторы и т.д.

Проблема удовлетворенности жизнью является одной из фундаментальных в психологии, активно изучается связь удовлетворенности жизнью с различными особенностями личности, влияние на него различных объективных и субъективных факторов, разрабатывается валидный и надежный инструментарий для его измерения. Однако на данный момент в психологической науке нет единого представления о данном феномене.

В США с 1960-х годов особый интерес уделяется проблеме удовлетворенности жизнью, позже в 90-х годах создается журнал «Исследования счастья и удовлетворенности жизнью», в рамках которого происходят обсуждения ведущих детерминант удовлетворенности жизнью, предпринимаются попытки объяснения феномена, публикуются статьи, затрагивающие понятия «субъективное благополучие», «удовлетворенность жизнью», «счастье».

В ряде зарубежных исследований феномен субъективного благополучия отождествляется с понятием «счастье». Однако такая трактовка понятий дискуссионная: с одной стороны, переживание субъективного благополучия связано с переживанием счастья и эмоционального комфорта, с другой стороны – через наличие цели и осмысленности жизни. Как за рубежом, так и в отечественной науке этого времени предпринимаются попытки осмысления феномена.

Опираясь на определение психического здоровья, данное В.И. Покровским, – «это состояние душевного равновесия, умение владеть собой, проявляющееся ровным, устойчивым настроением, способностью быстро приспосабливаться к сложным ситуациям и преодолевать их, способностью восстанавливать душевное равновесие за короткое время».

В работах Л.В. Куликова психологическое благополучие выступает собирательным и длительным переживанием, имеющим смысловое значение для личности, и является «важной составной частью доминирующего психического состояния». В работах Е. Динер, Р.М. Ша-

мионова, Г.Л. Пучковой, М.В. Соколовой субъективное благополучие рассматривается как «позитивная оценка себя и собственной жизни»; Л.В. Куликов «доминирующее психическое состояние». О.С. Ширяева рассматривает субъективное благополучие через призму ценности личностных ресурсов, позволяющих адаптироваться в социальных условиях.

Обращаясь к парадигме здоровья, удовлетворенность жизнью и субъективное благополучие, согласно разработкам ВОЗ, рассматриваются с позиций отсутствия ярко выраженных психических отклонений, наличия ресурса, оптимизирующего в ситуации стресса, преодоления жизненных трудностей.

Удовлетворенность жизнью является важной психологической составляющей, она отражает персональную оценку качества жизни, опирающуюся на субъективно избранные критерии. В некоторых исследованиях обнаружена связь удовлетворенности жизнью с психологической реактивностью, уровнем самооценки, религиозностью, высокой интернальностью. Обнаружены также обратно пропорциональные зависимости между уровнем жизни и уровнем депрессии.

Несомненно, в ряде исследований и теоретических положений удовлетворенность жизнью включена в феномен психологического благополучия. Основными детерминантами, обуславливающими возникновение и динамику психологического благополучия, являются внутренние индивидуально-психологические и внешние социально-психологические факторы. К внутренним факторам относятся рассогласование в мотивационной сфере личности, высокий уровень нейротизма и несформированность навыков осознанной саморегуляции. Внешними факторами являются недостатки организационной структуры и негативный социально-психологический климат коллектива.

И российские, и зарубежные ученые рассматривали феномен субъективного благополучия в двух направлениях: гедонистическом и эвдемонистическом. Н.М. Бредберн, Э. Динер, М. Селигман, М. Аргайл, Р.М. Шамионов и другие исследователи, сторонники гедонистического подхода рассматривают психологическое благополучие как избегание неудовольствия и достижение состояний, приносящих удовольствие.

Под удовольствием понимается как телесное удовлетворение, так и переживаемое в результате достижения целей. В рамках этого подхода в качестве индикатора психологического благополучия выступает «переживание счастья» и субъективное благополучие личности. Эвдемонистический подход понимает под психологическим благополучием полноту самореализации человека в определенных условиях и при конкретных обстоятельствах, умение развивать собственную индивидуальность и соответствовать запросам социального окружения. В эвдемонистическом подходе жизненные трудности, кризисные жизненные ситуации могут быть основой повышения уровня благополучия личности. Тем не менее исследования показывают сильное сходство между двумя подходами, и можно сделать вывод, что психологическое и субъективное благополучие является одним конструктом.

К основным структурообразующим факторам, которые так или иначе определяют степень удовлетворенности личности и ее психологическое благополучие, относят мотивационные факторы (признание, достижения, личностный рост и качество жизнедеятельности), когнитивные (знания о себе, о деятельности, о жизни, об окружающем мире), содержательные (содержание жизни и деятельности, взаимоотношения), гигиенические (условия жизни и деятельности) и эмоциональные (отражение внешней оценки отношения к себе, миру, жизни и деятельности).

В рамках эвдемонистического подхода К. Рифф разработала комплексную теоретическую основу благополучия на основе обширного обзора литературы. Наиболее важными аспектами были: теория продолжительности жизни (Эриксон, 1959), теории о личностном росте (Маслоу, 1968; Роджерс, 1961; Олпорт, 1961) и критерии положительного психического здоровья, сформулированные М. Ягодой.

Таким образом, анализ различных подходов к пониманию феномена и структуры психологического благополучия позволяет рассматривать его как понятие, включающее соб-

ственное отношение человека к себе, своей жизни и характеризуется переживанием удовлетворенности. Достижение психологического благополучия требует от личности активной систематической работы, направленной на саморазвитие, формирование индивидуальных личностных качеств, поддерживающих его стабильность.

Изучена проблема установки в психологии, которая имеет длительную и специфичную традицию. Она начинается с разработки данного понятия в научной школе Д.Н. Узнадзе. В психологии существует близкое совпадение терминов «установка» и «социальная установка». Между тем данное совпадение случайное, поскольку по смыслу данные понятия разводятся. Согласно представлениям Д.Н. Узнадзе, установка понимается как неделимое и общностное, изменяемое во времени состояние личности, по характеристикам которого можно говорить об активности субъекта. Данное понимание «установки» напрямую связано с общепсихологической трактовкой, в которой отсутствует социально-психологическая интерпретация поведения личности, а напрямую связана с реализацией и достижением сферы потребности личности.

Аттитюд понимался всеми как «определенное состояние сознания и нервной системы, выражающее готовность к реакции, организованное на основе предшествующего опыта, оказывающее направляющее и динамическое влияние на поведение». В представленном определении значимая роль уделялась индивидуализации состояния, связи с наличным опытом субъекта и отмечалась регулирующая функция для координации поведения личности.

В отечественной психологии концепции и понятия, которые в некоторой степени близки к идее социальной установки, возникли в рамках изучения других психологических проблем и отражают только отдельные свойства социальной установки.

Можно констатировать, что феномен аттитюда или социальной установки имеет добротный научный задел. На протяжении XX века проводились эмпирические исследования, направленные на интерпретацию факторов и компонентов социальной установки с целью объяснения феномена, социально-психологических эффектов, возникающих в ситуации социального взаимодействия. Основными постулатами стали представления о способности индивида реагировать на ситуацию, внешние объекты, руководствуясь субъективными мировоззренческими нормами и ценностями согласно имеющемуся опыту.

Библиографический список

1. Андреевкова Н.В. Сравнительный анализ удовлетворенности жизнью и определяющих ее факторов / Н.В. Андреевкова // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 2010. № 5 (99). С. 189-215.
2. Аргайл М. Психология счастья / М. Аргайл. 2-е изд. СПб.: Питер, 2003.
3. Бескова Т.В. Удовлетворенность жизнью и отношение к успеху и неудачам другого: гендерный и возрастной аспект / Т.В. Бескова. Саратов, 2013.
4. Головина Г.М. Новый метод исследования и моделирования удовлетворенности жизнью / Г.М. Головина, Т.Н. Савченко, Д.В. Сочивко // Материалы итоговой научной конференции Института психологии РАН / отв. ред.: А.Л. Журавлев, Т.И. Артемьева. 2008. С. 64-74.
5. Джидарьян И.А. Психология счастья и оптимизма / И.А. Джидарьян. М.: Ин-т психологии РАН, 2013. 268 с.
6. Ермолаева М.В. Проблема удовлетворенности трудом с позиции субъектного подхода / М.В. Ермолаева, Р.В. Охотенко // Психология зрелости и старения. 2009. № 1. С. 13-17.
7. Савченко Т.Н. Моделирование удовлетворенности жизнью / Т.Н. Савченко, Г.М. Головина // Уровень жизни населения регионов России. 2010. № 1. С. 50-58.
8. Шамянов Р.М. Психология субъективного благополучия / Р.М. Шамянов. Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 2003. 172 с.
9. Шамянов Р.М. Субъективное благополучие личности: психологическая картина и факторы / Р.М. Шамянов. Саратов, 2008.
10. Шамянов Р.М. Критерии субъективного благополучия личности: социокультурная детерминация / Р.М. Шамянов // Известия Саратовского университета. Новая серия. Акмеология образования. Психология развития. 2015. Т. 4. № 3. С. 213-219.

Bibliograficheskiy spisok

1. Andreenkova N.V. Sravnitel'nyj analiz udovletvorennosti zhizn'ju i opredel'ajushhih ee faktorov / N.V. Andreenkova // Monitoring obshhestvennogo mnenija: jekonomicheskie i social'nye peremeny. 2010. № 5 (99). S. 189-215.
2. Argajl M. Psihologija schast'ja / M. Argajl. 2-e izd. SPb.: Piter, 2003.
3. Beskova T.V. Udovletvorennost' zhizn'ju i otnoshenie k uspehu i neudacham drugogo: gendernyj i vozrastnoj aspekt / T.V. Beskova. Saratov, 2013.
4. Golovina G.M. Novyj metod issledovanija i modelirovanija udovletvorennosti zhizn'ju / G.M. Golovina, T.N. Savchenko, D.V. Sochivko // Materialy itogovoj nauchnoj konferencii Instituta psihologii RAN / otv. red.: A.L. Zhuravlev, T.I. Artem'eva. 2008. S. 64-74.
5. Dzhidar'jan I.A. Psihologija schast'ja i optimizma / I.A. Dzhidar'jan. M.: In-t psihologii RAN, 2013. 268 s.
6. Ermolaeva M.V. Problema udovletvorennosti trudom s pozicii sub#ektnogo podhoda / M.V. Ermolaeva, R.V. Ohotenko // Psihologija zrelosti i starenija. 2009. № 1. S. 13-17.
7. Savchenko T.N. Modelirovanie udovletvorennosti zhizn'ju / T.N. Savchenko, G.M. Golovina // Uroven' zhizni naselenija regionov Rossii. 2010. № 1. S. 50-58.
8. Shamionov R.M. Psihologija sub#ektivnogo blagopoluchija / R.M. Shamionov. Saratov: Izd-vo Sarat. un-ta, 2003. 172 s.
9. Shamionov R.M. Sub#ektivnoe blagopoluchie lichnosti: psihologicheskaja kartina i faktory / R.M. Shamionov. Saratov, 2008.
10. Shamionov R.M. Kriterii sub#ektivnogo blagopoluchija lichnosti: sociokul'turnaja determinacija / R.M. Shamionov // Izvestija Saratovskogo universiteta. Novaja serija. Akmeologija obrazovanija. Psihologija razvitija. 2015. T. 4. № 3. S. 213-219.

Наталья Сергеевна Аринушкина

кандидат психологических наук,
доцент кафедры
«Психология и практическая социология»
Саратовского государственного технического
университета имени Гагарина Ю.А., Россия
E-mail: Arinoushkina@yandex.ru

Natalia S. Arinushkina

PhD (Psychology), Associate Professor,
Department of Practical Psychology
and Sociology,
Yuri Gagarin State Technical University of Sa-
ratov, Russia
E-mail: Arinoushkina@yandex.ru

Статья поступила в редакцию 03.09.2016 г., принята к опубликованию 21.09.2016 г.

УДК 159.9

С.В. Кузнецова

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРОБЛЕМНОЙ СИТУАЦИИ ВЫБОРА В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

S.V. Kuznetsova

PSYCHOLOGICAL ANALYSIS OF THE PROBLEM CONCERNING THE CHOICE IN ECONOMIC ACTIVITY

Проанализирован процесс принятия решения, описано поведение лица, принимающего решение, рассматриваются уровни сложности анализа ситуации, даны классификации проблем, описаны общие черты проблемной ситуации выбора.

Ключевые слова: принятие решения, ситуация, проблемная ситуация выбора, лицо, принимающее решение

The paper analyses the decision-making process, and describes the behavior of a person making decisions, considers the levels of complexity in the analysis of a situation, provides a classifications of the problems, and describes the common features of the problem situation related with choice.

Keywords: decision-making, situation, problem situation related with choice, a person making the decision

Экономическая деятельность является предметом исследования многих научных направлений и дисциплин: психологии труда, менеджмента, социальной психологии, экономики, социологии. Значение психологических знаний в этой области обусловлено тем, что для совершенствования процесса управления необходимо знание закономерностей, определяющих динамику взаимодействия людей, организационные и социально-психологические явления и особенности управляемой системы. В процессе управления необходимо учитывать не только экономические особенности организации, но и социально-психологические, а также психологию человека и группы. Одной из важнейших и еще слабо разработанных проблем психологии управления является проблема описания сложных психических процессов при принятии решений. Под принятием решения подразумевается процесс целеустремленного поведения, связанный с личностной оценкой проблемной ситуации выбора одного из определенных способов действий, обеспечивающего наиболее приемлемый, оптимальный результат выбора.

Принятие решения – это процесс совершения поступка. Однако огромная разница существует между интересом к чему-либо и действительным решением, направляющим человека к конкретной цели. Решение – это осмысленный (рациональный выбор) одной из многих альтернатив (способов) действия. Принятие решения (ПР) – связующий процесс, необходимый для выполнения любой управленческой функции. Принимать решение, как правило, сравнительно легко. Трудно принять хорошее решение. При этом, если вариант действий принимается не осмысленно (нерационально), а по привычке, традиции, интуитивно или принудительно, то такому выбору альтернативы не предшествовало подлинное решение. Принятие рациональных решений требует получения и обработки значительных объемов информации, на которые у руководства обычно нет времени и ресурсов. Поэтому лишь небольшая часть решений в экономике принимается действительно рационально, большая часть выборов альтернатив совершается именно по привычке, согласно традиции, интуитивно или принудительно.

По мере усложнения хозяйства и возрастания темпов его изменений, все больше сужающих сферу применения таких нерациональных способов выбора, решение постепенно становится одним из центральных понятий в экономической деятельности, которое не имеет единого строгого определения. В любом случае решение – это выбор наилучшего варианта

действий для достижения поставленной цели [1]. При этом поведение руководителя, лица, принимающего решение (ЛПР), считается субстанциально рациональным [2], если при заданных ограничениях оно соотносится с достижением заданной цели и решает задачу максимизации целевой функции. Самому процессу ПР здесь не придается самостоятельного решения.

Поведение ЛПР считается процедурно рациональным [2], если оно является соблюдением заданной последовательности шагов по решению проблемы. Принятие процедурного принятия рациональности ставит во главу угла сам процесс ПР, его реальные шаги – операции, такие как:

- формулировку проблемной ситуации выбора;
- описание процедуры целеполагания и целеустремленности;
- формулировку возможных альтернатив (стратегий поведения);
- выбор наилучшей альтернативы и ее реализация.

Любая задача ПР предполагает ее структуризацию и формализацию, включающие задание носителей априорной информации, постановку проблемной ситуации, построение алгоритмов и компьютерных программ [3].

Основные постулаты, используемые при рассмотрении конкретных проблем ПР:

- существует коллектив заинтересованных сторон, называемых акторами. Цели (интересы) акторов не совпадают и противоречивы в том смысле, что продвижение по пути максимального удовлетворения интересов какого-либо одного из них вызывает (сопровождается) определенное снижение степени удовлетворенности других;

- цели, интересы акторов неоднородны и имеют, вообще говоря, иерархическую структуру минимум с двумя уровнями целей: стратегические (долгосрочные) и тактические (краткосрочные) цели. Достижение стратегических целей развернуто во времени на заданном горизонте и реализуется посредством удовлетворения тактических целей;

- каждый актор имеет свою собственную, индивидуальную систему предпочтений на множестве возможных стратегий, форм поведения, бизнес-операций, которые зависят от ситуации, возможных исходов выбора (прогностических сценариев) [1].

В теории принятия решений существуют различные понятия ситуации и ситуационного анализа. Ситуация – это комплекс взаимодействующих разнонаправленных, целеустремленных действий и поведений ее участников, ведущих к общим событиям и результатам, которые будут, однако, иметь для различных участников ситуации различные последствия [4]. Ситуации обладают функциональной, пространственной и временной целостностью. Элементарной единицей ситуации является событие, т.е. единичный акт взаимодействия действий и поведений, образующих ситуацию. Понятие ситуации строится и вводится в общем случае как предмет ситуационного анализа. Его назначением является обеспечение осмысленных и адекватных действий в быстро меняющейся и неясной обстановке, т.е. в условиях неопределенности.

Важно отметить, что ситуации относятся к объектам, которые обладают размытыми пространственно-временными границами. Их нельзя увидеть на фотоснимке и трудно картографировать. Нельзя также категорически утверждать, что они существуют однозначно и безусловно «в данном месте и в данное время», скорее, они имеют там «тенденцию к существованию». Поэтому ситуации и их свойства не могут быть определены отдельно от их исследователя (эксперта, аналитика, ЛПР) – это всегда ситуации для кого-то, в контексте чьих-то действий, наблюдений и анализа. В одних и тех же обстоятельствах у разных исследователей будут разные ситуации принятия решений, у каждого – своя. Иными словами, понятие ситуации в теории принятия решений является функциональным, а не атрибутивным понятием, т.е. набор свойств и признаков, относимых к ситуации являющихся ее необходимыми и достаточными атрибутами, не будет абсолютным раз и навсегда априори данным [5].

Согласно общей теории деятельности (комплексной дисциплины, обобщающей представления целого ряда предметных наук, таких как психология, социология, экономика, кибернетика, лингвистика и др.), единицей деятельности является действие, а основной проблемой – такая системная организация множества действий, при которой они адекватно осуществляют системную деятельность в конкретной ситуации. Деятельность осуществляется в данной целеустрем-

ленной системе как процесс поведения [2, 6], который представляет собой последовательность отдельных действий. Такая система базовых понятий делает избыточным введение отдельной единицы поведения – поступка, встречающегося обычно в психологической литературе при рассмотрении, например, организационного поведения [7, 8]. Конкретная система деятельности не существует вне конкретной ситуации, вне взаимодействия с другими подобными системами.

Выделяет обычно три уровня сложности анализа ситуации – рутинный, заданный и проблемный, которые различаются не только по подходам и процедурам, а уже по преобладающей установке анализа, соответственно, «уточнить» или «понять»:

1) рутинный уровень. Установкой данного уровня анализа ситуации является «уточнение» ответов на вопросы «что происходит?» и «что делать?». Нужно только уточнить детали и обеспечить требуемый уровень эффективности действий благодаря их четкости (определенности) и соответствию происходящему (адекватности). Рутинный уровень является неполным случаем анализа, когда нет необходимости искать осмысленность действий, так как она кажется исследователю очевидной – цели ясны, задачи определены, ситуации стабильны, привычны или постоянно повторяются. Он стал массовой каждодневной практикой ПР в маркетинговых службах, координационных и диспетчерских центрах, у биржевых брокеров (аналитиков) и т.д. Сложившаяся для его обслуживания глобальная сеть специализированных институтов и рейтинговых агентств, аналитических центров и консалтинговых фирм сама по себе уже выросла в разветвленный многомиллиардный бизнес. Данный уровень ситуационного анализа хорошо методически обеспечен: здесь напрямую работают методы предметных наук – психологии, экономики, социологии, теории вероятности и т.д., а также специализированные междисциплинарные подходы, например, технический анализ;

2) заданный уровень анализа ситуации. Она признается уже «нештатной», (пред)кризисной, нестабильной, стремительно, подчас неожиданно изменяется. Достаточно определенными изначально считаются представления либо только о целях, либо только о собственных средствах их достижения. Требуется доработать и согласовать их, соотнести темп и характер этих действий с темпом и характером развития ситуации.

Задача данного уровня анализа ситуации – выдвижение новых целей и разработка на этой основе новых способов их достижения. Изменяющаяся ситуация анализируется тогда и до тех пор, пока сохраняется надежда вернуть ускользающий контроль над ней, оставаясь при этом в рамках известных представлений, освоенных методов и доступных ресурсов. Обычно именно так пытаются реагировать на явные и угрожающие признаки углубления нестабильности и нарастания неопределенности из-за возросшего темпа и глубины изменений маркетинговые службы, координационные и диспетчерские центры, биржевые брокеры и аналитики;

3) проблемный уровень анализа ситуации. Он необходим в тех случаях, когда на фоне очевидных кризисов, острых конфликтов или угроз изначально неясно, ни в чем ситуация состоит, ни в чем состоит выход из ситуации, ни где его искать, т.е. когда уровень неопределенности становится предельным. Это ситуация потери контроля над изменениями и напряженного поиска способов вернуть себе этот контроль, понять и «что происходит», и «что делать».

Задача данного уровня анализа – сформировать новое видение ситуации и на этой основе выдвинуть принципиально новые цели, изыскать новые средства и ресурсы, а также способы их применения.

Таким образом, понятие ситуации является многоуровневым в соответствии с уровнем сложности ситуационного анализа и соответствующими им установками и задачами. Анализ, начавшись с одного, более простого уровня сложности может в ходе своего проведения с необходимостью перейти на другой, более сложный уровень. Так, каждая ситуация конкретного предприятия уникальна и индивидуальна, что резко ограничивает эффективность и саму возможность прямого переноса успешных решений, моделей и схем из одной ситуации в другую. Чем быстрее, резче меняется ситуация, тем больше снижается роль традиционных представлений о задачах, целях, результатах, а также способах их изменения как ориентиров в деятельности предприятия, его подразделений и ведущих сотрудников – главной установкой,

задающей определенность и осмысленность действий и их оценки, становится установка на соответствие ситуации или ее изменение в выгодном для себя направлении.

Предприятие – это люди в ситуации и люди как часть ситуации, прежде всего – люди, принимающие решение. Оценка ситуации всегда носит личностный характер – она зависит не только от объективных данных об обстановке, но и от разделяемых ценностей, освоенного понятийного аппарата, реальной мотивации и уровня притязаний.

Проблемная ситуация выбора – это сложная ситуация, при которой ЛПР не удовлетворен ею в том виде, как она ему представляется, и сомневается в том, какую из форм (стратегий) поведения ему следует выбрать.

Принятие решения связано с личностной оценкой ЛПР проблемной ситуации. В оценках проявляются стремления, вызывая у человека определенные чувства и эмоции. Чувство – это функциональный отклик на проблемную ситуацию выбора, т.е. ЛПР находится в состоянии удовлетворенности или неудовлетворенности. Быть полностью удовлетворенным – значит не желать ничего, кроме того, что уже имеешь. Быть полностью неудовлетворенным – значит не хотеть ничего из того, что имеешь.

Если ЛПР безразличен к ситуации выбора, то никаких чувств по ее поводу у него не возникает. Если же нет неудовлетворенности, то нет нужды в выборе и изменении проблемной ситуации выбора. Наконец, если есть неудовлетворенность, но нет сомнения в том, что именно нужно делать, то нет и проблемы выбора, т.к. он для ЛПР очевиден.

Проблемная ситуация выбора характеризуется сочетанием проблемы (т.е. несоответствия желаемого и фактического уровня достижения целей) и тех конкретных условий, в которых она возникла. Проблему можно рассматривать как выражение практических потребностей человека, направляющих его к поиску новых результатов. Она является закономерным следствием определенных противоречий между субъектом и объектом деятельности [3]. Существуют различные классификации проблем, например, по Г. Саймону:

- хорошо структурированные проблемы. Здесь существенные зависимости выяснены настолько, что их можно выразить количественными оценками. К этому классу относятся типичные проблемы исследования операций;
- неструктурированные проблемы. Они представляют собой описание важнейших ресурсов, признаков и характеристик, количественные зависимости между которыми совершенно не известны, либо принципиально не могут быть представлены в количественной форме. Большинство этих проблем решаются эвристическими методами, в которых часто отсутствует какая-либо строго упорядоченная логическая процедура отыскания решения, а сами методы целиком определяются и полностью зависят от ЛПР;
- слабоструктурированные (плохо формализованные) проблемы. Они содержат как количественные, так и качественные элементы, причем последние имеют тенденцию доминировать, они, как правило, малоизвестны или неопределенны. Например, типичной слабоструктурированной проблемой анализа хозяйственной деятельности фирмы является раскрытие качественной основы взаимосвязи между количественными характеристиками экономических процессов.

Количественные результаты здесь, в частности прогнозы, формируются на языке количественных значений, а качественные оценки – на языке возможных тенденций, изменения показателей, пропорций и т.п. («рост», «снижение», «улучшение», «ухудшение» и т.д.).

Цель анализа считается достигнутой, если выделены натуральные показатели, величинами которых можно непосредственно управлять в рамках производственного менеджмента для корректировки исследуемого показателя в желаемом направлении. Такие показатели как рентабельность, оборачиваемость, ликвидность носят абстрактный характер. Для топ-менеджеров фирмы они, разумеется, являются индикаторами ее состояния, однако решения, принимаемые для их изменения в желаемом направлении, касаются непосредственно показателей, выраженных в натуральном исчислении. Например, увеличение объемов закупки сырья (тонны), сокращение производственного цикла (дни, часы) и т.п.

Таким образом, комплексный анализ деятельности любой организационной системы представляет собой один из вариантов слабоструктурированной проблемы уникального выбора, общими чертами которой являются:

- неповторимость ситуации выбора, так как ничто и никогда в точности не повторяется;
- неопределенность последствий принимаемых решений (можно предвидеть лишь некоторые итоги реализованного решения);
- наличие ЛПР, обязанного быть рациональным в своём выборе, так как в любом случае придется найти рациональную организацию того, почему именно эта альтернатива может считаться наилучшей.

Сложность проблем уникального выбора заключается в многофакторном характере оценок качества альтернатив, учитывая прямые и косвенные оценки эффективности с точки зрения влияния внешней среды, временного фактора, а также принцип системности: максимальная эффективность функционирования частей системы не приводит к максимальной эффективности системы в целом.

Библиографический список

1. Кузнецов В.В. Психология труда. Информационно-психологическое моделирование процессов принятия сложных управленческих решений / В.В. Кузнецов, С.В. Кузнецова. Саратов: КУБиК, 2016. 100 с.
2. Савченко А.Б. Искусство управления ситуацией: опыт Востока и Запада / А.Б. Савченко // Искусство управления ситуацией: опыт Востока и Запада. М.: Маркет ДС, 2006. 270 с.
3. Кузнецова С.В. Психология управленческих решений / С.В. Кузнецова // Психология в техническом университете; под ред. проф. А.А. Понукалина. Саратов: Наука, 2013.
4. Адлер Г. Технология НЛП / Г. Адлер // Технология НЛП. СПб.: Питер, 2002. 224 с.
5. Научные исследования: информация, анализ, прогноз: монография / А.М. Амагов, Н.Б. Андронов, А.П. Бабченко, С.В. Кузнецова и др.; под общ. ред. проф. О.И. Кирикова. Воронеж: ВГПУ, 2009. Кн. 24. 315 с.
6. Саати Т.Л. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Т.Л. Саати. М.: Радио и связь, 1993.
7. Леонтьев А.Н. Деятельность. Сознание. Личность / А.Н. Леонтьев. М.: Политиздат, 1975. 304 с.
8. Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. М.: Дело, 2002. 704 с.

Bibliograficheskiy spisok

1. Kuznecov V.V. Psihologija truda. Informacionno-psihologicheskoe modelirovanie processov prinjatija slozhnyh upravlencheskih reshenij / V.V. Kuznecov, S.V. Kuznecova. Saratov: KUBiK, 2016. 100 s.
2. Savchenko A.B. Iskusstvo upravlenija situaciej: opyt Vostoka i Zapada / A.B. Savchenko // Iskusstvo upravlenija situaciej: opyt Vostoka i Zapada. M.: Market DS, 2006. 270 s.
3. Kuznecova S.V. Psihologija upravlencheskih reshenij / S.V. Kuznecova // Psihologija v tehničeskom universitete; pod red. prof. A.A. Ponukalina. Saratov: Nauka, 2013.
4. Adler G. Tehnologija NLP / G. Adler // Tehnologija NLP. SPb.: Piter, 2002. 224 s.
5. Nauchnye issledovanija: informacija, analiz, prognoz: monografija / A.M. Amatov, N.B. Andrenov, A.P. Babchenko, S.V. Kuznecova i dr.; pod obsh. red. prof. O.I. Kirikova. Voronezh: VGPU, 2009. Kn. 24. 315 s.
6. Saati T.L. Prinjatie reshenij. Metod analiza ierarhij / T.L. Saati. M.: Radio i svjaz', 1993.
7. Leont'ev A.N. Dejatel'nost'. Soznanie. Lichnost' / A.N. Leont'ev. M.: Politizdat, 1975. 304 s.
8. Meskon M.H. Osnovy menedzhmenta / M.H. Meskon, M. Al'bert, F. Hedouri. M.: Delo, 2002. 704 s.

Кузнецова Светлана Викторовна

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

Svetlana V. Kuznetsova

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

■ СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 316.334

О.В. Лысикова

ТУРИСТИЧЕСКИЕ ПРАКТИКИ ЖИТЕЛЕЙ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ В 1930-1980-Е ГОДЫ: СОЦИАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ ПРОСТРАНСТВЕННОЙ МОБИЛЬНОСТИ

O.V. Lysikova

TOURIST PRACTICES OF THE CITIZENS OF SARATOV REGION WITHIN THE PERIOD OF 1930-1980s: SOCIAL CHANGES IN SPATIAL MOBILITY

Представлены материалы Саратовского государственного архива новейшей истории о развитии внутреннего туризма жителей Саратовской области в 1930-1980-е гг. Внимание сосредоточено на социальных изменениях пространственной мобильности преимущественно организованного туризма. Делается вывод о том, что современный российский туризм в силу пространственной, культурной, социальной сопричастности является преемником советского туризма.

Ключевые слова: турист, туризм, Саратов, Саратовская область, Волга, пространственная мобильность, социальная практика, социальные изменения, социологическое исследование, архивный источник, историческая память

This article is based on the analysis of the unpublished materials from Saratov State archives relating the contemporary history of domestic tourism, and the citizens of Saratov region in the period from 1930 to 1980s. The attention is focused on the social changes in spatial mobility of organized tourism. The author concludes that the present-day tourism in Russia due to spatial, cultural and social factors is the successors of tourism in the Soviet Union.

Keywords: tourist, tourism, Saratov, Saratov region, Volga, spatial mobility, social practices, social change, sociological research, a source in the archive, historical memory

Активно вводимые в научный дискурс публикуемые архивные материалы о советском туризме служат важным источником реконструкции исторической памяти о советском прошлом. Обратимся к анализу документов о советском туризме, хранящиеся в Государственном архиве новейшей истории Саратовской области (ГАНИСО). В архив поступали как официальные документы и отчеты, так и частные обращения граждан в государственные органы на протяжении длительного периода.

В 1938 г. показатели работы Саратовского туристско-экскурсионного управления были скромными. В паромных прогулках по Волге участвовали 16923 человека. В музеях с экскурсией побывало 6401 человек. Не были реализованы как путевки союзного значения, так и заявки на городские экскурсии «в связи с отсутствием разработанных маршрутов» и отсутствием в штате экскурсоводов (ГАНИСО. Ф. 6135. Оп. 1. Д. 19. Л. 7). В документе под названием «Договор социалистического соревнования» от 1939 г. четко изложены цели и задачи Саратовского туристско-экскурсионного управления ВЦСПС по повышению качества обслуживания населения и популяризации туризма: «По всем проводимым мероприятиям экскурсионным и обслуживанию туристов не иметь жалоб и плохих отзывов туристов. Своевременно принимать конкретные меры по замечаниям туристов о недостатках работы с

доведением об этом до сведения жалобщика» (ГАНИСО. Ф. 6135. Оп. 1. Д. 19. Л. 1). В подводящем итоги социалистического соревнования за 1939 г. документе приводятся конкретные цифры и факты. В рамках городских экскурсий по музеям и историческим местам в Саратове были обслужены 25385 человек, для 1505 человек были проведены бесплатные экскурсии, приуроченные к событиям и памятным датам: работе XVIII партийного съезда, 125-летию писателя Т. Шевченко, 21-й годовщине РКК, 8-му марта. Реализовано путевок союзного значения 505 при плане 609. По плану должно быть охвачено самостоятельным туризмом 1500 человек, а фактически – 489 человек. Впервые была организована группа из 20 человек, совершивших путешествие по Волге на лодках из Ставрополя в Саратов, 17 из них сдали зачет и получили значки «Турист СССР». По области 4 человека путешествовали на мотоциклах и после зачета были награждены значками. По местным маршрутам и лагерям планировалось обслужить 1840 человек, но «не обслужено ни одного человека в связи с отсутствием лагерей и местного маршрута». Вместе с тем был разработан маршрут по местам боев 25-й Чапаевской дивизии (ГАНИСО. Ф. 6135. Оп. 1. Д. 19. Л. 8).

В июне 1949 г. в первый рейс отправился пароход «Полина Осипенко» – своеобразный плавучий пионерский лагерь Саратовского городского комитета ВЛКСМ, городского отдела народного образования и Дворца пионеров. В июне 1965 г. также в свой первый рейс отправился в Москву фирменный поезд «Саратов».

В 1960-е гг. произошли качественные изменения в развитии туризма в Саратовской области. В 1962 г. туристы путешествовали по волжским пароходным маршрутам: Саратов – Москва – Астрахань – Саратов (8 рейсов); Саратов – Москва – Ростов-на-Дону – Саратов (8 рейсов); Саратов – Москва – Саратов (8 рейсов). Саратовским областным советом по туризму и экскурсиям в 1960-1980-е гг. реализовывались путевки по союзным маршрутам. В табл. 1 приведены сравнительные данные о маршрутах 1962, 1986 гг. с указанием количества реализованных путевок (ГАНИСО. Ф. 6135. Оп. 2. Д. 159. Л. 147-148).

Таблица 1. Сравнительные данные реализации путевок Саратовским областным советом по туризму и экскурсиям на туристские маршруты союзного значения

Маршруты	Количество путевок, годы	
	1962	1986
Москва	85	–
Москва – Ленинград	25	–
Ленинград	40	60
Ленинград – Репино	6	–
Прибалтика	20	в Литву – 1080 в Латвию – 690 в Эстонию – 12
Грузия	20	–
Минеральные Воды	10	–
Черноморское побережье Кавказа	10	Адлер – 510 Лазаревское – 510
Закавказский	54	–
Сочи	10	240
Кисловодск	20	240
Курорты Северного Кавказа	5	–
Одесса	10	12
Азербайджан	15	12
Крым	25	570

География маршрутов в 1962 г. по сравнению с 1986 г. была шире и разнообразнее: если в 1986 г. туристы из Саратовской области отправились путешествовать по 33 маршрутам союзного значения, то в 1962 г. – по 53. За 24 года вырос спрос на путевки в Прибалтику в 89 раз, на Черноморское побережье Кавказа – в 102 раза, в Сочи – в 24 раза, в Кисловодск – в 12 раз, в Крым – в 23 раза. В 1968 г. были разработаны новые маршруты выходного дня по Ленинским местам в Казани и Ульяновске, организованы экскурсии в Балаково на Саратовскую ГЭС, теплоходный рейс «Здоровье» на острова в районе Шумейки, авиарейсы в Ленинград, Киев, Баку. Сотрудниками Саратовского бюро путешествий и экскурсий предложена экскурсия, посвященная 100-летию В.И. Ленина на тему «Саратов – Ленинский район». На экскурсиях с теплоходов обслужены 11230 человек, местных жителей – 4102 человека (ГАНИСО. Ф. 6135. Оп. 2. Д. 27. Л. 21). В годовом финансовом отчете значатся сходные туристические поездки как для школьников, так и для взрослого населения по следующим маршрутам: Саратов – Харьков – Херсон – Севастополь – Феодосия – Волгоград – Саратов; Саратов – Москва – Минск – Брест – Вильнюс – Рига – Таллин – Ленинград – Москва – Саратов (ГАНИСО. Ф. 6135. Оп. 2. Д. 26. Л. 36).

Обратимся к анализу архивных материалов, содержащих данные о реализации путевок Саратовским областным советом по туризму и экскурсиям в санатории и пансионаты (табл. 2) (ГАНИСО. Ф. 6067. Оп. 3. Д. 169. Л. 61; Ф. 6067. Оп. 3. Д. 213. Л. 25-26; Ф. 6067. Оп. 3. Д. 255. Л. 24-27; Ф. 6067. Оп. 3. Д. 651. Л. 115-116).

Таблица 2. Сравнительные данные реализации путевок Саратовским областным советом по туризму и экскурсиям в санатории и пансионаты

Маршруты	Количество путевок, годы			
	1956	1958	1960	1975
Московская область	–	–	–	3
Ленинградская область	–	–	26	–
Липецк	891	4	–	–
Геленджик	–	–	10	35
Кабардинка	–	7	–	–
Лазаревское	–	13	4	133
Горячий ключ	–	–	2	–
Ейск	–	–	5	–
Краснодарский край	–	–	–	265
Пятигорск	–	19	9	318
Ессентуки	1	57	24	543
Сочи	141	13	82	1529
Кисловодск	40	7	28	992
Железноводск	7	3	8	225
Нальчик	–	15	20	1051
Крым	24	–	26	653
Одесса	2	–	1	110
Литва	–	–	42	–
Латвия	–	–	–	494
Грузия	–	–	12	–
Другое	–	79	94	15
Всего	1106	217	393	6366

Согласно статистическим данным география санаториев и пансионатов, в которых отдыхали и лечились жители Саратовской области, широка и разнообразна. Расцвет оздорови-

тельной рекреации приходится на середину 1970-х гг., когда посещение санаториев и пансионатов приобрело массовый характер, что свидетельствует об эффективной работе Саратовского областного совета по управлению курортами профсоюзов. В таблицу не вошли сведения о санаториях, расположенных на территории Саратовской области, которые приняли на себя основную нагрузку по обслуживанию рекреантов из числа местных жителей, на наш взгляд, эта тема заслуживает особого рассмотрения.

Деятельность советских санаториев и курортов отражала социальную политику государства в важнейшей области – поддержании и укреплении здоровья населения. Туризм и оздоровление советских граждан в послевоенный период являлись важным направлением государственной социальной политики. Туристические и рекреационно-оздоровительные практики граждан на базе санаториев и социальная политика государства являются взаимосвязанными процессами. Вместе с тем в СССР сложилась привилегированная группа курортников. Дома отдыха и санатории в краях, областях и республиках пусть и неравномерно, но обеспечивали потребности районных активистов возможностью отдохнуть. Качественные уровни оздоровительного отдыха – привилегированная система обслуживания, сервис для всех – свидетельствовали о социальной стратификации общества. Советский курортный отдых стал локальным опытом и, как казалось тогда, прообразом глобального будущего. Курортам давали символические названия: в генеральном плане город Ялта назывался «Фабрикой здоровья», позже «Русской Ниццей», Алтай – «советской Швейцарией» [1, с. 157].

Отпуска для советских трудящихся в 1950-1960-е гг. предоставили прежде практически не осуществимую возможность отправиться отдохнуть и поправить свое здоровье в санатории, пансионаты, на курорты. В эти десятилетия проведение отпусков в санаторно-курортных учреждениях для советских людей, имеющих желание и возможность приобрести путевки, становится доступной формой туризма и отдыха. Символический смысл рекреационного вида отдыха для подавляющего большинства советских граждан состоял в понятиях «заслуженный», «достойный», «передовик производства». Курортные условия были своеобразным макетом жизни «светлого будущего». Принимая во внимание монополизацию и централизацию советского туризма, санаторно-курортный отдых являлся социально дифференцированным, поэтому для многих советских людей оставался реальной возможностью отдых «дикарями» [2, с. 127]. В СССР туризм, организованный отдых и рекреации развивались как логическое следствие того, что государство полностью брало на себя опеку над своими гражданами. Советское государство вызывало доверие большинства своих граждан. В этой связи население спокойно отправляло собственных детей в пионерские лагеря, где сервис мог быть лучше или хуже, но он был гарантирован. В настоящее время более 28% санаторно-курортных учреждений Крыма, связанных с детским отдыхом и оставшихся в наследство от СССР, не имеют перспектив развития [3, с. 53]. Южный берег Крыма и тогда, и сейчас остается приближенной к образцовой туристской дестинации [4, с. 142].

В СССР наряду с внутренним туризмом развивался и выездной туризм, хотя и гораздо более скромных масштабов. Круизные путешествия за рубеж с середины 1950-х гг. являлись весьма специфическим видом социальных практик советских туристов. Круизные маршруты к берегам Индии, стран Ближнего Востока, Африки выполняли функции «народной дипломатии». Наиболее распространенными круизными путешествиями советских туристов во второй половине 1950-1980-х гг. были следующие: элитарный круиз вокруг Европы (Турция – Греция – Италия – Франция – Великобритания – Дания – Швеция); круиз по Балтийскому и Северному морям (Финляндия – Швеция – Норвегия – Великобритания – Нидерланды – Дания – Польша); по Дунаю (Румыния – Болгария – Югославия – Чехословакия – Венгрия – Австрия); по Средиземному морю (Кипр – Египет – Италия – Франция – Мальта – Турция); по Тихому океану (Япония – страны Юго-Восточной Азии). Тщательно отобранные туристы из Перми в 1960-1970-е гг. отправлялись в морской круиз вокруг Европы, по Средиземному морю, по Дунаю. Единичными для них были экзотические туры: в 1961 г. – по странам Африки, в 1962 г. – в Индию, в 1969 г. – в Тунис, Алжир, на Кубу, в 1972 г. – круиз вокруг Японии [5].

Интерес к каждому круизеру был очень высок: архивные документы свидетельствуют о том, что участники круизных путешествий за рубеж по возвращении домой выступали с публичными лекциями и на тематических вечерах [6]. Профсоюзные организации инициировали коллективные просмотры отснятых любительских фильмов, устраивали тематические фото-выставки [7, с. 27]. Такие круизы стали «парадным фасадом» советского зарубежного туризма. Элитарный по своей сути круизный туризм был доступен и простым труженикам, что давало советской пропаганде весомые аргументы в идеологической полемике с Западом об уровне жизни населения при социализме.

Организатором круизов по Волге для жителей Саратовской области являлось Саратовское бюро путешествий и экскурсий. Реализация турпутевок производилась через обкомы профсоюзов в соответствии с заключенными договорами, оставшиеся турпутевки продавались Саратовским областным советом по туризму и экскурсиям организациям города и области. Анализ архивных источников позволяет сделать вывод об устойчивой динамике развития речного круизного туризма. Наблюдался высокий спрос на дальние речные рейсы длительностью 17-22 дня по маршрутам: Саратов – Москва – Астрахань – Саратов; Саратов – Москва – Ростов-на-Дону – Саратов; Саратов – Москва – Саратов; Саратов – Волгоград – Саратов (табл. 3) (ГАНИСО. Ф. 6135. Оп. 2. Д. 4. Л. 79; Ф. 6135. Оп. 2. Д. 12. Л. 8; Ф. 6135. Оп. 2. Д. 29. Л. 40, 66-67; Ф. 6135. Оп. 2. Д. 45. Л. 33).

Таблица 3. Обслуживание туристов по путевкам в круизах по Волге Саратовским бюро путешествий и экскурсий

Теплоходы, маршруты	Количество человек, число рейсов по годам			
	1962	1964	1969	1970
«И.А. Крылов»	Нет данных	2474 чел.	–	–
«К. Либкнехт»		–	17 рейсов	6 рейсов
«Л. Доватор»		2832 чел.		6 рейсов
«Ахтуба»		1839 чел.		–
«Вычегда»		217 чел.	–	–
Комментарии	Выполнено 24 рейса без уточнения названий теплоходов		Выполнено 62 рейса по маршруту Саратов – Волгоград – Саратов	
Всего	24 рейса	7362 чел.	79 рейсов	12 рейсов

Документально подтверждается, что загруженность теплоходов в рассматриваемые годы составляла практически 100%. Наряду с дальними речными маршрутами выполнялись непродолжительные рейсы выходного дня по местным маршрутам на небольших судах: «Школьник», «Пропагандист», «Студенческий», «Юность», «Балтика», «Саратовец», «Дружба», «Украина». В 1986 г. Саратовским областным советом по туризму и экскурсиям реализовывались семейные путевки на три лица по туристическому маршруту «От Волги до Каспия», включающему посещение мест, связанных с жизнью В.И. Чапаева. Пользовался популярностью республиканский маршрут «По Волге широкой» (ГАНИСО. Ф. 6135. Оп. 2. Д. 159. Л. 103). Длительность этого тура составляла четыре дня на базе индустрии гостеприимства города Балаково.

Волга остается смысловым концептом развития туризма в нашем регионе. Имеющий давние традиции круизный туризм по Волге является важным гносеологическим и эстетическим ресурсом рекреации путешественников. Волга служит своеобразным маркером конструирования национальной идентичности, символизирует историческую преемственность культурного и природного наследия, является культурно-эстетическим топосом туризма и путешествий, наполняемым личными смыслами как результат впечатлений от поездок, посещаемых мест, художественных образов.

Итак, историческая память о советском прошлом хранит в себе то, что вписывается в современные туристические практики. Российский туризм в силу пространственной, культурной, социальной сопряченности является наследником советского туризма. На основе анализа архивных источников и эмпирических данных можно констатировать такие виды трансформаций туризма в контексте «советский – постсоветский», как переход от социальной направленности к коммерческой деятельности и предпринимательской активности; от развития внутреннего туризма – к выездному; с патриотической модели – на гедонистическую. Принципиальным отличием современного туризма от туризма советской эпохи является сомкнутость туризма и повседневности в настоящем и их размежевание в прошлом, когда были четкими границы их пространственно-временного континуума. Воспоминания о советском туризме ныне живущих и путешествующих людей помогают формировать современную идентичность российских туристов. Посредством воспоминаний о прошлом происходит мифологизация/демифологизация исторической памяти, атрибутами которой служат гносеологические и эстетические артефакты – образцы визуальной культуры.

Библиографический список

1. Орлов И.Б. Советская повседневность: исторический и социологический аспекты становления / И.Б. Орлов. М.: Изд. дом. гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2010.
2. Лебина Н.Б. Энциклопедия банальностей: Советская повседневность: Контуры, символы, знаки / Н.Б. Лебина. СПб.: Дмитрий Буланин, 2006.
3. Николаенко Т.В. Процесс рекреационного освоения региона на примере Крыма / Т.В. Николаенко. Симферополь, 1998.
4. Жилкова Ю.В. Дестинация как единичное проявление туристского пространства / Ю.В. Жилкова // Туризм и рекреация: фундаментальные и прикладные исследования: тр. V Междунар. науч.-практ. конф. МГУ. М.: Д.А.Р.К., 2010.
5. Шевырин С. За границу! (Из истории зарубежного туризма в СССР) / С. Шевырин, 2009. URL:<http://www.politarchive.perm.ru/publikatsii/stati/za-granitsu-iz-istorii-zarubezhnogo-turizma-v-sssr.html> (дата обращения 19.07.2015).
6. Чернецова Л.В. Инновационные технологии маркетинга в туристической индустрии / Л.В. Чернецова // Бизнес и стратегии. 2016. № 2 (03). С. 82-91.
7. Попов А.Д. Зарубежные круизы для советских туристов: из истории транспортного туризма в СССР / А.Д. Попов // Современные проблемы сервиса и туризма. 2010. № 1.

Bibliograficheskij spisok

1. Orlov I.B. Sovetskaja povsednevnost': istoricheskij i sociologicheskij aspekty stanovlenija / I.B. Orlov. M.: Izd. dom. gos. un-ta – Vysshej shkoly jekonomiki, 2010.
2. Lebina N.B. Jenciklopedija banal'nostej: Sovetskaja povsednevnost': Kontury, simvolj, znaki / N.B. Lebina. SPb.: Dmitrij Bulanin, 2006.
3. Nikolaenko T.V. Process rekreacionnogo osvoenija regiona na primere Kryma / T.V. Nikolaenko. Simferopol', 1998.
4. Zhilkova Ju.V. Destinacija kak edinichnoe projavlenie turistskogo prostranstva / Ju.V. Zhilkova // Turizm i rekreacija: fundamental'nye i prikladnye issledovanija: tr. V Mezhdunar. nauch.-prakt. konf. MGU. M.: D.A.R.K., 2010.
5. Shevyrin S. Za granicu! (Iz istorii zarubezhnogo turizma v SSSR) / S. Shevyrin, 2009. URL:<http://www.politarchive.perm.ru/publikatsii/stati/za-granitsu-iz-istorii-zarubezhnogo-turizma-v-sssr.html> (data obrashhenija 19.07.2015).
6. Chernecova L.V. Innovacionnye tehnologii marketinga v turindustrii / L.V. Chernecova // Biznes i strategii. 2016. № 2 (03). S. 82-91.
7. Popov A.D. Zarubezhnye kruizy dlja sovetskih turistov: iz istorii transportnogo turizma v SSSR / A.D. Popov // Sovremennye problemy servisa i turizma. 2010. № 1.

Архивные источники

1. Годовые отчеты за 1956 год по Управлению, курортной конторе. ГАНИСО. Ф. 6067. Оп. 3. Д. 169. Л. 6.

2. Годовые финансовые отчеты 1968 г.: сводный по Совету и подведомственным организациям. ГАНИСО. Ф. 6135. Оп. 2. Д. 26. Л. 36.
3. Итоги социалистического соревнования Саратовского туристско-экскурсионного управления ВЦСПС за 1939 г. ГАНИСО. Ф. 6135. Оп. 1. Д. 19. Л. 8.
4. Объяснительная записка к свободному годовому бухгалтерскому отчету Саратовского Областного совета по туризму и экскурсиям за 1970 г. ГАНИСО. Ф. 6135. Оп. 2. Д. 45. Л. 33.
5. Отчет по основной деятельности областного совета по туризму и экскурсиям и подведомственных организаций за 1962 г. ГАНИСО. Ф. 6135. Оп. 2. Д. 4. Л. 79-80.
6. Отчет по основной деятельности Областного совета по туризму и экскурсиям и подведомственных организаций за 1964 г. ГАНИСО. Ф. 6135. Оп. 2. Д. 12. Л. 8.
7. Отчет по основной деятельности Областного совета по туризму и экскурсиям и подведомственных организаций за 1969 г. ГАНИСО. Ф. 6135. Оп. 2. Д. 29. Л. 40, 66-67.
8. Показатели Саратовского туристско-экскурсионного управления ВЦСПС за 1938 г. ГАНИСО. Ф. 6135. Оп. 1. Д. 19. Л. 7.
9. Протоколы заседания коллегии Саратовского областного совета по туризму и экскурсиям № 1-20 за 1987 г. ГАНИСО. Ф. 6135. Оп. 2. Д. 159. Л. 147-148.
10. Протоколы заседания комиссии Саратовского областного совета по туризму и экскурсиям № 1-20 за 1987 г. ГАНИСО. Ф. 6135. Оп. 2. Д. 159. Л. 103.
11. Протоколы заседания президиума Совета №1-10 об итогах хозяйственно-финансовой деятельности Саратовского областного совета по туризму и экскурсиям за 1968 г. ГАНИСО. Ф. 6135. Оп. 2. Д. 27. Л. 21.
12. Саратовское территориальное культурно-курортное управление профсоюзов. Ведомость наличия курортных ценностей по счету №24-6, №24-7 на 01.01.1961 г. ГАНИСО. Ф. 6067. Оп. 3. Д. 255. Л. 24-27.
13. Сводные планы распределения путевок в санатории, пансионаты за 1975 г. ГАНИСО. Ф. 6067. Оп. 3. Д. 651. Л. 115-116.
14. Сводный годовой отчет по основной деятельности за 1958 г. ГАНИСО. Ф. 6067. Оп. 3. Д. 213. Л. 25-26.
15. Соцсоревнование сотрудников. Договор соцсоревнования. 1939 г. ГАНИСО. Ф. 6135. Оп. 1. Д. 19. Л. 1.

Ольга Валерьевна Лысикова

кандидат исторических наук, доктор
социологических наук, профессор кафедры
«Спорт, туризм и молодежная политика»
Саратовского государственного технического
университета имени Гагарина Ю.А., Россия
E-mail: olga.lysikova@inbox.ru

Olga V. Lysikova

PhD (History), Dr. Sc. (Sociology), Professor
Department of Sport, Tourism and Youth Policy,
Yuri Gagarin State Technical University
of Saratov, Russia
E-mail: olga.lysikova@inbox.ru

Статья поступила в редакцию 05.09.2016 г., принята к опубликованию 14.09.2016 г.

УДК 316.4

В.В. Печенкин, О.А. Григорьева

РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРАКТИК ВИРТУАЛЬНОЙ ДИСТАНЦИОННОЙ ЗАНЯТОСТИ¹

V.V. Pechenkin, O.A. Grigorieva

THE REGIONAL ASPECTS OF VIRTUAL REMOTE EMPLOYMENT PRACTICES

Рассматриваются особенности практик дистанционной занятости в нескольких регионах России. В качестве эмпирического массива используются данные Интернет-опроса молодых людей, которые занимаются дистанционной работой. Особая форма организации труда имеет несколько измерений, обсуждаемых в статье.

Ключевые слова: дистантная работа, телеработа, гендерные особенности

The article discusses the features of remote employment practices in several regions of Russia. For the array of empirical data, we used an online survey of young people who are engaged in teleworking. The particular form of organizing the work has several dimensions that are discussed in this article.

Keywords: distant work, telework, gender

Дистанционная работа является одним из маркеров, происходящих в настоящее время изменений в сфере труда. Названия, которые исторически появлялись в обозначении такого вида работы, разнообразны (мы будем использовать более короткие термины «дистантная» или «удаленная», используя их как синонимы). Можно упомянуть одно из ранних названий – телеработа, одно из современных названий, покрывающих широкий спектр дистантной работы – фриланс. Эти изменения свидетельствуют не только об изменениях экономического порядка, но и в области социального устройства общества. При этом способе сотрудник не использует многие ресурсы работодателя, с которыми связывают обычное трудоустройство, нет необходимости содержать здания, оплачивать счета за коммунальные услуги. Очевидно, что дистантная работа не может рассматриваться как универсальная форма привлечения трудовых ресурсов. Она имеет свои преимущества и недостатки и может быть эффективной в одних условиях и не являться таковой в других. Статус работника, его права, степень защищенности обсуждаются в академической дискуссии и в общественном дискурсе.

В предлагаемой статье рассматриваются отдельные аспекты дистантной работы. Мы будем обращать внимание на гендерные особенности с точки зрения региональной специфики этой формы занятости, на некоторые особенности наших результатов в сравнении с опубликованными ранее.

В научных кругах, как в России, так и за рубежом, активно обсуждается дистантная форма трудовой занятости. В российской периодике анализируется опыт западных стран по организации дистантной работы, перспективы и условия его развития в нашей стране [1]. В этой же работе обращается внимание на недостатки правового регулирования удаленного труда в России, когда в правовых документах само понятие дистантной работы отсутствует, а используемое понятие надомной работы применимо лишь в случаях производства материальной, но не интеллектуальной продукции. Отмечается, что большинство телеработников –

¹ Статья подготовлена при поддержке РФФИ / Российского фонда фундаментальных исследований. Проект 16-06-00227 «Виртуальная дистанционная занятость молодежи в современной России: концептуализация, измерение, моделирование».

мужчины (56%). Данное процентное соотношение дает представление о том, что удаленная работа преимущественно удобнее для женщин, которые нуждаются в большем количестве времени для ведения домашнего хозяйства и воспитания детей. Более 40% телеработников – это лица в возрасте 18-34 лет. Большинство имеют высокий уровень образования и квалификации. Респонденты имеют оконченное высшее образование (44%), ученые степени (25%), среднее специальное образование (32%) и только 24% из них окончили/не окончили среднюю школу. По данным авторов статьи основными направлениями дистантной работы являются: профессии высококвалифицированного труда в сфере информационных (IT), управленческих, дистрибьюторских, инженерных, банковских и трейдерских услуг, а также выполнение работ, требующих специальных знаний и навыков: переводческая деятельность, репетиторство.

При анализе различных форм занятости, организации труда необходимо рассматривать не только конкретные обстоятельства и условия возникновения и функционирования инструментов регулирования рынка, но и существующие и вновь образующиеся социальные институты, которые легитимируют, вводят в устойчивые нормативные комплексы социальную организацию трудовых отношений. Дистантная занятость может рассматриваться и с позиций общетеоретического социологического анализа, когда в основе такого лежат теории социальной стратификации, социальной инклюзии-эксклюзии, структурного функционализма [2].

Анализ практик дистантной работы может проводиться в различных измерениях. Социологические эмпирические исследования этой проблематики позволяют выделить позитивные и негативные последствия использования дистантного труда в некоторых из этих измерений: *семейно-личностном, социально-профессиональном и экономическом* [3]. Первое измерение связано с функционированием социального института семьи, второе – с процедурами взаимодействия работника с работодателем и организацией рабочего пространства. И, наконец, третье – с экономическими аспектами использования дистантных форм работы (график работы, транспорт, накладные расходы). Далее мы будем следовать такой классификации возможного влияния особого способа организации труда на положение респондентов.

Необходимо также учитывать сложности проведения статистического исследования дистанционной работы и гетерогенность этого сегмента рыночных отношений. Можно отметить, что в этом случае сложно говорить о едином социально-экономическом феномене, но уместно трактовать разнообразные виды трудоустройства как некий конгломерат типов отношений [4].

Сам вид дистантного труда, его функциональность, требования к профессиональным навыкам, наличию инфраструктуры видоизменяются последнее время. В качестве примера появления нового вида дистантной работы можно рассматривать и ведение блогов, которое уже приобрело все необходимые индикаторы профессиональной идентичности [5].

Важно отметить и существенное влияние на поведение на рынке труда того, как трансформируется современная система образования. В нашей стране дистантная форма обучения еще широко не представлена, но ее последствия, безусловно, будут иметь серьезные социальные последствия в ближайшем будущем [6].

С целью выявления проблем и перспектив дистанционной занятости российской молодежи нами в 2016 г. был проведен анкетный опрос по Интернету молодежи, занимающейся виртуальной трудовой деятельностью в трех регионах России (с учетом методологии социологических исследований в Сети [7, 8]). Анкетный лист содержал закрытые и ряд полузакрытых вопросов. Генеральная совокупность представлена российской молодежью. Выборка конструировалась из открытых баз данных адресов электронной почты молодых дистанционных работников, зарегистрированных в 15 системах фриланса ($N = 1500$). В ходе систематического отбора (шаг выборки равен 2) была сформирована выборочная совокупность ($N = 750$). В исследовании использовалась систематическая выборка (упорядоченная по определенному критерию разновидность случайной выборки) [9]. Основным критерий отбора – молодые люди должны заниматься телеработой, с точки зрения нашей терминологии они являются дистантными работниками. Возврат анкет составил 392 единицы. После проведения

контроля полученных данных в обрабатываемом массиве данных осталось 256 единиц опроса, представляющих три федеральных округа (центр и периферия): Центральный / ЦФО, Приволжский / ПФО и Сибирский / СФО.

Выборка является репрезентативной, так как базируется на принципах построения типической группы, которая конструируется исходя из критерия случайности попадания отбора единиц [7, с. 124-145, 8], в процессе параллельной обработки собираемых анкет устанавливался объем выборки. По вопросам анкетного листа дисперсия малая (0,3), что свидетельствует о высоком проценте концентрации одного варианта. Учитывая, что практически все переменные являются дихотомическими, анализ дисперсии можно считать обоснованным. Стандартная ошибка незначительна (в среднем 0,03). В определенной степени это позволяет считать полученные результаты достоверными и указывает на возможность их экстраполяции на генеральную совокупность. Обработка данных производилась с применением программы SPSS for Windows.

Основная задача статьи заключается в раскрытии специфических особенностей региональной дистантной занятости. Мы обратим внимание на демографический портрет современного работника, использующего дистантную модель трудоустройства. В данной части работы мы рассмотрим зависимости между переменными эмпирического поля. Так как большинство используемых шкал относятся к номинальной (категориальной) шкале, для анализа парных зависимостей между переменными мы используем таблицы сопряженности и критерий χ^2 . Для всех приводимых ниже таблиц сопряженности этот критерий с высокой степенью значимости говорит о наличии связи между переменными.

Сначала опишем некоторые параметры выборки, которые позволяют сделать первые выводы. В выборочной совокупности примерно одинаковое количество мужчин и женщин (соответственно, 48,4 и 51,6%) (табл. 1), что позволяет без процедуры взвешивания переменных увидеть разницу в ответах респондентов разного пола. Большинство респондентов имеют как минимум неоконченное высшее образование (примерно 80%). По базовому профессиональному образованию большинство респондентов имеют либо гуманитарное, либо экономическое образование. По этим данным распределение респондентов по уровню профессионального образования в целом соответствует распределению, которое приведено в упомянутой выше работе [1].

Таблица 1. Частотная характеристика состава респондентов

Пол	Результат, %
Мужской	48,4
Женский	51,6
Уровень образования	
Общее среднее	8,4
Среднее специальное	20,0
Незаконченное высшее	25,3
Высшее	41,1
Ученая степень	5,3
Базовое профессиональное образование	
Техническое	25,3
Гуманитарное	36,8
Экономическое	22,1
Естественно-научное	9,5
Не имею	6,3

Сферы дистантной занятости разнообразны. Как видно из табл. 2, традиционное представление о том, что большинство работников с такой формой организацией труда являются программистами, не соответствует нашим данным. Большое количество работников связано с экономической деятельностью, торговлей, финансовыми и консалтинговыми услугами. Среди ответов, которые объединены в категорию «Другое» и не набирают по 5%, такие варианты как: дизайнер интерьеров, преподаватель дистанционных курсов, администратор сайта, переводчик, корректор. Важно отметить, что в ответах присутствуют виды работы, которые не связаны с высокопрофессиональными областями деятельности, требующими хорошей подготовки и профессиональных навыков, как это отмечается в работе [1]. К этой категории можно отнести, например, дистанционную занятость такого рода как «кликальщик» – человек, который должен просто кликать мышью по элементам разметки web страниц определенной тематики. Эта деятельность не требует ни наличия профессиональной подготовки, ни специального оборудования или соединения с хорошей пропускной способностью и оплачивается по количеству сделанных кликов. Это же можно сказать и о работе «Диспетчер на телефоне...», которая также не предполагает наличия высокой квалификации, но является одной из наиболее часто упоминаемых в нашем опросе.

Таблица 2. Кем вы работаете дистанционно?

Профессия	Результат, %
Треjder	11,6
Диспетчер на телефоне, специалист call-центра	10,5
Программист	9,5
Веб-дизайнер	9,5
Бухгалтер	7,4
Продавец интернет-магазина	6,3
Редактор	5,3
Другое	26,3

В табл. 3 представлено распределение ответов о причинах, по которым респонденты выбирают дистантную форму занятости. В этой же таблице представлены и кросс-таблицы в сопряжении с переменными «Пол» и «Семейное положение».

Таблица 3. Почему занялись дистанционной работой?

Вопрос	Ответы	Пол		В браке	
	%	мужской	женский	да	нет
Невозможность трудоустроиться обычным способом	12,0	18,2	14,6	11,4	20,8
Необходимость дополнительного дохода	36,8	56,8	43,8	59,1	41,7
Интерес попробовать разные виды деятельности	14,4	13,6	25,0	18,2	20,8
Желание получить новый опыт	13,6	9,1	27,1	13,6	22,9
Возможность самостоятельно определять время для работы	16,8	25,0	20,8	25,0	20,8
Другое	6,4	6,8	10,4	13,6	4,2

Из распределения ответов респондентов следует, что основная причина выбора такого вида трудоустройства – необходимость дополнительного заработка. То есть у большинства

респондентов предполагается наличие иной работы, и дистантная рассматривается как источник дополнительных заработков. Примерно десятая часть респондентов (12%) говорят о невозможности устроиться на работу обычным способом. Доля занимающихся только дистантным трудом составляет примерно десятую часть от наших респондентов. Существует небольшое различие в причинах дистантного трудоустройства для респондентов мужского и женского пола. Наиболее популярный ответ для мужчин и женщин – необходимость дополнительного заработка, но его выбрали 57% мужчин и 44% женщин. Этой же логике подчиняются и распределения ответов респондентов, которые состоят в браке (в том числе гражданском) – 59% и, соответственно, не состоят – 42%. Женщины чаще говорят о желании получить новый опыт и попробовать себя в новой деятельности.

Дистантную работу рассматривают как основной источник доходов примерно половина респондентов, причем женщины отвечают на этот вопрос утвердительно чаще, чем мужчины (табл. 4). Значение и значимость критерия Хи-квадрат Пирсона ($\text{Sig} = 0.04$) позволяют говорить о наличии зависимости между переменными «Пол» и «Дистантная работа как основной источник дохода». Женщины гораздо чаще отмечают, что дистантная работа не связана с той специальностью, по которой они работали ранее. Более 70% говорят об отсутствии такой связи.

Таблица 4. Дистанционный труд как основной источник дохода и связь с профессиональной специальностью

Ответ	Основной источник дохода			Связана ли ваша дистантная работа со специальностью, по которой работали ранее?		
	Результат, %	Пол		Результат, %	Пол	
		мужской	женский		мужской	женский
Да	53,4	42,4	57,6	37,9	47,8	28,6
Нет	46,6	54,5	45,5	61,1	50,0	71,4

Рассмотрим проблемы, с которыми сталкиваются работники, занятые дистантным трудом. Эти проблемы можно классифицировать по трем группам, которые мы упоминали ранее (семейно-личностные, социально-профессиональные и экономические). Основные варианты ответов и их частоты приведены в табл. 5. Наиболее проблемным по частоте выбора вариантов ответа является экономический аспект дистантной работы (позиции 1,2 в табл. 5). В открытой части вопроса также присутствуют и другие вариации затронутой проблемы – задержки с выплатами, сложности с определением стоимости выполненной работы, нерегулярность получения хорошо оплачиваемых заказов.

На втором месте по важности для респондентов находятся социально-профессиональные проблемы (позиции 3-6 в табл. 5). Последние связаны с организацией рабочего места, отсутствием удобной коммуникации с представителями организации-заказчика и коллегами по работе, сложностями в получении социальных гарантий. Семейно-личностная проблематика упоминается в ответах респондентов реже, но ее отмечают не более 5% респондентов. Такого рода сложности связаны с отсутствием нормированного рабочего дня, необходимостью работать иногда длительное время без перерыва, чтобы успеть с выполнением работы.

Резюмируя рассмотрение проблемных аспектов, можно утверждать, что на первое место дистантные работники ставят экономические вопросы, на второе – социально-профессиональные. Семейно-личностная проблематика достаточно редко встречается в ответах, но это не обязательно говорит о ее малой значимости. Возможно, вспомогательный статус дистантной работы (напомним, что для половины респондентов это только дополнительный источник заработка), относительно молодой возраст респондентов не позволяют полностью осознать последствий такой организации трудовой деятельности.

Подведем итоги нашего анализа. Первый вывод связан с раскрытием структуры дистантной занятости, демографического портрета работника. Результаты нашего анализа можно

распространить только на регионы, которые имеют сходную социально-демографическую структуру с теми, в которых проводился опрос. Возможно, с этим связаны и отличия наших выводов от тех, которые обсуждаются и упомянуты выше. Хотя существуют некоторые гендерные различия в организации работы, тем не менее они не являются существенными. Можно утверждать, что мужчины и женщины одинаково активно используют дистантный вид трудоустройства. Наши данные не подтверждают утверждение о том, что основная профессиональная группа дистантных работников связана с программированием и web-дизайном. Эта группа достаточно велика, но работа в области торговли, консультирования, редактирования и корректуры текстов, не требующего квалификации ответа на звонки составляет едва ли не большую часть приложения труда дистантных работников.

Таблица 5. С какими проблемами столкнулись, начав работать дистанционно? Респондент мог отметить не более трех вариантов

Проблемы	Результат, %
Неперечисление заказчиком денег за выполненную работу	24,1
Необходимость самостоятельно вести бухгалтерию и платить налоги	19,0
Низкое качество Интернет-соединений, телекоммуникационных услуг	19,0
Нехватка «живого» общения с другими людьми	15,2
Невозможность получить оплату «больничного листа», медицинской страховки	11,4
Проявление особого отношения со стороны руководства организации	7,6
Другое	30,4

Дистантная работа рассматривается в основном как источник получения дополнительных доходов с небольшими различиями для респондентов разного пола и разного брачного статуса. Основным источником доходов такая работа является для половины респондентов, при этом она часто не связана с профессиональным образованием респондента и сферой его работы в офлайн режиме. Особенно последнее характерно для респондентов женского пола.

Мнение об обязательности хорошего образования и высокой квалификации работника не согласуется с нашими данными. Достаточно широко представлена и малоквалифицированная работа, которая не требует навыков, а только наличия коммуникационного канала и технической возможности осуществлять работу.

Основные проблемы при осуществлении удаленной работы лежат в экономическом поле и связаны с отсутствием жестких правовых норм, регулирующих отношения работодателя и работника. Социально-профессиональные и семейно-личностные проблемы отходят на второй план и не воспринимаются как важные и критические. Это может быть следствием как относительной молодости респондентов, использующих дистантную модель трудоустройства, так и вспомогательной, дополнительной функцией этого вида работы.

Библиографический список

1. Есипов А.С. Заемный труд и дистанционная занятость: новые вызовы для регулирования социально-трудовых отношений / А.С. Есипов // Вестник ВГУ. Сер. Экономика и управление. 2011. № 2. С. 145-152.
2. Зайцев Д.В. Дистанционная занятость с позиций социологических теорий / Д.В. Зайцев, Н.Д. Савченко // Альманах современной науки и образования. 2012. № 5 (60). С. 60-62.
3. Луданик М.В. Развитие дистанционной занятости: плюсы и минусы использования / М.В. Луданик // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана»; [відп. ред. О.О. Беляев]. Спец. вип. Т. 3: Соціально-трудові відносини: теорія та практика: у 3 т. 2010. С. 176-186.
4. Absalyamova S.G. Remote Employment as a Form of Labor Mobility of Today's Youth / S.G. Absalyamova, T.B. Absalyamov // Mediterranean Journal of Social Sciences. Vol. 6. № 1 S3. P. 227-231.

5. Печенкин В.В. Блогосфера как площадка профессионального самоопределения / В.В. Печенкин, Е.В. Потехина // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. 2015. № 2 (06) С. 106-111.
6. The space for social media in structured online learning / G. Salmon, B. Ross, E. Pechenkina, A.M. Chase // Research in Learning Technology. 2015. № 23.
7. Онлайн-исследования в России 2.0 / под ред. А.В. Шашкина, И.Ф. Девятко, С.Г. Давыдова. М.: РИЦ «Северо-Восток», 2010. 328 с.
8. Башина О.Э. Общая теория статистики / О.Э. Башина, А.А. Спирин. 5-е изд. М.: Финансы и статистика, 2005. 440 с.
9. Шмерлина И.А. Процедурные начала исследовательской социологии / И.А. Шмерлина. URL: <http://www.unn.ru/rus/f14/k2/courses/shmerl1.htm>.

Bibliograficheskiy spisok

1. Esipov A.S. Zaemnyy trud i distancionnaya zanjatost': novye vyzovy dlja regulirovaniya social'no-trudovykh otnoshenij / A.S. Esipov // Vestnik VGU. Ser.: Jekonomika i upravlenie. 2011. № 2. S. 145-152.
2. Zajcev D.V. Distancionnaya zanjatost' s pozicij sociologicheskikh teorij / D.V. Zajcev, N.D. Savchenko // Al'manah sovremennoj nauki i obrazovaniya. Tambov: Gramota, 2012. № 5 (60). С. 60-62.
3. Ludanik M.V. Razvitie distancionnoj zanjatosti: pljusy i minusy ispol'zovaniya / M.V. Ludanik // Formuvannja rinkovoï ekonomiki: zb. nauk. prac' / M-vo osviti i nauki Ukraïni, DVNZ «Kiïvs'kij nac. ekon. un-t im. V. Get'mana»; [vidp. red. O.O. Beljaev]. Spec. vip. T. 3. Social'no-trudovi vidnosini: teorija ta praktika: u 3 t. 2010. S. 176-186.
4. Absalyamova S.G. Remote Employment as a Form of Labor Mobility of Today's Youth / S.G. Absalyamova, T.B. Absalyamov // Mediterranean Journal of Social Sciences. Vol. 6. № 1 S3. P. 227-231.
5. Pechenkin V.V. Blogosfera kak ploshhadka professional'nogo samoopredeleniya / V.V. Pechenkin, E.V. Potehina // Aktual'nye problemy jekonomiki i menedzhmenta. 2015. № 2 (06) S. 106-111.
6. Salmon G. The space for social media in structured online learning / G. Salmon, B. Ross, E. Pechenkina, A.M. Chase // Research in Learning Technology. 2015. № 23.
7. Onlajn-issledovaniya v Rossii 2.0 / pod red. A.V. Shashkina, I.F. Devjatko, S.G. Davydova. M.: RIC «Severo-Vostok», 2010. 328 s.
8. Bashina O.Je. Obshhaja teorija statistiki / O.Je. Bashina, A.A. Spirin. 5-e izd. M.: Finansy i statistika, 2005. 440 s.
9. Shmerlina I.A. Procedurnye nachala issledovatel'skoj sociologii / I.A. Shmerlina. URL: <http://www.unn.ru/rus/f14/k2/courses/shmerl1.htm>.

Виталий Владимирович Печенкин

доктор социологических наук,
профессор кафедры «Прикладные
информационные технологии»
Саратовского государственного технического
университета имени Гагарина Ю.А., Россия
E-mail: pechenkinvv@sstu.ru

Vitali V. Pechenkin

Dr. Sc. (Sociology), Professor Department
of Applied Information Technologies,
Yuri Gagarin State Technical University
of Saratov, Russia
E-mail: pechenkinvv@sstu.ru

Ольга Анатольевна Григорьева

кандидат социологических наук, доцент
кафедры «Социология, социальная
антропология и социальная работа»
Саратовского государственного технического
университета имени Гагарина Ю.А.
E-mail: grigorievaoa@mail.ru

Olga A. Grigorieva

PhD (Sociology), Associate Professor
Department of Social Anthropology
and Social Work,
Yuri Gagarin State Technical University
of Saratov, Russia
E-mail: grigorievaoa@mail.ru

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: arem@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.