

**International Research Federation
«Science Public»**

General question of world science

**Collection of scientific papers
on materials
International Scientific Conference**

31 March 2017 г.

Part 2

LJOURNAL.RU

Brussel 2017

General question of world science. Collection of scientific papers, on materials of the international scientific-practical conference March 31, 2017, part 2, Ed. SIC "LJournal", 2017. - 56 p.

Общие вопросы мировой науки. Сборник научных трудов, по материалам международной научно-практической конференции. 31 марта 2017, Часть 2. Изд. "Л-Журнал", 2017. - 56 с.

SPLN 001-000001-0117-GS

DOI 10.18411/scc-31-03-2017-2

IDSP 000001: scc-31-03-2017-2

The collection of scientific papers of the materials collected from different areas of scientific knowledge. This publication contains all the materials that were sent to the international scientific conference " **General question of world science** "

The collection is intended for researchers, teachers and students

All materials contained in the book, published in the author's version. The editors do not make adjustments in scientific articles. Responsibility for the information published in the materials on display, are the authors.

Information about the published articles will be transferred in the Russian Science Citation Index (RISC)

The electronic version of the collection is available online scientific publishing center «Science Conf" Site center: science-conf.com

UDC 001.1
LBC 60

Contents

SECTION X. JURISPRUDENCE	5
Чапурко Т.М., Фарикова Е.А., Швединская Г.И. К вопросу о научно-практической конфликтности при реализации прав и законных интересов несовершеннолетних в современных условиях Российского общества	5
SECTION XI. PEDAGOGY	9
Варющенко В.И., Гайкова О.В. Философский аспект глобализации в контексте подготовки учителя к преподаванию дискуссионных вопросов..	9
Лесовская М.И. Вечные ценности ремесла как источник новаций в профессиональном обучении	11
SECTION XII. PSYCHOLOGY	15
Вепренцова С.Ю., Донцов Д.А., Сенкевич Л.В. Личностно-ориентированная стратегия первичной профилактики употребления подростками психоактивных веществ	15
Игнатъев А. О., Сарбасова А. Т., Есина С.В. Психологический анализ организации как эффективный инструмент управления	20
Исакадиева М. М., Тореева Э. Н., Родермель Т. А. Причинно-следственные составляющие нервной анорексии в юношеском возрасте..	29
SECTION XIII. ECONOMICS	33
Жуков Б.М. Инновационный инструментарий трехуровневой системы адаптивного (гибкого) управления предприятием	33

Кузнецова И.Д., Фомина Н.В. Маркетинговая деятельность предприятий розничной торговли	38
Моргунов В.П., Сыроваткина Т.Н. Проблемы предмета и методологии историко-экономической науки.....	42
SECTION XIV. MANAGEMENT	48
Andriianova M. Knowledge Management in Management Consulting	48
Жильцов В.А. Коопетиция: история, виды интеграции	51

SECTION X. JURISPRUDENCE

Чапурко Т.М., Фарикова Е.А., Швединская Г.И.
К вопросу о научно-практической конфликтности
при реализации прав и законных интересов несовершеннолетних
в современных условиях Российского общества

doi 10.18411/gq-31-03-2017-12

idsp 000001:gq-31-03-2017-12

Аннотация

Предлагается политико-правовой взгляд на некоторые конфликтности в системе государственной защиты прав и законные интересы несовершеннолетних, а также на необходимость разрабатывать соответствующие политические модели, в рамках которых несовершеннолетние граждане Российской Федерации могли бы выразить свои взгляды на различные проблемы, в том числе и относительно политики государства в сфере защиты прав и законных интересов несовершеннолетних и молодежи.

Ключевые слова: права несовершеннолетнего, законные интересы несовершеннолетнего, механизм государственного управления, ювенальная юстиция, ювенальные технологии.

Abstract

We propose a political-legal perspective on some of the conflict-tragicheskies aspects in the system of state protection of rights and legitimate interests of minors, as well as the need to develop the relevant political models in which underage citizens-not the Russian Federation could Express their views on various problems, including concerning the state policy in the sphere of protection of rights and legitimate interests of minors and youth.

Key words: juvenile rights and legitimate interests of minors, public administration, juvenile justice, Juvetional technology.

В современных условиях России имеются основные элементы механизма защиты и реализации прав и законных интересов несовершеннолетних, однако эти элементы не интегрированы на системном уровне, позволяющем вести речь о существовании комплексной политической линии, соответствующей требованиям XXI века.

В практике деятельности государственного аппарата существуют многочисленные факты несоблюдения декларируемых руководством страны целей, а также имеющих заведомые конфликтные проблемы, что отражается на обеспечении социально-политической безопасности современной России. Так, определение основных задач и направлений функционирования системы социальной защиты прав и законных интересов несовершеннолетних является, прежде всего, действием политическим, поскольку основывается на принятии решений, связанных с перераспределением ресурсов, которыми в современных условиях обладает общество. Эта функция принадлежит государству, как актору, определяющему политическую линию. Так, по мнению Л.Л. Мехришвили, «дети являются социально - политической ценностью государства. Социально-политическая ценность - это понятие, используемое для обозначения сущности социально-политически значимых действий, процессов, явлений в плане их соответствия или несоответствия интересам общества, отдельных социальных групп или человека. Одна из главных задач в процессе разработки и реализации социальной политики детства - предоставить возможность ребенку стать не только «объектом управления», но и «субъектом развития»[1, с.137].

Другими словами, детство сегодня должно быть предметом сознательного формирования, конструирования, проектирования, которые оформляются в законодательные акты социальной, экономической, семейной, образовательной политики, что в современных условиях имеют явно конфликтные аспекты. Таким

образом, принцип недискриминации обязывает агентов государства разрабатывать соответствующие политические модели, в рамках которых несовершеннолетние граждане Российской Федерации могли бы выразить свои взгляды на различные проблемы, в том числе и относительно политики государства в сфере реализации прав и законных интересов несовершеннолетних.

Наличие проблем социальной защиты несовершеннолетних признается на самом высоком политическом уровне, что нашло свое отражение в Концепции государственной социальной политики детства, осуществленной правовыми актами. Однако основной проблемой в реализации на практике концепции является дисфункция ценностной ориентации различных слоев общества, задействованных в реализации государственной политики в сфере защиты прав и законных интересов несовершеннолетних. Так, по мнению политолога А.Г. Кузнецова - «Система новых ценностей - вот камень преткновения российских реформ. Только то, во что верят и ценят отдельный человек, народ, общество, - они превращают в действительность, в свою культуру. Если люди не верят в реформу, не ценят ее, - реформе конец» [2, с. 35].

Считаем, что в демократическом государстве интегрированная система реализации прав и законных интересов несовершеннолетних должна включать такие базовые элементы, как: - правовые механизмы, ориентированные на своевременное выявление, профилактику, а в необходимых случаях и привлечение к ответственности юридических и физических лиц, нарушающих права несовершеннолетних; - полноправную государственную структуру, обладающую необходимыми полномочиями для межведомственной координации осуществления государственной политики в сфере, как реализации, так и защиты прав и интересов несовершеннолетних (структура Уполномоченного по правам ребенка и его соответствующие структуры на региональном и муниципальном уровнях); - координационную структуру организаций гражданского общества, ориентированную на защиту прав и интересов несовершеннолетних; - систему подготовки, переподготовки и аккредитации кадров социальных работников в сфере, как реализации, так и защиты прав и законных интересов несовершеннолетних; - систему каналов медийной коммуникации, позволяющих обеспечивать обсуждение общественно-значимых проблем в сфере безопасности жизнедеятельности несовершеннолетних, а также влиять на формирование сообществ по правам и интересам защиты детей (включая в свой состав родителей и социальных работников).

Но вместе с тем, уверены, что данные установки не лишены конфликтных аспектов, проявляющихся дисфункционально в непосредственной реализации прав и законных интересов несовершеннолетних. И примеров такой дисфункциональности механизма государственного управления достаточно много и, потому необходимо вести речь не просто о дисфункции, но о системной дисфункции, о существовании которых ведут речь и представители политической элиты страны.

Так, например, по мнению О.В. Зыкова «В программе «Дети России» есть позитивный момент, относящийся к упоминанию ювенальных технологий. Но в целом эта программа направлена на сохранение существующей политики в отношении несовершеннолетних, в том числе и чудовищной машины уничтожения людей под названием «интернатная система». Программы, в которых не заложено понимания того, на что они работают, не приводят к эффективному результату. Если не определено направление, то человек никуда не движется. Он просто осваивает средства»[3].

В приведенном примере налицо конфликт ценностей гуманизма, исповедуемых значительной частью населения страны, и ориентации чиновников на формальные показатели освоения бюджетных средств, что показывает наличие противоречий между декларируемым руководством страны подходом к защите интересов детей и практическими мероприятиями по воплощению его в действиях чиновников. И речь идет не только о готовности федеральной и региональной элиты реализовывать на практике социально значимые программы, но и о принятии необходимых организационных мер. К примеру, на наш взгляд, не способствует повышению эффективности функционирования системы социальной защиты прав и законных интересов несовершеннолетних, сложившееся распределение ответственности за состояние дел в этой сфере между федеральными акторами. Так, в соответствии с положениями Федерального закона Российской Федерации «Об основах системы

профилактики безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних»[4], фактически вся профилактическая работа определена и закреплена за десятью федеральными структурами. Вместе с тем, в органах, указанных в данном законе, в порядке, установленном законодательством Российской Федерации и законодательством субъектов Российской Федерации, могут создаваться учреждения, осуществляющие отдельные функции по профилактике безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних. Однако средств в бюджетах обоих уровней на их создание всегда не хватает.

Далее, обратим внимание, что в результате несогласованных действий чиновников много лет на обочине законотворческой деятельности находится обсуждение закона об органах ювенальной юстиции, а принимаемые нормативные акты плохо согласуются с реалиями практической деятельности по защите прав и законных интересов несовершеннолетних.

В итоге рассматриваемая проблема из организационной давно переросла в политическую, а затягивание принятия кардинальных мер приводит к нарастанию конфликтов и угроз в сфере национальной безопасности. Поэтому примером дисфункциональности государственного управления в реализации и защите прав и законных интересов несовершеннолетних можно и рассматривать «становление» в России ювенальной юстиции.

В настоящее время весьма обширно количество публикаций, посвященных анализу проблем введения в России ювенальных судов. К их числу относятся, например, обсуждение работы судов, в которых проводится анализ первого опыта функционирования ювенальных судов [5], связанный с формированием сознания у судей «применения ювенальных технологий», введенных в правовой оборот принятием 1 февраля 2011 года Пленумом Верховного Суда Российской Федерации постановления № 1 «О судебной практике применения законодательства, регламентирующего особенности уголовной ответственности и наказания несовершеннолетних»[6].

На сегодняшний день складывается впечатление, что политический дискурс властных структур ориентирован скорее на защиту общества в тех ситуациях, когда увеличивается степень агрессивности действий несовершеннолетних, чем на соблюдение законных прав и интересов несовершеннолетних.

Однако в это же время маргинальные общественные объединения нередко используют несовершеннолетних как инструмент решения политических задач давления на действующую власть. И в качестве примера назовем такие движения таких как скинхеды, национал-большевики, ориентированные на делинквентное поведение, фанатские группировки и т.д.

Одновременно складывающаяся в процессе политического реформирования ситуация в ювенальной сфере позволяет говорить о существующих системных противоречиях и конфликтах в вопросах социальной адаптации несовершеннолетних, совершивших преступные деяния.

Важнейшими противоречиями и конфликтными аспектами продолжают иметь место:

– между достаточно высоким уровнем развития педагогической и социально-педагогической инфраструктуры конкретного муниципального образования и низким уровнем эффективности ее использования в области коррекции подростковой дезадаптированности (в частности, безнадзорности);

– между наличием многочисленных форм и методов реабилитации дезадаптированных несовершеннолетних, составляющих содержание деятельности того или иного социального института (школы, приюта, реабилитационного центра и т.п.), и фактическим отсутствием на данный момент системы реадaptации в условиях внеинституциональной сферы социума – пространства, в котором безнадзорные дети и подростки проводят подавляющее количество своего времени;

– между повсеместным декларированием принципов приоритетности личных интересов и потребностей ребенка, индивидуального подхода к человеку при организации реадaptационных мероприятий с маргинальными слоями населения и нереализуемостью названных принципов в практике социальной помощи, носящей в подавляющем числе случаев ограничительный, личностно-подавляющий характер;

– между признанием важности и необходимости организации взаимодействия педагогического, социально-педагогического, психологического и других с ребенком, исключенным из институциональной сферы (так называемым социально запущенным, «уличным», безнадзорным), и недостаточностью обоснования механизмов процесса взаимодействия с проблемным несовершеннолетним вне институтов социума, раскрытием содержания данного процесса, условий его успешной организации, факторов, влияющих на его эффективность в сфере, являющейся для многих детей данной категории единственной областью социализации – внеинституциональной.

Рост числа правонарушений и преступлений, совершаемых представителям молодежных сообществ делинквентной направленности, свидетельствует о непонимании законодателями и правоприменителями причин правонарушающего поведения несовершеннолетних, а также выработки системы эффективных способов профилактического воздействия.

Вышеуказанные мероприятия должны разрабатываться не в кабинетах чиновников, а в рамках дискуссионных площадок представителей власти и структур гражданского общества. При этом необходимо учитывать негативный опыт реализации национального проекта в сфере образования в вопросах обеспечения прозрачности финансовых потоков. Только в таком случае появится реальная возможность убедить депутатов различных уровней в необходимости перераспределения дополнительных доходов бюджетов в интересах развития подрастающего поколения и уменьшения числа делинквентных действий, совершаемых несовершеннолетними.

Но в современных условиях подобных мер недостаточно. Существующая ситуация требует серьезной перестройки социально-педагогической помощи несовершеннолетним.

Сегодня защита прав и законных интересов ребенка возлагается, прежде всего, на его родителей. Однако родители не вправе представлять интересы своих детей, если органом опеки и попечительства установлено, что между интересами родителей и детей имеются противоречия - пункт 2 статьи 64 Семейного кодекса Российской Федерации.

Государство гарантирует ребенку право на защиту от злоупотреблений со стороны родителей - пункт 2 статьи 56 Семейного кодекса РФ, но в практической жизни родители могут оставить детей без жилья не только умышленно, но и, даже руководствуясь благими пожеланиями, совершая рискованные действия, например, в случае отчуждения жилого помещения и размещения вырученных средств в банках в целях приобретения лучшего жилья. В данном случае действиями родителей будет нарушаться конституционное право ребенка на жилище или создаваться реальная угроза его нарушения.

Поэтому государство, в лице конкретных своих представителей, во всех случаях должно проверять, используют ли родители свои права во благо ребенку или нет. В России данная проблематика находится в стадии обсуждения, что служит еще одним подтверждением существования конфликтных аспектов и дисфункций системного уровня.

1. Мехришвили Л.Л. Социальная политика: концептуальные подходы к трансформации понятия // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. -Пермь, 2007.
2. Кузнецов А.Г. Ценностные ориентации современной молодежи. -СПб., 1998.
3. Цит. по: Девяткина Е. Демографическая политика как формирование общества полноценных личностей // Национальные проекты, 2006, № 4 (4).
4. «Об основах системы профилактики безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних» ФЗ-120 от 24 июня 1999г.с изм. на 3.07.2016г. и действующая с 15.07.2016г. // Российская газета. 1999. 26.06.
5. Ткачев В.Н. Правосудие в отношении несовершеннолетних – следующий этап судебно - правовой реформы // Ювенальная юстиция: мультидисциплинарный подход. Опыт становления правосудия в отношении несовершеннолетних в Ростовской области. Ростов н/Д, 18–19 сентября 2001г.
6. пункт 4 Постановления Пленума Верховного Суда Российской Федерации «О судебной практике применения законодательства, регламентирующего особенности уголовной ответственности и наказания несовершеннолетних»№ 1 от 1 февраля 2011г. с изм 2016г. // Российская газета. 2011. 3 февраля.

SECTION XI. PEDAGOGY

Варющенко В.И.¹, Гайкова О.В.²**Философский аспект глобализации в контексте подготовки учителя к преподаванию дискуссионных вопросов**¹(Россия, Санкт-Петербург)²МБОУ СОШ № 26

(Россия, Новосибирск)

doi 10.18411/gq-31-03-2017-13

idsp 000001:gq-31-03-2017-13

Аннотация

Статья акцентирует внимание учителей истории и обществознания на проблеме включения идеи глобализации в программу модульного курса «Дидактические основы формирования готовности учителя к преподаванию дискуссионных вопросов социально-гуманитарной науки» в системе повышения квалификации. Знание теорий глобализации необходимо учителю при отборе содержания дискуссионных вопросов социально-гуманитарной науки. Поэтому в философско-методологическую подготовку учителя включены зарубежные концепции глобализации и антиглобализации. Данные концепции анализируются российскими философами, считающими, что глобальный мир современности, организованный на условиях господства идей, идущих из одного западного центра – это ослабленный и плохо структурированный мир сегодняшнего дня.

Ключевые слова: гибридизация, глобализация, «общество знания», мир-системная парадигма, «новые миры», социальное познание, философско-методологическая подготовка.

Abstract

The article focuses the attention of teachers of history and social studies on the problem of incorporating the ideas of globalization in the programme modular course Didactic bases of formation of readiness of teachers for teaching controversial issues social Sciences and Humanities in the training system. Knowledge of the theories of globalization is necessary the teacher in the selection of the content of controversial issues social Sciences and Humanities. Therefore, philosophical and methodological training of the teachers included foreign concept of globalization and antiglobalization. These concepts are analyzed by the Russian philosophers who believe that the global world of today, organized in the conditions of domination of ideas coming from one of the Western center is weak and ill-structured world of today.

Keywords: hybridization, globalization, the «knowledge society», the worldsystem paradigm, «new worlds», social cognition. philosophical and methodological training.

Проблема глобализации включена в содержание Примерных программ по истории и обществознанию основного общего образования и, являясь междисциплинарной, вызывает интерес у экономистов, политологов и социологов. Социологи заинтересовались ею позже других, но идеи глобализации сегодня воздействует на социологическое знание даже в большей мере, чем на дисциплины, начавшие интересоваться глобализацией много раньше.

Использование в системе повышения квалификации работников образования модульного курса «Дидактические основы формирования готовности учителя к преподаванию дискуссионных вопросов социально-гуманитарной науки» [1; 2] помогает учителю ориентироваться в предложенных учёными концепциях:

- «нового мира новых миров» (Е. Тирикьян, Б. Смарт) [6; 7];
- «общества знания» (Н. Стер, Г. Беме) [8];

– «гибридизации» (Я. Н. Питерс) [9].

Концепция «нового мира новых миров», признавая статус-кво и отказываясь от революционных изменений, глобализацию рассматривает на основе взаимозависимости, а не прогресса. Процесс глобализации не только связывает далёкие локальные сообщества и вносит свой вклад в их трансформацию, но и усиливает давление на локальные автономии и региональную культурную идентичность [7]. Термин «новые миры» может означать новые структуры сознания, новые пространственные территории, новые социальные связи [6, с. 139].

Концепция «общества знания» понимает общество как институт, функционирующий на основе знания. Глобализация рассматривается как модернизация во всемирном масштабе. Результат глобализации - не итог однонаправленных взаимодействий, а плод борьбы противоположных тенденций [3, с. 178]. Глобальные изменения поддерживаются возникновением общества знания, но оно не может преодолеть противоречивость всемирных социальных отношений и локальных трансформаций.

В третьей концепции рассматривается глобализация как «гибридизация», которая осуществляется в зонах свободного предпринимательства и оффшорных зонах, представляющих собой места встреч государственного суверенитета и межнационального предпринимательства [9]. Глобализация рассматривается через призму возникновения смешанных форм кооперации и развития транслокальных культур [3, с. 180]. Причём гибридные формы культуры являются признаком глобальной связанности мира. Гибридизация позволяет переключить внимание исследователей с изучения происходящего в границах определённого общества, нации и класса на анализ собственно глобализационных процессов.

Ни в одной из названных концепций не ставится вопрос о превращении глобального сообщества в глобальное общество. Идея глобализации на основе прогресса не идёт далее представлений о международном сообществе, идея глобализации на основе плюрализма не идёт далее констатации того, что это международное сообщество становится теснее [5].

Тем не менее, ряд учёных рассматривает глобализацию как самостоятельный тип социальной трансформации, впервые поставив вопрос о возможности мирового общества, а не только глобальной экономики или политики. О глобализации можно говорить тогда, когда складывается «третья культура», ориентированная не на индивида или нацию-государство, а на такую новую реальность, как глобальное общество.

Мировое общество уже существует как наднациональное или интернациональное, международное, транснациональное образование и не является чем-то противоположным нации-государству. Глобальное общество ещё не существует. Это общество с таким структурированием социальных отношений, которое бросает вызов определениям и теории нации-государства как типа общества [5]. Поэтому глобализация является социальной трансформацией, требующей новой теории общества. Признание текущей реальности глобальной ошибочно, так как капиталистическая мир-система не глобализует мир, а пребывает в состоянии перехода в новое состояние, однозначно определить которое сегодня невозможно [4, с. 127].

Три признанные вида коллективной человеческой деятельности – экономическая, политическая и социальная – не являются автономными сферами социального действия. Ни одна пригодная исследовательская модель не может разделить «факторы» в соответствии с экономическими, политическими и социальными категориями и иметь дело только с одним видом переменных, считая другие постоянными [4, с. 134].

Таким образом, проблема глобализации в науке рассматривается неоднозначно, а термином «глобализация» описываются различные процессы, что может вызвать у учителя истории и обществознания определённые трудности в освоении содержания, необходимого для организации своей деятельности в процессе преподавания дискуссионных вопросов социально-гуманитарной науки. Включение в программу теоретической подготовки учителя в системе дополнительного профессионального

образования философско-методологического анализа концепций глобализации поможет учителю истории и обществознания понять, что в науке работает как классическая парадигма, так и элементы новой парадигмы, позволяющие увидеть решение постоянно нарастающего противоречия между современным и постсовременным пониманием.

1. Варющенко В. И., Гайкова О. В. Дидактические основы формирования готовности учителя к преподаванию дискуссионных вопросов социально-гуманитарной науки: Программа модульного курса. – Новосибирск: Изд-во НИПКиПРО, 2015. – 100 с.
2. Варющенко В. И., Гайкова О. В. Реализация модульного курса «Дидактические основы формирования готовности учителя к преподаванию дискуссионных вопросов социально-гуманитарной науки» в системе повышения квалификации // Казанский педагогический журнал. – 2016. – № 1 (114). С. 87–92.
3. Федотова В. Г. Социальное знание и социальные изменения: монография. – Москва: ИФ РАН, 2001. – 281 с.
4. Валлерстайн И. Глобализация или переходная эпоха? Взгляд на долгосрочное развитие мир-системы // Красные холмы. – 1999. – С. 127–149.
5. Яковец Ю. В. Возвращение Питирима Сорокина. – М.: Московский общественный фонд; МФК, 2000 – 375 с.
6. Tiryakian E. The New Worlds and Sociology: An Overview. – International Sociology. – Vol. 9. –1994 – Pp.137-146
7. Smart B. Sociology. Globalisation and Postmodern June 1994, ity: Comments on the «Sociology for One World» Thesis. – International Sociology. – Vol. 9. – 1994. – № 2. – P p. 149–160.
8. Stehr N. Fragmentation and homogenization of social life. – Knowledge Societies. L. New Delhi. – 1994. – Pp. 249–251.
9. Pieterse J. N. Clobalisation as Hibridisation. – International Sociology. – Vol. 11. –1994– № 2. – Pp.166–167.

Лесовская М.И.

Вечные ценности ремесла как источник новаций в профессиональном обучении

*Красноярский государственный аграрный университет
(Россия, Красноярск)*

doi 10.18411/gq-31-03-2017-14

idsp 000001:gq-31-03-2017-14

Аннотация

В рамках регионального семинара были впервые обсуждены традиции ремесла в контексте профессионального обучения. В современном обществе ремесла и народные промыслы играют не столько экономическую, сколько культуросберегающую роль. Поэтому вечные ценности ремесла необходимы для формирования у студентов компетенций, позволяющих им быть конкурентоспособными и успешными в современной жизни.

Ключевые слова: ремесленная деятельность, ремесленничество, региональный семинар, профессиональное обучение, постиндустриальное общество ,

Abstract

The regional seminar has been the first place to discuss how to use craft traditions in the context of vocational training. For the modern economy the role of craft activities is small. But their value is much greater for the saving of culture. Therefore, craft is the eternal values which are necessary to form the competences of students, allowing them to be competitive and successful in modern life.

Keywords: craft activities, workmanship, regional seminar, professional training.

Известно, что достоинства являются продолжением недостатков. Консервативность системы образования является её несомненным преимуществом, которое позволяет обществу, как кораблю, выравнивать свой крен после кризисных штормов. Консервативность не обозначает негибкости

и полной закрытости, поэтому образование эволюционирует в мейнстриме общественных процессов. При этом естественная реакция на актуальные общественные изменения обеспечивается в ходе живого взаимодействия участников образовательного процесса, в том числе учёных, методистов и практиков.

Одной из таких актуальных трансформаций является обновление формы и содержания современного профессионального обучения. Среди целевых компетенций будущих профессионалов государственным стандартом обозначены, в частности, следующие: приверженность этическим ценностям (ОК-22), понимание основ межкультурного менеджмента, способность результативно взаимодействовать в поликультурной среде (ПК-25), успешность в поиске рыночных инноваций и формулировании бизнес-идей (ПК-48).

Эти компетенции могут быть сформированы в конструктивной среде современного профессионального обучения, пронизанного идеями, технологиями и новыми формами ремесленного творчества. В периоды экономической, политической и социальной напряжённости, переживаемые страной, особого внимания заслуживает процесс передачи новому поколению традиционных культуuroобразующих ценностей. Одной из таких ценностей является национальная самобытность, воплощённая в народных ремёслах. Из ремёсел выросли и продолжают возникать многие современные профессии, однако при этом в число социальных приоритетов ремёсла сегодня не входят.

Из образовательного пространства давно вытеснены ремесленные училища, на место которых пришли современные организации профессионального обучения. Ареал народных промыслов резко сократился до уровня этнической экзотики, они сегодня не претендуют на заметную роль в производстве. Однако этого от них и не требуется. Социальная роль ремёсел и промыслов кардинальным образом изменилась.

Этой проблематике был посвящён научно-практический семинар «Ремесло и профессиональное обучение на Енисее: традиции и новации», проведённый при поддержке РГНФ в рамках регионального конкурса «Могущество России прирастать будет Сибирью и Ледовитым океаном» 25–28 мая 2016 года в Красноярском государственном аграрном университете, проект № 16-16502.

На рисунке 1 отражена широта географического охвата участников семинара.



Рисунок 1. Географический охват участников регионального семинара

Концептуальной основой семинара была идея о том, что ремесленное движение заслуживает общественного признания и государственной поддержки как вид деятельности, имеющей высокую значимость для социализации, интеграции и реабилитации групп населения, наименее защищённых от кризисов и социальных реформ. В числе этих групп находится и учащаяся молодёжь, от уровня профессиональной обученности которой, в свою очередь, зависит социальная стабильность.

Семинар был нацелен на оценку статуса ремесла как области деятельности, социальная роль которой сегодня намного шире и важнее простой прагматики, поскольку влияет на культурный потенциал, нравственное здоровье и стрессоустойчивость общества. Старинные города Енисейск и Красноярск являются историческими центрами возникновения типичных сибирских ремёсел и видов декоративно-прикладного творчества. Здесь сосредоточены разнообразные центры современного художественного ремесла и прикладного творчества, многие из которых организационно и функционально связаны с учреждениями высшего и среднего профессионального обучения. В то же время в контексте профессионального обучения их деятельность ранее ни разу не пересекалась, и первым шагом на этом пути был означенный выше региональный семинар. Особый колорит данной встречи был обусловлен предстоящими юбилейными датами в истории Енисейска (400 лет в 2019 году) и Красноярска (390 лет в 2018 году).

Социально-экономическая стабильность во многом зависит от удовлетворённости людей уровнем жизни. На этот уровень оказывает высокое влияние потребительский рынок, который включает бытовые услуги и разнообразные формы ремёсел и промыслов. Эти формы видоизменяются, но не исчезают даже при высокой степени развития производственных и информационных технологий [1]. Многовековая история развития ремесла в Сибири запечатлена в культурных, бытовых, экономических традициях сибиряков, которые в настоящее время усилены возрастающим спросом на продукцию отечественного производства.

В современном мире на первый план выходит не экономическое, а социальное значение ремесла. Уникальные знания и навыки, приобретаемые в сфере ремесленного творчества, помогают не только облагораживать быт, но и оздоравливать душу. Ремесленная деятельность, сопряжённая с обучением, позволяет молодым людям приобретать и развивать вместе с профессиональными навыками лучшие личностные качества, креативность, здоровую конкурентность, культурный кругозор и самодостаточность. Умение работать с душой составляет сущность ремесла, которое помогает людям защититься от многих социальных недугов и болезней цивилизации, например, от профессионального выгорания и деформации, трудоголизма, карьеризма и т.д. Поскольку разруха, как известно, начинается «в головах», отсюда и следует начинать наведение порядка в экономике. Таким образом, стабильность общества тесно связана с профессиональным обучением, которое не должно отрываться от корней национального ремесленничества.

В Енисейске и Красноярске на протяжении четырех веков развивалось производство товаров повседневного спроса из местного сырья (металл, глина, дерево, мех). Сейчас эту нишу занимают в основном товары не российского производства. От того, что народные промыслы и ремёсла переживают упадок, страдает не только и не столько экономика, сколько морально-психологическое состояние сибиряков. Увлечение ремеслом, декоративно-прикладным искусством способствует повышению общей культуры, укрепляет моральный климат общества, формирует потенциал устойчивости к кризисным ситуациям, снижает социальную напряженность и помогает защитить подрастающее поколение от многих социально обусловленных заболеваний.

Ремесло всегда стимулирует фантазию и желание попробовать собственные силы. Как бы ни были мучительны эти пробы, человек от них не устаёт. Добиваясь того, что подсказано не Федеральным образовательным стандартом, а глубинным чутьём, человек испытывает ни с чем не сравнимую радость. В этом волшебство и вечная притягательность ремесла. Семинар (от латинского «рассеивание», «рассадник») – наиболее подходящая форма для первого шага на этом пути.

Семена не прорастают сами. Для этого нужны совместные усилия заинтересованных людей. В ходе таких творческих контактов умножаются силы, растёт профессионализм, потому что в дело включается человеческая душа. На семинаре были объединены крупницы уникального опыта и результатов научных, научно-методических и научно-практических новаций профессионального обучения на основе его интеграции с традициями и вечными ценностями ремесла [2].

Этнический колорит ремесленной деятельности, развивающейся на берегах Енисея, имеет важное значение для развития перспективных направлений экономики Красноярского края – этнического и аграрного туризма, точки роста которого

существуют в Енисейском, Емельяновском и Шушенском районе, городах Назарово, Дивногорске, Енисейске, Красноярске.

Живое ремесло в руках молодых мастеров является надёжной опорой при самоопределении и самореализации в изменчивом социуме, эффективным средством защиты от эмоциональных стрессов, мощным инструментом реконструкции в периоды социальных кризисов, источником уверенности в своих силах, и при этом постоянного стремления к идеалу, присущего духовно обогащённым и самодостаточным людям. При этом важно подчеркнуть, что потенциал самоподдержания и возобновления родников ремесленного творчества, как и у многих природных ресурсов, далеко не бесконечен. Главным источником культурно-исторических и социально-экономических условий для возрождения, поддержания и развития ремесел и народных промыслов являются носители ремесленных умений, а это, к сожалению, «уходящая натура». Старинные технологии, отшлифованные веками и способные проявиться на новый лад и в новом качестве, уникальные приёмы работы живут не сами по себе, а исключительно в руках мастеров. Это созвездие может погаснуть без создания надёжной нормативно-правовой базы и ощутимой государственной поддержки, несмотря на пришествие «третьей волны» экономики [3].

Таким образом, ремесленная деятельность предоставляет уникальную возможность отразить в содержании образования традиции и социально-культурные ценности народа. Ремесленное творчество формирует культурную среду, способную вбирать рациональные технологические новации, сохраняя при этом функцию интеграции духовного наследия и социально-культурных ценностей народа, помогающей молодому поколению погрузиться в духовный мир своего народа, понять истоки культуры, истории, образа жизни и стать продолжателем прогрессивных национальных традиций. Включение традиций ремесла в профессиональное обучение полностью соответствует духу и букве осуществляемой сегодня реформы содержания образования, поскольку нацелено на создание условий для достижения личностью высокого интеллектуального, нравственного, эстетического и физического уровня. Это сможет увеличить интеллектуальный потенциал государства, позволит усилить влияние гуманистических идей и повысить престиж государства и духовных ценностей.

1. Гаврилов Д.Е. Ремесленная деятельность в постиндустриальной экономике: гипотеза волнового подхода // Теория и практика общественного развития. – 2013. № 12.
2. Лесовская М.И. О мастерах своего дела и посеянных ими семенах // Ремесло и профессиональное обучение на Енисее: традиции и новации: сб. материалов регионального семинара / под общей редакцией М.И. Лесовской. – Красноярск, Красноярский ГАУ, 25–28 мая 2016 г. – Красноярск, 2016. С. 7–21.
3. Тоффлер Э. Третья волна. – М., 1999. С. 35–62.

SECTION XII. PSYCHOLOGY

Вепренцова С.Ю., Донцов Д.А., Сенкевич Л.В.

Личностно-ориентированная стратегия первичной профилактики употребления подростками психоактивных веществ

*Российский национальный исследовательский медицинский университет имени Н.И. Пирогова
Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова
Российский государственный социальный университет
(Россия, Москва)*

doi 10.18411/gq-31-03-2017-15

idsp 000001:gq-31-03-2017-15

Аннотация

Целью данной статьи является анализ личностно-ориентированной стратегии первичной профилактики употребления подростками психоактивных веществ. В статье рассматриваются личностные детерминанты употребления подростками психоактивных веществ; анализируется личностно-ориентированная стратегия первичной профилактики употребления подростками психоактивных веществ, исследуется эффективность проведения программ названной стратегии, в частности – посредством разнообразных моделей профилактики и социально-психологического тренинга.

Ключевые слова: психоактивные вещества, подростки, подростковый возраст, профилактика употребления психоактивных веществ, модели профилактики, личность, стратегия, социально-психологический тренинг, ПАВ.

Abstract

The purpose of this article is the analysis of the personal focused strategy of primary prevention of the use by teenagers of psychoactive substances. In article personal determinants of the use by teenagers of psychoactive substances are considered; the personal focused strategy of primary prevention of the use by teenagers of psychoactive agents is analyzed, efficiency of carrying out programs of the called strategy, in particular – by means various models of prevention and of a social and psychological training is investigated.

Keywords: psychoactive substances, teenagers, teenage age, prevention of the use of psychoactive substances, prevention models, personality, strategy, social and psychological training, PAS.

Проблема употребления различных психоактивных веществ (ПАВ) остается для России одной из самых острых медико-социальных проблем современного общества. Ещё несколько десятилетий назад казалось неправомерным говорить о распространении этого явления как о социальной и психофизиологической эпидемии. Сейчас этот процесс становится всё более очевидным уже не только для специалистов, – слишком велики его объёмы, они охватывают новые слои населения, которые ранее имели к ним относительно стойкий социально-психологический иммунитет, – детей и подростков. В этой связи всё более актуальным становится активное использование различных методов профилактической работы. В случаях профилактики употребления ПАВ детьми и подростками, прежде всего, следует вести речь о проведении первичной профилактики. [1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 14, 15, 19, 20, 25, 26]

Многими авторами отмечается, что в процессе решения проблемы профилактики аддиктивного поведения у подростков особая роль должна быть отведена анализу психологических особенностей детей подросткового возраста, каковые, в определённых условиях, могут стать причиной развития конформного (зависимого) поведения. [1, 5, 6, 7, 8, 9, 12, 13, 14, 15, 16, 20, 22]

В настоящее время в научной литературе и психолого-педагогической практике подвергаются анализу те особенности подросткового возраста, которые могут в той или иной степени повлиять на начало употребления психоактивных веществ, чему уделяется достаточно большое внимание. [6, 11, 12, 13, 17, 18, 21, 22, 23, 24, 27]

К таким причинам формирования склонностей к употреблению ПАВ у подростков можно отнести следующие, научно выделенные, группы факторов:

1. Поведенческая реакция эмансипации (А.Е. Личко, О. Саначина), выраженная в стремлении подростка освободиться от контроля родителей, родственников, педагогов, его желании заявить свои права на независимость и самостоятельность. Употребление психоактивных веществ в этой ситуации считается подростком одним из символов его взрослости. [16, 20]

2. Повышенный интерес к сексуальным аспектам жизни. Половым развитием подростка в этот период определяется его интерес к противоположному полу и эротические переживания. Невозможность удовлетворить свои эротические переживания приводят к развитию внутреннего напряжения, которое может быть снято разными способами, в том числе и наркотиками и алкоголем (Фридман Л.С., Флеминг Н.Ф., Робертс Д.Х. Хайман С.Е.). [25]

3. Любопытство и стремление к физическому и психологическому риску ради новых впечатлений являются одними из ключевых психологических особенностей подросткового возраста. Это может проявляться в потребности в физическом риске (экстремальный спорт, определённые виды деятельности, которые связаны с переживанием физической опасности); потребности в новом психологическом опыте (может достигаться путем потребления психоактивных веществ, бродяжничества, сексуальных извращений и т.д.); потребности совершать антисоциальные поступки (употребление алкоголя, азартные игры, участие в молодёжных асоциальных группировках и др.); потребности избавиться от скуки, стремлении к новым знакомствам и встречам, неприятию монотонных видов деятельности. (Цукерман Г.А., Мастеров Б.М.). [26]

4. Индивидуально-психологические факторы. К этой группе факторов можно отнести следующие личностные особенности подросткового возраста:

- инфантилизм, характеризующийся сохранением в психике и поведении подростка особенностей, присущих детскому возрасту, несформированностью эмоционально-волевой сферы, появлением чувства незащищённости, несамостоятельности решений и действий, низкой критичности по отношению к себе и высокому уровню требований к заботе других о себе, повышенной внушаемостью (Ларионов А.В.). [15, С. 140] По данным А.А. Вдовиченко [8, С. 73-75], одной из компенсаторных реакций инфантильных подростков является употребление ими психоактивных веществ;
- наличие внутреннего напряжения и тревоги, проявляющейся в неадекватно низкой самооценке, чувстве неуверенности, неполноценности, пассивности, зависимости от других. В этом случае употребление наркотических веществ является средством снижения негативных переживаний или повышения уровня сопротивляемости им (Романова О.Л.); [19]
- акцентуации характера как фактор, провоцирующий употребление психоактивных веществ. По данным А.Е. Личко у подростков гипертимного и неустойчивого типа наблюдается высокая психологическая склонность к употреблению психоактивных веществ; [16, С. 43]
- несформированность у подростков таких качеств как чувство юмора, целеустремленность и самоконтроль (В.А. Ананьев); [1, С. 56-57]
- уровень развития в личности подростка оптимизма/пессимизма, выраженный, по данным М. Селигмана, в оценке субъектом своих успехов и неудач. Автор выделяет следующие характеристики, которые определяют эту оценку: представление человека о временности или постоянстве своих неудач и успехов; представление о всеобщности и

ситуативности тех или иных удачных или неудачных событий в его жизни; приписывании ответственности за свои успехи и неудачи окружению или себе. [21, 22, 23, 24, 27]

5. Экзистенциальные факторы, среди которых можно выделить:

- стремление достичь более глубокого самопознания и познания других людей, достичь некоего религиозного откровения, раскрыть свои творческие способности (Ф. Райс, К. Должин). [18, С. 595] Употребление наркотических веществ рассматривается подростком как способ достигнуть самопонимания;
- потеря смысла жизни. А.Г. Данилин и И.В. Данилина считают, что процесс поиска подростком смысла своей жизни сопровождается серьёзными внутренними переживаниями. Если подросток чувствует несправедливость окружающего мира и отсутствие интереса к его личным тревогам на эту тему, он может использовать наркотические вещества как средство ухода от ответов на вопросы о смысле собственного предназначения; [9]
- одиночество, которое связано с восприятием подростком своей жизни как бессмысленной (А.Г. Данилин, И.В. Данилина). [8] Подростку кажется, что его переживания на эту тему испытывает только он, что окружающих его людей не мучают вопросы о смысле жизни; он чувствует, что он якобы хуже своих сверстников, что, в свою очередь, приводит к утрате самоуважения;
- страх смерти. Переживания чувства одиночества, бессмысленности своего существования, неопределённости, неуверенности в завтрашнем дне часто приводят к возникновению у подростков мыслей о самоубийстве. В этой ситуации употребление подростком психоактивных веществ является средством саморазрушения личности, приводит личность к самоуничтожению. [21, 22, 23, 24, 27]

Таким образом, можно сделать вывод о том, что первичная профилактика употребления психоактивных веществ подростками должна быть направлена на снижение влияния индивидуально-психологических особенностей подростков на риск их алкоголизации и наркотизации, т.е. – быть личностно-ориентированной. [2, 3, 4, 5, 6, 7]

Говоря о стратегии личностно-ориентированной профилактики, следует выделить несколько моделей. [2, 3, 4, 5, 6, 7, 9, 14, 20, 26]

1). Модель формирования жизненных навыков. Эта модель ориентирована на развитие у подростков компетенций в социальной и личной сфере: развитие навыков критического мышления, эффективного общения, формирование адекватной самооценки; развитие навыков самозащиты и неконформизма (противостояния групповому давлению); навыков взаимодействия с окружающими и самоконтроля.

2). Аффективно-просветительская модель сконцентрирована на развитии эмоционально-волевой сферы личности подростка путём применения в тренинговой работе методов аффективного воздействия. Модель позволяет подростку эмоционально проживать различные ситуации, которые связаны с употреблением психоактивных веществ, и оказывает влияние на жизненные установки и представления подростков в этой области.

3). Модель социальной компетентности. Данная модель направлена на формирование у подростков общих жизненных навыков (саморегуляции, коммуникативных навыков и др.).

4) Ситуационная модель позволяет обучить подростков навыкам поведения в ситуациях риска наркотизации и алкоголизации.

Общим для всех четырёх моделей является включение в них тех тем, которые предметно затрагивают вопросы особенностей влияния личностных паттернов (свойств личности) на формирование аддиктивного поведения; оказания помощи в решении конфликтов и формировании навыков реагирования на конфликтные ситуации; обучения навыкам контроля своих эмоциональных переживаний и состояний (гнев, страх, печаль, эмоциональное напряжение, депрессия и т.д.). Во все

проанализированные модели первичной профилактики так же входят аспекты поведения, которые могут быть вызваны различными жизненными ситуациями; параметры обучения навыкам эффективного взаимодействия и общения, прежде всего, в группе сверстников, тенденции повышения статуса и собственной значимости; направления организации интересного досуга как альтернативы употребления психоактивных веществ (И.Л. Баушев, О.В. Зыков, О.И. Ивашин, Н.А. Сирота, А.В. Терентьев, В.М. Ялтонский). [14]

Перечисленные направления составляют основу тренинговой работы в сфере первичной профилактики употребления психоактивных веществ. Часто программы профилактики включают в себя элементы всех четырёх моделей личностно-ориентированной стратегии. [2, 3, 4, 5, 6, 7, 10]

Примером программы личностно-ориентированной стратегии первичной профилактики употребления подростками психоактивных веществ является курс, разработанный специалистами Молодёжного социально-психологического центра «Двери» г. Москвы. (Саначина О., Сергеев А., Татарникова М., Царапкина Е.). [20, С. 61-70]

Реализация программы предполагает отбор участников на основе психодиагностики, с целью выявления подростков, обладающих психологическими характеристиками и свойствами, которые могут спровоцировать начинание потребления психоактивных веществ. [20, С. 61-70]

Тренинговые занятия для подростков направлены на развитие навыков эффективного взаимодействия с окружающим миром; формирование навыков конструктивного общения, разрешения конфликтов, уверенного и ответственного поведения в трудных жизненных ситуациях; эмоционально-волевой саморегуляции. [20, С. 61-70]

Суть профилактической работы в этой программе заключается не столько в предоставлении информации подросткам о вреде психоактивных веществ, сколько в развитии и коррекции у них тех или иных личностных конструктов, способных оказать позитивное или негативное влияние на начало употребления психоактивных веществ школьниками средних классов. [20, С. 61-70]

Ещё одним примером программ с использованием личностно-ориентированной стратегии является «Концептуальная программа первичной профилактики злоупотребления наркотиками и другими психоактивными веществами среди подростков и молодёжи» Российского благотворительного фонда «Нет алкоголизму и наркомании» (И.Л. Баушевым, О.В. Зыковым, О.И. Ивашиным, Н.А. Сиротой, А.В. Терентьевым, В.М. Ялтонским). [14] Реализация этой программы позволяет: [14]

- развивать личностные ресурсы, способствующие формированию здорового жизненного стиля жизни и высокоэффективного поведения: самопринятие, позитивное отношение к себе, критическая самооценка и позитивное отношение к возможностям своего развития, возможностям совершать и исправлять свои ошибки, управлять и изменять себя; умение осознавать, что с самим собою происходит и почему, анализировать собственное состояние; умение сопереживать окружающим и понимать их, понимать мотивы и перспективы их поведения, разрешать конфликтные ситуации, выражать чувства, принимать решение. Таким образом происходит выработка тех личностных качеств, которые препятствуют началу употребления психоактивных веществ;
- развивать Я-концепцию подростка: самооценку, отношение к себе, своим возможностям и недостаткам; собственную систему ценностей, целей и установок; способности делать самостоятельный выбор, контролировать своё поведение и жизнь, решать простые и сложные жизненные проблемы; умения оценивать ту или иную ситуацию и свои возможности контролировать её; умения общаться с окружающими, понимать их поведение и перспективы общения с ними;
- развивать стратегию и навыки поведения, ведущего к здоровью и препятствующего употреблению психоактивных веществ; навыки

принятия решения в преодолении жизненных проблем; оценки своей социальной ситуации и принятия ответственности за собственное поведение в ней; отстаивания своих границ и защиты своего персонального пространства; избегания ситуаций, которые связаны с употреблением психоактивных веществ и другими формами саморазрушающего поведения; умений использовать способы получения радости и удовольствия от жизни, никак не связанные ни с ПАВ ни чем подобным. [14]

Таким образом, можно говорить о том, что данная программа включает в себя комплекс занятий, направленных на развитие личности подростка и формирование навыков социальных контактов в группе сверстников. [14]

В нашей тренинговой социально-психологической работе с подростками младшего и старшего возрастов мы используем на занятиях игры и упражнения, позволяющие сфокусировать внимание участников на: [2, 3, 4, 5, 6, 7]

- собственном мироощущении, прикоснуться к понятию ценности каждой личности; обучении умению распознавать собственные эмоциональные состояния;
- формировании адекватной самооценки; осознании собственных потребностей и способностей к общению;
- разрешении некоторых проблем в общении; формировании способности к гармоничному и поддерживающему общению;
- обучении умению разрешать конфликтные ситуации, доносить информацию об объективных сложностях, возможных при отношениях с противоположным полом;
- формировании способностей противостоять групповому давлению и насилию и умению защищать себя;
- умении оценивать проблемную ситуацию, применять последовательно все позитивные формы разрешения проблем;
- формировании навыков изменять себя и активной жизненной позиции. [2, 3, 4, 5, 6, 7]

Таким образом, мы можем сделать вывод о том, что личностно-ориентированная стратегия первичной профилактики употребления подростками психоактивных веществ, – позволяет осуществить психологическую коррекцию установок и социально-психологических факторов развития личности, детерминирующих склонность подростков к употреблению ПАВ; развить у подростков целый ряд положительных личностных качеств, сформировать у них активную жизненную позицию в области здорового образа жизни.

1. Ананьев, В.А. Легальные и нелегальные наркотики: Практическое руководство по проведению уроков профилактики среди подростков. – СПб.: ИМАТОН, 2000. – 104 с.
2. Вепренцова, С.Ю. Особенности воздействия на подростков опыта волонтерской работы в программе тренинга «Ровесник – Ровеснику» // Российский научный журнал. – 2011. - №3 (22). – С. 191-196.
3. Вепренцова, С.Ю. Анализ эффективности использования программы «Ровесник – Ровеснику» как метода первичной профилактики употребления психоактивных веществ подростками // Аддиктивное поведение: профилактика и реабилитация: материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, 22-23 апреля 2011 г. – М.: МГППУ, 2011. – С. 91-96.
4. Вепренцова, С.Ю. Программа «Ровесник – Ровеснику» как средство первичной профилактики употребления психоактивных веществ среди подростков // Феноменология и профилактика девиантного поведения: материалы IV Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, 28-29 октября 2010 г.: в 2 т. – Краснодар: Краснодарский университет МВД России, 2010. – Т. 2. - С. 199-202.
5. Вепренцова, С.Ю., Донцов, Д.А. Психологические причины употребления психоактивных веществ в подростковой и молодежной среде // Современные исследования социальных проблем: Сборник статей Общероссийской научно-практической конференции. Вып. 1 / под общ. ред. сов. РАЕ Я.А. Максимова – Красноярск: Научно-инновационный центр, 2009. – С. 68-71.
6. Вепренцова, С.Ю., Донцов, Д.А. Роль старших подростков в эффективности первичной профилактики употребления младшими подростками психоактивных веществ // Социальная психология и общество. – № 4/2012. – 147 с., С. 74-85.

7. Вепренцова, С.Ю., Донцов, Д.А. Социально-психологический тренинг как метод первичной профилактики употребления подростками психоактивных веществ. Социальные проблемы современной России: возможности психологической помощи: материалы Всероссийской научно-практической конференции (Омск, 11-12 ноября 2010 г.) / под ред. Л.И. Дементий. – Омск: Ом. гос. ун-т, 2010. – С. 116-120.
8. Вдовиченко, А.А. Выявление контингентов подростков с риском злоупотребления наркотическими и другими токсическими веществами / Вдовиченко А.А., Гузиков Б.М., Иванов Н.Я. // Обзор психиат. и мед. психол. – 1993. - №1. – С. 73–75.
9. Данилин, А.Г., Данилина, И.В. Как спасти детей от наркотиков. – «Врачи предупреждают». – М.: ЗАО «Центрполиграф», 2001. – 348 с.
10. Донцов, Д.А. Социально-психологический тренинг как метод воздействия на личностные и поведенческие характеристики людей // Донцов Д.А., Донцова М.В., Вепренцова С.Ю., Пятаков Е.О. // Вестник практической психологии образования, № 2 (35). – М., 2013, С. 10-20.
11. Донцов, Д.А. Психология личности. Учебное пособие для студентов психолого-педагогических специальностей/направлений подготовки / Донцов Д.А., Сенкевич Л.В., Рыбакова А.И. – М.: РУСАЙНС, 2016. – 302 с.
12. Донцов, Д.А. Психосоциальное развитие личности в подростковом возрасте: научно-практическая методологическая психологическая оценка / Донцов Д.А., Драчёва Н.Ю., Власова С.В., Тихолаз О.Е., Кочеткова Л.А., Сухих Е.В. // Личность как объект психологического и педагогического воздействия сборник статей Международной научно-практической конференции (10 ноября 2016 г., г. Пермь). В 2 ч. Ч. 1. / – Уфа, АЭТЕРНА, 2016. – 217 с., С. 108-135.
13. Донцов, Д.А., Поляков, Е.А. Специфика акцентуаций характера и личности в подростковом возрасте / Fundamental science and technology - promising developments X. Proceedings of the Conference. 12-13 декабря 2016 года. North Charleston, USA, Том 3. – С. 66-83.
14. Концептуальная программа первичной профилактики злоупотребления наркотиками и другими психоактивными веществами среди подростков и молодёжи / Под ред. И.Л. Баушева, О.В. Зыкова, О.И. Ивашина, Н.А. Сирота, А.В. Терентьева, В.М. Ялтонского. – М.: РБФ «НАН», 2003. – 76 с.
15. Ларионов, А.В. Наркомания. Мифы. Смысл. Причины. Терапия. – Екатеринбург: Уральский университет, 1997. – 218 с.
16. Личко, А.Е. Психопатии и акцентуации характера у подростков. – Л.: Медицина, 1983. – 121 с.
17. Петрова, Е.А. Психология развития: детство, отрочество, юность. Учебное пособие / Петрова Е.А., Донцов Д.А., Поляков Е.А. – М.: АИМ, 2017. – 234 с.
18. Райс, Ф., Долджин, К. Психология подросткового и юношеского возраста. – СПб.: Питер, 2012. – 816 с.
19. Романова, О.Л. Первичная профилактика наркологических заболеваний у детей // Вопросы наркологии. - 1993. - №3. – С. 53-59.
20. Саначина, О. В наших силах предупредить ... Пособие по первичной профилактике наркомании / Саначина О., Сергеев А., Татарникова М., Царапкина Е. – М.: МСПЦ «Двери», 2003. – 129 с.
21. Сенкевич, Л.В. Опросник «Переживание экзистенциального кризиса»: первый этап апробации // Системная психология и социология. 2015. Т. 4. № 16. - С. 46-54.
22. Сенкевич, Л.В. Особенности эмоциональной сферы и копинг-стратегий аддиктивной личности // Учёные записки РГСУ. 2015. т. 14 (32). – С. 36-47.
23. Сенкевич, Л.В. Отношение к смерти при девиантном поведении на разных возрастных этапах // Вестник Академии права и управления. 2015. № 4 (41). С. 168-174.
24. Сенкевич, Л.В. Содержательные характеристики экзистенциального кризиса у юношей с аддиктивным поведением // Российский научный журнал. 2013. № 2 (33). С. 178-183.
25. Фридман, Л.С. Наркология / Фридман Л.С., Флеминг Н.Ф., Робертс Д.Х., Хайман С.Е. – М.; СПб.: «БИНОМ» – «Невский Диалект», 2000. – 320 с.
26. Цукерман, Г.А., Мастеров, Б.М. Психология саморазвития. – М.: Интерпракс, 1995. – 288 с.
27. Senkevich, L.V. Phenomenological and Process Dynamic Characteristics of Existential Identity Crisis // Global Media Journal. 2016, S2: 19.

Игнатьев А. О., Сарбасова А. Т., Есина С.В.

Психологический анализ организации как эффективный инструмент управления

Российский национальный исследовательский медицинский университет

им. Н.И. Пирогова

(Россия, Москва)

doi 10.18411/gq-31-03-2017-16

idsp 000001:gq-31-03-2017-16

Аннотация

Статья посвящена раскрытию специфики современного предприятия с точки зрения психологии управления с целью получения полного представления об организации и разработки предложений по усовершенствованию системы управления

этой компанией. В качестве объекта исследования рассматривается одна из ведущих отечественных корпораций ПАО «НК «Роснефть». В статье раскрыты организационные особенности компании, проблемные зоны в системе управления персоналом ПАО «НК «Роснефть» и представлены рекомендации по их устранению.

Ключевые слова: организационная психология, эффективное руководство, эффективность трудовой деятельности, кризис, организационная структура, организационная культура.

Последние несколько лет Российская экономика находится в затяжном кризисе, который сопровождается «переоценкой ценностей», выявлением реально работающих и тех, кто создает видимость бурной деятельности, «изменением пропорций между секторами, отраслями, предприятиями, работниками. Чтобы выжить и адаптироваться к изменчивым обстоятельствам, нужно менять тактические приемы, искать инновационные решения». Именно поэтому в кризис требуется «эффективное руководство, сочетающее стратегичность решений с эффективностью исполнения» [1, стр. 92-93]. Для этого необходимо применять системный подход и учитывать множество различных факторов, влияющих на эффективность трудовой деятельности сотрудников и предприятия в целом. Организационная психология наилучшим образом подходит для подобного анализа. Она позволяет изучить предприятие, как среду, в которой работает человек, а также раскрыть вопросы управления, взаимодействия с позиции теорий менеджмента и психологических исследований. Следует помнить, что кадры являются главным конкурентным преимуществом любой организации. А от эффективной, и грамотной психологической работы с ними, во многом зависит судьба предприятия и страны, во благо которой оно работает.

Понимая основу экономики Российской Федерации, – нефтегазовые доходы (51% всей прибыли бюджета за 2015 год.) [16], необходимо обратить особое внимание на компанию, являющуюся лидером данной области – ПАО «НК «Роснефть» (105 миллион тонн за 2009 год) [8]. В ситуации затяжного падения цен на энергоносители (падение со 103 до 46 долларов за баррель в период с августа 2014-го по ноябрь 2016-го года) ПАО «НК «Роснефть» повышает прибыль в 6,4 раза [7]. Подобный успех может стать хорошим подспорьем для долгожданного подъема и хорошим примером для прочих компаний, работающих на благо Российской Федерации.

Учитывая выше изложенное, нами было проведено исследование: анализ предприятия с точки зрения психологии управления с целью получения полного представления об организации и разработки предложений по оптимизации системы управления этой компанией.

Объектом данного исследования является организация ПАО «НК «Роснефть», а **предметом** – организационная структура и культура данной организации.

Для достижения поставленной цели были сформулированы следующие задачи:

- а) изучение литературы по проблеме исследования;
- б) анализ документов организации; информации, представленной в СМИ и интернете;
- в) опрос сотрудников ПАО «НК «Роснефть»;
- г) составление общей характеристики организации и предложений по оптимизации системы управления.

Методы исследования:

- контент-анализ информации в СМИ;
- анализ документов организации (Устав ПАО «НК «Роснефть», Положение о коллегиальном исполнительном органе (Правлении), Годовой отчет ОАО «НК «Роснефть» за 2015 год, Кодекс корпоративного поведения открытого акционерного общества «нефтяная компания «Роснефть»);
- интервью с сотрудниками организации.

Краткая историческая справка о компании

Исследуемая нами организация – ПАО «НК «Роснефть», является государственным предприятием, поскольку более 50% акций находятся под контролем у государства. Место нахождения Общества: Российская Федерация, г. Москва

[17]. Миссия: эффективная реализация энергетического потенциала России, обеспечение энергобезопасности и бережное отношение к природным ресурсам [2, с. 26]. Списочная численность Обществ Группы ОАО «НК «Роснефть», по состоянию на 31.12.2015 года, составила 261.5 тыс. человек [11].

Основными видами деятельности ПАО «НК «Роснефть» являются:

- поиск и разведка месторождений углеводородов;
- добыча нефти, газа, газового конденсата;
- реализация проектов по освоению морских месторождений;
- переработка добытого сырья;
- реализация нефти, газа и продуктов их переработки на территории России и за ее пределами;
- сервисные услуги по организации и автоматизации процессов добычи, переработки и сбыта [15].
- ПАО «НК «Роснефть» – надорганизация. Корпорация имеет в своем составе:
 - 28 предприятий по добыче сырья: нефтяные (ООО «РН-Юганскнефтегаз», АО «РН-Няганьнефтегаз» и ПАО «Варьёганнефтегаз») и газодобывающие (ЗАО «Роспан Интернешнл», ЗАО «РН-Шельф Дальний Восток», ООО «РН-Пурнефтегаз», АО «Ванкорнефть»). Они охватывают все основные нефтегазоносные провинции России, включая Западную Сибирь, Восточную Сибирь, Поволжский и Уральский регионы, Дальний Восток, Тимано-Печору, Краснодарский край, а также шельфы морей Российской Федерации, в том числе Арктический; перспективные регионы за рубежом, в частности, в Латинской Америке и в Юго-Восточной Азии.
 - 16 предприятий по переработке, среди которых 10 крупных нефтеперерабатывающих заводов (в том числе 50%-я доля в «Славнефть-ЯНОС»), производящих как нефтехимическую продукцию (полиэтилен высокого давления, пропилен, БДФ (бутилен-бутадиеновая фракция), так и масла и присадки;
 - 51 предприятие по сбыту продукции, располагающиеся в 59 регионах России, а также в странах ближнего зарубежья;
 - 7 предприятий, предоставляющих сервисные услуги.

Компания, ставшая объектом исследования, берет свое начало еще в конце XIX века. Дату основания некоторых предприятий, входящих в ее состав, можно связать с первыми нефтяными разведками русских исследователей в 1889 году. Однако непосредственно государственное предприятие по добыче и переработке нефти «Роснефть» было зарегистрировано в апреле 1993 года.

Стоит отметить, что Роснефть планировалась как национальная компания, поэтому в ее распоряжение уже на момент создания было передано на доверительное управление свыше 250 предприятий и объединений отрасли, нефтяных и газовых месторождений, образованных в советский период.

У компании было множество взлетов и падений, в том числе и множество значительных структурных изменений. Опишем наиболее значимые из них.

Постановлением правительства от 29 сентября 1995 г. № 971 государственное предприятие «Роснефть» преобразуется в открытое акционерное общество «Нефтяная компания «Роснефть» [13].

Кризис 1998 года принес НК «Роснефть» серьезные финансовые и операционные испытания: падение добычи вследствие высокой истощенности ресурсной базы, крайне низкий уровень загрузки перерабатывающих мощностей, сокращение объемов розничной реализации. Развитию «Роснефти» также препятствовали сильно изношенное оборудование и устаревшая технологическая база. Однако уже в 2000 году, благодаря повышению операционной эффективности и созданию долгосрочных программ развития, трудности удалось преодолеть, и прирост добычи нефти увеличился на 10%. Несмотря на эти достижения и антикризисные меры, дальнейшее увеличение добычи представлялось невозможным, в силу незначительности имеющихся месторождений и НПЗ.

2002-2004 годы – период стабилизации и укрепления позиций: приобретение компаний, обладающих лицензиями на добычу в основных месторождениях севера и востока страны: Тимано-Печере, Ванкорское месторождение, Кайганско-Васюканскомучастке.

2004 год – назначение Игоря Ивановича Сечина на должность главы Совета Директоров. Это решение привело к значительному повышению эффективности корпоративного управления и консолидации нефтедобывающих и перерабатывающих активов, что способствовало улучшению финансовой дисциплины.

2006 год – выход на IPO суммой размещения в 10.7 млрд долларов.

2007 год – «Роснефть» стала лидером среди нефтяных компаний России, обеспечивающим более 20% суммарной добычи нефти в стране.

2008 год – несмотря на глобальный экономический кризис, компания становится лидером по темпам роста объема добычи среди российских и международных компаний. Причиной сложившейся ситуации является усиленная работа по оптимизации и улучшению всех направлений деятельности. Изменения в большей степени затронули систему корпоративного управления и уровень информационной прозрачности.

2009 год – введение в промышленную эксплуатацию крупнейшего сибирского месторождения «Ванкорское», данный проект сделал компанию «Роснефть» обладателем крупнейшего добывающего предприятия современной России.

2010 год – постановка Эдуарда Худайнатов на пост управляющего Советом директоров, что привело к значительным изменениям в политике компании и запуску новых стратегий развития. Запущена работа над построением новых и модернизацией старых проектов в секторе переработки. Получены права на разработку арктического шельфа РФ.

2012 год – назначение Президентом компании Игоря Сечина. Приобретение 100 % доли в ТНК-ВР, что позволило «Роснефти» стать крупнейшей публичной нефтедобывающей компанией в мире. Согласованы основные условия долгосрочных контрактов с Glencore и Vitol, двумя крупнейшими трейдинговыми компаниями мира.

2014 год – открытие нефтегазовой провинции в Карском море, разведанные ресурсы которой по своим объемам сопоставимы с запасами всей Саудовской Аравии. Это событие позволит России еще много лет оставаться в числе лидеров по добыче нефти и газа. «Роснефть» в очередной раз подтвердила статус крупнейшего налогоплательщика, перечислив в бюджеты всех уровней более 3 трлн рублей.

2015 год – начата добыча нефти на месторождении Аркутун-Даги с использованием самой крупной в мире буровой платформы «Беркут». Приобретен холдинг «САНОРС». Организована крупнейшая за последние 20 лет арктическая экспедиция «Кара-зима-2015» [4].

Социально-психологическая характеристика организации

За всю историю своего существования «Роснефть» ни разу не переживала стадию кризиса в своем развитии. Даже кризис 2008 года, подкосивший многие организации, не затронул «Роснефть», и данный год был годом стабилизации. А с назначением Игоря Сечина Президентом корпорации в 2012 году, компания переходит в стадию бурного роста, который продолжается до сих пор.

Если рассматривать жизненное развитие организации с точки зрения финансовой структуры, то можно сказать, что кризис 2008 года все же не прошел бесследно для компании. Выручка, по расчетам Бориса Грозовского [3] упала на 20 млрд \$, а цена акций на 65%. Тем не менее, «Роснефть» смогла быстро «выкарабкаться» из финансовой ямы кризиса: за 1,5 года по данным показателям они вернулись на докризисный период.

Органами управления Общества являются: Общее собрание акционеров, Совет директоров, Главный исполнительный директор – единоличный исполнительный орган, Правление – коллегиальный исполнительный орган [17, с. 10]. В таблице 1 представлены основные функции органов управления.

Таблица 1

Органы управления ПАО «Роснефть»

Название органа управления	Основные функции
Общее собрание акционеров	<ul style="list-style-type: none"> ➤ внесение изменений и дополнений в Устав Общества или утверждение Устава Общества в новой редакции, за исключением случаев, предусмотренных Федеральным законом «Об акционерных обществах» и настоящим Уставом; ➤ реорганизация Общества; ➤ ликвидация Общества, назначение ликвидационной комиссии и утверждение ликвидационных балансов; ➤ возможность назначать и освобождать от должности членов совета директоров; ➤ право на принятие решение об одобрении наиболее крупных сделок общества (от 500 миллионов долларов) – именно эти возможности определяют главенствующее положение совета над прочими органами управления компании.
Совет директоров	<p>стратегическое руководство деятельностью Общества от имени и в интересах всех акционеров Общества:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ определение приоритетных направлений деятельности; утверждение долгосрочной стратегии развития и осуществление контроля ее реализации; утверждение планов финансово-хозяйственной деятельности (бизнес-планы, бюджеты) Общества и осуществление контроля их реализации, а также предварительное утверждение годового отчета Общества [17, с. 23]; ➤ назначение и освобождение от обязанностей главного исполнительного директора Общества и формирование состава правления, что ставит Совет на ступень выше директора и правления [17, с. 24]; ➤ управление корпоративной этикой, путем утверждения кодекса корпоративной этики [17, с. 26].
Главный исполнительный директор	<ul style="list-style-type: none"> ➤ обязанности, связанные с решением стратегических задач Общества, обозначенных советом директоров и общим собранием; ➤ представление интересов компании, совершение сделок от имени Общества; ➤ издание приказов и указаний, обязательных для исполнения всеми работниками Общества, выдача доверенности на представление интересов Общества; ➤ назначение руководителей филиалов и представительств Общества и прекращение их полномочий, формирование персонального состава коллегиальных органов (комитетов, комиссий и т.п., за исключением комитетов Совета директоров Общества)
Правление	<ul style="list-style-type: none"> ➤ предварительное определение и организация исполнения приоритетных направлений деятельности; ➤ создание и ликвидация филиалов и представительств Общества; ➤ исполнение полномочий, переданных ему Главным исполнительным директором; ➤ регулирует утверждение документов: положения об условиях оплаты труда и социальной защищенности работников Общества и положения о принципах формирования и функционирования системы, коллегиальных органов (комитетов, комиссий и др.) Общества (Устав).

Наглядная структура взаимоотношений органов управления представлена на рисунке 1. Глядя на него, можно смело заявить о матричной структуре, склонной к иерархическим проявлениям, с некоторыми характеристиками штабной структуры.

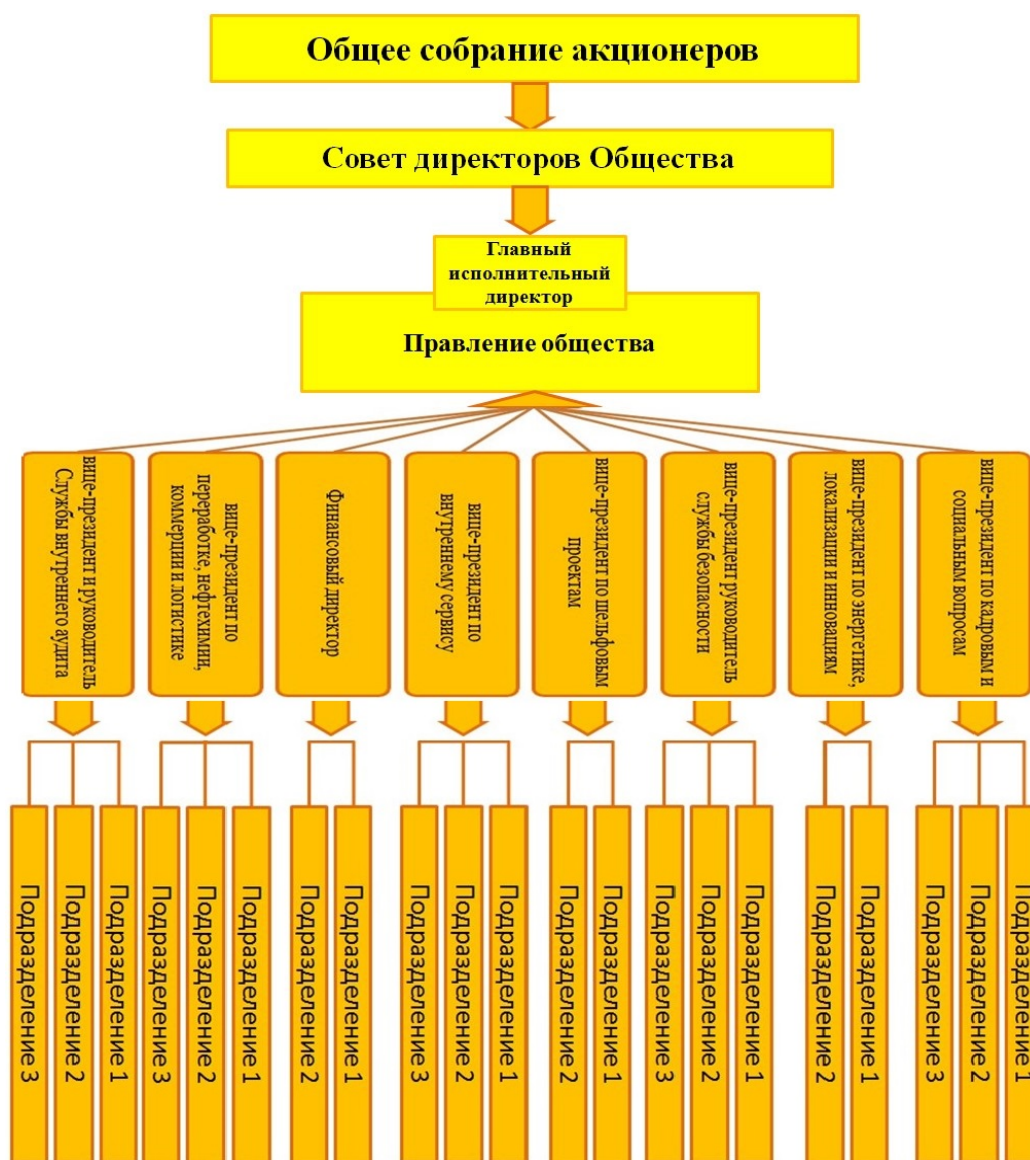


Рисунок 1. Структура взаимоотношений органов управления

Организационную культуру «Роснефти» можно отнести к бюрократическому типу, что доказывается рядом фактов:

- органы управления Общества четко задают вектор развития всей организации, назначая на ключевые должности в филиалах людей согласно своему усмотрению;
- управление организацией носит авторитарный характер, принятие любого решения реализуется в письменной форме и становится обязательным для исполнения (список документов регламентирующих деятельность сотрудников);
- для преодоления кризиса (решения проблем) разрабатываются долгосрочные планы, которые в дальнейшем неукоснительно исполняются;
- функции и ответственность работников регламентируются внутрисуставными документами;
- компания стремится к тому, чтобы всех сотрудников отличали приверженность ее интересам;
- коммуникации подчинены социологическим исследованиям и запросам большинства;
- распространение информации и данных разрешено только с письменным согласием соответствующих структурных подразделений.

ПАО «НК «Роснефть» декларирует следующие Ценности:

1) Добросовестность: «Мы берем на себя ответственность за все, что говорим и делаем. Мы действуем последовательно и открыто по отношению к своим коллегам, клиентам и партнерам, неукоснительно выполняем взятые на себя обязательства».

2) Безопасность: «Сохранение жизни и здоровья, обеспечение безопасности труда и окружающей среды являются нашим важнейшим приоритетом».

3) Лидерство: «Мы стремимся к лидерству во всех аспектах нашей деятельности. Мы планируем будущее Компании, используя самые оригинальные идеи и новейшие технологии и не допуская ущерба для общества и окружающей среды».

4) Результативность: «Мы достигаем поставленных целей и ставим перед собой новые амбициозные задачи, опираясь на профессионализм, дисциплину и взаимодействие, обеспечивая необходимый баланс интересов каждого работника и Компании в целом».

Правила регламентируются Кодексом корпоративной этики [5, с. 9-10].

Система управления персоналом представлена работой HR-службы по следующим направлениям: подбор и прием персонала, оценка, обучение и развитие персонала.

Подбор персонала осуществляется в несколько этапов.

1. Рассмотрение анкеты соискателя. Анкета размещается или на специальных HR-сайтах, или на сайте «Роснефть», или отправляется напрямую в департамент кадров, где и проходит рассмотрение анкеты HR-специалистом. В случае если резюме соискателя (указанные им характеристики, знания, умения и навыки), соответствует требованиям организации, соискателя приглашают на собеседование;
2. Собеседование с «кадровиком», который в ходе беседы наиболее полно узнает о соискателе, о его внутренних качествах, амбициях, стремлениях, и решает, будет ли соискатель допущен на следующий уровень.
3. Внутреннее тестирование «Роснефти» -SHL. Тестирование позволяет отбраковать большинство претендентов (60-80%). По результатам тестирования составляется сравнительная таблица, где видно лучших либо худших кандидатов, причем можно сравнить как с участниками отбора, так и с другими группами: действующими работниками, менеджерами. Говоря проще, надо сдать тесты лучше, чем основная часть претендентов, и тогда откроется следующий этап [6].
4. Итоговое интервью с руководителями отделов, топ-менеджерами компании, которые в большей степени уже вводят в курс дела перед началом работы.

Корпоративная система оценки персонала успешно функционирует в ПАО «НК «Роснефть» с 2005 года. В основу системы положен компетентностный подход. Критериями оценки являются - корпоративные, управленческие и профессионально-технические компетенции. Для оценки работников используются передовые методы, действующие в крупнейших международных компаниях — тестирование, личностные опросники, интервью по компетенциям, центры оценки, деловые оценочные игры [10].

Обучение персонала. Работу 10 полигонов практического тренинга и 59 учебных центров и классов обеспечивают более 2000 человек тренерского и преподавательского состава из числа экспертов Компании. Реализуется программа оснащения Учебных центров тренажерами для отработки практических навыков оперативного персонала опасных производственных объектов. «Роснефть» также предоставляет дистанционное обучение. Корпоративная система обучения и развития персонала ОАО «НК «Роснефть» направлена на решение нескольких стратегических задач:

- обеспечить уровень профессионально-технической компетентности сотрудников, соответствующий текущей и перспективной потребности бизнеса Компании;
- усилить управленческие компетенции Компании, в том числе за счет развития внутреннего кадрового резерва;
- обеспечить стратегические проекты Компании подготовленным персоналом;

- выполнить обязательные государственные требования к уровню подготовки персонала топливно-энергетического комплекса, нацеленные на обеспечение качества и безопасности на производстве;
- обеспечить необходимый уровень компетентности всех работников Компании, задействованных в системе управления промышленной безопасности;
- обеспечить необходимый уровень компетентности всех работников компании, задействованных в корпоративной системе управления промышленной безопасностью и охраны труда.

В соответствии с обозначенными задачами и в зависимости от целей, для достижения которых происходит обучение и развитие, программы делятся на следующие категории: программы обязательного обучения, обеспечивающие безопасность труда и качество выполнения работ на производстве; программы профессионального развития, в том числе профессиональная подготовка, переподготовка, повышение квалификации; целевые курсы развития профессиональных компетенций; управленческие программы [9].

В Обществах Группы Компании реализуется система наставничества и развития рабочих, эффективность которой обеспечивают разработка и внедрение корпоративных образовательных стандартов по рабочим профессиям, включающим не только корпоративные требования к профессиональной квалификации рабочих, а также учебно-программную документацию и контрольно-измерительные материалы для оценки знаний и навыков.

Предложения по улучшению системы управления

Проведя анализ 81-го отзыва и, основываясь на данных беседы с сотрудниками, можно выделить несколько групп причин недовольства сотрудников, приводящих к повышению “текучки” кадров. Однако необходимо отметить, что отзывы были преимущественно получены от работников низшего звена: операторов АЗК, вахтеров, кассиров, работников инженерных специальностей (слесарей, механиков) и это наложило определенную специфику на выделение проблем.

1. Около 40% респондентов в качестве главного недостатка компании называют неумение начальства эффективно взаимодействовать с работниками (некорректное обращение, нечеткие инструкции, непонимание своих и чужих должностных полномочий). Решение этого вопроса позволит повысить мотивацию сотрудников, их результативность и, следовательно, эффективность их как работников Компании.

Возможны следующие пути выхода из этой ситуации:

1.1. Провести проверку руководящего состава низшего звена на способность к эффективному руководству, после чего отправить людей, не прошедших тестирование на курсы повышения квалификации, или уволить, как несоответствующих занимаемой должности;

1.2. Необходимо провести ряд тренингов с руководящим составом нижнего звена, направленных на повышение их культуры общения с сотрудниками;

1.3. Организовать службу, ответственную за прием жалоб, способную контролировать деятельность руководства и имеющую полномочия для его наказания (от сокращения премий до увольнения).

2. Наиболее значимой причиной, снижающей психологический комфорт сотрудников, является комплексная проблема, связанная с низкими зарплатами и принуждением к неоплачиваемому ежедневному труду сверх нормативного времени и (или) обязанностей (40% и 32% опрошенных соответственно).

Стоит объяснить, что связь этих проблем кроется в незаслуженно малом, с точки зрения работника, размере заработной платы, что опять же снижает его желание остаться в Компании и повышает вероятность некорректной реализации трудовой деятельности.

Рекомендации, направленные на разрешение данной проблемы:

2.1. Ужесточение контроля над исполнением ТК РФ (принуждение к неоплачиваемому труду – есть нарушение 4-й статьи ТК РФ) (см. 1.3.);

2.2. Увеличение числа работников, диверсификация между ними обязанностей или прибавка к зарплате уже нанятым сотрудникам за дополнительные функции, ими выполняемые.

3. 25% опрошенных отметили отсутствие грамотных специалистов, как негативную сторону компании. Данную ситуацию можно назвать выходящей за пределы ожидаемого, поскольку НК «Роснефть» проводит ряд мероприятий, связанных с увеличением качества своих специалистов, а именно: четырехэтапная система проверки соискателя, включающая SHL-тесты, постоянное повышение квалификации, благодаря системе корпоративного обучения и наставничества. Таким образом, дело не в квалификации специалистов, а в их мотивации; так же возможен вариант найма специалистов по знакомствам (5 заявлений), то есть применение схем, обходящих надежную проверку и позволяющих уклониться от повышения квалификации и проверки специалистов на соответствие занимаемой должности.

Для решения данных проблем существуют следующие возможности:

3.1. Создание внешней системы наблюдения за подбором персонала;

3.2. Реализация пункта 1.3. рекомендации с упором на контроль над деятельностью новых работников;

3.3. Создание системы поощрения специалистов на основе отзывов сотрудников, напрямую вовлечённых с ними в деятельность, то есть, включение в премию части, зависящей от данного показателя;

3.4. Проведение тренингов направленных на повышение чувства ответственности специалистов, получающих негативные отзывы. Осуществление данных тренингов предполагается путем объяснения важности их деятельности в масштабах всей компании. В случае отсутствия улучшения результатов – увольнение.

На основе изученных документов организации ПАО «НК «Роснефть», а так же публикаций в СМИ и беседы с сотрудниками, была составлена общая характеристика Компании с точки зрения организационной психологии.

Если говорить об организационной структуре предприятия, то она в большей степени имеет матричный вид, с большим уклоном в иерархическую структуру, хотя в ней есть характеристики, присущие штабной структуре (штаб в виде Совета директоров и Правления Общества). В настоящий момент времени, компания находится на стадии развития и роста, избежав при этом стадию кризиса, путем предвосхищения будущих проблем и заблаговременного создания программ для их успешного решения. Тип организационной культуры – бюрократический, где все действия четко предписываются и закрепляются в бумажном виде, а их исполнение обязательно для успешного развития и существования компании.

После тщательного изучения отзывов и комментариев сотрудников Компании можно сделать вывод, что НК «Роснефть» имеет ряд недочетов в своей работе. Однако, данные отрицательные моменты поддаются коррекции. Немаловажна работа грамотного психолога, который будет непосредственно участвовать в решении указанных выше проблем, путем разработки и проведения различных тренингов или участия в оценке персонала. Именно поэтому ПАО «НК «Роснефть» - достаточно привлекательная организация для психолога-соискателя: столь широкое поле деятельности дает безграничные возможности для самореализации и совершенствования своих профессиональных навыков. Кроме того, выгодным местом работы, организацию можно назвать благодаря высокому окладу и гарантированному социальному пакету.

1. Вологдин В.А., Есина С.В. Лидерство как инструмент эффективного управления в период кризиса// Педагогика и психология: современный взгляд на изучение актуальных проблем/ Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. № 1, г. Астрахань, 130 с., стр. 89-97
2. Годовой отчет ОАО «НК «Роснефть» за 2015 год. 311 с.
3. Грозовский Б., Малкова И. Чем стратегия «Роснефти» похожа на финансовую пирамиду [Электронный ресурс] // Forbes 28.06.2013. URL: <http://www.forbes.ru/mneniya-column/gosplan/241387-chem-strategiya-rosnefti-pohozha-na-finansovuyu-piramidu> (дата обращения 20.12.2016)

4. История Компании [Электронный ресурс] URL: <https://www.rosneft.ru/about/history/> (дата обращения 26.11.2016)
5. Кодекс корпоративного поведения открытого акционерного общества «нефтяная компания «Роснефть» от 17 мая 2006 г. 15 с.
6. Команда worldcompanyjob.com Тесты в «Роснефть» [Электронный ресурс] URL: http://worldcompanyjob.com/poleznaya_inform/page-4/тесты-в-роснефть-при-приеме-на-работу/ (дата обращения 20.12.2016)
7. Кузнецов А. «Роснефть» увеличила чистую прибыль в 6,4 раза [Электронный ресурс] // Комсомольская правда 16.08.2016 URL: <http://www.kp.ru/daily/26568/3584425/> (дата обращения 26.11.2016)
8. Нефть и конденсат [Электронный ресурс] URL: http://www.mineral.ru/Facts/russia/147/412/01_oil.pdf (дата обращения 26.11.2016)
9. Обучение и развитие персонала [Электронный ресурс] URL: https://www.rosneft.ru/Development/personnel/staff_development/ (дата обращения 20.12.2016)
10. Оценка персонала [Электронный ресурс] URL: <https://www.rosneft.ru/Development/personnel/rating/> (дата обращения 20.12.2016)
11. Персонал [Электронный ресурс] URL: <https://www.rosneft.ru/Development/personnel/> (дата обращения 26.11.2016)
12. Положение о коллегиальном исполнительном органе (Правлении) (новая редакция (с изменениями № 1)) от 15 июля 2016 г. – 17 с.
13. Постановление от 29 сентября 1995 г. п 971 о преобразовании государственного предприятия «Роснефть» в открытое акционерное общество «нефтяная компания «Роснефть» URL: https://www.rosneft.ru/POSTANOVLENIE_ot_29_sentjabrja_1995_g._N/ (дата обращения 26.11.2016)
14. Правление [Электронный ресурс] URL: <https://www.rosneft.ru/governance/corpmanagement/> (дата обращения 30.11.2016)
15. «Роснефть» сегодня [Электронный ресурс] URL: <https://www.rosneft.ru/about/Glance/> (дата обращения 26.11.2016)
16. Слободяне Е. Бюджет России на 2015 год. Инфографика [Электронный ресурс] // Аргументы и факты 01.12.2014 URL: <http://www.aif.ru/dontknows/infographics/1394939> (дата обращения 26.11.2016)
17. Устав ПАО «НК «Роснефть» (новая редакция (изменения №1)) от 15 июня 2016 г. – 43 с.

Исакадиева М. М., Тореева Э. Н., Родермель Т. А.

**Причинно-следственные составляющие
нервной анорексии в юношеском возрасте**

*Сургутский государственный университет
(Россия, Сургут)*

doi 10.18411/gq-31-03-2017-17

idsp 000001:gq-31-03-2017-17

Аннотация

в данной статье рассматриваются признаки и статистические показатели, указывающие на широту проблемной зоны в отношении данного заболевания. Акцентом в работе определяются психологические причины анорексии и гендерная составляющая. Представлены исследования условий, которые способствуют развитию нервной анорексии. Также, представлены как коррекционные, психотерапевтические методы, применяемые как основные в выздоровлении. Сделаны выводы о том, что серьезность в отношении к нервной анорексии

Ключевые слова: анорексия, нервная анорексия, психотерапия, реабилитация и коррекция, гипноз.

Нервная анорексия (лат. anorexia nervosa) (от др.-греч. ἀν- — «без-», «не-» и ὄρεξις — «позыв к еде, аппетит») — расстройство приёма пищи, характеризующееся преднамеренным снижением веса, вызываемым и/или поддерживаемым самим пациентом, в целях похудения или для профилактики набора лишнего веса. Чаще встречается у девушек. Многими специалистами признаётся разновидностью самоповреждения. При анорексии наблюдается патологическое желание потери веса, сопровождающееся сильным страхом ожирения. У больного наблюдается искажённое восприятие своей физической формы и присутствует беспокойство об увеличении веса, даже если такого в действительности не наблюдается [1]. Основным признаком нервной анорексии является критическая потеря веса.

Общая распространённость нервной анорексии составляет 1,2 % среди женщин и 0,29 % среди мужчин. Около 80 % больных анорексией — девушки в возрасте 12—26 лет. В остальные 20 % входят мужчины и женщины более зрелого возраста вплоть до менопаузы.

Причины анорексии делятся на биологические (генетическая предрасположенность), психологические (влияние семьи и внутренние конфликты), а также социальные (влияние окружающей среды: ожидания, подражания, в частности диеты). Анорексию принято считать женским заболеванием, которое проявляется в подростковом возрасте.

Рассматривая данный случай, необходимо сказать, что это не обычный пример анорексии, а именно нервная анорексия, т.е. та, которая возникла вследствие невротического расстройства.

Рассмотрим именно психологические причины анорексии (влияние семьи и внутренние конфликты). Дети-подростки очень чувствительны к эмоциональной атмосфере в семье. Доброжелательные отношения всех членов семьи, постоянная готовность помочь друг другу, доверие друг другу и хороший пример родителей — залог успешного воспитания в семье. Ни в коем случае нельзя учить ребенка лгать, указывать ему на недостатки и тем более попрекать ими. Развитие ребенка 13 лет относится к периоду большей психологической стабильности, у подростка уже сформированы основные ценности и взгляды на жизнь, он имеет собственные убеждения и готов считаться с мнением близких. Понимая особенности развития ребенка 13 лет, родителям важно относиться к нему, как к равному, учитывая его мнение и пожелания, но все же продолжайте соблюдать правила, заведенные в семье и воспитывать ребенка [2]. В случае с 17-летней девочкой как раз прослеживается внутренний конфликт в семье. Когда дочери было около 13 лет, рост остановился, начали расти мышцы, следовательно, девочка набрала в весе. Мать имела неосторожность сказать ей о том, что она «разжирела как корова», что было неправильно с ее стороны. Данные слова воспринялись подростком как посыл от родителя. Таким образом, девочка начала ограничивать себе в еде, и у нее начались различные невротические признаки.

Вообще, анорексия является психическим заболеванием, основными признаками которого выступают отсутствие аппетита и частичный или полный отказ от еды при объективной человеческой потребности в питании. Полагается, что некоторые люди имеют личностные черты, которые делают их более склонными к развитию заболевания. Наличие недостаточного веса и отсутствие нормального питания могут иметь влияние на головной мозг, усиливающее поведение и навязчивые мысли, связанные с нервной анорексией. Другими словами, недоедание и недостаточный вес могут запустить цикл дальнейшего снижения веса и недоедания.

В итоге это приводит к существенной потере массы тела и выступает причиной серьезных сопутствующих болезней. Поэтому анорексия нуждается в своевременном лечении.

Причину заболевания следует рассматривать в психологическом аспекте, поскольку объективных предпосылок для нарушения пищеварения и дальнейшего снижения веса нет. Лечение таких больных должно быть направлено на устранение эмоциональных причин, восстановление нормального восприятия собственного телосложения, восстановление нормального полноценного питания и серьезных осложнений анорексии.

Основная цель лечения — восстановление нормального веса тела и пищевых привычек, прибавка в весе на 0,4 – 1 кг в неделю. Немаловажно лечение физических осложнений и любых осложнений, связанных с психическими расстройствами, предотвращение рецидива.

Главные цели, которые ставит перед собой врач для лечения нервной анорексии:

- нормализация веса больного;
- восстановление способности самостоятельного приема пищи;
- нейтрализация физических нарушения, возникших в результате нервной анорексии;

- психологическая коррекция отношения больного к еде, а так же повышение самооценки для адекватного восприятия собственной внешности;
- работа с родственниками, направленная на поддержку больного нервной анорексией, в период реабилитации.[3]

Практики утверждают о том, что для эффективного лечения нервной анорексии, должен быть обеспечен комплексный подход. Также над проведением коррекции нарушений в клинике интегрируются действия специалистов: психолог, психиатр, терапевт, диетолог, эндокринолог и другие. Для лечения нервной анорексии предполагаются следующие методы:

1. В целях улучшения соматического состояния, необходимо провести поведенческую психотерапию. Психотерапевтическая методика (когнитивной психотерапии) является крайне необходимой больной, чтобы исключить негативные мысли и восстановить адекватное отношение к своему телу. При когнитивной психотерапии я предлагаю пациентке самой отыскать доказательства неверности идей и самостоятельно предложить способы разрешения проблемы. Методикой предусмотрено проведение контроля лечения. В специальном дневнике самоконтроля пациентка ведет регулярные записи о приемах пищи, описывает обстановку и свое самочувствие.

2. Одной из методик лечения нервной анорексии выступают групповые или индивидуальные сеансы гипноза, которые себя зарекомендовали прекрасными результатами. Гипноз позволяет человеку не просто понять свою проблему и взглянуть на себя незатуманенным взглядом, а изменить свои чувства и привычки, свое отношение к еде и собственному телу.

Гипнотерапия может проводиться совместно с медицинским лечением, направленным на восстановление нормальной работы всех систем организма. Лечение гипнозом, в свою очередь, направлено на восстановление внутреннего мира. Так, благодаря гипнозу у девочки сформируется новая модель пищевого поведения, которая предусматривает полноценное питание.

Результатом лечения гипнозом станет полнота жизни, здоровье и хорошее самочувствие как физическое, так и психологическое.

3. Современные абсолютно безопасные антидепрессанты также широко используются в комплексе лечения недуга. Несмотря на то, что в лечении анорексии лекарственная терапия не является основной, в ряде случаев без нее не обойтись. Зачастую длительное истощение организма провоцирует обострение хронических заболеваний и развитие новых. В этом случае лекарства необходимы для купирования этих болезней. Их применение индивидуально и в нашем случае будет осуществляться строго по назначению доктора.

4. В успехе реабилитации больной с нервной анорексией чрезвычайно велико значение семьи и друзей, поскольку пациентка нуждается остро в заботе и эмоциональной поддержке. Часто психологи проводят семейную психотерапию для разрешения проблемы с родственниками пациента.

Воздействия на семью и окружение относятся к стандартному репертуару методик, используемых при лечении почти каждой пациентки с нервной анорексией. Мероприятия, направленные на пациентку, по времени и по содержанию должны быть согласованы с вмешательствами, направленными на семью и окружение.

Параллельно с диагностикой, ориентированной на пациентку, с самого начала проводится одновременно семейная диагностика. Основой для дальнейшей работы, ориентированной на семью, служит подробное информирование родителей относительно сущности заболевания и запланированных этапов терапии. Дальнейшая семейная терапия имеет два основных аспекта: в первую очередь применяются структурированные психообразовательные методики с акцентом на обращении членов семьи друг с другом и с пациенткой. Здесь точкой приложения и предметом обсуждения становятся сведения о семье, полученные во время этой фазы стационарного лечения.

5. Для восстановления веса тела девочки-анорексика будет использоваться специальный режим питания, а также способы приема еды. При этом калорийность

пищи постепенно повышается. Энергетическую ценность меню следует повышать постепенно, в течение первых двух месяцев. Рекомендуемая норма увеличения веса не должна превышать 0,5-1 кг в неделю. Это достигается путем индивидуально подобранного меню с калорийностью в пределах 2300-3000 ккал/сутки.

Если случай окажется более тяжелым, то необходимо будет использовать парентеральный метод введения питательной смеси (внутривенно капельно вводится готовый стандартный стерильный раствор, содержащий нужное количество углеводов, белков, жиров, минеральных веществ и витаминов).

6. В случае поражения эндокринной системы может быть назначена гормонотерапия, но только лишь после восстановления веса тела.

Гормонотерапия должна будет проводиться эстрогенами и гестагенами в чередовании или комбинированными эстроген-гестагенными препаратами типа циклопрогенов. Цель гормонотерапии – предупреждение атрофических процессов молочных желез и половых органов и профилактика посткастрационного синдрома.

Прогноз лечения нервной анорексии у нашей пациентки, в общем, является благоприятным, однако во многом он будет зависеть от стадии недуга, в которой оно было начато. Если начать сейчас, то можно вернуть ее к нормальной жизни. Если оставить еще на какое-то время, то можно даже не спасти от смерти. Перспективы выздоровления для больной нервной анорексией весьма размытые, восстановление займет от 4 – 7 лет. Существует также высокая вероятность рецидива даже после выздоровления. Статистические данные говорят, что полное выздоровление возможно в 40 процентах случаев, улучшения общего состояния – в 30 процентах, у 24 процентов больных наблюдается переход в хроническую длительную стадию с рецидивами болезни. [4] Многие, даже после того как они считаются «вылеченными», продолжают демонстрировать черты анорексии. К сожалению, 6 процентов больных умирают от самоубийства или истощения.

Таким образом, следует еще раз подчеркнуть, что больные нервной анорексией с выраженными вторичными соматоэндокринными нарушениями должны немедленно быть госпитализированы независимо от того, относится ли их заболевание к пограничному состоянию или к шизофрении.

1. Комер Рональд Основы патопсихологии. URL: http://web.krao.kg/10_psihologia/0_pdf/9.pdf
2. Кульчинская И. Булимия “Еда или жизнь” / И. Кульчинская //:– М., 2007 – С. 84
3. Нервная анорексия // Википедия. [2006—2016]. Дата обновления: 27.12.2016. URL: <http://ru.wikipedia.org/?oldid=82715351> (дата обращения: 08.01.2017).
4. http://www.psychclinic.ru/page_27.html
5. <http://anoreksia.su/>
6. URL: <http://mezhdunami.net/dety/razvitie-rebenka-9-10-11-12-13-let.html>

SECTION XIII. ECONOMICS**Жуков Б.М.****Инновационный инструментарий трехуровневой системы адаптивного (гибкого) управления предприятием***Южный институт менеджмента
(Россия, Краснодар)**doi 10.18411/gq-31-03-2017-18**idsp 000001:gq-31-03-2017-18***Аннотация**

В статье рассматривается и обосновывается инновационный инструментарий трехуровневой системы адаптивного (гибкого) управления предприятием с целью обеспечения его конкурентоспособности и устойчивого динамичного развития, раскрывается исследовательский потенциал гибкого развития предприятия в условиях постоянно меняющейся среды.

Ключевые слова: адаптивное управление, гибкость, гибкое развитие, предприятие, реструктуризация, логистизация, капитализация, эффективность.

Рыночная трансформация экономики России поставила предприятия, как хозяйствующие субъекты, в принципиально новые условия функционирования в конкурентной рыночной среде, отличающейся динамичностью, изменчивостью, риском. Это предъявляет новые требования к характеру и механизмам управления предприятиями с точки зрения их адаптивности, способности активно реагировать на изменения внешней и внутренней среды с целью обеспечения конкурентоспособности и устойчивого динамичного развития. Речь идет о гибкости предприятия, внутренней сущностью которой является функция отклика (ответная реакция) на вызовы внешней и внутренней среды, реализуемая на инновационном основании.

Проблема гибкости предприятий актуализируется усложнением хозяйственных связей и обострением конкурентной борьбы в связи с активным включением национальной экономики в мирохозяйственные связи, глобализацией, вступлением России в ВТО.

Обеспечение роста экономики в условиях неопределенности, укрепление конкурентных позиций предприятий на национальном и мировом рынках требуют переосмысления сформировавшихся представлений о сущности механизма и целях управления предприятием с позиций его гибкого развития.

Теоретические исследования проблем гибкого развития предприятий в современных условиях ограничены как количественно, так и содержательно. В работах, непосредственно посвященных названной проблеме, гибкость предприятия связывается только с механизмом его выживания или адаптации. По нашему мнению, такое понимание гибкости сужает его содержание, лишая механизм обеспечения гибкости инновационной составляющей, предполагающей системное использование комплекса механизмов и средств, которые способны задать устойчивое поступательное развитие предприятия на основе максимально полного использования его потенциальных возможностей. Таким образом, исследовательский потенциал проблемы гибкого развития предприятия в условиях постоянно меняющейся среды не исчерпан, что определяет актуальность, теоретическую и практическую значимость анализа названной проблемы.

Авторская концепция гибкого развития предприятия исходит из необходимости использования в управлении инновационного инструментария современной экономики, представленного категориями реструктуризации, логистизации и капитализации. Каждая из них и стоящие за ними экономические процессы активно исследуются экономической наукой. При этом реструктуризация на всех уровнях организации деятельности предприятия рассматривается как механизм

адаптации внутренней среды к качественно изменившимся условиям внешней среды его жизнедеятельности. Логистизация анализируется как резерв повышения эффективности функционирования предприятия на базе оптимизации потоковых процессов, как механизм управления материальными, финансовыми и инвестиционными потоками. Наконец, капитализация характеризуется с позиций разработки финансовых инструментов по коммерциализации активов, обеспечивающих увеличение рыночной стоимости капитала предприятия и укрепление его позиций в конкурентной борьбе.

Не отрицая теоретической и практической значимости этих исследований и опираясь на них, считаем возможным предложить рассматривать реструктуризацию, логистизацию и капитализацию не изолированно, а во взаимосвязи, как элементы общего механизма обеспечения гибкого развития предприятия, ориентированного на максимизацию добавленной стоимости и, соответственно, прибыли, как результата и мотива такого развития. Взаимодействие процессов реструктуризации, логистизации и капитализации, как инструментов обеспечения гибкости предприятия, позволит, на наш взгляд, не только усилить роль данных инструментов в процессе моделирования многофакторной реакции предприятия, адекватной многообразию внешних воздействий, но и способствовать созданию синергетического эффекта расширения своих функциональных возможностей.

Формулу предлагаемой нами концепции гибкого развития предприятия в качестве условия обеспечения его динамичного развития в непредвиденных обстоятельствах, поддержания его инновационной активности и наращивания конкурентоспособности на основе создания максимальной добавленной стоимости кратко и образно можно выразить следующими словами: «Гибкость предприятия – зеркало его конкурентоспособности, основа инновационной активности, усилитель роста добавленной стоимости».

Концептуальная линия нашего исследования направлена на разработку инновационного инструментария трехуровневой системы управления гибкостью предприятия: реструктуризации неэффективных сегментов организационной структуры предприятия; логистизации (рационализации и оптимизации) материальных, финансовых и информационных потоковых процессов (управление цепочками создания добавленной стоимости); управлении рыночной стоимостью предприятия (капитализация). Содержательная цель исследования – создать основу для формирования в России сильных конкурентоспособных предприятий мирового уровня, способных к гибкому инновационному развитию, умеющих адаптироваться к глобальной конкуренции, к любым изменениям во внешней и внутренней среде и на этой основе поддерживать устойчивый экономический рост в средне- и долгосрочной перспективе.

Исходя из вышесказанного, считаем возможным сделать некоторые выводы, раскрывающие суть предлагаемой авторской концепции гибкого развития предприятия:

1. Под гибкостью следует понимать способность предприятий адаптироваться к изменениям внешних и/или внутренних условий функционирования без нарушения своей целостности и воспроизводственного режима деятельности с целью обеспечения конкурентоспособности и создания максимально возможной добавленной стоимости на базе использования современного инновационного инструментария. Реакция на изменения (функция отклика), в зависимости от ресурсного потенциала предприятия, его экономической устойчивости, производственных возможностей и функциональных способностей, может иметь разную направленность (производственную, инновационную, конкурентную). Каждое направление гибкого развития требует наличия адекватного инструментария и соответствующего ресурсного обеспечения его внедрения. На каждый внешний источник угроз стабильности предприятие должно иметь набор соответствующих компенсирующих инновационных инструментов реагирования.

2. Экономическая эффективность гибкости выражается в создании условий для динамичного устойчивого функционирования предприятия на расширенной основе с целью создания и рационального использования максимальной добавленной стоимости.

3. Эволюционное развитие гибкости предприятия проходит определенный жизненный цикл от формирования этого его свойства при соответствующих вызовах внешней и внутренней среды, постепенного усиления, достижения максимального значения в зависимости от экономической прочности системы, до утраты востребованности в ней при достижении системой фазы устойчивого стабильного развития. Установленная амплитуда гибкости предприятия находится в тесной зависимости от величины конечного продукта и уровня убытков. При убытках, составляющих 38 и более процентов от потенциальных возможностей предприятия, гибкое развитие невозможно: такое предприятие не способно адекватно реагировать на вызовы внешней и внутренней среды. Поэтому данная точка амплитуды принята за минимум возможных отклонений от существующего экономического положения предприятия, за ее пределами предприятие переходит в предбанкротное состояние. Восприимчивость к изменениям и способность к гибкости предприятие начинает проявлять, если экономический результат составляет 62% и более от потенциальных возможностей. При достижении данных условий хозяйствования предприятие становится отзывчивым на инновации, гибкость продолжает нарастать до высшей точки, определяемой потенциалом предприятия. При полном насыщении предприятия инновациями, обеспечившими его гибкость, последняя переходит в состояние рутинности (обыденности), утрачивает свое главное свойство усилителя конечного результата и становится невостребованной до очередного импульса нарастания неопределенности во внешней среде. Это позволяет определить гибкость как условие эффективного функционирования открытой системы, позволяющее с учетом изменяющихся внешних и внутренних воздействий усиливать (за счет отзывчивости на инновации) экономическую результативность системы с целью извлечения максимально возможной выгоды для дальнейшего динамичного развития.

4. Гибкое развитие предприятия как продукт и императив инновационной экономики основывается на разработке, внедрении и реализации стратегии динамичного развития, на инновационных подходах к управлению. При этом особая роль отводится мотивационному механизму, охватывающему научную, производственную, инвестиционную и рыночную (маркетинговую) деятельность. Гибкое развитие предприятия в данном контексте можно представить в виде интегрированной системы мотивов инновационной модели управления, обеспечивающей быструю смену стратегии действий предприятия в указанных сферах с учетом меняющихся условий, а также постоянный поиск, перестройку и внедрение новых управленческих технологий ведения бизнеса на основе экспериментирования, отслеживания и тестирования изменяющихся рыночных тенденций. Гибкость как свойство предприятия обеспечивает ему способность генерировать и реализовывать инновации, под которыми нами понимается концептуализация, прикладная разработка и коммерциализация новых идей, фокусирующихся на повышении эффективности его деятельности. Именно с этих позиций должна рассматриваться инновационная система инструментов гибкого развития предприятия, включающая реструктуризацию, логистизацию и капитализацию, на основе которых конструируется модель гибкого инновационного развития предприятия.

5. Экономическое содержание и направления гибкого развития предприятия определяются инновационным инструментарием, применяемым для создания максимально возможной добавленной стоимости и извлечения соответствующей выгоды с целью обеспечения устойчивого и динамичного функционирования. Характер и степень использования инструментария гибкости зависит от экономических позиций предприятия. В соответствии с разработанной нами классификацией к начальному уровню (1-му классу) применяемого инструментария, характерному для финансово несостоятельных предприятий, относят активизацию неиспользуемых явных резервов производства и управления с помощью реструктуризации. Задача реструктуризации – адаптировать предприятие к рыночным реалиям, повысить его адекватность в бизнес – среде. К среднему уровню (2-му классу), характерному для финансово устойчивых предприятий, относят инновационные инструменты, доступные по финансовым затратам, и, как правило, связанные с задачами логистизации – осуществлением реформирования потоковотваропродводящей системы, оценки логистической эффективности, формирования оптимального потокового процесса,

контроллинга и распределения полномочий специалистов в области логистики. К высшему уровню (3-му классу) применяемого инструментария, характерному для экономически сильных предприятий, относят более ресурсоемкие инновационные инструменты типа капитализации. Задача повышения капитализации предприятия решается как путем увеличения инвестиционного потенциала за счет зарубежного кредитования и размещения акций на мировых фондовых биржах, так и путем конвертации созданных на предыдущих уровнях системы управления конкурентных преимуществ предприятия. Показатель рыночной стоимости выступает в роли не только основного показателя конкурентоспособности предприятия, но и индикатора уровня гибкости его развития. Иначе говоря, гибкость предприятия может быть представлена и в контексте максимизации его рыночной стоимости.

К числу инструментов гибкого развития предприятия можно отнести также аутсорсинг, диверсификацию, контроллинг, консалтинг и т.д. Гибкость предприятия зависит от умения его менеджмента правильно выбрать наиболее экономически действенный инструмент.

6. Гибкое развитие предприятия невозможно без совершенствования управления, использования процессного и системного подхода и соблюдения особых управленческих принципов, обеспечивающих такое развитие. К числу таких принципов относятся: фокус на потребителе и повышение конкурентоспособности, лидерство руководства в обеспечении гибкости развития, вовлечение персонала в управление гибким развитием предприятия, создание стимулов к инновационному развитию, основанному на адекватной оценке изменений внешней среды. К основным направлениям совершенствования управленческих процессов в условиях гибкого развития, по мнению автора, можно отнести: внедрение стратегического, системного и интегрированного подхода в управлении; установление новых взаимосвязей в формате процессного управления; развитие новых институциональных структур и хозяйствующих субъектов, главным предметом деятельности которых становится оказание полного комплекса управленческих услуг; автоматизацию продвижения товаров и услуг, основанную на интеграции и унификации информационных потоков, обслуживающих управленческие процессы; повсеместное применение информационных технологий управления.

7. Основой разработки концептуальной модели гибкости предприятия как средства обеспечения его конкурентоспособности является целостный, системный подход к анализу и оценке его позиции на рынке. Конкурентоспособность предприятия как императив должна базироваться на совокупности конкурентных преимуществ, обеспечиваемых выявлением и использованием резервов эффективности на основе оптимизации и логистизации потоковых процессов, применения механизмов эффективной реструктуризации и капитализации.

8. Дифференциацию инструментария гибкого развития предприятия целесообразно осуществлять в соответствии с этапами этого алгоритмизированного процесса. Реструктуризация – это начальный этап обеспечения гибкого развития предприятия. На обеспечение гибкости предприятия особенно активно воздействуют различные виды реструктуризации: ориентированная на прибыльность, операционная, инвестиционная и организационно-структурная. Особенность направлений данного рода обусловлена их применимостью для производственно–технологических комплексов с использованием соответствующих инструментов для решения поставленных задач. Для оценки эффективности осуществления процесса реструктуризации предприятия с целью обеспечения его гибкого развития разработана мониторинговая методика рейтинговой оценки гибкости, определяемой на основе данных публичной отчетности предприятия, позволяющей сравнивать реальные достижения конкурентов. Она обеспечена вычислительным алгоритмом, реализующим возможности математической модели сравнительной комплексной оценки.

Вторым этапом (итеративным шагом, уровнем) обеспечения гибкости является логистизация потоковых процессов, задача которой – оптимизировать управление материальными, финансовыми и информационными потоками с минимальными издержками товародвижения, что позволяет выявить совокупность функциональных резервов системы управления и направить их на повышение конкурентоспособности и увеличение стоимости активов предприятия. Достижению поставленной цели

способствуют применению предлагаемой нами модели интегрированной системы управления потоками, механизма ее функционирования и алгоритмизированной методики процесса внедрения. Предприятие рассматривается при этом как единый организм, требующий комплексного управления запасами материальных, финансовых и информационных ресурсов. Предложенные матрица и карта симптомов и причин неудовлетворительной работы системы управления потоками на предприятии позволяют обеспечить расчет логистических издержек и использовать его для диагностирования качества управления материальными потоками, выявления причин неудовлетворительного управления ими.

Капитализация как третий этап алгоритмизированного процесса обеспечения гибкого развития предприятия призвана обеспечить максимизацию его рыночной стоимости посредством конвертации созданных на предыдущих этапах конкурентных преимуществ. Авторская концепция оптимизации управления капиталом направлена на минимизацию дезинтеграционного процесса предприятий и кредитных организаций, а также на совершенствование инструментария повышения уровня капитализации. Разработанные на ее основе рекомендации имеют своей целью создание управленческой системы гибкого развития предприятий посредством управления стоимостью компаний на рынке и процессом ее максимизации. В качестве средства реализации универсального стоимостно - ориентированного подхода к управлению гибким развитием предприятия выступает эволюционная модель капитализации, основанная на поэтапном развитии и использовании всего имеющегося спектра финансовых инструментов предприятий. Предлагается выделить следующие этапы капитализации: этап «вне рынка»; «у рынка»; закрепления на рынке; продвижения на рынке; развития на рынке; этап максимизации стоимости.

9. Реструктуризация, логистизация и капитализация – три базовых инструмента алгоритмизированного процесса обеспечения гибкого развития предприятия, связанные между собой и объединенные как внутрипроизводственные кластеры в единую систему, обеспечивают соответствующий им уровень гибкости предприятия. Концептуально логика их взаимосвязи выглядит следующим образом. Обеспечение гибкости начинается с реструктуризации предприятия, обеспечивающей выявление и мобилизацию резервов эффективности. Далее эти резервы логистизируются и приводят к росту капитализации, выступающей в роли как критерия оценки уровня гибкого развития предприятия, так и интегрированного показателя конкурентоспособности и гибкости. Синергетический эффект возникает на базе взаимодействия данных инструментов обеспечения гибкого развития предприятия, когда удается за счет новых технологий и логистизации экономно использовать ресурсы, повышать рыночную стоимость предприятия и усиливать маневренность последнего. Результатом этих процессов является создание на их основе максимально возможной добавленной стоимости, обеспечивающей динамичное устойчивое развитие предприятия.

Предложенные теоретико-методологические и инструментально-организационные подходы к обеспечению гибкого развития предприятий на базе инновационных инструментов реструктуризации, логистизации и капитализации позволят раскрыть более широкий спектр потенциальных возможностей гибкости, реализуемый эффективной управленческой деятельностью и обеспечивающий долгосрочное динамичное развитие предприятия, поддержание его инновационной активности и наращивание конкурентоспособности за счет создания максимальной добавленной стоимости.

На практике предложенные методики оценки уровня гибкости предприятия дадут возможность диагностировать и прогнозировать его развитие, более обоснованно выбирать уровни и виды инноваций, инструменты обеспечения роста экономической результативности, разрабатывать прогнозы и программы совершенствования адаптивного управления его деятельностью на перспективу.

1. Жуков Б.М. Механизм адапционного управления предприятиями в условиях экономических санкций Евросоюза и США// European Social Science Journal (Европейский журнал социальных наук). 2014. № 8. Том 3. С.399-404.

2. Жуков Б.М. Реструктуризация, логистизация и капитализация как элементы общего механизма обеспечения гибкого развития организации// Applied and Fundamental Studies : Proceedings of the 6th International Academic Conference. August 30-31, 2014, St. Louis, Missouri, USA. Publishing House Science and Innovation Center, Ltd., 2014. P.180-185.
3. Жуков Б.М. Гибкость предприятия как зеркало его конкурентоспособности, усилитель роста добавленной стоимости // Научный потенциал мира – 2013 . Материалы 9-й Междунар. научно-практической конференции. Ч.3. Экономика. (София, Болгария. «Бял ГРАД-БГ» ООД). 17-25 сентября 2013. С.20-26.
4. Жуков Б.М. Концепция обеспечения гибкого развития организации в целях повышения ее конкурентоспособности и инновационности // Экономика и предпринимательство. № 8 (37), 2013. С. 500-503.
5. Жуков Б.М. Инновационное обеспечение гибкого управления предприятием (теория, инструментарий, реализация): Монография. - Краснодар, 2010. — 394 с.

Кузнецова И.Д., Фомина Н.В.

Маркетинговая деятельность предприятий розничной торговли

*Ивановский филиал Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова
(Россия, Иваново)*

doi 10.18411/gq-31-03-2017-19

idsp 000001:gq-31-03-2017-19

Аннотация

В статье рассмотрена маркетинговая деятельность предприятий розничной торговли как важная часть коммерческой деятельности. Определены основные направления и методы анализа маркетинговой деятельности торговых розничных предприятий. Выявлены проблемы в маркетинговой деятельности, с которыми встречаются торговые предприятия на практике. Приведены результаты получения прибыли розничным торговым предприятием от реализации комплекса мероприятий по маркетингу. Предложена методика, позволяющая повысить эффективность деятельности розничных предприятий торговли на основе анализа их маркетинговой деятельности.

Ключевые слова: маркетинг, розничная торговля, коммерческая деятельность, предприятия торговли, методы анализа маркетинговой деятельности, стимулирование сбыта

В современных условиях развития России происходят изменения политического и экономического характера, влияющие на ход функционирования хозяйствующих субъектов.

С одной стороны, объявление санкций со стороны США и западноевропейских стран дали толчок для развития отечественных предприятий, способных обеспечить рынок товарами собственного производства; с другой стороны, наблюдается процесс «выживания» и «адаптации» к условиям экономического кризиса.

В настоящее время деятельность предприятий розничной торговли характеризуется следующими признаками: снижением покупательской способности населения, высокими арендными ставками, освобождением торговых площадей, закрытием торговых предприятий малого бизнеса, а также сокращением доли розничных сетей на рынке (например, ООО «Как раз», ООО «Дикси», ООО «Купец»).

На наш взгляд, одной из причин такого положения торговых предприятий является недостаток должного уровня работы или ее полное отсутствие по активизации маркетинговой деятельности, являющийся доминантой в коммерческой деятельности независимо от форм собственности и различных организационно-правовых структур.

Маркетинговая деятельность является частью коммерческой деятельности и самостоятельной областью маркетинга, способной осуществлять практические задачи в коммерческой компании, организации, фирмы. Необходимо отметить, что в основном происходит игнорирование руководителями торговых предприятий применения основ маркетинга в виду отсутствия теоретической базы и слабого практического опыта работы в сфере маркетинга.

В таблице 1 приведены подходы к маркетинговой деятельности предприятий розничной торговли различных форм деятельности.

Таблица 1

Маркетинговая деятельность предприятий розничной торговли

Вид предприятия	Характеристика маркетинговой деятельности предприятий
1. Гипермаркеты, супермаркеты, сеть розничных магазинов	Маркетинговая деятельность используется как подразделениями компании, так и самой компанией в целом. Используется работа отдела маркетинга. Проводятся маркетинговые исследования. Разнообразие медиасредств, используемых в рекламной деятельности.
2. Средние по размеру торговые предприятия	Использование маркетинговой деятельности данными предприятиями ориентировано на рынок и/или специфику отрасли. Чаще всего наличие маркетолога. Маркетинговые исследования проводятся не часто. Средства рекламы ограничены.
3. Предприятия малого бизнеса	Выполнение ряда функций маркетинга по совместительству другими сотрудниками торгового предприятия. Отсутствие отдела маркетинга и маркетолога. Маркетинговые исследования не проводятся. При необходимости пользуются услугами консалтинговых фирм. Отсутствие рекламы

Таким образом, для получения успеха в деятельности предприятия необходимо поставить маркетинговую деятельность на высокий уровень. Для этого необходимо проводить анализ маркетинговой деятельности торговых предприятий.

Как показывает практика, основными направлениями и методами анализа маркетинговой деятельности предприятий розничной торговли являются те, которые приведены в таблице 2.

Таблица 2

Направления и методы анализа маркетинговой деятельности торговых предприятий

№ п/п	Направления анализа	Методы анализа
1.	<u>Анализ рынка и конкурентов:</u> - привлекательность и развитие рынка; - оценка емкости рынка и удельный вес рынка анализируемого предприятия; - оценка спроса и предложения на рынке; - сегментация рынка; - анализ конкурентов	- метод прогнозирования емкости; - сравнительный анализ; - PEST-анализ; - SWOT-анализ; - метод прогнозирования спроса; - метод четкого сегментирования; - матрица М. Портера; - анализ конкурентов.
2.	<u>Анализ товарной политики</u> - общий объем продаж и их динамика; - исследование товарного ассортимента; - определение этапов ЖЦТ; - удовлетворение потребностей покупателей и лояльность; - качество обслуживания покупателей	- матрица БКГ; - ABC – анализ; - XYZ – анализ; - построение карты позиционирования; - опрос потребителей; - факторный анализ конкурентоспособности товаров и предприятий
3.	<u>Анализ ценовой политики:</u> - анализ уровня цен на рынке; - анализ удовлетворённости выбранной ценой;	- опрос; - интервью; - методы расчета средней цены; - построение карты «цена-качество»
4.	<u>Анализ сбытовой политики:</u> - анализ каналов сбыта; - анализ поставщиков;	- сравнительный анализ поставщиков; - анализ складских и транспортных расходов
5.	<u>Анализ коммуникационной политики:</u> - анализ рекламной деятельности; - проведение рекламной кампании и ее оценка	- анализ затрат на рекламную деятельность и прибыли; - опрос.

Из таблицы видно, что применение методов анализа маркетинговой деятельности позволит торговым предприятиям работать наиболее эффективно.

Однако функционирование предприятий торговли, при выполнении даже всех условий в сфере маркетинговой деятельности, не страхует их под влиянием постоянно изменяющейся внешней и внутренней среды, от проблем, с которыми они сталкиваются.

На наш взгляд, к таким проблемам в маркетинговой деятельности можно отнести:

1. Неправильный выбор поставщиков, которые диктуют свои условия по ценам, срокам доставки, оплате за товар, предоставление некачественного товара, отсутствие скидок и т.д.

Руководитель торгового предприятия (если оно относится к малому или среднему бизнесу) или аналитик маркетинговой деятельности предприятия (если оно является гипер-, супермаркетом, предприятием розничной сети) должны постоянно проводить рейтинг своих поставщиков, позволяющий выявить тех, кто способен работать с данным предприятием. В таблице 3 приведен рейтинг поставщиков товара.

Таблица 3

Рейтинг поставщиков товара

Критерий выбора	Удельный вес критерия	Поставщики				Произведение удельного веса критерия на оценку			
		ООО №1	ООО №2	ООО №3	ООО №4	ООО №1	ООО №2	ООО №3	ООО №4
1. Надежность поставки	0,30	10	10	9	10	3,0	3,0	2,7	3,0
2. Цена	0,25	10	5	5	10	2,5	1,25	1,25	2,5
3. Качество товара	0,15	9	9	9	9	1,35	1,35	1,35	1,35
4. Условия платежа	0,15	10	10	10	10	1,5	1,5	1,5	1,5
5. Возможность внеплановых поставок	0,10	9	9	9	9	0,96	0,9	0,9	0,9
6. Финансовое состояние поставщика	0,05	10	9	8	10	0,5	0,45	0,4	0,5
ИТОГО	1	58	52	50	58	9,75	8,45	8,1	9,75

Из таблицы видно, что поставщик №3 имеет самую низкую рейтинговую оценку, следовательно необходимо искать замену данному поставщику.

2. Игнорирование опроса покупателей, а также игнорирование ABC-анализа и XYZ – анализа приводит к несвоевременному формированию, расширению, оптимизации ассортимента товара.

Например, ABC-анализ продаж способствует выявлению проблем, связанных с ассортиментными позициями, а также обеспечивает информационную базу для улучшения товарных отношений.

Кроме проведения такого вида анализа ассортимента важное значение имеет ранжирование товаров по этапам жизненного цикла товаров (таблица 4), что позволит предприятию торговли выделить те товары, которые пользуются спросом, приносят прибыль и вывести с рынка невостребованный товар.

Таблица 4

Группировка ассортимента предприятия по стадиям жизненного цикла

Стратегическая (стадия выведения на рынок) (1 стадия)	Основная группа (стадия роста) (2 стадия)	Поддерживающая группа (стадия зрелости) (3 стадия)	Уходящая с рынка (стадия спада) (4 стадия)
Шампунь, крема, сыворотки серии «Чистая линия»	Мужской дезодорант «OldSpice», «Adidas», зубная паста «Splat»	Мицелярная вода, женские дезодоранты «Adidas», «Rexona»	Крем «1000 рецептов»

Таким образом, анализ жизненного цикла товаров по ассортименту показывает, что необходимо постоянно вести своевременную работу по обновлению ассортимента для удержания своих рыночных позиций.

3. Отсутствие знаний о конкурентах или снижения их роли на рынке, приводящей к жесткой конкурентной борьбе, результатом которой может быть вытеснение с рынка. Поэтому предприятия торговли, выходя на рынки сбыта, должны иметь информацию как о состоянии рынков товаров и спросе потребителей, так и быть подготовленными к конкурентному соперничеству.

Конкуренция предполагает соревнование предприятий на рынке за предпочтения потребителей в целях получения максимальной прибыли. Она побуждает предприятия настраиваться на удовлетворение рыночного спроса (а через него – и на имеющиеся потребности), снижение издержек производства, максимальное использование достижений научно-технического процесса.

Анализ деятельности конкурентов, их поведения на рынке позволит разработать собственную политику и стратегию функционирования на рынке: дает возможность быть конкурентоспособным и финансово независимым.

4. Недостаточное проведение мероприятий по стимулированию сбыта товаров: рекламы, бонусов, купонов, скидок, акции, дисконтные карты и т.д.

Стимулирование сбыта товаров напрямую воздействует на поведение покупателей, поэтому в настоящее время на российском рынке применяются все больше методов стимулирования продаж: конкурсы, лотереи, подарки «черная пятница» и т.д.

Необходимо отметить, что не только крупные торговые предприятия имеют возможность использовать многообразие ценовых и неценовых методов стимулирования.

5. Отсутствие разработанной и реализованной стратегии. Стратегия дает возможность определиться торговому предприятию и ответить на вопросы: По какому пути идти? Что ждет впереди? Какой эффект хотим получить?

Ошибки, допускаемые при формировании стратегии:

- не знание о многообразии стратегий (маркетинговой, товарной, ценовой, конкурентной, диверсификации и т.д.), способных решить проблемы;
- отсутствие специалистов и опыта разработки стратегий;
- отсутствие корректировки стратегии в течение периода ее реализации.

Маркетинговая деятельность торговых организаций, с одной стороны направлена прежде всего на удовлетворение потребностей потребителей в товарах, с другой, на получение прибыли предприятия. От того как поставлена работа на предприятии торговли, ее масштабов, комплекса маркетинга зависит и эффективность ее деятельности.

На одном из торговых предприятий была рассчитана его эффективность в зависимости от реализации комплекса мероприятий по маркетингу в трех вариантах: пессимистическом, реалистическом, оптимистическом, что показано в таблице 5.

Таблица 5

Варианты получения прибыли торговым предприятием

№ п/п	Название вариантов	Сущность	Расчет прибыли, руб.	Выводы
1	Пессимистический	Прибыль предприятия остается на уровне 2015 г.	$P_o = P_d$, $P_o = 843,0$ тыс. руб. P_o – общая прибыль; P_d – прибыль от основной деятельности	Риски в маркетинговой деятельности: отсутствие мотивации по привлечению покупателей
2	Реалистический	Прибыль предприятия увеличивается за счет обновления и введения новых	$P_o = P_d + P_{об} + P_n$, $P_{об}$ – прибыль, полученная от обновления товара; P_n – прибыль, полученная от продажи новых товаров	Использование составляющих товарной стратегии как вариации и

		товаров	$\Pi_0=847,0+1,496=848,5$ тыс. руб.	инновации позволят получить дополнительную прибыль с учетом требований рыночной конъюнктуры
3	Оптимистический	Прибыль предприятия увеличится за счет новой составляющей товарной стратегии - диверсификации	$\Pi_0=\Pi_{\text{д}}+\Pi_{\text{об}}+\Pi_{\text{п}}+\Pi_{\text{див.}}$ $\Pi_{\text{див}}$ – прибыль, полученная за счет стратегии диверсификации $\Pi_0=847,0+1,496+4,718=853,2$ тыс. руб.	Расширение ассортимента товаров позволит привлечь поток новых покупателей

Таким образом, на основе анализа маркетинговой деятельности предприятий розничной торговли выявлена методика подхода к повышению эффективности их деятельности, которая заключается в следующем:

- ✓ всестороннее исследовать маркетинговый подход в деятельности торговых предприятий;
- ✓ соединение элементов маркетинга, логистики, коммерции в деятельности торговых предприятий;
- ✓ использование инновационных подходов как в каждом направлении развития маркетинговой деятельности предприятия (например, элементов категорийного менеджмента в анализе ассортимента продукции, применение новых методов в стимулировании продаж товаров), так и в целом маркетинга предприятия (например, переход к интерактивному маркетингу);
- ✓ проведение маркетинговых исследований, способствующих выявлению проблем и разработке комплекса мероприятий маркетинга;
- ✓ разработка и реализация стратегий, позволяющих трансформироваться и адаптироваться торговым предприятиям в условиях жесткой конкуренции и неустойчивости рынка.

1. Кузнецова И.Д., Грязнова М.В. Совершенствование коммерческой деятельности торговых предприятий. – Сборник научных трудов России «Проблемы экономики, финансов и управления производством» - Вып.35 - Иваново, 2014. – с. 113-119
2. Кузнецова И.Д., Гуськова И.В. Маркетинговая стратегия торговых предприятия – Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. Научно-практический журнал №1 (4), 2014. – с. 312-316
3. Третьяк С.Н. Коммерческая деятельность: учебное пособие. - Хабаровск: Изд-во ДВГУПС, 1999 /<http://www.aup.ru>–дата обращения 30.10.2016
4. [http:// www.stadme.org](http://www.stadme.org) – дата обращения 30.10.2016

Моргунов В.П., Сыроваткина Т.Н.

Проблемы предмета и методологии историко-экономической науки

*Оренбургский государственный университет
(Россия, Оренбург)*

doi 10.18411/gq-31-03-2017-20
idsp 000001:gq-31-03-2017-20

Аннотация

В статье анализируется предмет истории экономики с позиции теории периодизации развития общества. Представлены основные характеристики временных периодов ранней истории человеческого хозяйства. Показаны методологические

особенности теории цивилизации и проблемы ее применения в изучении предмета истории экономики.

Ключевые слова: предмет истории экономики, методология истории экономики, структура экономики, периодизация истории хозяйства, теория цивилизаций.

Экономическая наука на современном этапе развития испытывает влияние многих новых социально-экономических процессов, вызванных стремительными преобразованиями в отечественной экономике и обществе и в мировом пространстве. Формируется много новых отраслей экономического знания, образующих в перспективе самостоятельные направления науки. Например, теория институционального развития, теория индустриализации экономики, теория трансформационной экономики, другие направления.

Несмотря на большое многообразие вариантов развития, остается актуальным вопрос исторической основы экономической науки, на которой она сформировалась изначально. Фундаментальность классической экономики становится тем ценнее, чем интенсивнее развивается современная экономическая теория с ее ответвлениями, направлениями, школами. Ценность определяется фундаментальностью предмета, универсальностью методологии науки, используемые при разработке новых научных приемов в области исследования современных экономических проблем. Изучая историю развития экономики, следует помнить, что она содержит знания о процессах становления и развития мирового экономического хозяйства за период почти пяти веков. Российское государство в своем хозяйственном развитии является неотъемлемой частью общемировых исторических процессов и тенденций. Всю свою историю Россия испытывала влияние европейских, восточных, азиатских стран, а также сама оказывала воздействие на их историю, экономику и культуру. В данной статье осуществляется попытка акцентировать внимание на особенности предмета истории экономики, обусловленные взаимосвязью с теорией периодизации хозяйства, широко используемой в отечественной и зарубежной науке и заложенной в основу методологических приемов исследований.

Историко-экономическая наука оформилась как самостоятельная система экономических знаний в XIX в. Формирование ее началось раньше - в XVI в. Поначалу история экономики представляла собой отдельные историко-отраслевые описания и наследования. Только с развитием капитализма такие исследования стали более регулярными и фундаментальными. В середине XIX в. данная теория сформировалась как самостоятельная отрасль экономического знания.

История экономики выделилась из политической экономии. Ее основателями считаются англичане А. Гойнби и Дж. Эшли, немцы К. Бюхер, М. Вебер, В. Зомбарт, русские М. Ковалевский и Д. Виноградов. В своем развитии история экономики имела различные названия: история хозяйственного быта, история народного хозяйства, экономическая история. В России в последние годы прижилось название «история экономики». Российский экономист-историк М.П. Рачков различает «экономическую историю» и «историю экономики» как составляющую структуры истории экономической политики и истории экономической мысли.

Наиболее распространенным в научных кругах представлением о предмете истории экономики является история производства и многообразие его форм на различных исторических этапах. Русский ученый П. Маслов, в частности, считал, что история народного хозяйства – это история производительных сил, форм их распределения и перераспределения. Экономическая история в целом изучает "экономическое движение" общества, особенности и закономерности его изменений, их связь со всеми явлениями общественной жизни. История же экономики рассматривает эволюцию способов производства, хозяйственных механизмов, экономических институтов.

М.В. Конотопов и С.И. Сметанин трактуют предмет экономической истории в более общем понимании. По их мнению, предметом экономической истории является динамика изменения экономических условий существования общества и закономерности этих изменений.

По мнению Кузнецовой О.Д. и Шапкиной И.П. история экономики изучает экономическую жизнь людей во всем ее многообразии, с древнейших времен до наших дней. При этом объектом анализа они определяют экономические модели (типы), в которые организуются хозяйственная деятельность человека, механизм функционирования, взаимодействия и взаимовлияния этих систем.

Чтобы разобраться в предмете науки более детально следует обратиться, прежде всего, к главной ее проблеме – истории структуры экономики, так как именно она претерпевает изменения в процессе эволюции человеческого общества, выражающиеся в смене принципов построения и механизмов взаимодействия уровней экономической системы.

Структура экономики является совокупностью взаимосвязанных между собой сложных элементов или уровней, между которыми устанавливаются вертикальные и горизонтальные связи. В основе структуры экономики лежит хозяйственный (организационно-экономический) уровень. Он характеризуется совокупностью форм производства и управления, развитостью технологий, количеством и качеством используемых ресурсов. Распределение и размещение форм экономической деятельности по разным сферам общественного хозяйства и регионам составляют соответственно отраслевые и территориальные уровни. Основные участники хозяйственной деятельности находятся на следующем - воспроизводственном уровне структуры экономики. Вершиной данной системы, включающей внутренние и внешние экономические связи, является государственно-политический уровень.

Важно отметить, что связующим элементом, обеспечивающим внутренние горизонтальные и вертикальные связи структуры экономики, является хозяйственная культура общества. Она представляет набор стереотипов образа жизни и потребления, уровня и структуры потребностей, норм и порядка хозяйственной деятельности, качества социального взаимодействия субъектов, ментальных форм организации производства и трудовой этики.

Экономическая структура со временем изменяется, усложняется, находясь под непрерывным воздействием развития общественного воспроизводства. Новые экономические требования, такие как, смена формаций, способов производства, хозяйственных механизмов трансформируют экономическую структуру и делают ее более адаптированной к складывающимся условиям. При этом динамичность любой экономической системы и ее структуры становится определяющим условием развития. С этой проблемой неразрывно связан предмет исследования истории экономики и экономического строя России.

Согласно этому подходу появляется возможность изучать не только преемственность исторического процесса и представлять многовариантность развития мировой экономики, но и отображать российскую экономику как одну из составляющих общемировых историко-экономических процессов.

По нашему мнению, предметом исследования история экономики служит динамические процессы исторического развития, вызывающие общемировой вектор направленности, а также временные отклонения от него, вызванные своеобразием исторических и экономических условий, спецификой построения экономической системы и механизмов функционирования в условиях России.

Исторический процесс развития экономики, в том числе российской, изучается наукой главным образом с помощью деления на отдельные временные периоды и исследованием особенностей каждого из них с точки зрения развития человека, его способности к труду в особых исторических, территориальных, национальных, ментальных условиях.

Для этого современная историческая наука использует несколько теорий периодизации.

К одной из них относится теория периодизация первобытного времени, в котором происходила закладка экономического механизма. Человек осваивал природные пространства, приспосабливался к условиям существования своей популяции, формировал первые навыки труда, приспосабливал различные предметы природы для использования в охоте и собирательстве, превращая их в простейшие орудия труда. Постепенно шло усложнение процесса труда и его разделение.

Наиболее распространенным приемом в изучении первобытного времени является деление на периоды – палеолит, мезолит, неолит, бронзовый век. Основные характеристики каждого из периодов представлены в таблице 1. Они определяются исходя из уровня развития человеческого сообщества, орудий, труда, общих характеристик труда и трудовых навыков человека.

Таблица 1.
Основные характеристики периодов возникновения человеческого общества и хозяйства

Название периода	Период	Форма человеческого сообщества	Орудия труда	Основные навыки человека	Общие характеристики и труда и хозяйства
Палеолит (Древне-каменный век)	с 700-600 по 40-е тыс. до н.э.				
	- в начале периода	Первобытное стадо	Примитивные орудия труда: рубила, скребла	Добывание огня, собирательство, проживание в пещерах	Добывающее хозяйство
	- в конце периода	Матриархально-родовая община	Каменные копья.	Простейшее разделение труда (семейное): - охота; - собирательство; ; - изготовление орудий труда, выделка шкур	Наличие труда условное
Мезолит (Среднекаменный век)	С 40-го по 4-е тыс. до н.э.				
	- в начале периода	Патриархальное племя как объединение родственных общин	Изобретение лука и стрел с каменными и костяными наконечниками	Охота, рыболовство, собирательство, изготовление утвари	Наличие труда условное
- в конце периода		Каменные топоры, песты, ступки, зернотерки, глиняная посуда,	Простейшая обработка природных материалов – камня глины, сооружение глинобитных и деревянных жилищ		
Неолит (Новокаменный век - Неолитическая революция)	С 40-го по 4-е тыс. до н.э.	Родовая община	Орудия труда изготовленные из природных материалов: дерева, кости, камня	Появление земледелия и скотоводства.	Переход к производящему хозяйству. Первое разделение труда.
Бронзовый век (Период рождения государства, классов, цивилизации)	С 4-го тыс. до н.э. по 1-е тыс. до н.э.	Родовая община	Сохранение традиционных орудий труда. Появление медных, бронзовых оружия и украшений.	Применение меди, бронзы в обиходе	Низкая производительность труда, не позволяющая создавать прибавочный продукт

Первобытное хозяйство просуществовало вплоть до железной революции.

Следующей концепцией является формационная теория периодизации социально-экономической истории К. Маркса. Он делил всю историю человечества на первичную (доклассовую), вторичную (классовую) и третичную (бесклассовую) формации. В основе данной классификации заложен тип собственности как основа способа производства, под которым понималось достаточно завершённые социально-экономические системы внутри каждой общественной формации. Азиатский, античный, феодальный и буржуазный (современный) способы Маркс относил к вторичной формации.

В зависимости от господствующего вида собственности на средства производства мировая история оказалась поделенной на пять общественно-экономических формаций – первобытное общество, рабовладение, феодализм, капитализм, коммунизм. Таким образом, сложился формационный подход к истории, который господствовал в отечественном обществоведении более полувека.

В России и за рубежом все больше сторонников имеет цивилизационный подход к изучению экономической истории.

Он берет свое начало с работ русского мыслителя Н.В.Данилевского, английского историка А.Тойнби, немецкого философа О.Шпенглера. Особенностью цивилизационного подхода является использование универсального взгляда на историю, в рамках не одной страны, а совокупности стран во всех проявлениях общественного, материального, идейного, культурного, религиозного, нравственного развития. Главным недостатком данного подхода является неоднозначность терминологии. Например, термин «цивилизация». Он известен с XVIII в. и тогда его применяли как обозначение уровня развития общества, наступающего после эпохи дикости и варварства и главным признаком цивилизации считалось появление письменности, городов, классов и государства.

Позже известный историк-экономист А. Тойнби определял цивилизации как развитие человеческих обществ в стремлении подняться над примитивным образом существования к более высокому уровню культуры. На этой основе сложилось более общее представление, в соответствии с которым, цивилизация – это прогрессивное движение общества, движение от простого к сложному, а ступенями цивилизации служат экономические формации, которые периодически сменяют друг друга. Не случайно в современной западной литературе цивилизационный фактор рассматривается не как историческая данность, а как важнейшее обстоятельство, определяющее развитие.

Таким образом, понятие "цивилизация" характеризует не только стадию развития общества, но и его культурно-исторический тип.

Тем не менее, в современной историко-экономической науке остается дискуссионным вопрос о всеобъемлющем, всеми признаваемом понятии «цивилизация», что вызвано постепенным усложнением мира и развитием современных научных направлений.

Для оптимизации вопроса несовершенства терминологических трактовок, ограниченности тех или иных подходов к проблеме периодизации современная историческая наука пополнилась теорией циклического развития. В его основу положена теория волн Н.Д. Кондратьева. В соответствии с ним современные отечественные исследователи предлагают различать мировые цивилизации как длинные исторические циклы развития, включающие группу стран или регионов, и локальные как более короткие исторические циклы, включающие одно или несколько хозяйств, имеющих общую специфику.

В соответствии с теорией экономических циклов в истории экономики выделяют четыре основных вида: 1) среднесрочные с десятилетней амплитудой колебания; 2) полувековые (циклы Кондратьева), связанные со сменой поколений людей, технологических укладов, основных фондов, с переменами в экономических и социально-политических отношениях; 3) вековые, отражающиеся в периодической смене мировых цивилизаций; 4) тысячелетние, охватывающие основные цивилизации.

В начале XX в. А. Пенти пополнил науку теорией о будущем человечества как о постиндустриальной цивилизации, тем самым заложил основу теории постиндустриального общества (возникшей в западной социологии в 50–70-е годы XX в.). Она разделила историю человечества на доиндустриальное (аграрное),

индустриальное (технологическое) и постиндустриальное (научно-технологическое) общество. В свою очередь Д. Белл показал отличия индустриального общества от доиндустриального и постиндустриального по главному типу ресурсов, методу их использования, технологии, основанной на капитале, труде или знаниях, по характеру отношения человека к окружающему миру и другим людям.

Очевидно, что, «старый» формационный и «новый» цивилизационные подходы не только не исключают, а, напротив, взаимодополняют друг друга.

Французский историк Ф. Бродель представлял историю экономики как периодическую смену высокоразвитых «миров-экономик», определяющих направление развития всего мирового сообщества. В итоге современная теория периодизации истории экономики приобрела более точную и конкретную форму, которая включает семь цивилизаций: неолитическую (7-4 тыс. до н. э.); восточно-рабовладельческую (первая половина 1 тыс. до н. э.); античную (7 в. до н.э. – 5 в. н. э.); раннефеодальную (6–13 вв.); прединдустриальную (18 вв.); индустриальную (60-е гг. 18 в. – 70-е гг. 20 в.); постиндустриальную (80-е гг. 20 в. – 10-е гг. 22 в.).

Следует заметить, что вопрос о периодизации истории экономики до сих пор остается дискуссионным в истории экономики.

Последнее обстоятельство может быть определено междисциплинарным характером историко-экономической науки, находящейся на стыке «социальной» истории, экономической теории, истории экономической мысли и конкретных экономических наук.

История экономики – это самостоятельная наука, развивающаяся как специфическая система знаний, использующая экономические и исторические методы познания. Она развивается в тесной связи с экономической теорией. Историко-экономический материал является либо подтверждением верности теории, либо основанием для критики ее ошибочных построений. Хорошо изученные, систематизированные, проанализированные факты могут стать основанием для создания новых экономических теорий.

1. Шапкин И.Н. Место экономической истории в системе экономической науки. Перспективные направления научных исследований // Экономическая история. 2016. № 4(34). С.27–25.
2. Блок, Марк. Апология истории или ремесло историка: научное издание / М. Блок; отв. ред., авт. примеч. А. Я. Гуревич, пер. Е. М. Лысенко. – М.: Наука, 1973. – 232 с.
3. Конотопов М., Сметанин С. Из тупика: экономический опыт мира и путь России. – М., 2000. – 383 с.
4. Модельски Дж., Томпсон У. Волны Кондратьева, развитие мировой экономики и международная политика // Вопр. экономики. 1992. № 10. С.24.

SECTION XIV. MANAGEMENT

Andriianova M.

Knowledge Management in Management Consulting

*Odintsovo Campus of MGIMO-University
(Russia, Odintsovo)*

doi 10.18411/gq-31-03-2017-21

idsp 000001:gq-31-03-2017-21

Abstract

The article is devoted to the analysis of the role of management consulting as the link between management theory and practice. The article also considers the influence of this management consulting function on the formation of a qualified supply and demand for consulting services, as well as the ways to create and disseminate knowledge on the Russian consulting services market in different periods of its development and the role of large international consulting companies in this process.

Keywords: knowledge management, management consulting, large international consulting companies, Russian consulting services market.

One of the main and most important functions of management consulting is the creation, targeted dissemination and introduction of new knowledge and innovation in the field of organization management. Close interrelation between theory and practice determines the effectiveness of consulting services. New tasks and problems the solution of which requires development of new theoretical positions, models and tools constantly appear in management practice. The inverse relation is also true – new provisions of management theory need to be approved in management practice; positive results of practical approval allow new theoretical developments taking permanent place among tools that managers constantly use. The dynamics and quality of development of both management theory and management practice and consulting services offered on the market depend on how effectively management consulting acts as an intermediary between management theory and management practice.

Although consulting in its functional meaning is known since ancient times, the formation of a professional consulting services market began relatively recently. Many specialists associate the process of formation of consulting services market with the development of management theory. When considering management in a broad sense, it can be noticed that the development of one of the three elements – management theory, management practice and management consulting as a link between them – significantly hastens the development of the other two. Management consulting executes a kind of management practice state monitoring and signalizes on the need for new theoretical developments. At the same time, consulting follows the newly appeared provisions of management theory, analyzes and assesses the possibility of their application in practice and subjects them to practical approval. These interrelations are fast and constant, as most consultants simultaneously represent two parts – the theory and the practice of management. It was determined by history: management development and management consulting development backgrounds are almost identical.

There are many examples of practical approval of theoretical developments and innovations by consultants in management practice:

- Frederick Taylor – a scientist and practitioner and a consultant at the same time who has developed many tools in the field of production management;
- Frank Gilbreth – the founder of motion study, the author of many works on ergonomics, the owner of one of the first consulting companies;
- Frederick Herzberg – a well-known scientist and consultant in the field of motivation management;

- David McClelland – a scientist and co-owner of several consulting companies; known for his developments in the field of personnel management.

Likewise, there are many examples where problems arising in the practice of management served an impulse for management theory development. Among them are:

- Competency Model developed by David McClelland; his customer was the Foreign Ministry of Great Britain which faced the problem of selection of candidates for work in the diplomatic service;
- DPM and McKinsey Matrices that were analytical tools widely used in practice, were developed for the analysis of business portfolios of Shell and General Electric corporations;
- Organizational Culture Assessment Instrument (OCAI) was created by Kim Cameron and Robert Quinn who drew attention to the actual need for an organizational culture effectiveness measuring method.

The subjects of Russian consulting services market are characterized by heterogeneity but in general the structure of Russian consulting services market is very similar to the structures of such markets in other countries, including highly developed ones. The following shall be mentioned among the most notable players of the Russian consulting services market:

- large international consulting companies that offer a wide range of various consulting services;
- small and medium companies with a narrow range of services, usually concentrated in one area of management or associated with specific issues;
- specialized companies with services oriented towards a narrow consumer audience;
- internal consulting services for large companies and corporations the circle of customers of which is limited to parent, subsidiaries and partner organizations;
- consulting services functioning at universities, research institutes and state institutions;
- individual consultants (freelancers);
- professors of practice for whom consulting is not the main activity field.

The subjects of Russian consulting services market belonging to the same group use very similar strategies in their activities. Systematic research and development of innovations is carried out only by large international corporations, specialized companies, consulting services at universities and research institutes, professors of practice. The role of specialized companies can be assessed as insignificant, since their attention is concentrated on a narrow subject area; we can say that they rather do not develop innovations but improve existing solutions to the maximum possible extent. The nature of research activities of professors of practice and services at HEIs depends to a large extent on the funding that, in 1990-2010, was rather modest, and at the present time is determined by a huge number of objective and subjective factors and conditions which does not contribute to a fundamental change of the situation. The only group of subjects of the Russian consulting services market with strategy based on research and development of managerial innovations are large international consulting companies. Implementation of such a strategy is possible for them, since they possess:

- capital for research financing;
- employees with high level of skills necessary for the independent implementation of research activities;
- possibility of constant monitoring of actual needs in management practice due to interaction with a large number of customers.

It is also important to emphasize that large corporations additionally finance research at leading universities and research institutes and allow approving their development in practice.

The presence of large international companies in the consulting services market has given Russian customers the opportunity to gain access to their experience and innovative developments. This markedly affected the speed of introduction of new approaches to economic activity and management into Russian practice because:

- there was no need to develop these methods unaidedly;

- there was no need to learn in practice how to use these methods through trial and error method;
- world-known brands of international consulting companies played the role of a kind of insurance, so that using services of consultants looked safer which significantly stimulated the demand for consulting services and hastened the introduction of new methods into Russian practice.
- In general, the Russian consulting services market was very sensitive to the exchange of information and knowledge between theory and practice, and large international consulting companies played a major role in this as their activities ensured a constant interaction between the needs of customers and the directions of management science development.

The well-known rule says: “Demand breeds supply”. In the consulting services market the demand exists, if the customers:

- know what consultants are; how to use consulting services; in which way the interaction between the customer and the consultant is regulated; how to determine the price of consulting services, etc;
- understand that they have problems and/or goals for the solution/achievement of which additional knowledge and skills are required.

This means that knowledge is the necessary condition for the formation and development of the consulting services market. The pace of market development can be increased if the necessary knowledge is supplied to the market. When it comes to the market of consulting services, the situation develops in the most favorable way: knowledge stimulates demand, and demand, in turn, breeds supply. In simple words, consultants have the opportunity to influence the formation and increase of demand for their services through provision of knowledge about consulting methodology. This opportunity is actively used by large international consulting companies, especially in the process of entering emerging or developing markets, such as, for example, the Russian consulting services market. In such markets, the most important condition for the purchase and sale of consulting services is the customer's confidence in the consultant. The basis of such confidence is knowledge. First of all a customer evaluates knowledge that a consultant has and values a consultant demonstrates. The best way to represent knowledge is to refer to the sources which the customers trust and to which they have a regular access. Such requirements are met by specialized magazines and various industry events, for example, conferences, round tables, master classes, joint researches.

In Russia in the first decade of consulting services market formation the most in-demand information was about what consulting activity is, how the interaction with the consultant is carried out and how this relationship is regulated from a legal point of view. In the early 1990s the demand for this kind of knowledge was met through training programs that were partially funded by TACIS and implemented by large international consulting companies. Later these training programs were transformed into training courses which began to be taught in HEIs.

Tutorials usually covered such issues as: the essence of consulting services; rights and obligations of the parties to consulting projects; ways to ensure the consultant's responsibility; forms and methods of payment for consulting services; consulting cycle phases; psychological aspects of cooperation with a consultant. For potential customers such training programs were free; invitations to training were distributed at conferences, seminars, master classes and were placed in trade magazines. The need for such training programs practically disappeared in the early 2000s. Almost a decade of implementation of training programs has given the result: the consulting services market was already formed to that time and completely became a part of the Russian economy infrastructure.

Recently, large international consulting companies have concentrated their efforts on creating specialized knowledge and, at their own expense, carry out research on the topics related to current problems of their customers. The researches results can be presented directly to the target audience or indirectly through publications in trade press. In Russia, McKinsey&Co conducts regular research on labor productivity; PricewaterhouseCoopers provides monitoring of the number of Internet users and analysis of pharmaceutical market; Ernst&Young implements analysis of the automotive industry; Delloite conducts a study of the market of financial services provided through the Internet. In addition, large international

consulting companies organize and finance the publication of magazines and books, the authors of which are their employees; publications of consultants from large international consulting companies cover almost all most pressing issues of the Russian economy and are an important source of knowledge and information for Russian business leaders.

1. Andriianova, M. (2015). Rola transnarodowych korporacji konsultingowych w kształtowaniu potencjału rozwojowego rynku usług profesjonalnych w Rosji [The role of transnational consulting corporations in the development capacity building of the Russian market of business professional services]. Włocławiek-Kaniewo: Krukowiak.
2. Prigozhin, A.I. (2004). Metody razvitija organizacii [Methods of organization development]. Moskva: MCFJeR [International center of financial and economic development].

Жильцов В.А.

Коопетиция: история, виды интеграции

*Российский университет дружбы народов
(Россия, Москва)*

doi 10.18411/gq-31-03-2017-22

idsp 000001:gq-31-03-2017-22

Аннотация

В статье рассмотрено понятие «коопетиция» как относительно новый концепт интеграции в менеджменте. Показано сосуществование конкуренции и кооперации. Определены виды и характеристики коопетиции. Рассмотрены примеры применения коопетиции.

Ключевые слова: коопетиция, виды коопетиции. Кооперация, конкуренция, выигрыш-выигрыш.

Abstract

The article deals with the concept of "coopetition" as a relatively new concept in the management of the integration. The coexistence of competition and cooperation is shown. Characteristics of coopetition are defined. The examples of application of this concept are analyzed.

Keywords: koopetitsiya, koopetitsii types. cooperation, competition, win-win

Коопетиция – и билатеральный, и мультилатеральный феномен кооперации между организациями, который интенсивно разрабатывается в последнее время. С одной стороны, предприятия сотрудничают, например, в форме стратегических альянсов, что особенно очевидно в межорганизационной кооперации и совместно противостоят эффектам неопределенности окружающей среды [1]. С другой стороны, они конкурируют друг с другом в других областях. Другими словами компаниями, чтобы быть успешными, надо принимать в своей деятельности параллельность сотрудничества и конкуренции. Это, несомненно, не просто особенно тогда, когда межфирменная кооперация включает больше одного партнера. В глобальной экономике важность коопетиции неуклонно растет. Не существует области экономики, которая не использовала бы принцип коопетиции в какой-либо форме. Принцип коопетиции предусматривает использование стратегии, отличной от стратегий игры с нулевой суммой, и потому в этом принципе заложена возможность использования стратегии «выигрыш-выигрыш».

В настоящее время концепт предложения выигрыша стал очень популярным в повседневном бизнесе и в работах по исследованию проблем менеджмента [1]. Например, «стратегия выигрыш-выигрыш» или «мышление выигрыш-выигрыш» – очень часто используемые обороты в дискуссиях по менеджменту, образованию и

науке. В настоящее время стратегия «выигрыш-выигрыш-выигрыш» получила большое внимание в дискуссиях не только по проблемам коопетиции [6;10], но и по концепции устойчивого развития [5].

Концепт «предложение выигрыша» в литературе по общественным наукам весьма популярен. Этот концепт активно обсуждается, например, в тематике проектов в социальной сфере, рынка рабочей силы и истории [4;10].

В дискуссиях по проблемам менеджмента тематика «предложение выигрыша» привлекает особое внимание. В работе [6] предложение выигрыша «рассматривается как живая форма конкуренции». Надо отметить, что в таких работах основное внимание уделено сотрудничеству с конкурентами, то есть коопетиции [6]. В работе отмечено, что «традиционные парадигмы «выигрыш-проигрыш» или «друг-враг» устаревают при рассмотрении идей сотрудничества, которое в значительной степени является результатом растущих сложности и динамизма быстро меняющегося рынка товаров».

Альтернативой концепта «предложение выигрыша» может стать концепт «предложение выигрыш-выигрыш», который используется в некоторых работах по менеджменту, в частности в контексте менеджмента решения социальных проблем. Говоря об этом концепте, также часто используется понятие «супероптимальные решения».

Коопетиция является относительно новым концептом, в котором подчеркивается параллельность конкуренции и кооперации [1]. И кооперацию, и конкуренцию надо рассматривать как парадигмы. В соответствии с идеями работы Куна по интерпретации понятия парадигмы, коопетиция не является такой парадигмой как кооперация или конкуренция, она является дополнительной парадигмой [2]. Самый ранний задокументированный факт использования концепта коопетиция был зафиксирован в 1913 году, когда связанная с добычей устриц организация использовала неологизм «коопетиция» для описания идеи кооперации с конкурентами. В 1937 году историк Р. Д. Хант использовал концепт «коопетиция» в газете Лос Анжелес Таймс. В 1980 году Р. Нурда снова ввел этот концепт для того, чтобы охарактеризовать стратегию бизнеса компании Novell, занимающейся разработкой софта. В 1996 году концепт стал хорошо известен широкому кругу читателей из-за публикации работы [3]. С середины 90-х годов прошлого века во многих публикациях появилось использование концепта коопетиции и таких некоторых его нюансов, как диадическая коопетиция [2] и многогранная коопетиция [10].

Окружающая среда современного турбулентного бизнеса, возможно, подталкивает реализовывать либо чисто конкурентную, либо чисто кооперативную стратегии. Но в случае кооперации фирма должна принимать во внимание конкуренцию, а в случае конкуренции конкурирующие фирмы действуют сразу в нескольких сетях или системах, состоящих, например, из потребителей, снабженцев, местных сообществ и других стейкхолдеров. Как было сказано в работе [1], отсюда следует, что конкуренция неизбежно включает в себя элементы кооперации. В целом практически все фирмы тем или иным способом вовлечены одновременно и в конкуренцию, и в кооперацию, то есть, вовлечены в коопетицию.

Кооперация обычно осуществляется на верхних этажах цепочки поставок, а конкуренция на нижних [1]. Отсюда может показаться, что коопетиция приходится на деятельность на средних этажах цепочки таких, как незаконченная продукция или законченная продукция для складирования, складирование и деятельность НИОКР. Но это не так, потому что коопетиция может проявляться по всей цепочке поставок.

В литературе по коопетиции проводится разграничение между диадической и многогранной коопетициями. Диадическая коопетиция имеет место тогда, когда взаимодействие происходит между двумя компаниями [2], а многогранная тогда, когда

в структуру коопетиции или в сеть создания ценности вовлечены такие участники как потребители, общественные организации, поставщики или другие стейкхолдеры [7;10].

В соответствии с работой [2] существуют два главных подхода к коопетиции: коопетиция как контекст и коопетиция как процесс. Подход «коопетиция как контекст» подчеркивает важность групп и организаций, включенных в систему коопетиции, как это сделано в работе [3], а в подходе коопетиция как процесс коопетиция описывается как развивающийся процесс. Это развитие осуществляется через взаимодействие между двумя или больше членами коопетиции. В этой работе подходы к коопетиции в свою очередь подразделяются на две категории: диадическая (здесь возможна ассоциация с процессной точкой зрения) и многогранная (здесь возможна ассоциация с контекстной точкой зрения).

Диадическая коопетиция. В работе [2] дается узкое определение диадической коопетиции как диадической взаимосвязи, предполагающей конкуренцию на нижних частях (или на выходе) деятельности, а кооперацию на верхних частях (входе) деятельности. В работе подчеркивается наличие напряжения в диадической коопетиции [2]. Диадическая коопетиция создает ценность для двух конкурирующих фирм при том, что нет необходимости создавать ценность для таких остальных стейкхолдеров, как потребители, общество и пр. Таким образом, диадическая коопетиция в целом соответствует структуре выигрыш-выигрыш-проигрыш. В работе [10] основное внимание уделяется не только созданию ценности двумя конкурирующими фирмами, но и присвоению ценности. Следуя логике предложения выигрыша, эта позиция соответствует структуре «выигрыш-выигрыш-проигрыш» или даже «выигрыш-выигрыш/проигрыш-проигрыш», где преимущество сотрудничающих конкурентов также находится под угрозой. Потому можно было бы считать, что этот подход ближе к конкуренции, чем к кооперации.

Следует отметить, что в этой работе обрисован подход, который в целом ассоциируется с парадигмой конкуренции и, в частности, с последовательным преимуществом конкуренции. В то же время в работе [10] подчеркиваются кооперативные элементы этого подхода, что напрямую связывается с коопетицией. Это достигается использованием концепта «коопетивное преимущество». В работе [11] предлагается рассматривать картели, как одну из форм коопетиции. Так как в диадической коопетиции предложение выигрыша следует структуре выигрыш-выигрыш-проигрыш, то в случае картелей это означает, что, например, у потребителей будет утрачена выгода.

Многогранная коопетиция. Есть много литературы по менеджменту, описывающей характеристики многогранной коопетиции [10;11]. Понятие основанной на системах ценности многогранной коопетиции изначально было введено в работе [3]. В работе [10] были рассмотрены «межорганизационные многогранные взаимоотношения при коопетиции», где покупатель, поставщик и/или партнер являются также и конкурентами. Другими словами, с тех пор многогранная коопетиция рассматривается, как состоящая из вертикальных и горизонтальных взаимоотношений между фирмами, где кооперация и конкуренция действуют параллельно, а роли действующих лиц, процессы и цели становятся все более сложными.

В работе [10] в контекст альянсов была введена структура коопетиции, основанная на культуре и стратегических императивах. В соответствии с позицией авторов этой работы для того, чтобы достичь успеха в отношениях кооперации при коопетиции, стратегический императив должен быть сходным или, по крайней мере, дополнительным для членов альянса. В этой работе не употребляется понятие многогранной коопетиции, но рассуждения по коопетиции по сути говорят об этом. Многогранная коопетиция имеет те же качества, что и контекстуальная коопетиция, то есть взаимодействие основано на «системе конкурентных и кооперативных отношений и взаимозависимостей в окружающей среде, влияющей на поведение индивидов, групп

или организаций, и это предполагает, что эти сущности заинтересованы в коопетиции» [2].

В этой работе многогранная коопетиция определена как «система контекстуальной коопетиции, включающая в себя две или более коопетивные фирмы, в которую вовлечены также, по крайней мере, одно или более таких действующих лиц, как владелец или иностранное правительство, потребители или другие стейкхолдеры фирм». Она контекстуальна из-за контекста, где две или более конкурирующие фирмы находятся в отношениях кооперации способом, который выгоден также и для других стейкхолдеров системы ценности. В другом контексте эти фирмы могут конкурировать друг с другом без заметных элементов кооперации.

В работах [9] исследуется коопетиция больших многонациональных компаний, в которую вовлечены также локальные сообщества, то есть имеет место многогранная коопетиция. В работе [10] исследовались возникающие коопетивные стратегии между фирмами и локальными сообществами при разработке социально значимых проектов. В работах [9] и [10] рассматриваются случаи, названные «системы коопетиции». В работе [9] говорится о двух или более конкурирующих системах, которые кооперируют друг с другом. В контексте коопетиции эти системы рассматриваются в соответствии с идеями работы [2], но основное внимание здесь приходится на диадическую коопетицию.

Другой формой многогранной коопетиции является ситуация, в которой и потребитель выигрывает от нее. В работе [11] эти условия названы игрой со стратегией «выигрыш-выигрыш-выигрыш» потому, что, по крайней мере, три сущности (две или более фирмы и потребители) выигрывают из такой расстановки сил. В работе [9] введена структура многомерной (или многогранной) коопетиции, в которой конкуренция-кооперация связана с вертикально-горизонтальными отношениями. Приведены примеры многогранной коопетиции в области информационных (коммуникационных) технологий таких фирм, как IBM, Intel и Apple. Структура их коопетиции связана с осуществлением цепочек поставок, в которых связь IBM-Intel описывается многогранными отношениями, а отношения IBM-Apple являются типичными горизонтальными отношениями между конкурирующими цепочками поставок. В работе [11] также рассмотрены различные варианты коопетиции в их зависимости от цепочек поставок: вертикальные, горизонтальные и структурированные (в случае автомобилестроения). Внимание в работе сфокусировано на поставках и ассоциациях поставщиков.

Работу [8] можно рассматривать как одну из основополагающих работ по коопетиции. В принятом в работе понимании коопетиции ориентация на высокий уровень конкуренции сочетается с ориентацией на высокий уровень кооперации. В работе вместо принятия отношений между фирмами как игры с нулевой суммой совокупность отношений была расширена до многомерной (или многогранной) структуры, включая сюда и социальную ответственность. Такие отношения связаны с использованием многогранной стратегии «выигрыш-выигрыш-выигрыш».

Отметим, что коопетиция в работе [10] относится к виду многогранной коопетиции для случая стратегии «выигрыш-выигрыш-выигрыш».

Таким образом, использование идеи многогранной коопетиции позволяет создавать ценности типичные для диадической коопетиции, но более важные и на более широком поле [3].

Ранее рассматривались различные логики создания ценности: конкуренция, кооперация и различные варианты коопетиции. Эти логики создания ценности становятся сконцентрированными в формах предложения выигрыша. Сейчас обобщим эти способы создания ценности в контексте структуры цепочек поставок.

Кооперация соответствует структуре «выигрыш-выигрыш», многогранная коопетиция соответствует структуре «выигрыш-выигрыш-выигрыш», диадическая

коопетиция структуре «выигрыш-выигрыш-проигрыш», а конкуренция соответствует структуре «выигрыш-проигрыш». Если принять во внимание принятое представление, согласно которому конкуренция ассоциируется с нижней частью цепочки поставок, а кооперация с верхней или средней частью этой цепочки, то типичными активностями в нижней части цепочки для конкурирующих фирм в основном являются стратегии «выигрыш-проигрыш», активности в средней части соответствуют стратегии «выигрыш-выигрыш-проигрыш» или «выигрыш-выигрыш-выигрыш», а в верхней части стратегии «выигрыш-выигрыш».

Кооперация (логика «выигрыш-выигрыш» при создании ценности) основана на вертикальной интеграции, диагональной интеграции или структурах без горизонтальной интеграции. Если горизонтальная кооперация также вовлечена в эти отношения, то это становится примером многогранной коопетиции с логиками «выигрыш-выигрыш-выигрыш» создания ценности. Если горизонтальная кооперация между конкурирующими фирмами происходит без каких-либо других участников в системе ценности, то отношения соответствуют диадической коопетиции с предложением выигрыш-выигрыш (-проигрыш). В случае чистой конкуренции мы имеем дело с игрой с нулевой суммой без элементов кооперации и логикой создания ценности «выигрыш-проигрыш». Пример из работы [10], в которой подчеркивается использование присвоение ценности, может быть отнесен к основанной на конкуренции коопетиции, которая в основном соответствует логике выигрыш-выигрыш-проигрыш.

1. Bengtsson, M. and Kock, S. (2003). Tension in co-opetition. *Development in Marketing Science*, Vol. 26, Harlan E. Spotts, Ed. Academy of Marketing Science, Western New England College, pp. 38-42.
2. Brandenburger, A.M. and Nalebuff, B.J. (1996). *Co-opetition*, New York: Doubleday Currency.
3. Dworky, L.B. and Allee, D.J. (1998). The Western Water Policy Review Advisory Commission: An Opportunity Not To Be Lost, *Water Resources Update*, Issue 111, *Water Policies for the Future*, Spring 1998.
4. Elkington, J. (1994). Towards the Sustainable Corporation: Win-Win-Win Business Strategies for Sustainable Development, *California Management Review*, Winter, pp. 90-100.
5. Hamel, G., Doz, Y. and Prahalad, C.K. (1989). Collaborate with your Competitors and Win, *Harvard Business Review*, 67 (1), pp. 133-139.
6. Kylänen, M. and Rusko, R. (2011). Unintentional Coopetition in the Service Industries: The Case of Pyhä-Luosto Tourism Destination in the Finnish Lapland, *European Management Journal*, 29 (3), pp. 193-205.
7. Lado A., Boyd N.G. and Hanlon, S.C. (1997). Competition, Cooperation, and the Search for Economic Rents: a Syncretic Model, *Academy of Management Review*, 22 (1), pp. 110-141.
8. Laird, D.A. (2008). The Charcoal Vision: A Win-Win-Win Scenario for Simultaneously Producing Bioenergy, Permanently Sequestering Carbon, while Improving Soil and Water Quality, *Agronomy Journal*, 100 (1), pp. 178-181.
9. Rusko, R. Perspectives on Value Creation and Coopetition. *Problems and Perspectives in Management*, Volume 10, Issue 2, 2012.
10. Wilhelm, M. (2011). Managing coopetition through horizontal supply chain relations: Linking dyadic and network levels of analysis, *Journal of Operations Management*, 29, pp. 663-676.



Scientific publication

General question of world science

The collection of scientific papers of the materials International scientific conference
"Scientific achievements of the third millennium"
15 March 2017

Part 2



SPLN 001-000001-0117-GS

Signed print 08.04.2017. Circulation 400 copies.
Format.60x841/16.
Paper, offset. Printing operative.
Printed by SIC "LJournal"
Editor Chief: Ivanov Vladislav