

# ЭКОНОМИКА И СОЦИОЛОГИЯ

№ 3 (27)

Самара 2015



### **Учредитель**

Негосударственное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования  
“Самарский финансово-экономический институт”  
(443110, г. Самара, ул. Мичурина, д. 78)

### **Главный редактор**

доктор экономических наук, профессор О.Е. Рязанова

#### **Редакционный совет**

*С.Н. Сильвестров* - доктор экономических наук, профессор, проректор Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

*А.Г. Зельднер* - доктор экономических наук, профессор Института экономики Российской академии наук

*О.Ю. Мамедов* - доктор экономических наук, профессор Южного федерального университета

#### **Редакционная коллегия**

*О.Е. Рязанова* - доктор экономических наук, профессор Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова, главный редактор журнала «Экономика и социология»

*Н.Е. Фомина* - кандидат экономических наук, заместитель главного редактора журнала «Экономика и социология»

*Н.Ф. Тагирова* - доктор исторических наук, профессор, заведующий кафедрой «Экономическая история» Самарского государственного экономического университета

*Р.И. Хансевичев* - доктор экономических наук, профессор Самарского государственного экономического университета

Издается с 2009 г. Выходит 4 раза в год

Свидетельство о регистрации  
средства массовой информации  
ПИ № ФС 77-57524 от 27 марта 2014 г.,  
выдано Федеральной службой по надзору  
в сфере связи, информационных технологий  
и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)

Адрес редакции: 443110, г. Самара, ул. Мичурина, д. 78  
E-mail: support@samfei.ru

© Самарский финансово-экономический институт, 2015

**В номере:**

## **СОЦИОЛОГИЯ**

### **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ И ДЕМОГРАФИЯ**

*Бочаров В.Ю.*

Уровень мотивации работников сельскохозяйственных предприятий  
к труду .....7

### **СОЦИАЛЬНАЯ СТРУКТУРА, СОЦИАЛЬНЫЕ ИНСТИТУТЫ И ПРОЦЕССЫ**

*Бажина Е.В.*

Оценка потребителями качества услуг онлайн-образования.....12

## **ЭКОНОМИКА. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ**

### **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ**

*Сичинава В.В.*

Экономическая природа и сущность секьюритизации .....23

### **ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ**

*Сысоева А.А.*

Последствия конфликтных ситуаций и способы разрешения конфликтов  
в организации..... 27

*Мищенко А.А.*

Определение классификации типов и видов инноваций, влияющих  
на изменение финансового состояния коммерческих организаций ..... 30

*Самсуни А.Ю.*

Проблемы и перспективы развития ипотечного жилищного  
кредитования..... 35

**Annotations to the Articles..... 41**

# СОЦИОЛОГИЯ

---

- *Экономическая социология и демография*
- *Социальная структура,  
социальные институты и процессы*



## УРОВЕНЬ МОТИВАЦИИ РАБОТНИКОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ К ТРУДУ

© 2015 Бочаров Владислав Юрьевич  
кандидат социологических наук, доцент  
Самарский государственный университет  
443011, г. Самара, ул. Академика Павлова, д. 1  
E-mail: vladislav\_bocharov@rambler.ru

На основе данных социологического исследования социально-трудовой сферы сельскохозяйственных предприятий, проведенного во втором полугодии 2013 г. в одном из поволжских регионов, дается анализ уровня мотивации к труду наемного персонала этих предприятий. Уровень мотивации определяется посредством авторской методики измерения степени включенности работников в деятельность предприятия. Приводятся данные о состоянии приверженности, вовлеченности и включенности работников, а также выделяются факторы, позволяющие повысить мотивацию персонала.

*Ключевые слова:* мониторинг социально-трудовой сферы, сельскохозяйственные предприятия, мотивация к труду, включенность в деятельность предприятия, вовлеченность, приверженность.

Проблемы мотивации труда работников сельскохозяйственных предприятий (коллективных хозяйств) в последние годы не часто оказываются в исследовательском фокусе социологов<sup>1</sup>. Гораздо чаще исследуются проблемы мотивации наемного персонала промышленных предприятий и организаций иных сфер экономической деятельности, осуществляемой в городских условиях<sup>2</sup>.

Выполняемые НИИ социальных технологий СамГУ в течение последних 15 лет (по проекту мониторинга социально-трудовой сферы)<sup>3</sup> исследования состояния мотивации работников предприятий промышленности позволяют говорить о ее низком уровне<sup>4</sup>. Во многом такому положению способствовал формальный подход руководства предприятий к развитию социального диалога с работниками, отсутствие информирования персонала о целях и задачах производства, неготовность руководства развивать и поддерживать инициативу работников. На предприятиях продолжает доминировать архаичная культура общения с персоналом, ориентированным на авторитарные методы взаимодействия, а также пренебрежительное отношение к мнению работающих, нежелание использовать их попытки проявить инициативу и творчество в совершенствовании организации труда и производства.

Судя по результатам проведенного во второй половине 2013 г. НИИ социальных технологий СамГУ исследования состояния социально-трудовой сферы сельскохозяйственных предприятий (коллективных хозяйств)<sup>5</sup>, уровень мотивации труда работающего здесь наемного персонала также невысок.

Для анализа состояния мотивации труда работников сельскохозяйственных предприятий нами была использована апробированная в проведенных ранее на предприятиях обрабатывающих производств методика, основанная на измерении такого качества работника, как проявление интереса к целям и задачам своего предприятия, готовность способствовать его успеху<sup>6</sup>. Данные, полученные с помощью этой методики, отра-

жают степень мотивации работников предприятия к качественному труду и степень их готовности содействовать успеху предприятия, на котором они трудятся. Это качество получило название "включенность персонала в деятельность предприятия". Включенность в деятельность предприятия определяется как степень субъективной предрасположенности индивида рассматривать проблемы организации, в которой он трудится, как лично значимые для него и как его готовность способствовать успеху деятельности своей организации. При этом включенность означает принятие и одобрение работником правил и норм, функционирующих в организации, а также согласие с целями ее деятельности<sup>7</sup>.

В указанной методике **включенность** определяется на основе двух характеристик: во-первых, это **приверженность** работе именно на данном предприятии, которая складывается из удовлетворенности работником своим местом работы и его стабильности (отсутствие желания сменить место работы, т. е. уволиться, а также уверенность в том, что это достойное место работы); во-вторых, **вовлеченность** в достижение целей, поставленных руководством предприятия, когда работник информирован о целях, которые ставит руководство предприятия, считает, что достижение этих целей улучшит работу предприятия и готов проявлять свою активность для их решения.

Итак, представим полученные на основе обработки ответов работников сельскохозяйственных предприятий (всего было опрошено 700 респондентов 20 сельскохозяйственных предприятий (коллективных хозяйств) пяти муниципальных районов одного из регионов Поволжья) результаты исследования. Отметим, что вопросы анкеты, входящие в эту методику, были адаптированы с учетом специфики сельхозпредприятий.

### **1. Определение степени приверженности респондентов работе на сельхозпредприятии.**

Оценка приверженности респондента работе на данном конкретном сельхозпредприятии складывается из двух компонентов. Первый компонент - оценка степени стабильности респондента, которая определяется на основе выяснения его намерения не покидать свое сельхозпредприятие. Второй компонент - готовность респондента рекомендовать друзьям и знакомым свое сельхозпредприятие для трудоустройства. Как следует из результатов анкетного опроса, доля "стабильных" работников на обследованных в 2013 г. сельхозпредприятиях составляла 67,0 %. Это позволяет проверить не только отсутствие у респондента желания покинуть сельхозпредприятие, но и наличие у него достаточно серьезных аргументов, чтобы остаться. Данный компонент определяется на основе ответов работников обследованных сельхозпредприятий на вопрос: *"Если бы друзья или знакомые обратились к Вам за советом по трудоустройству, Вы порекомендовали бы им устроиться на работу на Ваше сельхозпредприятие?"* В среднем менее половины (45,5 %) из опрошенных работников готовы пригласить работать друзей и знакомых на свое сельхозпредприятие, что, естественно, не является показателем высокого социального благополучия. Каждый пятый из опрошенных не считает возможным допустить такого приглашения, а значит, на это у него есть важные причины, которые не позволяют этого сделать, что, в свою очередь, свидетельствует о наличии на сельхозпредприятиях тех или иных проблем.

Сопоставив характеристики респондентов по состоянию стабильности и по степени готовности рекомендовать свое сельхозпредприятие друзьям и знакомым, как место хорошего трудоустройства, получаем



возможность оценить долю респондентов, которые могут быть отнесены к числу приверженных работе на своем сельхозпредприятии. Таких работников по результатам обработки ответов респондентов оказалось 39,3 %, что свидетельствует о небольшой в среднем доле работников, находящихся в состоянии высокой степени приверженности к работе на своем сельхозпредприятии.

## **2. Определение уровня вовлеченности респондентов в работу сельхозпредприятия.**

Второй частью комплексной характеристики включенности работника в деятельность сельхозпредприятия является "**вовлеченность сотрудника в работу сельхозпредприятия**". **Вовлеченность** означает, что работнику известны цели, которые ставит руководство сельхозпредприятия, при этом он считает, что достижение этих целей улучшит работу сельхозпредприятия, и готов бескорыстно проявить инициативу, направленную на достижение этих целей.

Степень вовлеченности респондентов в работу сельхозпредприятий обследованных муниципальных районов оценивалась в исследовании по трем индикаторам.

Информированность работников о целях своего сельхозпредприятия на ближайшее будущее является **первым индикатором вовлеченности** и оценивается на основе ответов респондентов на вопрос: "**Известно ли Вам, какие (конкретные) цели ставит руководство Вашего сельхозпредприятия на ближайшее будущее?**" Ответы респондентов на этот вопрос свидетельствуют о невысокой в среднем информированности работников сельхозпредприятий о конкретных целях, стоящих перед их сельхозпредприятием: 42,8 % информированы об этих целях, чуть менее 60 % персонала сельхозпредприятий не знают, какие перспективы их ждут на работе.

**Вторым индикатором вовлеченности** является уверенность работника, что достижение целей, поставленных руководством, улучшит работу сельхозпредприятия. В среднем, по данным анкетного опроса, менее половины (44,1 %) опрошенных работников уверены, что достижение целей улучшит работу их сельхозпредприятия.

В качестве **третьего индикатора вовлеченности** персонала в работу рассматривается готовность работников проявить инициативу, направленную на достижение целей своего сельхозпредприятия. Информацией для анализа служат ответы респондентов на вопрос: "**Готовы ли Вы проявить инициативу, направленную на достижение этих целей?**" Согласно ответам респондентов на этот вопрос, в среднем менее половины (45,0 %) из них готовы помочь в достижении целей своего сельхозпредприятия, не требуя ничего взамен, лишь бы дела в коллективном хозяйстве шли успешно, тогда как остальные респонденты готовы к такой инициативе, только если им заплатят (27,5 %), либо вообще не склонны проявлять инициативу (27,5 %).

Отметим, что наиболее важными факторами готовности персонала проявлять свою инициативу для достижения целей сельхозпредприятия являются состояния удовлетворенности работника условиями труда и заработной платой. Причем на обследованных сельхозпредприятиях фактор удовлетворенности условиями труда выражен сильнее, чем фактор удовлетворенности заработной платой. Почти каждый третий неудовлетворенный заработной платой все равно готов на бескорыстную помощь

в достижении целей сельхозпредприятия, а вот среди неудовлетворенных условиями труда таких совсем нет:

<i>Степень удовлетворенности условиями труда</i>	<i>Доля готовых бескорыстно помочь в достижении целей сельхозпредприятия, %</i>
Вполне удовлетворены	56,9
Совершенно не удовлетворены	0,0
 <i>Степень удовлетворенности заработной платой</i>	
Вполне удовлетворены	63,9
Совершенно не удовлетворены	32,7

Обобщив ответы на три вопроса, являющихся индикаторами вовлеченности персонала в работу своего сельхозпредприятия, можно определить состояние этого показателя. По результатам обработки ответов респондентов оказалось, что только 23,9 % работников сельхозпредприятий находятся в состоянии высокой степени вовлеченности в работу. Это, безусловно, свидетельствует о низкой степени вовлеченности персонала в работу сельхозпредприятий. Такой факт позволяет сделать вывод о недостаточной эффективности существующих на сельхозпредприятиях методов мотивации работников.

**3. Определение доли работников, включенных в деятельность своего сельхозпредприятия, - итогового показателя анализа состояния мотивации.**

Итоговый этап оценки уровня включенности опрошенных работников в деятельность своего сельхозпредприятия состоит в сопоставлении значений двух рассмотренных показателей: *"приверженности"* и *"вовлеченности"*. Еще раз подчеркнем, что *"включенный работник"* характеризуется одновременно как *"приверженный к работе в данной организации"* и как *"вовлеченный в ее работу"*. Такое сочетание порождает новое качество в деятельности работника. Он стабилен, связывает с сельхозпредприятием, в котором он трудится, свое будущее, заинтересован в его успешной работе, проявляет инициативу и в конечном итоге обеспечивает высокое качество труда. По результатам проведенного исследования таких работников в целом по массиву опрошенных оказалось только 13,4 %, что является очень низким показателем состояния мотивации персонала обследованных сельхозпредприятий.

В целом, по результатам проведенного исследования можно констатировать низкий уровень мотивации труда персонала сельхозпредприятий. Между тем, результаты анализа показывают, какие значительные социальные резервы не используются сегодня сельхозпредприятиями из-за нежелания отказаться от административно-командных отношений "хозяин-работник", нежелания сотрудничать с работниками коллективного хозяйства в русле социального партнерства. Высокомотивированный работник - это, прежде всего, тот, кто удовлетворен своей работой, условиями труда и заработной платой. Об этом свидетельствуют данные исследования, приведенные ниже:

<i>Категория работников</i>	<i>Доля включенных в деятельность хозяйства работников, %</i>
Вполне удовлетворенные зарплатой	32,4
Совершенно не удовлетворенные зарплатой	6,0
Вполне удовлетворенные работой	27,5
Совершенно не удовлетворенные работой	0,0
Вполне удовлетворенные условиями труда	23,9
Совершенно не удовлетворенные условиями труда	0,0

Таким образом, полученные в ходе исследования данные показывают, каким образом можно улучшить ситуацию и повысить трудовую мотивацию работников сельскохозяйственных предприятий, совершенствуя методы управления и используя скрытые социальные резервы. Объем скрытых резервов значителен. Это те существенные резервы мотивации труда, которыми сегодня располагают сельскохозяйственные предприятия, но, к сожалению, их не используют. И создают тем самым предпосылки для некачественного выполнения трудовых обязанностей и в конечном итоге поиска работником других мест применения своих способностей.

<sup>1</sup> Ребров А.В. Факторы формирования мотивации работников // Социологические исследования. 2011. № 3. С.38-49.

<sup>2</sup> См., например: Тукумцев Б.Г. Оценка включенности в организацию персонала промышленных предприятий // Контексты социального знания. Самара, 2005. С. 250-260.

<sup>3</sup> Тукумцев Б.Г. Самарский мониторинг социально-трудовой сферы // Социологические исследования. 2001. № 7. С. 41-50.

<sup>4</sup> Авдошина Н.В. Включенность в организацию персонала промышленных предприятий: динамика и последствия // Современный менеджмент: проблемы, гипотезы, исследования: сб. науч. тр. Вып. 2. / Гос. ун-т - Высшая школа экономики, ф-т менеджмента; науч. ред. М.Ю. Шерешева. Москва, 2010.

<sup>5</sup> Методологию и программу мониторинговых исследований сельскохозяйственных предприятий (коллективных хозяйств), а также полученные ранее результаты подробно см.: Бочаров В.Ю. Мониторинг социально-трудовой сферы сельского хозяйства Самарской области // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2008. № 11. С. 72-74; Социально-трудовая сфера сельского хозяйства Самарской области: состояние, тенденции, перспективы / под ред. А.Ф. Боковенко, В.Ю. Бочарова, Е.Ф. Молевича. Самара, 2010; Бочаров В.Ю. Мониторинг социально-трудовой сферы сельского хозяйства: история, методология и результаты исследований 2011-2013 гг. : юб. сб. науч. трудов преподавателей, аспирантов и магистрантов социологического факультета Самарского государственного университета. Самара, 2014. С. 433-446.

<sup>6</sup> Бочаров В.Ю., Тукумцев Б.Г. Оценка включенности персонала в деятельность предприятия // Социологические методы в современной исследовательской практике. Москва, 2011. С. 124-129.

<sup>7</sup> Тукумцев Б.Г. Включенность в организацию // Социология труда. Теоретико-прикладной толковый словарь. Санкт-Петербург, 2006. С. 31-32.

*Поступила в редакцию 27.08.2015 г.*

## ОЦЕНКА ПОТРЕБИТЕЛЯМИ КАЧЕСТВА УСЛУГ ОНЛАЙН-ОБРАЗОВАНИЯ\*

© 2015 Бажина Елена Владимировна  
кандидат социологических наук,  
доцент кафедры философии, социологии и политологии  
Самарский филиал  
Московского городского педагогического университета  
443081, г. Самара, ул. Стара-Загора, д. 76  
E-mail: lp168@mail.ru

Дается анализ результатов социологического исследования, связанного с изучением оценки потребителями качества услуг онлайн-образования. На основе материалов интервью со слушателями образовательных онлайн-курсов характеризуются представления слушателей о соотношении традиционного и онлайн-образования, основные мотивы получения онлайн-образования, его преимущества и ограничения.

*Ключевые слова:* онлайн-образование, традиционное образование, качество услуг онлайн-образования, слушатели образовательных онлайн-курсов.

Описывая современное состояние системы образования и, в том числе, высшего профессионального образования, эксперты все чаще говорят о принципиальных изменениях, затрагивающих основополагающие принципы существования университетов. При этом ряд экспертов указывают, что по многим признакам в сфере высшего образования намечается настоящая революция, которая приведет если не к вымиранию университетов, то к существенной утрате ими своих позиций<sup>1</sup>.

Социологи отмечают, что эпоха глобализации воздействует на систему образования на разных уровнях, но применительно к высшему образованию речь идет об изменении самой внутренней парадигмы университетского образования. Суть этой новой парадигмы заключается, прежде всего, в становлении нового типа университетского образования, опирающегося не на понимание образования как абсолютной ценности, а на концепцию "полезного знания", т.е. знания, "ограниченного в принципе, сфокусированного на конкретике и нацеленного на результат, приносящий немедленную экономическую отдачу"<sup>2</sup>. Как отмечает Н.Е. Покровский, это приводит к ряду изменений в системе университетского образования, к которым относится, в частности, процесс "корпоратизации" университетов, их постепенное превращение в корпорацию, ориентированную на рынок и студента как индивидуального потребителя образовательных услуг. Возникают разнообразные виртуальные формы знания и образования, гибриды практических навыков и технологий, противостоящие фундаментальности в традиционном смысле этого слова.

В данной связи сегодня уже невозможно не замечать, как появление Интернета, активное использование различных технических устройств-гаджетов практически во всех повседневных практиках постепенно затра-

---

\* Статья подготовлена в рамках гранта РФФИ "Влияние новых цивилизационных факторов на образовательные форматы университета в современной России: повседневные практики и перспективы" (№ 14-06-00181). Руководитель: доктор социологических наук, профессор А.С. Готлиб.

гивают все сферы жизнедеятельности современного человека, проникая и в сферу образования, изменяя привычные образовательные форматы.

Осенью 2014 г. было проведено социологическое исследование, целью которого выступало описание и анализ влияния некоторых важнейших новых цивилизационных факторов на образовательные форматы современного университета и на всю систему образования в целом. Исследователей интересовало, в первую очередь, влияние Интернета, в том числе различных технических устройств-гаджетов, на изменение форматов получения образования. В качестве объекта эмпирического социологического исследования на разных его этапах выступали: владельцы образовательных онлайн-площадок, а также наемный менеджмент этих онлайн-ресурсов; представители управленческих структур высших учебных заведений (внедряющих элементы дистанционного образования), а также потребители услуг онлайн-образования - слушатели различных образовательных онлайн-курсов.

В последнее время все большее распространение на рынке образовательных услуг получают практики онлайн-обучения, что, безусловно, требует социологического изучения и осмысления. В данной статье основной акцент сделан на тех результатах исследования, которые характеризуют оценку потребителями качества услуг онлайн-образования. В рамках данного этапа исследования были проведены глубинные интервью со слушателями онлайн-курсов различной направленности.

Исследовательские задачи опроса слушателей онлайн-курсов включали, в первую очередь, анализ представлений информантов о соотношении онлайн- и традиционного образования, а также оценок влияния на это соотношение различных направлений образования.

Опираясь на материалы интервью, можно отметить, что среди информантов представлены три основные позиции по вопросу соотношения традиционного и онлайн-образования.

Первая позиция предполагает возможность параллельного существования, сочетания этих двух форм образования. Информанты, придерживающиеся такой точки зрения, полагают, что традиционное и онлайн-образование в будущем будут существовать параллельно, дополнять друг друга и решать свой круг задач в процессе обучения, а сочетание этих форм обучения будет определяться, в числе прочего, и конкретным направлением подготовки. Информанты обращают внимание на явно обозначившуюся в последнее время тенденцию распространения разнообразных форм онлайн-образования в современном образовательном пространстве. *"Онлайн-образования точно будет становиться все больше. Если сравнивать с тем, что было, ну, лет десять назад, то мы и не слышали про это, а сейчас все больше и больше такого образования становится. Появляются новые технологии, меняются люди, меняются их интересы и запросы. Если мы часть жизни своей перемещаем в тот же Интернет, то это естественно, что часть образования тоже туда уходит"* (ж., 32 года). При этом информанты полагают, что практически в рамках любого направления подготовки можно предлагать слушателям смешанную форму обучения, когда часть занятий останется в традиционной форме, а часть уйдет в онлайн-пространство. *"Некоторые университеты сейчас смешивают, т.е. какую-то лекционную часть люди получают в онлайн-форме, т.е. они готовятся, им не надо просто приходить и слушать преподавателя, если они могут это сделать у себя дома, а какая-то практическая часть уже в университете"* (ж., 22 года).

Вторая позиция предполагает, что онлайн-образование не сможет стать заменой традиционному университетскому образованию, по крайней мере, в ближайшей перспективе. Аргументируя свою позицию, информанты отмечают, что формат онлайн-обучения подходит, в первую очередь, только для дополнительного, краткосрочного обучения в какой-то узкой сфере деятельности или для заочного обучения, а как вариант долгосрочного университетского образования имеет существенные ограничения. Придерживаясь такой позиции, информанты, как правило, рассматривают онлайн-образование исключительно как прикладное, не ориентированное на фундаментальность, в отличие от традиционного университетского образования. *"Это только именно для узкой сферы деятельности, а для университета я сомневаюсь, что можно заменить. Ну, потому что университет, его же главное отличие - это то, что он не просто обучает профессии, а он складывает определенную образовательную базу, знания первоначальные, которые нужны для освоения чего-то, которые не дают в школе, потом уже на этой базе развиваются узкоспециальные знания... очень много нужно именно практических знаний, что университету очень сложно дать, вот их уже дорабатываешь сам"* (ж., 30 лет). Невозможность замены традиционного образования онлайн-образованием информанты объясняют и отсутствием или ограниченностью "живого" общения между преподавателем и слушателями. *"Я считаю, что традиционное образование - оно самое эффективное. Это все связано с ролью преподавателя, ролью учителя. Главная задача преподавателя - почувствовать ученика... есть ли у него талант к этому предмету или, если нет - какие пути решения есть. А онлайн-преподавание ориентируется в принципе на подачу материала... т.е. это не живой преподаватель, который может изменить отношение к нему... то есть как бы живого общения здесь никакого нет. Это самый главный минус онлайн-образования"* (м., 29 лет). Еще одним аргументом выступает, по мнению информантов, и то, что степень распространенности онлайн-образования пока еще не так высока, чтобы оно полностью заменило традиционные формы образования. Это связано и с определенной степенью недоверия к онлайн-образованию, с восприятием дистанционного образования как менее качественного. А с другой стороны, это связано и с тем, что онлайн-обучение требует высокой мотивации, самостоятельности, высокой степени самоорганизации, самоконтроля и ответственности за свои действия.

Третья позиция допускает возможность замены традиционного образования онлайн-обучением, хотя и с некоторыми оговорками. Информанты полагают, что еще очень долго в образовательном пространстве будет место академическому традиционному образованию, *"когда люди приходят в институт и учатся за партой"*. Но уже сейчас сегмент онлайн-образования расширяется очень быстрыми темпами, и этот формат образования проникает и в такие направления подготовки, в которых еще совсем недавно применение подобных форм и технологий казалось практически невозможным. *"Я не считаю, что онлайн-образование лучше, чем живое. Я считаю, что это существующая реалья современного мира, с которой мы ничего не можем поделать и которая имеет много плюсов. Мы просто движемся вдоль по истории. Традиционно от чего-то более классического к чему-то более высокотехнологичному, и все"* (ж., 37 лет).

Исследовательские задачи включали анализ мотивации получения онлайн-образования, а также изучение представлений слушателей об отличиях в мотивации получения онлайн- и традиционного образования. Анализ материалов интервью позволяет выделить в структуре мотивации слушателей онлайн-курсов некоторые основные мотивы получения образования в онлайн-форме.

Одним из наиболее значимых мотивов получения образования в онлайн-форме является то, что сам процесс онлайн-обучения удобнее и комфортнее для слушателей, позволяет экономить ресурсы и тратить время и силы только на сам процесс обучения, а не на сопутствующие и сопровождающие его действия. *"Я работаю достаточно много и такая форма для меня, конечно, самая удобная. По крайней мере, я не трачу время на то, чтобы куда-то ездить... ты не тратишь час на то, чтобы собраться..."* (ж., 32 года). *"Даже если есть в зоне доступа географического преподаватели и хороший выбор, и даже преподаватели, которых конкретно знаешь, люди предпочитают не выходить из дома... То есть удобство, да. Не надо одеваться, не надо тратить время на дорогу, дома тепло и уютно, комфортно, безопасно"* (ж., 37 лет).

Другим значимым мотивом выбора онлайн-образования является его финансовая доступность. Информанты отмечают, что, как правило, онлайн-образование либо стоит дешевле образования в традиционной форме, либо вообще может быть бесплатным. *"Действительно, ситуация на рынке такая, услуги, предоставляемые дистантно, почему-то традиционно стоят дешевле"* (ж., 37 лет).

Кроме того, как отмечают слушатели, онлайн-обучение дает больше свободы по сравнению с традиционным образованием в выборе индивидуального режима обучения. *"Я могу сама выбирать, когда мне заниматься и сколько времени на это потратить. Ты сам выбираешь режим занятий, можешь медленнее и дольше осваивать курс, можешь наоборот... интенсив такой... сейчас многие курсы дают такую возможность"* (ж., 32 года).

Делая выбор в пользу онлайн-образования, информанты руководствуются и тем, что именно такая форма обучения позволяет за относительно небольшой временной промежуток получить необходимые знания и компетенции, быстро обучиться тому, что вызывает интерес, расширяет кругозор и общий багаж знаний. *"Получается, что только в такой форме за короткое время можно получить то, что нужно. Хотя сначала присматривалась и думала про второе высшее в традиционной форме. Но потом поняла, что мне просто нужны очень конкретные знания и навыки, ничего лишнего и быстро. И корочка в итоге не особо важна, главное, чтобы научили делать... чтобы сразу можно было применить"* (ж., 32 года). *"Иногда бывает, что тебе хочется освоить какой-то пласт знаний каких-либо. И тут можно пойти учиться в университет или еще куда. Но зачем тратить три года обучения на то, что тебе нужно для себя. Причем в универе еще и всякие общие дисциплины, которые мне... ну вот, совсем не нужны. Когда мне нужно что-то точно изучить, какой-то отдельный момент или технологию, я выбираю интернет"* (м., 27 лет).

Часть информантов в качестве мотивов получения образования именно в форме онлайн отмечают так называемый "географический" фактор, т.е., с одной стороны, отсутствие необходимых образовательных услуг на локаль-

ном рынке традиционного образования, а с другой стороны, интерес к онлайн-курсам, которые предлагают ведущие университеты и известные ученые не только России, но и всего мира. *"Мотивирует людей получать образование, мне кажется, именно система, которая сегодня сложилась в нашем государстве... То есть мы не можем получить на месте, в своем университете, в своей школе, в своем кругу общения того, что, нам кажется, есть в другом месте. Вот как раз тяга к тому, что делается вне своей среды, потому что мы все понимаем, что в мире все различно. Вот как раз вот эта любовь к чужому, перенять этот опыт, посмотреть, а как сделано там, как этот же предмет, который я здесь изучал... как там. Мне кажется, что мотивацией, прежде всего, служит как бы осознание неполноценности вот именно этого курса или вообще, может быть, курс отсутствует. Как, например, я знаю, что в Оксфорде появились курсы, которые связаны с изучением поп-культуры Битлз. У нас вообще сейчас в России нет такого рода элективных курсов, связанных с музыкальной поп-культурой"* (м., 29 лет).

Некоторые информанты полагают, что немаловажными мотивами выбора онлайн-образования являются внутренние, психологические причины, некоторые личностные качества и особенности обучающихся. *"Это когда люди, допустим, интроверты, и они не любят, не способны идти на живой контакт, им проще заниматься дистантно, но при этом люди абсолютно социальные, умны и функциональны"* (ж., 37 лет).

Другие информанты отмечают, что онлайн-образование может охватывать одновременно большое количество людей, живущих в разных регионах и странах, и такая возможность расширить свои контакты, познакомиться с новыми людьми рассматривается также как мотив выбора именно данной формы обучения. *"Это прекрасная возможность познакомиться с детьми из других регионов страны... и пообщаться, и познакомиться поближе, узнать, как живут другие"* (ж., 18 лет).

Кроме того, слушателями онлайн-курсов движет и любопытство, интерес к новой форме получения знаний, желание попробовать. *"Просто потому, что мне было это интересно, интересно было попробовать эту форму, смогу я обучаться или нет. А потом я буквально влюбилась, что ли, вот в эту идею онлайн-образования, мне так нравилось, что когда мне удобно, я могу сидеть и заниматься тем, что мне интересно"* (ж., 22 года).

Рассуждая об отличиях в мотивации выбора онлайн- и традиционного образования, информанты отмечают, что традиционную форму получения образования выбирают чаще как базовое, первое образование, а онлайн-образование - это преимущественно получение дополнительных знаний, повышение уровня своего профессионализма. *"Я думаю, что дистанционное образование... это хороший инструмент, когда человек уже является профессионалом в какой-то сфере, он обучается не просто потому, что ему нужна корочка, а ему нужны реально какие-то оперативные знания, информация"* (м., 32 года).

Еще одним существенным отличием является и то, что онлайн-образование все чаще начинают выбирать люди, имеющие ограниченные возможности для получения образования в традиционной форме. *"Онлайн-технологии позволяют проводить благотворительные программы для людей с ограниченными возможностями, это расширяет не только их доступ практически к любому обычному образованию в принципе, но и возмож-*



ность расширения проведения благотворительных акций, когда не только ученик-инвалид, но и сам учитель имеет время и другие подобные опции, чтобы взять хотя бы одного ученика бесплатно или даже целую группу тех, у кого нет возможности платить, а не только учиться" (ж., 37 лет).

Оценка потребителями качества полученного онлайн-образования изучалась в исследовании с помощью таких показателей, как соответствие полученного образования ожиданиям, представления о преимуществах и ограничениях онлайн-обучения, описание идеальной модели онлайн-образования и необходимых изменений в организации процесса онлайн-обучения.

Сопоставляя свой опыт получения онлайн-образования с первоначальными ожиданиями, часть информантов отмечают, что изначально были немного скептически и настороженно настроены по отношению к такой форме получения образования, однако в процессе обучения поняли, что данная форма не только не ограничивает их в каких-то возможностях, но и, напротив, дает новые. Это касается, например, достаточно распространенного стереотипа о том, что онлайн-образование практически не предполагает непосредственного, живого общения между преподавателями и слушателями или между самими обучающимися. Те слушатели, которые прошли онлайн-обучение, напротив, отмечали, что порой в рамках онлайн-обучения возможностей для коммуникаций появляется даже больше и само общение в итоге разнообразнее и интенсивнее. Во-первых, расширяется само пространство коммуникации, появляется много новых знакомых не только из других регионов страны, но и из других стран. Во-вторых, современные технологии позволяют использовать разные форматы коммуникации в процессе обучения: групповые чаты, вебинары, конференции, скайп и т.п.

Информанты высказывали разные мнения о качестве лекций и о мастерстве преподавателей, ведущих онлайн-курсы. Часть информантов отмечали, что их ожидания не оправдались и некоторые лекции не вызвали у них интереса, показались малоинформативными и несодержательными. Применительно к формату онлайн-обучения это важно, поскольку в таком случае слушатель, как правило, прекращает обучение уже на начальном этапе и начинает искать другой университет, курс или преподавателя. Другие информанты, напротив, отмечали, что были приятно удивлены профессионализмом, активностью и мотивированностью преподавателей, их умением заинтересовать слушателей и поддерживать этот интерес на протяжении всего обучения, что далеко не всегда встречается в традиционном университете.

Описывая идеальную модель онлайн-образования, информанты отмечали, что традиционное или онлайн- - это лишь разные форматы получения образования. И в том, и в другом случае процесс обучения должен выстраиваться в соответствии с определенными принципами, и, например, мотивация и интерес к обучению, коммуникация и взаимодействие между участниками образовательного процесса, содержательность и практическая направленность и многое другое должны присутствовать в любом образовательном формате. Однако онлайн-образование имеет ряд специфических характеристик, которые обостряют необходимость присутствия в этой модели некоторых аспектов.

Рассуждая об идеальной модели онлайн-образования, информанты отмечали, что, в первую очередь, хотели бы, чтобы рынок онлайн-образования постоянно расширялся, пополнялся разнообразными курсами и чтобы максимальное количество вузов предлагали такую форму образования. При этом информанты отмечали необходимость краткого, но четкого предварительного описания курсов, что позволяло бы быстрее ориентироваться на многих образовательных ресурсах такого рода и быстрее и точнее делать выбор между курсами. Кроме того, информанты отмечали необходимость дальнейшего развития технологий, позволяющих осуществлять онлайн-образование для сложных направлений подготовки, требующих освоения определенных практических навыков в различных лабораториях (биология, медицина, химия и т.п.).

Описывая идеальную модель онлайн-образования, некоторые информанты отмечали его высокую стоимость для некоторых программ обучения (например, курсы MBA) и, как следствие, необходимость сделать его более доступным по этим направлениям для разных категорий слушателей.

Обращают внимание слушатели и на содержательность курса, отсутствие "информационного шлама". Это связано, в первую очередь, с тем, что большая часть сегодняшнего онлайн-образования - это непродолжительные экспресс-курсы и, выбирая такой формат обучения, слушатели ориентируются на получение максимально конкретных, содержательных и полезных знаний за максимально короткий промежуток времени.

Кроме того, информанты указали на обязательную необходимость для онлайн-обучения непосредственной коммуникации преподавателей со слушателями и самих слушателей друг с другом. Часть информантов отмечали, что испытывали потребность в общении с другими слушателями, потребность в чувстве включенности в группу, ощущении общей вовлеченности в процесс обучения. *"В образовании обязательно должен быть диалог"* (ж., 38 лет). При этом система взаимодействия между преподавателями и слушателями должна быть максимально понятной, технически доступной для обычного слушателя.

Описывая сам процесс онлайн-обучения, многие информанты отмечают необходимость четкой продуманности всех деталей обучения: объема материала и сроков его освоения, поэтапного разделения процесса обучения на мелкие задачи, жестких форм контроля и понятных форм самоконтроля личного прогресса самим слушателем. Информанты отмечали, что для онлайн-образования важна не только содержательная наполненность курса - важна проработанность и продуманность всех визуальных аспектов курса - внешнего вида и образа преподавателя, аудитории, в которой записывается лекция, звукового образа и голоса преподавателя. Несмотря на то, что восприятие этих аспектов, как правило, субъективно и индивидуально, для онлайн-обучения это особенно важно ввиду отсутствия живого контакта с преподавателем и невозможности непосредственного присутствия в стенах учебного заведения.

В целом, анализ интервью со слушателями онлайн-курсов показал, что онлайн-образование сегодня постепенно становится тем образовательным форматом, который привлекает все больше внимания потребителей образовательных услуг. Мотивация выбора потребителями именно

такого формата получения образования весьма разнообразна, но в целом свидетельствует о том, что онлайн-образование способно удовлетворить множество запросов, предъявляемых сегодня к процессу обучения: максимально комфортные и удобные условия обучения, свобода в выборе режима и скорости обучения, возможность удовлетворения самых разнообразных и специфических образовательных запросов, отсутствие территориальной привязанности к конкретному учебному заведению, доступность для самых разных категорий потребителей и ряд других. С другой стороны, как отмечают информанты, обратной стороной этих возможностей является и сохраняющееся пока у многих недоверие к такому формату обучения, и недостаточный уровень мотивации и самоорганизации, а в чем-то и неготовность взять на себя ответственность за построение своей собственной образовательной траектории.

Таким образом, проведенное исследование показало, что онлайн-образование сегодня действительно является мощным трендом в развитии современного образования, постепенно занимая все более значимое место в образовательных практиках и становясь той реальностью современного образовательного пространства, которая требует дальнейшего всестороннего анализа и осмысления.

---

<sup>1</sup> Балацкий Е.В. Новые тренды в развитии университетского сектора // Мир России. 2015. № 4. С. 72.

<sup>2</sup> Покровский Н.Е. Корпоративный университет: утопия, антиутопия или реальность // Экономика образования. 2007. № 1. С. 97.

*Поступила в редакцию 02.09.2015 г.*



# **ЭКОНОМИКА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ**

---

- *Экономическая теория*
- *Экономика и управление народным хозяйством*



## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА И СУЩНОСТЬ СЕКЬЮРИТИЗАЦИИ

© 2015 Сичинава Вячеслав Владимирович  
Самарский государственный экономический университет  
443090, г. Самара, ул. Советской Армии, д. 141  
E-mail: mkonoval@mail.ru

Рассматриваются различные точки зрения ученых-экономистов на экономическую природу секьюритизации, делается вывод о том, что в наиболее широком толковании секьюритизация - это процесс трансформации неликвидных или низколиквидных активов в ликвидные. Выявляются этапы развития секьюритизации с позиции банковского актива.

*Ключевые слова:* рефинансирование, секьюритизация, ипотечные кредиты, закладные облигации.

Секьюритизация за относительно непродолжительный период начиная с 1970-х гг., когда в США были совершены первые сделки подобного рода в современной истории, превратилась в широко распространенный инструмент рефинансирования.

Существует точка зрения, согласно которой секьюритизация зародилась в Европе. Немецкие ипотечные банки уже в XVIII в. выпускали ценные бумаги (облигации), выплаты по которым осуществлялись за счет средств, поступающих по ранее выданным ипотечным кредитам. Но современное трактование секьюритизация получила именно в XX в.

За весь период существования секьюритизация претерпела значительные изменения. Это касается и расширения перечня базовых активов, повышения роли объединения активов и появления новых ценных бумаг, выпускаемых на основе данной сделки.

С точки зрения предмета секьюритизации большинство стран проходят три этапа развития: ипотечный, коммерческий и генеральный (см. таблицу).

**Этапы развития секьюритизации с позиции базисного актива\***

Время	Середина 1970-х	Начало 1980-х	Середина 1980-х	1980-1990 гг.	Начало XXI в.
Этап	Ипотечный	Коммерческий			Генеральный
Вид секьюритизируемых активов	Ипотечные кредиты	Неипотечные кредиты, автокредиты, кредиты на обучение	Задолженность по торговым контрактам, экспортная выручка	Договор аренды и лизинга	WBS - секьюритизация бизнеса; интеллектуальных активов

\* Бэр Х.П. Секьюритизация финансовых активов - инновационная техника финансирования банков / пер. с нем. Ю.М. Алексеева, О.М. Иванова. Москва, 2007. С. 20.

Большой же интерес представляет развитие секьюритизации с точки зрения проведения сделки и отношения к инструменту. Выделяют три этапа: *зарождение, становление, расширение.*

Зарождение касается выпуска облигаций в Европе, средства от размещения которых шли на выдачу ипотечных кредитов. Сегодня схожие инструменты эмитируются во Франции, Испании и Люксембурге. Вско-

ре секьюритизация появилась и в США в виде ценных бумаг, выпускаемых инвестиционными компаниями недвижимости. Однако вплоть до 1960 г. инициаторы выпуска секьюритизированных бумаг испытывали трудности в связи с существующим на рынке двойным налогообложением.

Популярность и развитие инструмента, а следовательно, и второй этап становления, начались в 1960 г. в связи с принятием Конгрессом США акта, посвященного инвестиционным трастам недвижимости. Этапу присущи знаменательные события: выпуск в 1970 г. ценных бумаг, удостоверяющих собой право на часть средств, поступающих от объединения ипотечных кредитов (MBS) государственной национальной ипотечной ассоциацией, выпуск в начале 1980-х гг. облигаций, обеспеченных объединением ипотечных кредитов (СМО). На данном этапе произошло расширение перечня инициаторов выпуска за счет государственных организаций и универсальных кредитных организаций.

Полученный на этапе становления опыт выпуска MBS и СМО был использован для выпуска ценных бумаг, источником платежей по которым являлись уже не ипотечные кредиты, а, например, кредиты на покупку автомобилей. Рынок вышел за пределы Европы и США. Появились ценные бумаги, для выпуска которых была использована задолженность по кредитным картам - ABS. Для них роль источника платежа, в отличие от MBS, могут выполнять любые активы, средства от которых поступают регулярно в течение времени их существования<sup>1</sup>.

Развитие инструмента происходило не на беспочвенной основе, а сопровождалось и развитием теоретической базы. Экономисты, начиная с представителей маржинализма, не занимались напрямую исследованием инструмента, но так или иначе затрагивали его характеристики в своих трудах и теориях.

О. Бём-Баверк в своей работе "Капитал и процент" говорит о необходимости потребления благ в настоящем, о пересмотре своих активов организацией с целью поиска внутреннего источника финансирования деятельности. Капитальные блага, которые можно потребить сегодня, к определенному моменту в будущем станут более производительными, чем те, которые будут потреблены лишь тогда. Но для того чтобы дождаться плодов окольных процессов, собственники факторов производства должны приобрести средства существования (настоящие блага), расплатившись позднее с лихвой (процентом) за счет будущих благ, произведенных с помощью более производительных методов. В этом случае Бём-Баверк говорит об использовании *ресурсов* в настоящем, расходы по которым будут оплачены за счет будущих благ<sup>2</sup>.

Р. Гельфердинг в своем труде "Финансовый капитал" также раскрывает схожие черты, рассказывая о том, как производительные капиталисты сокращают долю производительного капитала, которую им приходилось держать на балансе в виде денежного капитала для покрытия разницы выданных ими векселей. Эти деньги перетекают к банкам в виде вкладов. Банкиры, заменяя вексель собственным кредитом, более известным, повышают способность кредитных денег действовать в сфере обращения. Следовательно, они расширяют кредитную надстройку<sup>3</sup>.

Дж. Акелроф, рассматривая проблему "рынка лимонов", раскрывает и проблему, характерную для секьюритизации активов. Речь идет о высоком риске недобросовестного поведения со стороны инициаторов сделки. Данная проблема описана далее.



Монетаристами в XX в. была разработана государственная политика, которую в последующем стали применять в качестве стимулирующей. Она включает в себя снижение нормы резервных требований, снижение учетной ставки процента, продажу центральным банком государственных ценных бумаг. Либо предлагалась сдерживающая политика, состоящая из повышения нормы обязательного резервирования, повышения учетной ставки процента, покупки центральным банком государственных ценных бумаг. Два из трех факторов (манипулирование ставкой и нормами обязательного резервирования) привели к тому, что появился механизм секьюритизации.

Таким образом, можно сказать, что на тот момент, когда термин "секьюритизация" впервые был применен в 1977 г. главой ипотечного департамента *Salomon Brothers* Льюисом Раниери, предложившим использовать его репортеру *Wall Street Journal* Анн Монро в статье, посвященной описанию первой эмиссии ценных бумаг, обеспеченных ипотечными кредитами, была подготовлена значительная теоретическая база для проведения подобных сделок<sup>4</sup>.

С того времени исследователи очень тщательно занялись изучением данного вопроса, что определило выделение третьего этапа секьюритизации. Практически все исследования определения секьюритизации активов можно условно разделить на две группы. В первую входят определения, выделяющие секьюритизацию в качестве способа "превращения" необращаемых активов в обращаемые посредством фондовых рынков. К исследователям, придерживающимся этой точки зрения, относятся: П.С. Роз, Э. Дэвидсон, Э. Сандерс, Л.-Л. Вольф, А. Чинг, И.А. Бланк, А. Селивановский и А.А. Казаков. Указанные авторы заостряют внимание на ускорении оборачиваемости активов в ходе секьюритизационных операций. Секьюритизация активов определяется как способ "трансформации", "преобразования", "превращения" низколиквидных необращаемых активов в ликвидную форму, способную обращаться на денежных рынках и рынках капиталов.

Такие определения характеризуют лишь одну сторону секьюритизации и не затрагивают вопроса о перераспределении правовых и экономических рисков вследствие обособления активов и использования залоговых инструментов. Вопрос обеспечения выпущенных ценных бумаг денежными потоками по активам также не затрагивается.

Вторая группа представляет секьюритизацию активов в качестве "инновационного способа финансирования", при котором происходят выделение и передача определенных активов, имеющих у инициатора секьюритизации, в дифференцированный пул финансовых активов, который списывается с баланса инициатора и передается новой специально создаваемой организации, которая в дальнейшем выпускает ценные бумаги, обеспеченные данными активами, и размещает их среди широкого круга инвесторов. К исследователям, придерживающимся данного определения, относятся: Н.В. Александрова, М. Бабичев, Ю. Бабичева, О. Трохова, Х.П. Бэр, А.Г. Грязнова, И. Диркс, М. Фишер и З. Шоу. Исходя из определений, представленных авторами, секьюритизация является подвидом общего семейства видов финансирования, в основе которого лежат выделенные активы<sup>5</sup>.

Швейцарский специалист Х.П. Бэр, автор широко известной монографии "Секьюритизация активов", выделяет секьюритизацию в широ-

ком смысле и в узком смысле, именно собственно секьюритизацию активов. В широком смысле "секьюритизация" понимается как "перемещение международного финансирования с рынка кредитов на денежный рынок и рынки капитала; замена кредитного финансирования схемами, основанными на выпуске ценных бумаг; исключение банков из схем финансирования; понятие заимствовано из английского языка". "Секьюритизация" в узком смысле, или "секьюритизация активов", представляет собой следующее: "инновационная техника финансирования; специфическая форма в рамках общей тенденции к секьюритизации; основная идея: списание финансовых активов с баланса предприятия и их рефинансирование посредством выпуска ценных бумаг на международном рынке и рынке капиталов"<sup>6</sup>.

В Положении Комиссии по ценным бумагам и биржам США от 18 января 2005 г. указывается, что секьюритизация активов представляет собой "ценные бумаги, выпускаемые под определенный дискретный поток будущих денежных поступлений или иные финансовые активы, постоянные или оборотные, которые по своей природе конвертируются в денежные поступления в течение установленного периода времени, а также определенные права или иные финансовые активы, предназначенные для обеспечения выпуска или своевременного распределения денежных поступлений держателю этих ценных бумаг"<sup>7</sup>.

В российском законодательстве под секьюритизацией понимается "финансирование или рефинансирование активов юридических лиц, приносящих доход, посредством повышения их ликвидности через выпуск (эмиссию, выдачу) ценных бумаг"<sup>8</sup>.

Анализ работ зарубежных и российских исследователей, в которых дается определение термина "секьюритизация активов", позволяет сделать вывод, что однозначных трактовок нет, но имеется широкий спектр мнений относительно толкования данного понятия. Следовательно, нет единого понимания существа секьюритизации и форм ее проявления. В настоящее время превалирует мнение тех авторов, которые акцентируют внимание на том, что секьюритизация - это процесс трансформации неликвидных или низколиквидных активов в ликвидные.

<sup>1</sup> Алексеева И.А., Рачкевич А.Ю. Секьюритизация: этапы развития // Деньги и кредит. 2006. № 7. С. 28-29; 32

<sup>2</sup> Цит. по: История экономических учений : учеб. пособие / под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. 4-е изд., перераб. и доп. Москва, 2001.

<sup>3</sup> Гельфердинг Р. Финансовый капитал: новейшая фаза в развитии капитализма / пер. с нем. И. Степанова. 7-е изд. Москва, 2011. С 80-81.

<sup>4</sup> Казаков А. История секьюритизации // Рынок ценных бумаг. 2003. № 19. С. 62-65.

<sup>5</sup> Попова Е.С. Сделки по секьюритизации банковских активов и правила отражения их в финансовой отчетности // Международный бухгалтерский учет. 2011. № 37 (187). С. 42-43.

<sup>6</sup> Бэр Х.П. Секьюритизация финансовых активов - инновационная техника финансирования банков / пер. с нем. Ю.М. Алексеева, О.М. Иванова. Москва, 2007. С. 27.

<sup>7</sup> Официальный сайт U.S. Securities and Exchange Commission. URL: [www.sec.gov/divisions/marketreg/securitiesanalysts.htm](http://www.sec.gov/divisions/marketreg/securitiesanalysts.htm).

<sup>8</sup> О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ : федер. закон от 21 дек. 2013 г. № 379-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы "КонсультантПлюс".

Поступила в редакцию 04.09.2015 г.

---

---

## ПОСЛЕДСТВИЯ КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЙ И СПОСОБЫ РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТОВ В ОРГАНИЗАЦИИ

© 2015 Сысоева Анна Александровна  
Самарский государственный экономический университет  
443090, г. Самара, ул. Советской Армии, д. 141  
E-mail: rust1978@mail.ru

Конфликты могут иметь положительные или отрицательные последствия для организации, в зависимости от условий, создаваемых менеджером, от того, как он управляет и регулирует конфликтные ситуации. В статье представлены наиболее распространенные положительные и отрицательные последствия и рассмотрены возможные способы разрешения конфликтных ситуаций.

*Ключевые слова:* конфликты в организации, последствия конфликтных ситуаций, способы разрешения конфликтов.

Конфликт может иметь разное происхождение и возникать между руководителями и подчиненными, между коллегами, между сотрудниками и клиентами. Конфликтные ситуации должны быть или устранены, или использованы с выгодой. В процессе разрешения конфликтов многие проблемы могут быть выявлены и решены путем устранения трудностей или барьеров и создания новых условий роста. Рассмотрим наиболее распространенные положительные и отрицательные последствия конфликтных ситуаций для организаций.

***Некоторые положительные эффекты конфликтных ситуаций:***

- Предотвращение более серьезных конфликтов. Например, игровые проекты могут использоваться, чтобы смягчить отношения людей путем предоставления конкурсной ситуации, которая может сгладить напряжение между конфликтующими сторонами, а также иметь развлекательную ценность.

- Стимулирование поиска новых идей или решений. Когда две стороны, которые уважают друг друга, сталкиваются с конфликтной ситуацией, процесс разрешения конфликта может помочь в прояснении обстоятельств и стимулировать поиск взаимоприемлемых решений.

- Повышение групповой сплоченности и эффективности. Когда две или более стороны вступают в конфликт, производительность и сплоченность каждой из сторон, скорее всего, улучшится. В конфликтной ситуации положение оппонентов оценивается негативно и люди в группах становятся более сплоченными, что и приводит к увеличению производительности.

- Определение силы или способностей. В конфликтной ситуации могут быть выявлены и измерены способности или силы сторон.

***Негативные последствия конфликтов:***

- Препятствия для спокойной работы.

- Уменьшающаяся производительность.

- Затруднения в процессе принятия решений.

- Образование конкурирующих групп внутри организации.

Общим результатом таких негативных последствий является снижение приверженности сотрудников организационным целям и организационной эффективности.

**Рассмотрим способы разрешения конфликта.** Когда две группы или отдельные лица находятся в конфликтной ситуации, они могут отреагировать одним из четырех способов:

- *Вступление в спор и ссору.* Этот метод не является выгодным, здоровым или приятным для решения конфликтной ситуации, поскольку предполагает агрессивную тактику и позицию либо выигрыша, либо проигрыша, это не позитивный подход.

- *Переговоры* - это компромисс, который играет важную роль.

- *Решение проблемы* предполагает выявление и устранение причины конфликта для того, чтобы сделать ситуацию снова нормальной. Однако это может быть нелегко. Не исключено также, что ситуация не сможет стать снова стабильной даже после разрешения выявленной причины конфликта из-за своего оказанного влияния на ситуацию.

- *Подход приспособления* использует конфликт как ситуацию, а не проблему и пытается разрешить ее через креативность, изобретательность, частично учитывая мнения всех работников. То есть при данном подходе необходимо акцент делать не на то, что какая ситуация уже сложилась, а на то, что должно быть создано и, соответственно, задано правильное понимание позиций и ситуаций конфликтующих сторон.

Существует 5 стилей поведения в конфликтных ситуациях:

1. *Соревнование*, когда есть варианты только победить или проиграть. Это тип поведения, когда отстаивается только одна точка зрения, причиняя потенциальный ущерб другим. Соревнование имеет высокую степень заинтересованности, действуя в личных целях, и низкую степень заботы о взаимоотношениях. Соревнование целесообразно в решении конфликтов, которые не имеют разногласий или когда нужно принять непопулярные, но необходимые решения.

2. *Сотрудничество* нацелено на нахождение решения, которое может удовлетворить конфликтующие стороны. Оно основывается на готовности принять во внимание интересы другой стороны, защищая свои. Несогласия рассматриваются открыто, и обсуждаются альтернативные варианты, чтобы прийти к наилучшему решению. Поэтому данный метод предполагает высокую степень сотрудничества и низкую степень конфронтации. Сотрудничество применимо, когда обе стороны желают решить проблему и готовы работать вместе для достижения взаимоприемлемого решения. Совместная работа есть стремление удовлетворить потребности обеих сторон, это лучший способ справиться с конфликтами.

3. *Компромисс* является обычным способом разрешения конфликтов, особенно тогда, когда конфликтующие стороны имеют относительно равные права и независимые друг от друга цели. Компромисс основан на убеждении, что должна быть найдена золотая середина, чтобы урегулировать конфликтную ситуацию, не в ущерб личным целям, так же как и взаимоотношениям. В процессе компромисса есть выгоды и убытки для каждой из конфликтующих сторон.

4. *Избегание*, уклонение от конфликта. Предполагается, что конфликт - это плохо и он очень нежелателен. Он должен быть отложен или проигнорирован. Эта модель поведения имеет низкий уровень сотрудни-

чества и конфронтации. Это полезно, когда конфликты незначительны. Или когда необходимо выиграть время, чтобы все взвесить и обдумать.

5. *Согласование* включает в себя высокий уровень сотрудничества и низкую степень конфронтации. Согласование может быть хорошей стратегией, когда одна из сторон соглашается, что может много потерять и мало выиграть. Следовательно, они готовы учесть пожелания другой стороны.

После выявления причин конфликтной ситуации необходимо усовершенствовать организационную деятельность, в том числе:

- установить цели;
- уменьшить неопределенность;
- минимизировать межличностные споры;
- совершенствовать стратегии, методы и правила;
- перераспределить имеющиеся средства или добавить новые;
- улучшить коммуникации;
- изменить системы вознаграждения.

***Менеджер должен:***

- инициировать необходимые структурные изменения, в том числе перемещение или слияние специализированных подразделений;
- выступать в качестве инициатора решения конфликтов.

Также может быть назначен человек, которого уважают конфликтующие стороны и который имеет навыки решения проблем, для того чтобы разрядить конфликтную ситуацию.

Итак, какие действия необходимы для минимизации конфликтных ситуаций?

Во-первых, необходимо регулярно пересматривать должностные инструкции и обеспечить, чтобы в соответствии с ними роли работников не противоречили друг другу и не противопоставлялись, а также чтобы все поставленные задачи были выполнимы.

Во-вторых, сознательно выстраивать отношения со всеми подчиненными. Встречаться не реже одного раза в месяц с ними наедине в офисе. Спрашивать о достижениях, трудностях и проблемах.

В-третьих, получать регулярные письменные отчеты о состояниях, которые описывают: достижения, текущие проблемы и нужды управления, планы на предстоящий период.

В-четвертых, проводить базовые тренинги: о межличностных коммуникациях и управлениях конфликтами.

В-пятых, регулярно проводить совещания руководства со всеми сотрудниками. Например, каждый месяц обмениваться новыми идеями, выслушивать инициативы по актуальным организационным вопросам.

В-шестых, рассмотреть создание анонимного ящика предложений, в который сотрудники смогут вкладывать свои идеи, предложения по изменениям и т.д.

---

1. Зеленский С.Ю., Чернов А.В. Методы профилактики конфликтов в компаниях // Молодой ученый. 2014. № 18. С. 364-366.

2. Калмыкова О.Ю., Гагаринская Г.П. Управление конфликтами в организации и профилактика профессионального стресса работников // Вестн. СамГТУ. Серия "Экономические науки". 2013. № 1 (7).

3. Щербаков И.Д. Конфликты в организации, причины их возникновения и способы разрешения // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. № 3.

## **ОПРЕДЕЛЕНИЕ КЛАССИФИКАЦИИ ТИПОВ И ВИДОВ ИННОВАЦИЙ, ВЛИЯЮЩИХ НА ИЗМЕНЕНИЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

© 2015 Мищенко Андрей Александрович

заместитель начальника

ЗАО "НИИ Материаловедения"

124460, г. Москва, Зеленоград, пр-д 4806, д. 4, стр. 2

E-mail: andrewmish@mail.ru

Представлена авторская позиция относительно классификации инноваций, влияющих на финансовое состояние коммерческих организаций в системе финансового менеджмента. Классификация расширена и дополнена в аспекте реализации инноваций в рамках основного вида экономической деятельности коммерческих организаций - ОК 029-2014.

*Ключевые слова:* инновации в системе финансового менеджмента коммерческих организаций, влияние инноваций на финансовое состояние организаций.

Классификация инноваций - распределение их на отдельные кластеры по признакам, отличительным свойствам соответствующей группы инноваций, главная особенность которой - реализация установленной цели. Как экономическая категория инновация показывает наиболее общие и существенные свойства, признаки, корреляции, отношения создания и продажи нововведений в системе финансового менеджмента. Впервые заложил основу кластерного подхода Н.Д. Кондратьев, указывая, что нововведения распределяются по отрезкам времени неравномерно, появляясь группами - кластерами.

Й.А. Шумпетер различает тип, вид инноваций, определяя следующие типы инноваций: ввод в обращение новых продуктов (продуктовые); использование методов производства (процессные, организационные); открытие новых рынков (маркетинговые); усвоение новых ресурсов обеспечения сырьем или иных источников; образование новых рыночных структур для определенной отрасли промышленности (маркетинговые); в рамках конкретных типов инноваций выделение их видов.

Большинство экономистов-практиков, классифицируя инновации, необоснованно полагают, что это преимущество высокотехнологичных организаций, тогда как В.Л. Макаров справедливо указывает, что инновация - форма разрешения противоречия, явление прогресса в любой сфере человеческой деятельности, инновация им не рассматривается составной частью жизненного цикла. Подход к классификации инноваций на уровне функционирования коммерческих организаций - перемены, увеличивающие результативность их функционирования.

Различие влияний разных типов инноваций на эффективность организации и изменения в экономической сфере отмечается в Руководстве Осло<sup>1</sup>. Обусловлены модернизацией операционных методов - передачи продуктов, ориентированных на уменьшение затрат на единицу продукта либо улучшение качества, - процессные инновации.

Представим многокомпонентные классификации инноваций в аспекте влияния на финансовое состояние коммерческой организации (см. таблицу).

**Множество критериев классификации типов, видов инноваций в аспекте влияния на финансовое состояние коммерческой организации**

<b>Критерий</b>	<b>Типы, виды</b>
<b>1</b>	<b>2</b>
Международное законодательство	Продуктовые: базисные, улучшающие, процессные, маркетинговые, организационные, управленческие
Российское законодательство	Технологические, технологические продукты, технологические процессные, маркетинговые, организационные, экологические
Центр экономических и социальных исследований Республики Татарстан	Технологические, процессные, продукты, организационно-управленческие
Уровень новизны: глубина вносимых изменений	Радикальные (базисные), прорывные, микроинновации, улучшающие, псевдоинновации, модификационные (частные), стоимостные
Тип новизны для рынка	Новые по видам экономической деятельности, в хозяйствующем субъекте (группе хозяйствующих субъектов)
Характер воздействия на рыночно-технологические возможности организации	Архитектурные, революционные, нишесоздающие, регулярные
Влияние на процесс производства и деятельность организаций на рынке	Экологические, технико-технологические, экономические, финансовые, организационные, управленческие, технические, технологические, организационно-управленческие, информационные, продукты, процессные, продуктивные, комплексные, социально-экономические, производственные, производственно-торговые, торговые, научно-технические, организационно-экономические, социально-культурные, государственно-правовые
Степень реализации целей организации	Внешний: продукт (новый товар, услуга), операция; целевой: кризисная, инновация развития; обеспечивающие выживание организации, укрепление прибыли, места на рынке товаров, имиджа и устойчивости фирмы, образование новых рабочих мест, снижение загрязнения окружающей среды, радикальные (базисные), улучшающие, модификационные, работающие, радикальные (базисные), улучшающие, модификационные, инкрементальные (постепенные)
Место в производственном цикле	Сырьевые, обеспечивающие (связывающие), продукты, процессные, на входе (выходе) в производственный процесс, в производстве, на отдельных участках производственного процесса
Роль в воспроизводственном процессе	Потребительские, инвестиционные, основные, дополняющие
С позиции системной и структурной характеристики организации	На входе, выходе с организации, в системной структуре
Масштаб распространения	Средние, мелкие
Степень сложности	Сложные (синтетические), простые
Широта воздействия	По видам экономической деятельности, локальные, системные, стратегические
Структура вида экономической деятельности жизненного цикла	По видам экономической деятельности возникновения, внедрения, потребления
Отношение к разработке	Разработанные собственными, внешними силами
Виды инновационных бизнес-проектов	Связаны с уровнем принятия решений, специфические, итоговые, промежуточные
Объем решаемых задач в разрезе бизнес-проектов	Монопроекты, мультипроекты, мегапроекты

1	2
Продолжительность	Краткосрочный - 1-2 года, среднесрочный - до 5 лет, долгосрочный - свыше 5 лет
Результативность	Высокие, низкие, средние
Ожидаемый эффект инноваций, ключевая цель инноваций - достижение эффекта	Экономический, финансовый, производственный, социально-экономический, информационный, ресурсный, интегральный, иной
Типология бизнес-инноваций	Финансы, процессы, предложение, доставка
	Авторская позиция
Степень воздействия на бизнес хозяйствующего субъекта	Системные, локальные
В разрезе основного вида экономической деятельности - ОК 029-2014	Производственные, инвестиционные, финансовые
В аспекте рыночной дисциплины	Информационные
В рамках бизнес-модели организации	Инновации ориентированы на формирование цепочки создания инновационной ценности (созданные изменениями в цепи поставок, ценностном предложении, целевой группе потребителей)
С позиции постоянного совершенствования уровня образованности профессиональной команды в подсистеме "интеллектуальный капитал"	Кадровые

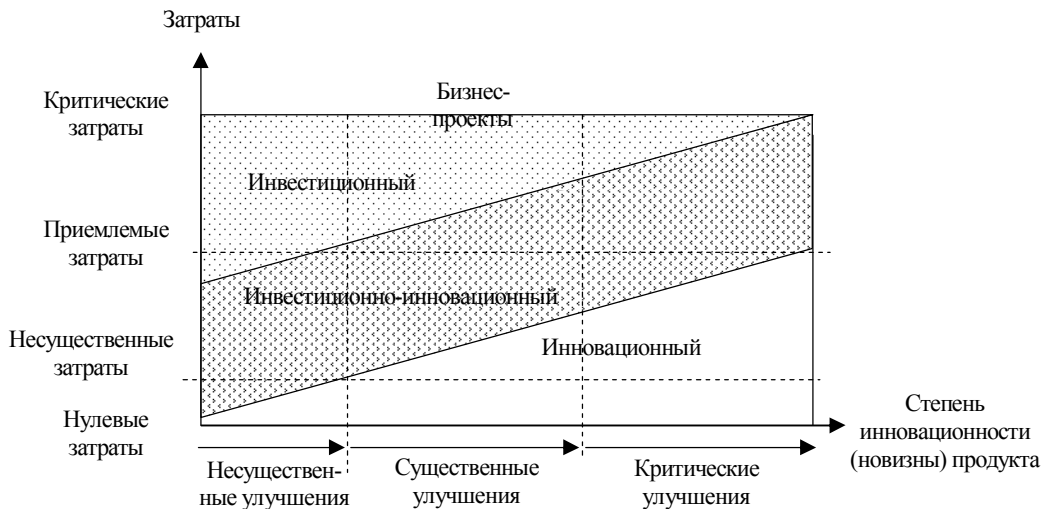
В рамках подсистемы "инновация" с позиции принципа системности при классификации выделяют 1-й уровень - инновации; 2-й уровень - финансово-инновационная деятельность; 3-й уровень - инновационный, инвестиционно-инновационный бизнес-проекты. Инновация в подсистеме - что-то новое, отдельное, отдельный бизнес-проект, немного базирующийся на прошлых знаниях, практике; инновационный (инвестиционно-инновационный) бизнес-проект - проектная форма инновации, обладающая всеми ее ключевыми свойствами.

На основе систематизации подходов к понятию "инновационный проект", по нашему мнению, в исследовании инновационный бизнес-проект целесообразно рассматривать как дискретную совокупность финансово-инновационных ресурсов, инноваций и определенных практических действий, ключевая цель которых - результативная реализация финансово-инновационной деятельности в системе финансового менеджмента<sup>2</sup>.

Инновационные, инвестиционно-инновационные бизнес-проекты различаются по следующим ключевым критериям: степени новизны и уровню требуемых финансовых вложений. То есть, с одной стороны, инновационный бизнес-проект, адаптированный под инвестиционные требования, может называться инвестиционно-инновационным, а, с другой стороны, любой инвестиционный бизнес-проект в той или иной мере содержит в себе степень инновационности; при позитивном развитии в системе финансового менеджмента любой инновационный бизнес-проект переходит в инвестиционно-инновационный бизнес-проект и далее в инвестиционный бизнес-проект (см. рисунок).

Для успешной реализации инновации необходимо взаимодействие со множеством финансовых подсистем, в том числе с инвестиционной, именно инвестиции в системе финансового менеджмента превращают





**Рис. Взаимосвязь инвестиционно-инновационных бизнес-проектов в системе финансового менеджмента**

новшество непосредственно в инновацию. Считается, что в большинстве случаев инновации невозможны без инвестиций, а инвестиции без инноваций (иногда в переводе с англ. инновация - инвестиция в инновацию), как правило, не имеют экономического смысла, снижая конкурентоспособность хозяйствующего субъекта в условиях открытого рынка, насыщенного продукцией отечественных и зарубежных организаций. То есть цели инвестиций - получение прибыли от инвестированных средств, а инноваций - совершенствование объекта вложения. Инновационные бизнес-проекты обеспечивают долгосрочные конкурентные стратегические преимущества организации (доходность инвестированного капитала превышает ставку дисконтирования, требуемую инвесторами), что в стратегическом плане предоставляет организации возможность повышать темпы роста, а впоследствии - доходность. Инвестирование в инновационные бизнес-проекты - важнейшая часть корпоративной инвестиционной стратегии с характером стратегических инвестиций. Интеграция финансово-инновационной и инвестиционной деятельности в системе финансового менеджмента - направление обеспечения доступности финансово-инновационных ресурсов для реализации инновационных бизнес-проектов.

В подсистеме "инновация" инновационные бизнес-проекты могут классифицироваться на основе классификации инноваций.

Итак, типизация инноваций позволит оптимально сочетать типы инноваций и финансово-инновационной стратегии, дополняющие друг друга; в зависимости от типа инновации создавать организационно-экономические методы, способы, инструменты финансового управления.

Создание научно обоснованной классификации инноваций на основе систематизации классификационных признаков в системе финансового менеджмента ориентировано на потенциальное предоставление детальной характеристики инноваций, что в итоге обеспечит реальную, осязаемую поддержку со стороны высшего руководства организаций по внедрению инноваций в организациях, подчеркивая, таким образом, ее практическую значимость.

Автор, не подвергая сомнению суть рассматриваемой классификации инноваций, расширил и дополнил ее в аспекте реализации инноваций в

рамках основного вида экономической деятельности коммерческих организаций - ОК 029-2014, выделяя и уточняя при этом инновации: 1) по степени влияния на бизнес коммерческих организаций - локальные, системные; 2) в разрезе основного вида экономической деятельности - в производственной, инвестиционной, финансовой деятельности; 3) в аспекте рыночной дисциплины - информационные; 4) инновации в рамках бизнес-модели организации<sup>3</sup>, ориентированные на формирование цепочки создания инновационной ценности (инновации в цепи поставок, ценностном предложении, целевой группе потребителей), обеспечивающие в свою очередь структурированность, внутреннюю логичность самой цепочки<sup>4</sup>.

Итак, представленная классификация позволит более детально оценивать финансовую результативность финансово-инновационной деятельности коммерческих организаций<sup>5</sup>, идентифицировать ее ориентиры для корректировки или поддержки, устанавливать неоднородность инноваций и выбирать методы их оценки, соответствующие особенностям финансово-инновационной деятельности, имея в итоге практическое значение для формирования инструментария к оценке инноваций в системе финансового менеджмента. Идентификация и классификация инноваций с позиции достижения финансовой результативности должны реализовываться в подсистеме "инновация".

---

<sup>1</sup> Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. Москва, 2010. С. 38.

<sup>2</sup> Мищенко А.А. Обобщенная классификация инноваций // Инновации в науке : материалы XII Междунар. заоч. науч.-практ. конф. Новосибирск, 2012. С. 26.

<sup>3</sup> Бизнес-модель описывает метод создания, продажи и доставления ценности клиентам компаний.

<sup>4</sup> Мищенко А.А. Указ. соч.

<sup>5</sup> Руководство Осло...

*Поступила в редакцию 29.08.2015 г.*

## ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

© 2015 Самсуни Анна Юрьевна

Самарский государственный экономический университет

443090, г. Самара, ул. Советской Армии, д. 141

E-mail: fikr@bk.ru

Статья посвящена оценке современного состояния ипотечного жилищного кредитования в России. Изучены и сформулированы проблемы развития ипотечного жилищного кредитования, представлены направления их решения.

*Ключевые слова:* ипотечное жилищное кредитование, рефинансирование ипотечных кредитов, секьюритизация.

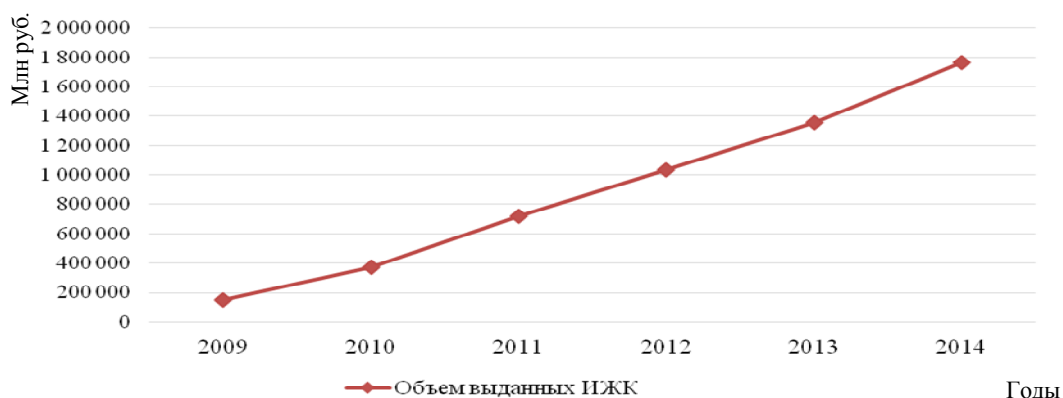
Сегодня система ипотечного кредитования занимает уникальное положение в национальной экономике. Во-первых, в настоящее время ипотечное кредитование в большинстве экономически развитых стран не только является основной формой улучшения жилищных условий, но и оказывает существенное влияние на экономическую ситуацию в стране в целом. Во-вторых, система ипотечного кредитования представляет собой самый сложный механизм, состоящий из взаимосвязанных и взаимозависимых подсистем.

На сегодняшний день существуют определенные тенденции, характеризующие сегмент ипотечного кредитования в России. Можно говорить об увеличении объемов ипотечного жилищного кредитования. Статистические данные о рынке ипотечного кредитования за 2009-2014 гг. свидетельствуют о его устойчивом восстановлении (рис. 1).

Увеличение объемов ипотечного жилищного кредитования обусловлено продолжением действия программ государственной поддержки. Также можно говорить о том, что население начало реализовывать "отложенный спрос", появившийся за период кризиса. Кроме того, данные позитивные тенденции - следствие значительно усилившейся конкуренции участников рынка ипотечного кредитования, стимулирующей банки к смягчению требований к заемщикам и повышению доступности ипотечных жилищных кредитов. Произошло увеличение доли ипотечного кредитования на рынке жилья. В 2013 г. был установлен рекорд по объему ипотечных сделок. Если в 2012 г. каждая пятая сделка по покупке жилья в России совершалась при помощи ипотеки, то через год уже каждая четвертая сделка была ипотечной.

В последние годы заметно выросла потребность в таком сегменте банковских услуг, как ипотечное кредитование. Кроме того, важно отметить, что на российском рынке жилья в последнее время наблюдается рост объемов жилищного строительства.

Так, в 2012 г. было построено 65,74 млн м<sup>2</sup>. Сопоставимых результатов стране удавалось достичь, например, в 1986 г., когда строители РСФСР сдали в эксплуатацию 66,2 млн м<sup>2</sup> жилья. За 2013 г. было построено 69,4 млн м<sup>2</sup> жилья, что почти на 5,5 % превысило результат предыдущего года. Всего за 2014 г. был построен 81 млн м<sup>2</sup> жилья, что на 16,7 % превосходит показатель 2013 г. Строительные организации сдали в эксплуатацию в 2014 г. свыше 1,08 млн новых квартир, что на 18 % больше, чем в 2013 г.



**Рис. 1. Объем выданных ипотечных жилищных кредитов по России за 2009-2014 гг.**

*Источник.* URL: <http://www.ahml.ru>.

Развитие ипотечного жилищного кредитования в значительной степени определяется уровнем платежеспособного спроса населения и величиной цен жилой недвижимости на строительном рынке (см. таблицу).

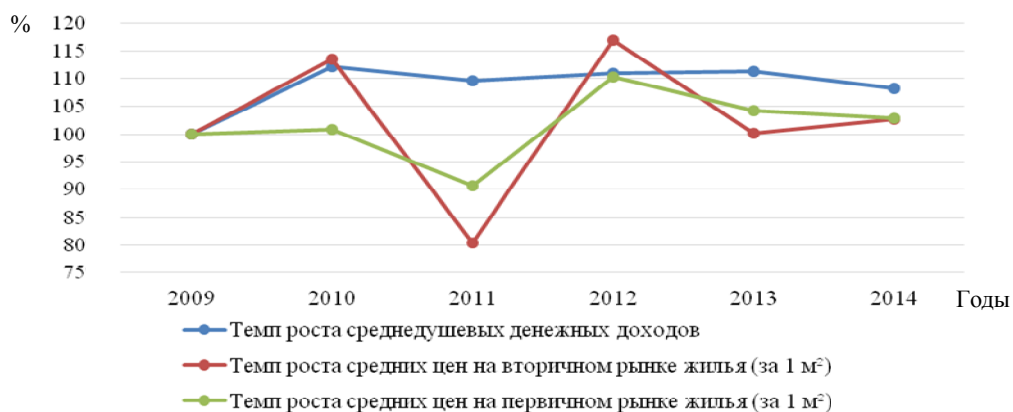
**Динамика доходов населения и цен на рынке жилья по России  
в 2009-2014 гг., % к предыдущему году**

Показатели	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Среднедушевые денежные доходы (в месяц), руб.	16 895	18 958	20 780	23 221	25 928	27 766
Темп роста среднедушевых денежных доходов, %	100,0	112,2	109,6	111,7	116,6	108,1
Средние цены на вторичном рынке жилья (за 1 м <sup>2</sup> ), руб.	52 895	59 998	48 243	56 370	56 478	58 085
Темп роста средних цен на вторичном рынке жилья (за 1 м <sup>2</sup> ), %	100,0	113,4	80,4	116,8	100,2	103,2
Средние цены на первичном рынке жилья (за 1 м <sup>2</sup> ), руб.	47 715	48 144	43 686	48 163	50 208	51 714
Темп роста средних цен на первичном рынке жилья (за 1 м <sup>2</sup> ), %	100,0	100,9	90,7	110,2	104,2	103,0

*Источник.* URL: <http://www.gks.ru>.

Также наблюдается увеличение темпов роста доходов населения в России в 2012 г., при этом они соответствуют темпу роста цен на жилье, а в 2013 и 2014 гг. даже превышают его на несколько пунктов, что видно из нижеприведенной диаграммы (рис. 2). Наименьший темп роста цен на рынке жилья наблюдался в 2011 г. Этот год характеризуется значительным увеличением объема строительного производства, что связано с началом выхода из экономического кризиса. В 2012 г. наблюдался рост цен на рынке жилья в связи с увеличением спроса на недвижимость со стороны населения, которому способствовало улучшение условий ипотечного жилищного кредитования (снижение процентных ставок по ипотечным кредитам, смягчение требований к заемщикам)<sup>1</sup>. Небольшим снижением темпа роста цен на жилье характеризовался 2013 г., также наблюдался хороший спрос на жилье, процентные ставки по ипотечным кредитам в начале года возросли, но к концу года опять опустились до значений 2012 г. Темп роста среднедушевых доходов населения в 2013 г. первый раз за весь рассмотренный период превысил темпы роста цен на рынках первичного и вторичного жилья. В 2014 г. темп роста доходов превышал темп роста средних цен на рынке жилья. Если такая тенденция сохранится, это может послужить хорошим поводом для увеличения

спроса на недвижимость и, как следствие, развития ипотечного жилищного кредитования.



**Рис. 2. Темп роста доходов населения и цен на рынке жилья по России за 2009-2014 гг.**

Вышеприведенные данные говорят о том, что в последние годы наблюдался достаточно стабильный спрос на жилье со стороны населения. Однако, несмотря на рост доходов населения в денежном выражении, очевидно, что средний ежемесячный доход населения в 2 раза меньше средней цены 1 м<sup>2</sup>. Исходя из этого, можно говорить о том, что накопить сумму, равную стоимости квартиры, практически невозможно. Однако улучшение жилищных условий и приобретение жилья - одна из основных потребностей граждан России независимо от того, к какой имущественной группе они принадлежат. В этой связи развитие ипотечного кредитования становится одной из первостепенных задач российской экономики на сегодняшний день.

На данный момент российская система ипотечного кредитования по уровню развития значительно уступает ведущим странам. Совокупная задолженность физических лиц по ипотечным кредитам по отношению к ВВП составляет около 4 % (по данным на 1 января 2014 г.), а за рубежом превышает 50 %. Очевидно, что в настоящее время в России существует ряд проблем, которые тормозят развитие ипотечного кредитования.

По своей сути ипотечное кредитование - это длительный кредитный продукт. Срок, на который кредитные организации вкладывают свои средства, должен измеряться десятилетиями. Для того чтобы предлагать такие программы, требуется гарантия экономической стабильности. В то же время экономика России в очень большой степени зависит от мировых цен на сырьевые ресурсы.

В условиях, когда доходы страны в целом и каждого гражданина в частности подвержены резким изменениям в связи с волнами мировых кризисов, заключение длительных договоров представляет собой значительные риски, которые кредитные организации вынуждены компенсировать высокими процентными ставками и дополнительными требованиями к заемщикам по страхованию имущества, личному страхованию, страхованию от потери работы<sup>2</sup>. Сами заемщики могут быть защищены только государством и теми законодательными актами, которые принимаются в отношении ипотечного кредитования. Не последнюю роль в этой ситуации играют и вопросы политической стабильности, а также гарантии неизменности юридической базы.

К внешним факторам, которые препятствуют развитию ипотечного кредитования, относится экономическая нестабильность. На рынок жилищного кредитования напрямую оказывает влияние ситуация в мировой экономике. Рынок ипотечного кредитования быстро развивается в условиях экономической стабильности и низких темпов инфляции, но этого сложно достичь из-за серьезной зависимости российской экономики от мировых цен на сырьевые ресурсы.

Кроме того, по российскому законодательству, реализация обеспечения обязательств по ссуде весьма затруднена. Гражданский процессуальный кодекс в ст. 446 предусматривает норму, которой устанавливает, что если жилое помещение является единственным местом проживания для гражданина-должника и членов его семьи, проживающих совместно с ним, то на такое имущество взыскание распространено быть не может<sup>3</sup>. Однако в Федеральном законе "Об ипотеке (залоге недвижимости)"<sup>4</sup>, в соответствии с его статьями, имущество должно быть изъято у должника при определенных условиях, даже если оно является единственным местом проживания. Таким образом, "сталкиваются" сразу две декларируемые Конституцией гарантии: право на жилье (ст. 40) и право собственности (ст. 35)<sup>5</sup>. В связи с этим противоречием не может сложиться единой судебной практики по однотипным вопросам. В данном случае обращение взыскания на заложенное жилье становится весьма затруднительным. Также остаются неясными многие аспекты, касающиеся обращения взыскания на такое имущество.

Жилищные кредиты, помимо всего прочего, являются инструментом решения социальных задач. Государство разработало ряд программ для молодых семей, военнослужащих, молодых учителей и ученых. Но они требуют определенных доработок. В ближайшее время должны появиться аналогичные программы для многодетных семей и молодых врачей. Сами банки не заинтересованы во внедрении социальных программ, поскольку это нерентабельно. Банк будет предлагать социальные ипотечные кредиты только в том случае, если ему компенсируют из бюджета финансовые потери от предоставленных заемщикам льгот. Поэтому социально незащищенные слои населения могут рассчитывать только на поддержку государства.

Проблему привлечения кредитных ресурсов для долгосрочного ипотечного жилищного кредитования можно считать наиболее критичной для развития системы ипотечного жилищного кредитования в России. При отсутствии у банков долгосрочных ресурсов для предоставления ипотечных ссуд важное значение сегодня имеет развитие механизма рефинансирования ипотечных кредитов, позволяющего восстанавливать объемы ликвидных средств, уже вложенных в кредиты. В России наиболее популярны два направления секьюритизации ипотечных активов: рефинансирование через операторов вторичного рынка ипотечных кредитов и секьюритизация, проводимая кредитными организациями самостоятельно. Каждый из механизмов имеет ряд своих особенностей и недостатков.

Модель рефинансирования ипотечных кредитов через оператора вторичного рынка (АИЖК), основанная на выкупе у банков залладных, пока не в состоянии полностью удовлетворить потребности коммерческих банков в рефинансировании, так как до настоящего времени не приняла, как предполагалось, активного рыночного характера. Это связано как с правовыми проблемами, с неразвитостью финансового рынка, так и, прежде всего, с ограниченностью ресурсов и недостатком инвесторов и с

другими макроэкономическими причинами. Особенно это сказалось в кризисных условиях. У АИЖК не хватает возможностей для того, чтобы переломить ситуацию в пользу развития рыночных способов рефинансирования в общегосударственном масштабе. Основным инструментом АИЖК на финансовом рынке оказались пока корпоративные облигации, обеспеченные госгарантиями, а не выпуск ипотечных ценных бумаг.

Большинство авторов считают, что "основным методом рефинансирования ипотечных кредитов при двухуровневой модели является секьюритизация, предполагающая разграничение функций ипотечного кредитора и эмитента ценных бумаг"<sup>6</sup>.

Рефинансирование ипотечных кредитов с помощью секьюритизации достаточно сложная модель. При классическом варианте ее участниками являются: банк-оригинатор, специализированная инвестиционная компания (SPV), сервисер - специальная обслуживающая компания, резервный сервисер, гаранты, рейтинговые агентства, доверительный управляющий, андеррайтер, инвесторы.

Сложность модели, связанная с большим количеством участников, увеличивает деловые и операционные риски банка, а также его затраты по рефинансированию, которые включают:

- расходы на создание SPV;
- плата за присвоение рейтинга секьюритизируемых ценных бумаг;
- плата за юридическую поддержку;
- издержки по планированию и подготовке секьюритизации, вызванные необходимостью создания экспертной группы для определения целей рефинансирования, подготовки финансово-экономического обоснования, разработки проектов структурирования для оценки последствий сделки и соответствия этих последствий поставленным целям;
- расходы, связанные с оценкой качества ипотечных кредитов на основе выбранных критериев и с формированием пула;
- издержки структурирования операций;
- расходы по рефинансированию (выбора участников модели) и подготовке документации;
- издержки по эмиссии облигаций;
- расходы по управлению потоком платежей от секьюритизированных ипотечных ссуд, их обслуживанию, подготовке отчетности;
- издержки, связанные с управлением рисками.

В связи с изложенным для окупаемости сделки объем секьюритизируемого пула должен превышать определенную "критическую" величину, получившую в западной экономической литературе название "критическая масса сделки" (Critical Mass), по расчетам специалистов, составляющая для России около 80-100 млн долл.

По данной причине осуществлять секьюритизацию своих кредитных портфелей имеют возможность только крупные российские банки, занимающие высокие кредитные рейтинги. В то же время для региональных кредитных организаций в силу их небольших размеров, недостаточной известности и отсутствия кредитных рейтингов, низкой отраслевой и географической диверсификации проведение секьюритизации банковских ссуд связано со значительными сложностями и необходимостью расходов дополнительных средств.

Однако в США и странах Западной Европы для решения подобной проблемы разработан ряд секьюритизационных структур, например,

кондуиты, банки-организаторы и т.д., которые надо активнее применять в практике организации рефинансирования.

Модель рефинансирования ипотечных кредитов, осуществляемая кредитными организациями самостоятельно с использованием секьюритизации, представляет расширение возможностей рефинансирования первичными кредиторами выданных ипотечных кредитов. А мелкие и средние банки могут использовать модель секьюритизации с участием крупного банка-организатора или кондуита.

Анализируя данные за последние годы, можно с уверенностью сказать, что рынок ипотечного кредитования активно развивается. Так же и рынок жилья на данный момент имеет положительную динамику. Однако одна из главных проблем жилищного кредитования в РФ - это высокие процентные ставки (в 2014 г. они составляли в среднем 12,5 %). Переплата по ипотечному кредитованию при этом очень существенна, поскольку большинство заемщиков берет кредиты на длительный срок, чтобы минимизировать ежемесячный платеж. Самая главная причина, которая не позволяет банкам снизить процентные ставки, - это высокая стоимость привлечения денежных средств. Кроме того, в 2014 г. в связи с введением экономических санкций и ограничений внешних источников финансирования наблюдается некоторое замедление роста ипотечного рынка, что проявляется в снижении спроса на кредиты со стороны населения из-за опасений кризиса.

Таким образом, основным препятствием для нормального развития ипотечного кредитования является проблема поиска долгосрочных ресурсов. В этой связи необходимо рассматривать новые механизмы финансирования ипотечных кредитов.

---

<sup>1</sup> Савруков А.Н. Методика оценки влияния ипотечного жилищного кредитования на обеспеченность населения жильем // Финансы и кредит. 2012. № 27 (507). С. 54-58.

<sup>2</sup> Языков А.Д., Цыганов А.А. Ипотечное страхование как инструмент снижения кредитных рисков // Деньги и кредит. 2014. № 3. С. 35-41.

<sup>3</sup> Гражданский процессуальный кодекс РФ. Москва, 2013.

<sup>4</sup> Федеральный закон Российской Федерации "Об ипотеке (залоге недвижимости)". Москва, 2012.

<sup>5</sup> Конституция Российской Федерации : офиц. текст. Москва, 2001.

<sup>6</sup> См., например: Савинова В.А. Рефинансирование ипотечных кредитов в России и перспективы его развития // Экономические науки. 2008. № 2 (39). С. 334.

*Поступила в редакцию 03.09.2015 г.*



# ANNOTATIONS TO THE ARTICLES

## SOCIOLOGY

---

### ECONOMIC SOCIOLOGY AND DEMOGRAPHY

#### THE LEVEL OF MOTIVATION OF WORKERS OF THE AGRICULTURAL ENTERPRISES TO WORK

© 2015 Bocharov Vladislav Yuryevich  
PhD of Sociological Sciences, Associate Professor  
Samara State University  
1, Academician Pavlova str., Samara, 443011, Russia  
E-mail: vladislav\_bocharov@rambler.ru

In the present article, based on the data of sociological research of social-labour sphere of agricultural enterprises, conducted in the second half of 2013 in one of the Volga region, analyzing of the level of labour motivation of hired personnel of these enterprises. The level of labour motivation is determined on based the author's method of measuring the degree of involvement of employees in the company's activity. Shows the state of "adherence", "involvement" and "inclusion" of employees, as well as highlighted factors that increase the motivation of staff.

*Key words:* monitoring research of social-labour sphere, agricultural enterprises, motivation to work, inclusion in the activities of the enterprise, involvement, adherence.

For the analysis of the motivation of workers of the agricultural enterprises, we used tested in earlier researches on manufacturing enterprises technique based on the measurement of the quality of the employee, as an expression of interest in the aims and objectives of the enterprise, a willingness to contribute to its success.

In this procedure, "inclusion in the activities of the enterprise" is based on two characteristics: first, an "adherence" to work to this enterprise and, secondly, the "involvement" in achieving the goals set by management.

According to the results of the study can be said that the level of motivation among employees of agricultural is low. Most workers do not have a high motivation to work and do not consider the possibility to implement its active creativity for the benefit of the enterprise, while remaining aloof from it, focusing only on the level of their personal earnings:

1. The proportion of respondents of "adherence" to work in the agricultural enterprises - 39.3 %.

2. The percentage of respondents of "involved" in the work of agricultural enterprises - 23.9 %.

3. The proportion of respondents of "included" in the activities of agricultural enterprises - 13.4 %.

The most important factors that improve staff motivation are: job satisfaction, favorable working conditions and wages.

The findings of the research give an idea of how to improve and enhance motivation of employees of agricultural enterprises, to improve management methods and to use the hidden social reserves. The volume of these hidden reserves is very significant. Unfortunately, these significant reserves of motivation not used now on agricultural enterprises. And thus created the preconditions for poor-quality performance of job duties and eventually find other places employee use of their abilities.

### **References**

1. *Avdoshina N.V.* Vkluchonnost v organizaciu personala promislennih predpriyatij: dinamika i posledstvia / *Sovremenniy menedzhment: problemy, gipotezy, issledovannia: Sbornik nauchnyh trudov. T. 2 / nauch. red. M.Yu. Sheresheva.* Moskva, 2010.
2. *Bocharov V.Yu.* Monitoring socialno-trudovoi sfery selskogo hoziyastva Samarskoiy Oblasty // *Ekonomika selsohoziastvennyh i pererabativayuschih predpriyatij.* 2008. № 11. S. 72-74.
3. *Bocharov V.Yu., Tukumcev B.G.* Ocenka vkluchennosti personala v deyatelnost predpriatia // *Sociologicheskie metody v sovremennoi issledovatel'skoi praktike.* Moskva, 2011. S. 124-129.
4. *The social-labour sphere of agriculture Samara Region: Status, Trends, Prospects / ed. by A.F. Bokovenko, V.Yu. Bocharov, E.F. Molevich.* Samara, 2010.

## **SOCIAL STRUCTURE, SOCIAL INSTITUTES AND PROCESSES**

### **ASSESSMENT BY CONSUMERS OF QUALITY OF ONLINE EDUCATION SERVICES\***

© 2015 Bazhina Elena Vladimirovna  
PhD of Sociological Science, Associate Professor of the Chair of Philosophy,  
Sociology and Politics  
Samara branch Moscow City Pedagogical University  
76, Stara-Zagora str., Samara, 443081, Russia  
E-mail: lp168@mail.ru

This article is devoted to analysis the results of sociological research, connected with studying of an assessment by consumers of quality of online education services. The ideas of students about interaction between traditional and online education, main motives of receiving online education, its advantages and restrictions are characterized on basis of survey among the students of online educational courses.

*Key words:* online education, traditional education, the quality of online education services, students of online educational courses.

### **References**

1. *Balatsky E.V.* Novye trendy v razvitii universitetskogo sektora // *Mir Rossii.* 2015. № 4. S. 72-98.
2. *Pokrovsky N.E.* Korporativniy universitet: utopiya, antiutopiya ili realnost' // *Ekonomika obrazovaniya.* 2007. № 1. S. 97-103.

---

\* This article was prepared within the grant RFBR "new civilizational Influence factors on educational formats of the University in contemporary Russia: everyday practices and prospects" (No. 14-06-00181). Director: doctor of sociological Sciences, Professor A.S. Gottlieb.

---

---

## ECONOMY. ECONOMIC SCIENCE

---

### ECONOMIC THEORY

#### ECONOMIC NATURE AND ESSENCE OF SECURITIZATION

© 2015 Sichinava Vyacheslav Vladimirovich  
Samara State University of Economics  
141, Soviet Army str., Samara, 443090, Russia  
E-mail: mkonoval@mail.ru

Examines different points of view of economists about the economic nature of the securitization, it is concluded that the most broad interpretation of securitization is the process of transformation of illiquid or illiquid assets into liquid. The author also identifies stages in the development of the securitization position a bank asset.

*Key words:* refinancing, securitization, mortgage loans, mortgage bonds.

#### *References*

1. *Bjer H.P.* Sek'juritizacija finansovyh aktivov - innovacionnaja tehnika finansirovaniya bankov ; per.s nem. Ju. M. Alekseev, O.M. Ivanov. Moskva, 2007.
2. *Alekseeva I.A., Rachkevich A.Ju.* Sek'juritizacija: jetapy razvitija // Den'gi i kredit. 2006. № 7.
3. Istorija jekonomicheskikh uchenij : [ucheb. posobie] / pod red. V. Avtonomova, O. Anan'ina, N. Makashevoj., 4-e izd. pererab. i dop. Moskva, 2001.
4. *Gelferding R.* Finansovyj kapital: novejšhaja faza v razvitii kapitalizma ; per. s nemec. I. Stepanova. 7-e izd. Moskva, 2011.
5. *Kazakov A.* Istorija sek'juritizacii // Rynok cennyh bumag. 2003. № 19.
6. *Popova E.S.* Sdelki po sek'juritizacii bankovskih aktivov i pravila otrazhenija ih v finansovoj otchetnosti // Mezhdunarodnyj buhgalterskij uchet. 2011. № 37 (187).
7. Oficial'nyj sajt U.S. Securities and Exchange Commission. URL: [www.sec.gov/divisions/marketreg/securitiesanalysts.htm](http://www.sec.gov/divisions/marketreg/securitiesanalysts.htm).
8. Federal'nyj zakon ot 21 dekabrja 2013 goda № 379-FZ "O vnesenii izmenenij v otdel'nye zakonodatel'nye akty RF". Dostup iz sprav.-pravovoy sistemy "Konsul'tantPlus".

#### ECONOMICS AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

#### THE CONSEQUENCES OF CONFLICT SITUATIONS AND WAYS OF CONFLICT RESOLUTION IN THE ORGANIZATION

© 2015 Sysoeva Anna Alexandrovna  
Samara State University of Economics  
141, Soviet Army str., Samara, 443090, Russia  
E-mail: rust1978@mail.ru

Conflicts can have positive or negative consequences for the organization, depending on the environment that manager created, how he manages and regulates the conflict situations.

*Key words:* conflicts in the organization, the consequences of conflict situations, conflict resolution.

**DEFINITION CLASSIFICATION AND TYPES OF INNOVATION,  
AFFECTING THE CHANGE IN THE FINANCIAL CONDITION  
OF COMMERCIAL ORGANIZATIONS**

© 2015 Mishchenko Andrey Alexandrovich  
Deputy Chief  
CJSC "Institute of Materials Science"  
Building 2, 4, 4806 travel, Zelenograd, Moscow, 124460, Russia  
E-mail: andrewmish@mail.ru

The article presents the author's position regarding the classification of innovation from the standpoint of their impact on the financial condition of commercial organizations in the system of financial management. The author has enlarged and supplemented in the aspect of realization of innovations within the framework of the main economic activities of commercial organizations - OK 029-2014, highlighting and refining innovations: 1) the degree of influence on the business of commercial organizations - local, system; 2) by main economic activity - production, investment, financial activities; 3) in the aspect of market discipline and information; 4) innovation in business models of the organization focused on the formation of value chain innovation value (innovation in supply chain, value proposition, target consumer group), which are in turn a structure and internal consistency of the chain.

*Key words:* innovations in the system of financial management of commercial organizations, the impact of innovation on the financial condition of organizations.

**References**

1. *Mishchenko A.A.* Obobshchennaya klassifikatsiya innovatsiy [Generalized classification of innovations] // Innovations in science: proceedings of the XII International scientific-practical conference. Novosibirsk, 2012. P. 29-41.
2. Rukovodstvo Oslo. Rekomendatsii po sboru i analizu dannykh po innovatsiyam [The Oslo Manual. Recommendations for the collection and analysis of data on innovation]. Moskva, 2010.

**PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT  
OF MORTGAGE HOUSING CREDITING**

© 2015 Samsuni Anna Yurievna  
Samara State University of Economics  
141, Soviet Army str., Samara, 443090, Russia  
E-mail: fikr@bk.ru

The article is devoted to the assessment of the current state of development of mortgage housing crediting in Russia. Studied and formulated the problem of development of mortgage housing crediting, the directions of their solution.

*Key words:* mortgage lending, refinancing mortgage loans, securitization.

Редактор И.Н. Лошкарева

Компьютерная верстка - О.В. Егорова

Подписано в печать 28.09.2015 г. Формат 70x100/16. Бумага офсетная.  
Гарнитура NewtonС. Усл. печ. л. 3,41 (3,67). Уч.-изд. л. 3,83. Тираж 1000 экз.  
Цена договорная. Заказ №  
Отпечатано в издательстве ООО "24-Принт".

Мнение авторов публикаций не обязательно совпадает  
с точкой зрения редколлегии.

При перепечатке материалов из научного журнала "Экономика и социология"  
обязательно согласование с редколлегией.