

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ
ЧЕЛЯБИНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ УПРАВЛЕНИЯ

**ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ В
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ
СИСТЕМАХ**

МАТЕРИАЛЫ ВТОРОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ
КОНФЕРЕНЦИИ ФАКУЛЬТЕТА УПРАВЛЕНИЯ

(9 апреля 2008 г.)

ББК У050.23я43

Теория и практика управления в социально-экономических системах:
Материалы второй научно-практической конференции (09.04.08) /
Челябинский гос. университет. – Челябинск, 2008. ... с.

В настоящий сборник вошли материалы выступлений всех участников научно-практической конференции, прошедшей 9 апреля 2008 года на факультете управления Челябинского госуниверситета. Ввиду немногочисленности заявок было принято решение не делить конференцию на секции, а сгруппировать материалы по тематике. Тексты выступлений опубликованы в том виде, в каком пожелали авторы.

Тематика выступлений соответствует основным управленческим специальностям «Государственное и муниципальное управление», «Менеджмент организаций» и «Управление персоналом», по которым факультет ведёт подготовку студентов. Участниками конференции были как представители сферы практического управления, так и преподаватели, аспиранты и студенты соответствующих специальностей различных ВУЗов.

Ответственный секретарь конференции и редактор сборника канд. техн. наук, доцент СТАРЦЕВ Ю. Н.

ISBN 978-5-91274-042-8

© Факультет управления Челябинского госуниверситета

СОДЕРЖАНИЕ

ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Горелькова О. А. Роль государства в развитии рынка корпоративного контроля
Грязев М. А. Концептуальные вопросы экономической безопасности муниципального образования
Зубалевич Е. П. Понятие «Государственное управление». Системно-формализованный подход
Каткова М. А. Государство и ФПГ: проблемы и перспективы взаимодействия
Пшикова А. М. Государство и эффективность институциональной структуры рыночной экономики

УПРАВЛЕНИЕ В ОРГАНИЗАЦИЯХ

Бабанова Ю. В. Миссия организации как элемент экономической безопасности предприятия
Лысенко Д. С. Сбалансированная система показателей как стратегический инструмент управления стоимостью предприятия
Мелихова Н. В. Применение современных информационных технологий в сфере образования
Наумова М. Д. Интеграция лизинговых операций геополитического пространства
Прохорова Л. В. Применение методики «Кубокачус» для оценки качества продукции

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

Горшенин В. Ф., Бредихина В. В. Человеческий фактор в развитии машиностроительного предприятия

Елисеева Е. А. Взаимные ожидания молодых специалистов и работодателей на рынке труда в сфере государственного и муниципального управления

Лабунский Л. В., Полещук М. Н. Оценка инвестиционной привлекательности угледобывающего предприятия с учётом структуры человеческого фактора

ФИЛОСОФСКИЕ, ИСТОРИЧЕСКИЕ, СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ И
ДРУГИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ

Мосунова К. В. Сущность социального управления

Старцев Ю. Н., Рабина Е. А. Новое финансовое мышление в России

Трошкова Е. А. Социальная политика в Челябинской области и проблема борьбы с бедностью

Сведения об авторах

ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

О. А. Горелькова

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РАЗВИТИИ РЫНКА КОРПОРАТИВНОГО КОНТРОЛЯ

Специфика деятельности государства на рынке корпоративного контроля обусловлена реализацией трех ключевых функций: приватизационные продажи; приобретение (административными или рыночными методами) тех или иных активов; регулирование (законодательство, ведомственный контроль, правоприменение) [1]. Если та или иная модель регулирования этого рынка (при всех национальных особенностях) является неременным атрибутом любой относительно развитой правовой системы, то реализация приватизационных или национализационных программ (не в качестве разовых актов, а как компонент экономической политики) может быть связана только с относительно коротким историческим периодом и только на альтернативной основе. Выбор же зависит от широкого комплекса экономических, правовых, исторических и этических традиций в конкретном обществе. Особенностью России середины первого десятилетия 2000-х годов стало параллельное развитие обоих процессов.

К концу 1990 - началу 2000-х годов государственное присутствие в корпоративном секторе (весьма широкое) было расплывено в виде тысяч разрозненных, плохо или вообще неуправляемых унитарных предприятий и пакетов акций недавно созданных акционерных обществ практически во всех отраслях хозяйства. Интегрированные структуры, сформированные по инициативе государства и с его участием на начальном этапе приватизации,

действовали в основном в топливно-энергетическом комплексе, а также в естественных монополиях.

Период 2000-2004 гг. характеризовался определенными усилиями по повышению эффективности управления распыленными активами путем их интеграции в государственные холдинговые структуры в таких отраслях, как атомная энергетика, железнодорожный транспорт, оборонная и алкогольная промышленность, обеспечение функционирования воздушного и морского транспорта, почтовая связь. Повышение государственной доли в капитале отдельных компаний вне рамок интеграционных процессов было исключением. Параллельно с этим начался процесс реструктуризации естественных монополий.

В этот же период заметно активизировались попытки установления (расширения) контроля за основными финансовыми потоками российской экономики и более широко – позиционирования частного бизнеса в зависимости от государственных институтов, несмотря на решения по дерегулированию, административную реформу и планы дальнейшей приватизации. Главной особенностью 2005 года стало смещение приоритетов в пользу прямого государственного участия в экономике. По мнению некоторых экономистов, именно 2005 год стал переломным, дающим

основание говорить не просто о расширении прямого государственного присутствия в экономике, но об устойчивой тенденции к доминированию государства в ряде ведущих отраслей российской экономики.

Достаточно очевидным является, во-первых, усиление влияния уже существующих крупных государственных компаний посредством увеличения масштабов деятельности за счет слияний и поглощений, и, во-вторых, активизация процесса создания новых холдингов, интегрирующих принадлежащие государству активы.

Воплощением первого из названных направлений являются приобретения «Роснефтью» «Юганскнефтегаза» (2004 г.), «Газпромом» -«Сибнефти», РАО «ЕЭС России» — «Силовых машин» (в данном случае речь идет о

блокирующем пакете акций) (2005 г.). Примерами второго направления могут служить создание Объединенной промышленной корпорации «Оборонпром» (вертолетостроительный холдинг) (2004 г.) и Объединенной авиастроительной корпорация (ОАК).

Гораздо сложнее говорить о мотивации экспансии государственного сектора в экономике в целом. Как целенаправленная политика она нигде и никогда не декларировалась. Предположительно можно говорить о нескольких возможных вариантах [2]:

1. Надежда на возможность улучшения управляемости государственными активами, проистекающая из той логики, что государству и его аппарату осуществлять управляющее воздействие на несколько (несколько десятков) крупных компаний легче, чем на многие тысячи унитарных предприятий и сотни хозяйственных обществ с долей государства в капитале.

2. Проведение структурной и промышленной политики, нацеленной на предполагаемую модернизацию отдельных секторов экономики:

- для оборонно-промышленного комплекса (ОПК) – восстановление нарушенных в 1990-е гг. производственной кооперации и специализации, восстановление способности производить многие виды оружия и военной техники для перевооружения собственных вооруженных сил и продвижения на внешние рынки;

- для некоторых отраслей обрабатывающей промышленности - как квазипротекционистская мера в свете усиления конкуренции на внутреннем рынке по причине вступления в ВТО;

- для топливно-энергетического комплекса (ТЭК) – усиление позиций России на мировом рынке и в ее отношениях с ведущими развитыми странами мира в качестве «энергетической державы» и гаранта «энергетической безопасности».

3. Как одна из возможных мер в контексте всего комплекса усилий по перераспределению природной ренты, сверхприбылей, получаемых в добывающих отраслях и естественными монополиями (главным образом, в

ТЭК), но мера скорее дополнительная, поддерживающая, поскольку в настоящее время основную роль здесь играют налоговое администрирование и регулирование внешнеэкономической деятельности (экспортные пошлины и т. п.).

4. В качестве метода воздействия на фондовый рынок и повышения стабильности государственных финансов, когда, с одной стороны, создание госкомпаний, покупка ими других активов может поддержать фондовый рынок, с другой стороны, эти активы и сами компании полностью или частично могут быть проданы в период бюджетного кризиса (своеобразная модификация Стабфонда).

5. Способ укрепления политических позиций существующей власти перед очередным электоральным циклом.

6. Использование государственных компаний в качестве трамплина для продвижения на высокие посты в государственной власти и ее аппарате, либо в качестве «золотых парашютов» для государственных чиновников (назначение на должности топ-менеджеров), а также создание возможностей рентоориентированного поведения в личных целях.

На практике же все указанные группы аргументов, объясняющих усиление государственного участия в экономике в отношении прав корпоративного контроля, тесно переплетены и взаимно дополняют друг друга.

По расчетам аналитиков Альфа-Банка, в 2006 г. доля акций российских компаний, принадлежащих государству, выросла с 29,6 до 35,1%. С началом аукционов по продаже активов «ЮКОСа» в ходе процедуры банкротства (основные покупатели — «Газпром» и «Роснефть»), а также с учетом «народных» IPO Сбербанка и Внешторгбанка в 2007 г. этот показатель только возрастет.

В итоге государство, по оценкам на 2006 г., контролировало около 70% нефтяного сектора России. Одновременно аналитики отмечают заметное снижение в 2005-2006 гг. темпов производства в нефтегазовой отрасли по сравнению с 2000—2004 гг. вследствие перехода нефтегазовых активов под

контроль государственных корпораций, а также наличия в газовом балансе страны с 2007 г. дефицита газа для внутреннего потребления.

ФГУП «Рособоронэкспорт» в 2006 г. приобрел 66% акций ведущего производителя титана и магния ОАО «ВСМПО-Ависма», одновременно наращивая экспансию (помимо вертолето- и автомобилестроения) в производстве спецсталей, электроники, электрооборудования. Внешторгбанк не только расширяет присутствие в банковском секторе (например, поглощение Промстройбанка), но и участвует в выкупе акций компании «АЛРОСА» в интересах государства, в поглощениях, осуществленных структурами «Рособоронэкспорта», и др.

В первом полугодии 2007 г. государство сохранило свое влияние на рынке слияний и поглощений. Например, наибольшую активность по приобретению компаний в нефтегазовой отрасли продолжают демонстрировать государственные компании, являющиеся безусловными лидерами по совокупной стоимости осуществленных ими сделок.

Вслед за «ЮКОСом», активы которого были перераспределены в основном между «Газпром» и «Роснефтью», похоже, пришла очередь предприятий башкирского топливно-энергетического комплекса. В соответствии с предложенной схемой «Газпром» получит «Башнефть», а «Роснефть» - НПЗ и нефтехимические предприятия региона, в том числе «Уфаоргсинтез», «Новыйл», «Уфанефтехим», Уфимский НПЗ и сбытовую компанию. Аналитики высказывают различные точки зрения относительно путей перехода башкирских нефтяных компаний в собственность госкорпораций, но считают, что в перспективе это позитивно отразится на состоянии башкирских активов. Вероятность того, что произойдет раздел активов башкирского ТЭКа между «Газпром» и «Роснефтью» по изложенной выше схеме, составляет 80%. Вопрос состоит в том, как обремененные долгами госкомпания смогут выкупить активы, общей стоимостью около 6 млрд. долл. («Башнефть» оценивается участниками рынка в 2,5 млрд. долл., а

перерабатывающие предприятия стоят около 3 млрд. долл.) Скорее всего они приобретут их на аукционе, где фаворитами будут указанные госкорпорации.

Ввиду стратегической важности нефтегазового сектора российские власти активно вовлечены в трансграничные процессы в отрасли, что отражается в механизмах взаимодействия с крупнейшими глобальными игроками. Эти механизмы нашли свое применение в первом полугодии 2007 г. и, вероятно, будут использованы в будущем. Согласно данному сценарию развития экспансия иностранных компаний в Россию будет ограничена (они не могут приобретать контрольный пакет в стратегических проектах по разработке месторождений). В качестве альтернативной опции компании могут предлагать своим зарубежным партнерам миноритарные пакеты в обмен на доступ к конечным потребителям, финансовым ресурсам и технологиям («Роснефть» – «Royal Dutch Shell», «Газпром» – «ТНК» – «BP», «Газпром» – «Total»).

Государство сохранило свое значительное влияние и в секторе машиностроения, автомобилестроения и судостроения, в частности, через объединение двух крупнейших судостроительных компаний в подконтрольную государству Объединенную судостроительную корпорацию. Также планируется осуществить интеграцию крупнейших автомобильных производителей АВТОВАЗа и ГАЗа (через обмен акциями после завершения реструктуризации АВТОВАЗа) на базе государственного холдинга «Рособоронэкспорт».

Государство особенно сохраняет свое влияние в отношении сделок по приобретению иностранными инвесторами активов в таких стратегических секторах как финансовый, нефтегазовый, горнодобывающий, металлургический и промышленное производство.

В целом при оценке усиления роли государства в экономике необходимо принимать во внимание целый ряд существенных последствий, имеющих в большей степени негативный характер [3]:

- крупные фирмы (полностью государственные или смешанные) менее эффективны по сравнению с малыми (по данным не менее 50 зарубежных эмпирических исследований);

- эффективность управления в госсекторе незначительно отличается от уровня 1990-х годов;

- государственные холдинговые структуры начала 2000-х годов не относятся к группе лидеров в рейтингах прозрачности финансовых потоков;

- сравнительный анализ потенциальных целей и эффектов классического рынка корпоративного контроля свидетельствует о существенных расхождениях с практикой российских государственных компаний;

- экспансия в другие отрасли вступает в противоречие с усилиями по сокращению участия в непрофильных бизнесах и с инвестиционными потребностями основной деятельности;

- обострение конфликта интересов, когда государство выступает как законодатель, регулятор и активный самостоятельный игрок (через госкомпании и банки) на рынке корпоративного контроля;

- государство, как инициатор экспансии, заинтересовано в отсутствии четких правил игры в сфере имущественных отношений.

Вместе с тем необходимо иметь в виду и отраслевую специфику экспансии. Так, с позиции мировой практики применительно к нефтегазовому сектору можно в определенной степени абстрагироваться от проблемы сравнительной эффективности государственных и частных компаний. В случае же экспансии государства в другие сектора экономики проблемы сравнительной эффективности государственных и частных компаний становятся исключительно актуальными. В подавляющем большинстве отраслей, как показывает мировой опыт, государственные структуры оказываются в проигрыше. Очень важным индикатором является также ставка на государственные банки в финансовом секторе.

Таким образом, основной тенденцией становится проникновение государства во все новые сферы деятельности. При этом наметилась интересная деталь – многие предприниматели, не являясь государственными чиновниками, де-факто ими уже стали. Поэтому поступающие известия о крупных

приобретениях некоторых бизнесменов на деле означает фактический переход новой компании под контроль государства и/или государственных чиновников.

Список литературы:

1. Радыгин А., Мальгинов Г. Рынок корпоративного контроля и государство // Вопросы экономики. 2006. № 3. С. 65-72.
2. Мальгинов Г. Государственный сектор в России: рост вширь или вглубь? // Общество и экономика. 2006. № 11-12. С. 50-51.
3. Абрамов А., Радыгин А. Финансовый рынок России в условиях государственного капитализма // Вопросы экономики. 2007. № 6. С. 34-35

М. А. Грязев

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

В настоящее время категория «экономическая безопасность» становится составной и неотъемлемой частью сферы управления и экономики.

В ученом сообществе поддерживается тезис о том, что «выявление угроз безопасности и обоснование путей их нейтрализации является общеметодологическим императивом развития отечественных экономических исследований по всем значимым их направлениям» [2].

Однако современные исследования данного направления в большинстве своем сосредотачиваются на изучении экономической безопасности общенационального и регионального уровня. Также сформировался особый методологический подход к исследованию экономической безопасности хозяйствующих субъектов. К числу же наименее изученных аспектов проблемы относятся вопросы экономической безопасности муниципального образования. Как справедливо утверждает В. Я. Любовный, рассматривая проблемы российских городов, «приходится констатировать фактически полное

отсутствие их анализа через призму понятия «экономическая безопасность» [4, с 25].

Вместе с тем анализ существующих в российской науке взглядов на предмет экономической безопасности обнаруживает существенные различия, не позволяющие выработать единую дефиницию данного понятия и определить его ключевые составляющие. Более того, существующая нормативно-правовая база не устанавливает единого контура для анализа данной проблематики.

Представляется немаловажным на фоне множества сложившихся противоречивых подходов к трактовке экономической безопасности показать происхождение этого понятия в отечественной науке.

Как отмечается некоторыми авторами [3; 6], исследования проблем экономической безопасности не получили широкого рассмотрения в мировой экономической науке, а А. Илларионов, в частности, утверждает, что «в мировой экономической науке понятие экономической безопасности не используется» [3, с. 36-37]. В то же время Н. Н. Потрубач указывает, что это понятие хорошо известно «в практике деятельности управленческих структур зарубежных стран» [10, с. 156].

В целом считается, что понятие «экономическая безопасность» – это калькированный перевод словосочетания «economic security», с американского, а точнее с американского английского языка. Впервые оно было широко задействованного при обосновании антикризисной концепции Ф. Рузвельта в 1930-х гг. Однако в российскую науку проникло относительно недавно и особую актуальность приобрело к середине 1990-х гг., когда был принят ряд соответствующих нормативных правовых актов федерального уровня. [9, с. 21; 6, с. 57].

Как отмечает И. В. Ногаев, несмотря на активное использование в англоязычных источниках понятия «economic security», ни в одном авторитетном американском или британском толковом словаре нет статьи под соответствующей рубрикой, что может свидетельствовать о том, что это

выражение не считается «фиксированным», так как, по-видимому, оно достаточно понятно носителям языка и потому не требует определения.

В силу этого семантическая определенность данного словосочетания достигается в рамках определенного контекста. Анализ языковой практики и соотношение понятий «individual economic security» и «national economic security» позволяет в различных случаях толковать его как «обеспечение (гарантию) благосостояния (благополучия)», «финансовую независимость (платежеспособность)», «гарантию занятости» [6, с. 63].

При этом акцент делается на защищенности интересов личности и обеспечении благополучия населения. Такое понимание экономической безопасности в полной мере проявляется в концепции государства всеобщего благоденствия. И именно в таком ракурсе раскрыто понятие «national economic security» в работе Дж. Гэллбрейта «Общество изобилия», где обосновывается целевой приоритет повышения уровня жизни по сравнению с достижением высоких показателей промышленного производства в обеспечении благосостояния нации.

Анализ подходов к экономической безопасности, который приводит О. Ю. Пономаренко, дает основания полагать, что и в современном научном обороте за рубежом доминирует именно широкая трактовка: экономическая безопасность – это часть общего благосостояния, которая «определяется как осознанное чувство благополучия, порождающее у индивидуума относительную уверенность в том, что он или она в состоянии удовлетворить свои основные потребности и желания в настоящем и будущем» [8, с. 89].

Правильность такого вывода подтверждается анализом актуальных Интернет-ресурсов, и в частности сайтов соответствующих ведомств некоторых штатов США. Например, на портале Министерства экономической безопасности штата Аризона (Arizona Department of Economic security) декларируется: «every child, adult, and family will be safe and economically secure» [<http://www.azdes.gov>]. При этом ключевыми вопросами в компетенции этого ведомства являются социальная защита и социальная поддержка, включая

защиту детей, обеспечение занятости, продовольственное и медицинское обеспечение, семейную политику, гарантию прав нетрудоспособного населения и т.д.

В отчете по результатам конференции «Стратегии обеспечения экономической безопасности для всех канадцев» 2003 г., размещенном на сайте Совета по социальному развитию Канады (Canadian Council on Social Development) приведено следующее определение: «...экономическая безопасность означает гарантированный доход, соответствующий финансовым потребностям человека или семьи на уровне, который обеспечивает возможность выбора, достоинство и возможность участия в общественной жизни Канады» («...economic security means an assured income adequate to meet the financial needs of a person or family at a level that provides choice, dignity and the opportunity to participate in Canadian community life»). [13, с. 6].

Таким образом, можно констатировать, что в основе категории «economic security» лежат *потребности, интересы индивида и благополучие населения*.

Существенно отличается от приведённых определений обобщенное понимание экономической безопасности, сложившееся в российской науке и практике.

Не затрагивая противоречий отдельных определений, можно сказать, что большинство исследователей при разработке концептуальных вопросов экономической безопасности в большей или меньшей степени апеллируют к формулировкам, содержащимся нескольких ключевых нормативных правовых актах по этому вопросу.

В частности, в законе «О безопасности» безопасность определена как «состояние защищенности жизненно важных интересов личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз» [1, ст. 1]. В «Стратегии экономической безопасности» зафиксировано следующее: «Состояние экономики, отвечающее требованиям экономической безопасности Российской Федерации, должно характеризоваться определенными качественными критериями и параметрами (пороговыми значениями), обеспечивающими

приемлемые для большинства населения *условия жизни и развития личности, устойчивость социально-экономической ситуации, военно-политическую стабильность общества, целостность государства, возможность противостоять влиянию внутренних и внешних угроз*» [2].

Таким образом, общая логика исследования экономической безопасности, как правило, основывается на выявлении угроз, формировании набора критериев или показателей их измеряющих и определение их пороговых значений, позволяющих судить об уровне экономической безопасности. Как справедливо отмечается некоторыми авторами, «в российской научной литературе чаще всего встречаются синтетические определения, объединяющие содержание понятия как комбинацию критериев». [5, с. 12].

Таким образом, сущность экономической безопасности раскрывается в критериях, которые в зависимости от объектов индикативного анализа группируются в различные блоки, что позволяет выделить функциональный аспект экономической безопасности (см. табл. 1).

Таблица 1

Декомпозиция категории экономической безопасности

Административно-территориальный аспект экономической безопасности	Функциональный аспект экономической безопасности
<i>Безопасность государства</i>	<i>Энергетическая безопасность</i>
<i>Безопасность федеральных округов</i>	<i>Продовольственная безопасность</i>
<i>Безопасность регионов</i>	<i>Научно-технологическая безопасность</i>
<i>Безопасность муниципальных образований</i>	<i>Инвестиционно-инновационная безопасность</i>
<i>Безопасность хозяйствующих субъектов</i>	<i>Социальная безопасность</i>
	<i>Экологическая безопасность</i>
	<i>Миграционная безопасность</i>

Учитывая сложность и взаимосвязи отдельных функциональных видов безопасности, данные блоки могут уточняться и группироваться по-другому. Такое разделение, как правило, диктуется приоритетами авторских исследований.

Наличие и характер связи указанных уровней в административно-территориальном аспекте также остается спорным и проявляется лишь в свете конкретной трактовки экономической безопасности. Однако необходимость осмысления места муниципального образования в данной системе делает вопрос о соотношении экономической безопасности различных уровней принципиальным.

В экономической литературе имеет место тезис о том, что экономическая безопасность муниципального образования, и в первую очередь, монопрофильного города, раскрывается чрез экономическую безопасность градообразующего предприятия. Однако попытка рассматривать экономическую безопасность объекта исключительно сквозь призму экономической безопасности объектов низшего уровня не вполне оправданна. Необходимо учитывать, что при рассмотрении социально-экономических систем различного уровня в контексте экономической безопасности определенно требуются различные методологические подходы.

Этому мнению можно противопоставить высказывание В. К. Сенчагова, который отмечает, что категория «безопасность» должна применяться к *целостным* объектам, обладающим целостной же, относительно «законченной», системой собственного жизнеобеспечения («возможность постановки самостоятельной цели развития, обособленность управления, наличие автономных систем ресурсонакопления и ресурсопотребления») [12, с. 25].

В. Я. Любовный также определяет данную позицию как важный общеметодологический тезис, дающий основания полагать, что все проблемы касательно экономической безопасности страны «проецируются на «городскую Россию» [4, с. 26].

Обобщая особенности муниципальных образований в целом, можно обозначить следующие объективные основы и предпосылки для рассмотрения их в контексте экономической безопасности:

- территориальное обособление местных сообществ;
- возможность относительного обособления и институционального оформления целей социально-экономического развития муниципалитетов;
- организационная обособленность и функциональная самостоятельность органов местного самоуправления в пределах установленного законодательством круга вопросов;
- обособление процесса воспроизводства местного сообщества, основанное на широком спектре материальных потребностей, которые обслуживают нужды данного сообщества, но не затрагивают общенациональных интересов;
- наличие и обособление коллективного интереса в качестве одного из наиболее эффективных инструментов удовлетворения потребностей людей, проживающих совместно.

Экономическая безопасность муниципального образования, таким образом, представляет собой состояние защищенности жизненно важных интересов его населения. Она выражается в совокупности условий и факторов, обеспечивающих устойчивое развитие муниципального образования и гарантирующих защищенность интересов населения от внутренних и внешних угроз.

Список литературы:

1. Закон РФ от 05.03.1992 № 2446-1 «О безопасности» // Ведомости СНД и ВС РФ. 1992. № 15. Ст. 769.
2. Указ Президента РФ от 29.04.1996 № 608 «О государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации (основных положений)» // Собрание законодательства РФ. 1996. № 18. Ст. 2117.
3. Илларионов А. Критерии экономической безопасности. // Вопросы экономики. 1998. №10. С. 35-58.

4. Любовный В. Я. Состояние и проблемы российских городов в контексте понятия экономической безопасности // Российский экономический журнал. 2006. № 11-12. С. 25-40.
5. Морозова О. В. Совершенствование методики оценки и мониторинга научно-технологической безопасности на региональном уровне: автореф. дисс. канд. экон. наук: 08.00.05. – Москва, 2006.
6. Ногаев И. В. Economic security – термин или категория? // США. Канада. Экономика-политика-культура. 2004. № 6. С. 57-68.
7. Петренко И. О причинах актуализации исследований экономической безопасности России. // Российский экономический журнал. 2003. № 3. С. 87-90.
8. Пономаренко О. Ю. Экономическая или социально-экономическая безопасность // Экономика и право. 2003. № 3. С. 79-90.
9. Пороховский А. Об актуальности идей и подходов рузвельтовского «нового курса» // Российский экономический журнал. 1998. № 9-10. С. 19-25.
10. Потрубач Н. Н. Социально-экономическая безопасность социума // Социально-гуманитарные знания. 2001. № 3. С. 153-167.
11. Экономическая безопасность России: Общий курс: Учебник / Под ред. В.К. Сенчагова. – М.: Дело, 2005. – 896 с.
12. Lerner S. Working Conference on Strategies to Ensure Economic Security for All Canadians (January 31 - February 1, 2003): Proceedings and final report. – Ottawa, 2003. // <http://www.ccsd.ca/events/2003/lerner.pdf>
13. <http://www.azdes.gov>

ПОНЯТИЕ «ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ». СИСТЕМНО-ФОРМАЛИЗОВАННЫЙ ПОДХОД

Развитие и функционирование любого государства осуществляется органами государственной власти, возникшими в результате длительных исторических, политических и социально-экономических процессов.

Общественные преобразования, произошедшие в России за последние годы, обострили интерес к осмыслению сущности государства, его институтов и способов управления. Рассмотрение государственного управления как целостной системы позволяет не только получить представление об особенностях функционирования государственного аппарата и его политики, но и разработать схему обучения государственных служащих навыкам и приемам профессионального исполнения своих функций.

Государственное управление – это сложноорганизованный процесс, единое целое, состоящее из взаимосвязанных и взаимообусловленных элементов.¹

Как отмечает Г. В. Атаманчук, для государственного управления системное представление его элементов и взаимосвязей между ними имеет принципиальное значение. От того, что понимается под системой государственного управления, какие и в каком порядке включаются в нее подсистемы и проявления управленческого характера, как они соотносятся между собой и взаимодействуют, зависит успешность и эффективность управления.

Итак, попытаемся отразить свое видение понятия «государственное управление», используя системный подход и метод формализации. По-нашему убеждению, «государственное управление» как система включает в себя

¹ Основоположник теории систем Л. Фон Бергаланфи понимал под системой «совокупность взаимосвязанных структурированных элементов, так связанных между собой, что если изменить один элемент, то изменятся остальные и, следовательно, измениться вся совокупность». (См.: Бергаланфи, Л. Фон. Общая теория систем – критический обзор // Исследование общей теории систем. М., 1969. С. 23-82).

нормативно-правовую, социо-культурную, деонтологическую, институционально-структурную, функциональную, организационно-структурную и коммуникативную подсистемы (см. рис 1.). Остановимся на них более подробно.

1. Нормативно-правовой компонент государственного администрирования включает совокупность конституционных, законодательных норм, а также административно-правовые решения вышестоящих органов управления, на основе которых строиться и функционирует институциональная подсистема.[6]

2. Деонтологическая² подсистема предполагает особое внимание к личности государственного служащего, через которого реализуется государственное управление.

Французский исследователь проблем деонтологии государственной службы К. Вигуру считает, что деонтология «является одним из центральных элементов той «государственности», которой должно руководствоваться любое должностное лицо государственной службы. Это нечто большее, чем просто профессиональная совесть наемного работника, работающего на государство. «Государственность» вытекает из Конституции и из необходимости в какой-то степени жертвовать своими интересами, служа обществу». Подчеркивая общую потребность в деонтологии, К. Вигуру выделил общие для всех видов государственной службы принципы: равенство и свобода, преемственность, беспристрастность, нейтральность, уважение религиозных убеждений, уважение нравственности и «добрых нравов», бесплатность услуг, знание конечных результатов и общественная польза, делегирование полномочий и защита пользователя.[5]

² Деонтология государственной службы – это наука о должностном осуществлении служебной деятельности и о поведении кадров управления – профессионалов, выполняющих наиболее важные для общества функции, связанные с обеспечением исполнения полномочий государственных органов власти. (См.: Яблонская, Л. М. Деонтология государственной службы. Постановка проблемы. // Проблемы развития регионов и муниципалитетов: матер. науч. практ. конф. (Челябинск, 8 дек. 2006 г.) / Л. М. Яблонская. – Челябинск, 2007.

3. Организационно-структурная подсистема предполагает наличие не только структуры системы, но и выделение её первичного системообразующего элемента. Первичным элементом государственно-управляющего воздействия является государственный орган – образование, учрежденное в установленном порядке, и выполняющее от имени государства функции в соответствии со своим предназначением, обладающее организационным единством, собственной компетенцией и полномочиями.

Сущность государственного органа можно определить как целостную совокупность составляющих компонентов: политического (государственно-властный характер); социального (предназначение решать общезначимые дела, задачи, ориентация на потребности и интересы социума); юридического (принимает нормативные правовые акты, осуществляет правоохранительную и правоприменительную деятельность); административно-управленческого (выполняет функции, стоящие перед государством на определенном участке руководства обществом в безусловном и императивном порядке, наделяется для этого необходимыми средствами) характера.[6]

4. Институционально-структурная подсистема учитывает особенности государства, как особого социального института, наделённого властными полномочиями, призванного осуществлять управленческие функции в целях обеспечения потребностей людей в обществе и согласовании конфликтующих интересов. В этих целях создаются государственные органы и государственный аппарат.

Основным звеном механизма государства, обеспечивающим повседневную работу системы органов власти и управления, является государственный аппарат. Он имеет структуру, соответствующую базовым функциям государства. Именно он выполняет исполнительно-распорядительные функции управления государственными делами.³

³ Исполнительную власть обычно рассматривают в двух аспектах. В строго юридическом (узком) смысле как: право и возможность субъекта управлять кем-либо, подчинять людей своей воли, издавать акты, осуществлять организационную работу; право и возможность должностного лица принимать решение, которое реализует подчиненный работник. В политологическом смысле как: подсистему государственной власти, образующую вместе с другими ее ветвями единый государственный организм; политологическую категорию, отражающую

Государственные органы исполнительной власти и управления, сотрудничая с институтами гражданского общества, осуществляют исполнение законов и целедостижение государственно-управляющего воздействия.

5. Функциональная подсистема предполагает определение функций, целей и задач, их распределение между различными уровнями государственного аппарата управления.

Распределение функций между органами управления по вертикали и горизонтали пирамиды государственного управления, внутри государственного учреждения носит основополагающий характер. На базе этого распределения определяют оптимальную структуру государственного учреждения, расположение его подразделений, разрабатывают организационные мероприятия.

Целеполагание как процесс обоснования целей развития управляемого объекта рассматривается на основе анализа общественных потребностей и реальных возможностей их удовлетворения.

Масштабные государственные цели конкретизируются в целях-заданиях каждой государственной организации, образуя древо целей.

6. Коммуникативная⁴ подсистема представляет совокупность связей, многообразных взаимодействий и взаимоотношений в системе государственного управления и управленческих отношений; пространство, в котором формируются и функционируют органы власти и управления.

Управленческие коммуникации – это совокупность информационных связей, взаимодействий между субъектами управленческой деятельности, а также с внешней социальной средой. Оптимальное коммуникативное взаимодействие – необходимый фактор эффективного управления.

7. Социо-культурная подсистема отражает культурную среду социального пространства профессиональной группы государственных служащих, их связи

комплекс политико-правовых явлений и прежде всего аппарат исполнительной власти, компетенцию его органов и служащих, их деятельность.

⁴ Термин «коммуникация» в аспекте социального взаимодействия – это процесс общения; обмен мыслями, сведениями, идеями; передача информации от одного сознания к другому посредством знаков.

и взаимоотношения с внешним культурным миром. От уровня ее развития зависит качество управленческих воздействий и, в конечном счете, эффективность социальных преобразований. Важной стороной социокультурной составляющей является организационная культура.

Культура управления во многом определяет целостность, организованность, зрелость системы. Она характеризует систему взаимоотношений персонала, а через это – общую культуру организации. Компонентами организационной культуры государственного учреждения являются: ценности, нормы, правила, традиции, взаимодействие, результаты деятельности, определенный образ жизни членов организации.

Итак, «государственное управление» - это сложное системное понятие, отражающее многообразие функций государственного управления. Системно-формализованное представление понятия государственное управление помогает увидеть его структуру, наглядно продемонстрировать связи и взаимозависимости внутри системы.

Список литературы.

1. Атаманчук, Г. В. Теория государственного управления. Курс лекций. / Г.В. Атаманчук. – М., 1997.
2. Бахрах, Н. Д. Административная власть как вид государственной власти. // Государство и право. 1992, – №3.
3. Бельский, К. С. Разделение властей и ответственность в государственном управлении. / К. С. Бельский. – М., 1990.
4. Берталанти, Л. Фон. Общая теория систем – критический обзор. //Исследование общей теории систем. – М., 1969.
5. Вигуру, К. Деонтология государственной службы / К. Вигуру. – М., 2003.
6. Глазунова, Н. И. Государственное и муниципальное (административное) управление: учеб. / Н. И. Глазунова. – М., 2006.

7. Глазунова, Н. И. Государствоведение: Учеб. Пособие. / Н. И. Глазунова. – М., 2000.
8. Государственное и муниципальное управление: Справочник / Под ред. Н. И. Глазуновой, Ю. М. Забродина, А. Г. Поршнева. – М., 1997.
9. Яблонская, Л. М. Деонтология государственной службы. Постановка проблемы. // Проблемы развития регионов и муниципалитетов: матер. науч. практ. конф. (Челябинск, 8 дек. 2006 г.) / Л. М. Яблонская. – Челябинск, 2007.

М. А. Каткова

ГОСУДАРСТВО И ФПГ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

ФПГ – это группа юридических лиц, включающая банки, другие финансово-кредитные учреждения и промышленные организации, созданная с целью реализации эффективных федеральных и региональных инвестиционных проектов и программ, а также для производства и реализации конкурентоспособной продукции. Отличительными признаками финансово-промышленной группы являются:

- обязательное наличие банков, прочих финансово-кредитных учреждений и промышленных организаций;
- наличие главной, центральной компании;
- государственная (федеральная или региональная) экспертиза организационного проекта;
- государственная регистрация в качестве финансово-промышленной группы;
- принадлежность участников финансово-промышленной группы к тем сферам деятельности, которые определяют научный, производственный и экспортный потенциал России.

Как организационная форма финансово-промышленные группы представляют собой совокупность юридических лиц, частично или полностью объединившие свои материальные и нематериальные активы на основе договора в целях технологической или экономической интеграции, повышения конкурентоспособности и расширения рынка сбыта товаров и услуг, повышения эффективности производства, создания новых рабочих мест.

Согласно закону «О финансово-промышленных группах» можно определить их участников:

Участниками финансово-промышленной группы признаются юридические лица, подписавшие договор о создании финансово-промышленной группы, и учрежденная ими центральная компания финансово-промышленной группы (статья 11 настоящего Федерального закона) либо основное и дочерние общества, образующие финансово-промышленную группу.

Участие в ФПГ дает предприятиям определенные преимущества:

- объединение капиталов для разработки и реализации перспективных программ;
- аккумулялирование ресурсов для содержания научно-исследовательских подразделений, для проведения научно-изыскательских работ, разработки новых технологий и т.п.;
- возможность перелива капиталов из менее рентабельных отраслей в более рентабельные;
- возможность проведения взаимозачетов, что особенно важно в условиях кризиса неплатежей;
- обеспечение кредитными ресурсами для осуществления инвестиций;
- организацию единой маркетинговой службы для исследований конъюнктуры с целью увеличения сбыта продукции и услуг;
- создание единой службы снабжения и возможность значительного снижения затрат на приобретение материалов посредством оптовых закупок для всех предприятий финансово-промышленной группы.

Участие в ФПГ предполагает преимущества как для ФПГ, так и для государства: создание ФПГ позволяет координировать усилия разрозненных фирм на рынке информационных технологий, и как результат появится возможность реализации крупных проектов своими силами. В итоге получается двойная выгода - идет финансовая поддержка, создается имидж, и приобретается опыт ведения крупных проектов. Привлечение в ФПГ исследовательских институтов помогает им стабилизировать свое финансовое положение, выводить их на передовой уровень технологий и возобновлять проведение научных исследований, а их коммуникации помогают в получении крупных заказов; молодые фирмы мобилизуют свой потенциал, участвуя в крупных проектах, недоступных для них ранее.

Создание единой структуры снижает общие издержки ведения проектов, способствует повышению качества работ; взаимодействие с государством позволяет составить реальную конкуренцию в борьбе с западными фирмами за государственные заказы, а наличие госзаказов позволяет создавать реальные условия для финансирования работы в новых направлениях и аккумуляции средств; возможно создание общего исследовательского центра, который будет заниматься перспективными разработками, имея конечной целью ликвидацию отставания России в этой области, устранении монополии западных фирм, и координирование различных направлений в различных сферах; выступление государства в качестве гаранта для инвестиций позволяет привлечь значительный объем денежных средств. Поддержка государства вызывает интерес к сотрудничеству у западных фирм, что приводит к увеличению заказов для ФПГ при участии в совместных проектах.

Цель создания ФПГ можно представить в виде конкретных задач, таких как:

- реализация крупных государственных проектов;
- создание универсальной структуры, способной осуществлять проекты любой сложности от начальной стадии исследования предметной области, кончая введением системы в эксплуатацию;

- создание исследовательского центра, занимающегося анализом конъюнктуры рынка или анализом в конкретной сфере применения собственных исследовательских разработок;

- расширение спектра деятельности ФПГ в новых направлениях, которые невозможно осуществить одному участнику, за счет совместных усилий членов группы;

- выработка и осуществление единой стратегии развития по конкретному направлению в России, а как следствие замыкание на себя связей с другими фирмами.

Создание финансово-промышленных групп в РФ осуществлялось различными методами:

- путем создания АООТ, передачи пакетов акций в траст одному из участников группы или путем приобретения пакета акций других участников; как правило, этот метод формировал финансово-промышленные группы преимущественно из предприятий и финансовых структур, находящихся в частной собственности;

- по решению Правительства РФ, если участники группы являются государственными предприятиями, финансируемыми за счет госбюджета;

- на основе межправительственных соглашений.

В Законе введены определенные ограничения для финансово-промышленных групп, формируемых на добровольной основе:

- на перекрестное владение акциями участниками группы;

- на добровольное объединение, если доля государственной собственности в нем превышает 25%;

- на участие в финансово-промышленных группах финансовых холдингов кредитно-финансовых и инвестиционных институтов (каждый такой институт не может владеть более чем 10% акций любого предприятия в группе и вкладывать в акции предприятий группы более 10% своих активов).

На момент кризиса 1998 г. в России было зарегистрировано 77 ФПГ, в составе которых действовало 1200 юридических лиц и более 150 финансово-

кредитных учреждений, при этом ни одна из финансово-промышленных групп не была ликвидирована, хотя тот период был достаточно тяжелым в экономическом плане для российских предприятий и особенно для финансово-кредитных учреждений. Такой фактор обусловлен тем, что структура ФПГ более устойчива к неблагоприятным ситуациям на рынке. В то же время нельзя не заметить, что процесс создания новых финансово-промышленных групп сопровождался естественным процессом ликвидации ранее созданных финансово-промышленных групп [1].

Оценивая в целом процесс создания ФПГ, можно отметить, что сокращение числа групп - это следствие, во-первых, слабости стимулов к получению или сохранению официального статуса ФПГ. Во-вторых, некоторые группы (например, "Магнитогорская сталь", "Интеррос") фактически реализовали свой исходный замысел, завершили выполнение организационных проектов. В-третьих, подтверждается то, что структура многих зарегистрированных групп носит промежуточный характер как в силу слишком малых масштабов интеграции, так и ввиду того, что реальные контролирующие группу центры нередко остаются за рамками ее официальной структуры. Значительные изменения в составе акционеров даже крупных компаний-участников ФПГ подтверждают данный вывод.

Создание финансово-промышленных групп многими экономистами рассматривается как наиболее предпочтительная форма интеграции экономических связей и отношений в рыночных условиях, как форма, стратегия формирования которой в равной мере может быть сориентирована как на выживание, так и на развитие [2]. Не случайно поэтому государство оказывает поддержку финансово-промышленным группам. На сегодня перечень господдержки финансово-промышленных групп выглядит следующим образом:

- зачет задолженности участников группы, акции которых реализуются на инвестиционных конкурсах;

- предоставление участникам группы самостоятельно определять сроки амортизации оборудования и накопления амортизационных отчислений с направлением полученных средств на цели развития группы;

- передача в доверительное управление центральной компании финансово-промышленных групп закрепленных за государством пакетов акций участников группы;

- предоставление этим участникам государственных гарантий для привлечения различного рода инвестиций;

- выдача инвестиционных кредитов и иной финансовой поддержки для реализации проектов финансово-промышленных групп;

- снижение ЦБ России норм обязательного резервирования банкам, входящим в группы;

- предоставление участникам межгосударственных финансово-промышленных групп таможенных льгот.

Указом Президента РФ № 443 «О мерах по стимулированию создания и деятельности финансово-промышленных групп» от 1 апреля 1996 года предусмотрена также следующая мера поддержки, особо важная в контексте рассматриваемой проблемы: предоставление государственным унитарным предприятиям права вносить недвижимое имущество, находящееся в их хозяйственном ведении и являющееся федеральной собственностью, в уставный капитал центральных компаний, сдавать это имущество в аренду последним, а также отдавать в залог.

Практика государственной поддержки корпоративных структур дает также иные формы. В этой связи можно отметить:

- привлечение финансово-промышленных групп к осуществлению закупок и поставок продукции для формирования федерального производственного фонда;

- заключение Минфином РФ договоров-поручительств по кредитам коммерческим банкам, привлекаемых получателями средств федерального бюджета;

- выделение централизованных инвестиционных ресурсов для поддержки высокоэффективных коммерческих проектов, победивших в конкурсах Минэкономки РФ;

- предоставление группам инвестиционных налоговых кредитов в виде отсрочки выплат налогов, пошлин, акцизов.

Мотивация деятельности государства в крупных корпоративных структурах финансово-промышленного типа стала интенсивно обсуждаться еще на этапе концептуального обоснования необходимости становления финансово-промышленных групп в российской экономике. Обоснование началось, как известно, с обнаружения негативных моментов реформационного курса и, прежде всего, приватизационной модели. К числу негативов относят дезинтеграцию крупных промышленных комплексов и затрудненность формирования уже на стадии акционирования различного рода финансово-промышленных образований. Такой подход во многом аргументирован необходимостью преодоления монополизма в экономике, но на самом деле обернулся развалом эффективных и перспективных производственных комплексов, разрывом технологических кооперационных связей, падением эффективности промышленного производства, торможением его структурной перестройки и обновления.

Техника образования суперхолдингов под опекой государства, как правило, проста: госпакеты акций, переходящих в АО предприятий, государство вносит в его уставной капитал, а затем закрепляет за собой 51% акций этого холдинга. Получается восстановление государственного контроля над ранее приватизированными предприятиями. Кто будет на деле реализовывать этот контроль и в каких целях (из государственных соображений или, исходя из интересов бизнеса), не трудно догадаться.

Надо отметить, что идея создания крупных структур корпоративного государственного регулирования нельзя сводить к какому-либо одному акту, к единожды провозглашенной политической воле властей и ведомств. Речь должна идти о многосторонней и целеустремленной конструктивной

деятельности – от современной промышленной политики, опирающейся на консолидацию компаний, до постоянной в сферах финансов и кредита, налогообложения, приватизации, инвестиций и технологий, инноваций и предпринимательства по инициированию экономического роста.

Список литературы:

1. Цветков В. Финансово-промышленные группы: накопленный опыт и тенденции развития // Экономист. 2004. № 3. С. 41-51.
2. Винслав Ю. Об основных тенденциях организационного развития приватизированных предприятий // Российский экономический журнал. 1996. №10. С. 22-35.

А. М. Пшикова

ГОСУДАРСТВО И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Мировой опыт последнего времени свидетельствует о принципиальных изменениях в механизме функционирования рыночной экономики. В современном рыночном хозяйстве государство фактически стало институтом, который регулирует формирование рыночной среды и тем самым обеспечивает динамизм и устойчивость экономического роста.

Чтобы выявить влияние государства на процесс формирования институтов, обратимся к его определению с точки зрения неинституциональной теории. По Д. Норт, «государство – организация со сравнительными преимуществами реализации насилия, распространяющимися на географический район, границы которого устанавливаются его способностью облагать налогом подданных» [1, с. 21].

Поэтому государство может, как способствовать созданию эффективных рыночных институтов, так и наоборот, создавать институциональную

структуру, которая не позволяет проявиться преимуществам конкурентного порядка из-за монопольной власти и других факторов, ведущих к росту трансакционных издержек. Все зависит от конкретных исторических условий и сравнительной эффективности в этих условиях той или иной системы хозяйственной координации. И хотя именно государство является необходимым атрибутом прогрессирующих хозяйственных систем, институты, генерируемые им, могут не только способствовать повышению эффективности (в смысле приближения к условиям Парето – оптимального распределения ресурсов), но и препятствовать ему [2, с. 644].

Институциональная структура экономики любой страны – это, прежде всего, результат прошлых действий государства и спонтанного эволюционного отбора наиболее эффективных институтов. Западные страны с рыночной экономикой обладают развитой институциональной структурой, соответствующей доминирующему способу экономической координации. Поэтому эти страны могут позволить себе использование методов прямого и косвенного государственного вмешательства в целях проведения желательной экономической политики без значительного ущерба для всего национального хозяйства. Такие меры, хотя и деформируют институциональную структуру в отрасли, но в незначительной степени.

Иная ситуация наблюдается в странах с неразвитыми рыночными отношениями или с переходной экономикой. Рыночные институты в подобных странах находятся в стадии формирования или вообще отсутствуют. Их институциональная структура включает институты, характерные не только для рыночного порядка, поэтому различные способы экономической координации часто вступают между собой в конфликт. Эффективность таких экономик значительно ниже развитой рыночной или даже централизованно управляемой систем. И если государством в условиях переходной экономики излишне регулируются экономические отношения, складывающиеся на рынках, то это отрицательно сказывается на темпах и качестве формирования соответствующих рыночных институтов. Возникает парадокс: государственное

вмешательство осуществляется, потому что не работают рыночные механизмы, а последние не могут эффективно функционировать из-за отсутствия необходимой институциональной структуры.

Из вышесказанного можно сделать вывод о том, что не все меры государственной политики развитых стран могут быть применены в условиях переходной экономики. Политика государства в переходной экономике должна быть в первую очередь направлена на создание условий для становления институтов и, следовательно, эффективной институциональной структуры.

Можно предложить два подхода к анализу государственной политики в рамках институциональной исследовательской программы – экзогенный и эндогенный.

Согласно экзогенному подходу к исследованию государственной экономической политики основное внимание уделяется положительной (легко наблюдаемой) внешней зависимости между определенными мерами и происходящими экономическими процессами, причем, связь между инструментами и результатами проводимой политики строго казуальная. Такой подход не предусматривает специального анализа внутренних механизмов функционирования системы, на которую направленно воздействие, а также их изменение.

Согласно эндогенному подходу, наоборот, особый акцент делается на изменении в результате проведения мер государственной экономической политики ценностных установок и механизмов взаимодействия субъектов системы, на которую направлено воздействие такой политики. Тем самым успех применяемых экономических инструментов зависит от согласованности векторов экономической политики и внутренних (институциональных) изменений в обществе, которые ею генерируются в процессе функционирования хозяйственного механизма.

В реальной действительности рыночные системы представляют собой «смешанные» экономики, в которых наряду с рыночным механизмом существует некоторое регулирующее вмешательство со стороны государства.

Но страны со смешанными экономиками так различны, что их экономические системы очень трудно сравнивать. Действительно, смешанную экономику Швеции нельзя сравнивать со смешанной экономикой, например, Перу. Поэтому в экономической литературе осуществляются попытки выделить промежуточный тип хозяйственной системы, отличающийся по своим основным характеристикам, а главное, по экономической эффективности.

Такой промежуточный хозяйственный тип экономической системы получил название меркантилизма (или экономики властных группировок). Этот хозяйственный тип нельзя полностью отождествлять с меркантилизмом 15-18 веков. Современный «меркантилизм есть... вера в то, что экономическое процветание государства может быть гарантировано лишь правительственным регулированием националистического типа» [3, с. 248].

Меркантилизм как промежуточный тип хозяйственной системы представляет собой экономику, в которой существует рыночный обмен, но институциональная структура не позволяет использовать преимущества расширенного рыночного порядка. Институциональная структура такого экономического порядка характеризуется сильным регламентирующим влиянием государства, которое существенно зависит от элитарных групп, получающих привилегии различного рода. Следовательно, при меркантилизме:

1. Господствует мнение, что благосостояние народа может быть достигнуто только благодаря государственному регулированию, причем действия государства часто заменяют или деформируют рыночный механизм.
2. Ведется внешняя политика, которая способствует изоляции страны, прикрываемая лозунгом «опоры на собственные силы».
3. В политической сфере демократические институты подчинены влиянию постоянно меняющихся властных групп.

Такая экономическая система, обладая признаками рыночной и плановой экономик, ни той, ни другой не является. Но самое главное заключается в том, что при прочих равных условиях, меркантилистическая экономика оказывается

неэффективной по сравнению с экономическими системами, основанными на плановом и рыночном способе координации хозяйственной деятельности.

Идея о существовании экономического порядка, подобного меркантилизму (в современном понимании), содержится в поздних работах Вальтера Ойкена. В отличие от идеальных двух типов экономических порядков, в реальной экономике он выделяет уже три их типа: полной конкуренции (это понятие нельзя смешивать с абстракцией совершенной конкуренции), централизованного регулирования и властных группировок.

Каждому из выделенных порядков соответствует свой специфический способ регулирования экономических процессов. По этому поводу Ойкен пишет: «Итак, можно, грубо говоря, выделить три метода регулирования: регулирование, осуществляемое центральными государственными органами; регулирование, осуществляемое группами; регулирование через конкуренцию» [4, с. 329]. Более того, Ойкен приводит слова Кейнса о возможности существования экономической системы, в которой определяющую роль играют объединения или властные группировки, тесно связанные с государством. Но Ойкен опровергает оптимизм Кейнса по поводу целесообразности и эффективности такого рода порядков. Действительно, такие формы экономической организации известны еще со времен средневековья и о них «науке давно известно, что в их рамках экономический прогресс достигает состояния лишь неустойчивого равновесия и имеет тенденцию к неравновесию». [4, с. 323]

Для эффективного функционирования рыночной экономики свобода заключения контрактов имеет решающее значение. Отход от принципа свободы выбора агента для заключения контракта к принципу «хочешь – бери, не хочешь – тебе же хуже», является причиной усложнения процедуры контрактации, что снижает эффективность обмена [5, с. 196-197]. В России, к сожалению, стал обычной хозяйственной практикой именно второй принцип. Этому есть множество подтверждений, например, многочисленные запреты региональных властей на вывоз и реализацию сельскохозяйственной или иной

продукции за рамками своего региона. Вместо организации рынков государство в лице реформаторов преуспело в создании институциональных барьеров. Трудно найти вид хозяйственной деятельности, который не требовал бы лицензирования, либо разрешительного способа согласования условий деятельности с властными структурами. Отрицательный координационный эффект различного рода ограничений усиливается тем фактом, что такие ограничения действуют избирательно в зависимости от льгот и других преференций, распределение которых зависит от того же государственного аппарата.

Поэтому на сегодняшний день необходимо совершенствование воздействия государства на институциональные преобразования в России. Указанное совершенствование должно включать множество процессов и направлений, наиболее важные из которых:

1. Формирование и принятие долгосрочной стратегии реформирования экономических институтов, нацеленной на достижение качественно новых рубежей в развитии российского хозяйства;
2. Осуществление институциональных преобразований с полным исключением возможности ухода хозяйствующих субъектов от ответственности за результаты экономической деятельности;
3. Развитие отношений собственности с учетом абсолютного приоритета эффективности ее различных форм в специфических условиях отдельных отраслей и регионов;
4. Ориентация на приоритет государственных интересов;
5. Проведение политики, основанной на принципиально новой общественной и государственной идеологии, сочетающей четкое определение места России в мировых политических процессах и в международных экономических отношениях с высокой общественной моралью и нравственностью, а жесткие требования рынка – с идеалами социальной справедливости.

Список литературы:

1. North D. C. Structure and Change in Economic History. N. Y. 1981. P. 21.
2. Сакс, Д. Д., Дарен Ф.Б. Макроэкономика. Глобальный подход / Д. Д. Сакс, Ф. Б. Дарен. – М.: Дело, 1996. – 847 с.
3. Сото, Э. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире / Э. Сото. – М.: Catallaху, 1995. – 320 с.
4. Ойкен, В. Основные принципы экономической политики / В. Ойкен. – М.: Прогресс: Универс, 1995. – 496 с.
5. Шумпетер, Й. Капитализм, социализм и демократия / Й. Шумпетер. – М.: Экономика, 1995. – 540 с.

УПРАВЛЕНИЕ В ОРГАНИЗАЦИЯХ

Ю. В. Бабанова

МИССИЯ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ЭЛЕМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Дела управляются их целями;
то дело называется великим,
у которого велика цель.

А.П. Чехов

В настоящее время в российской действительности проблема экономической безопасности организации стала актуальной не только в научной среде, но и получила прикладной характер. Однако до сих пор российские руководители приписывают ей только охранную функцию. Это подтверждается тем, что если в организации имеется служба экономической

безопасности, то ее роль сводится, как минимум к охране имущества, максимум к защите бизнеса от рейдерских захватов.

В научной среде данная трактовка понятия экономической безопасности свойственна первоначальному этапу её развития, который пришёлся на 1990-е годы. Это отражено в публикациях таких авторов, как: Э. Соловьев [10], В. Деружинский [6], В. Гавриш [4], В. Алексеенко и Б. Сокольский [см. 1], В. Белов и А. Полянский [3] и других.

На следующем этапе на первый план в понимании экономической безопасности организации выходит вопрос сохранения коммерческой тайны. Ее обеспечение рассматривалось как защита информации, чему посвящено много публикаций, среди которых необходимо отметить работы В. Ярочкина [12], А. Шаваева [11], Г. Романова [8], В. Кашеева, В. Горячева [5] и ряда других авторов.

Несколько позже экономическую безопасность организации стали связывать с воздействием (угрозами и возможностями) внешней среды, которая в рыночной экономике все время изменяется, никогда не оставаясь стабильной [7].

В настоящее время в научной среде возобладал широкий подход, и экономическая безопасность организации рассматривается как возможность обеспечения её устойчивости в разнообразных, в том числе и в неблагоприятных условиях, которые складываются во внешней среде, вне зависимости от характера ее влияния на деятельность предприятия, масштаба и характера внутренних изменений [9, с. 24].

Исследование существующих подходов к определению сущности экономической безопасности организации позволило сделать вывод о том, что научные исследования в данной сфере постоянно совершенствуются, учитывая особенности современных рыночных и производственных условий. Однако мало что из имеющихся теоретических достижений применяется в реальном бизнесе. Практика и теория в данном случае не поддерживают друг друга, а

живут относительно самостоятельно. Еще древними мыслителями было сказано, что теория без практики мертва, практика без теории слепа.

Что можно предпринять для того, чтобы руководители смогли осознать и применять в своей деятельности научные достижения.

Давно известно, что научные исследования должны быть прикладными и достаточно простыми в реализации. Начать следует с того, что экономическую безопасность организации нужно представить через призму стратегического менеджмента. Это позволит объединить внешние и внутренние факторы, которые следует учитывать при обеспечении экономической безопасности, и перспективное видение развития предприятия, что также не маловажно в сложных рыночных условиях. Кроме того, стратегический менеджмент начинает применяться в организациях, а, следовательно, основные его аспекты осознаны и признаны российским менеджментом.

Тесная взаимосвязь и взаимное влияние стратегического менеджмента и экономической безопасности объясняется тем, что обеспечение экономической безопасности во многом зависит от дальновидности политики, проводимой руководством организации. Невозможно обеспечить экономическую безопасность без эффективной стратегии развития. В свою очередь при разработке стратегии руководство должно, прежде всего, стремиться к экономической безопасности организации.

Таким образом, в нашем понимании экономическая безопасность организации – это состояние экономики организации, при котором обеспечивается достижение целей бизнеса в условиях конкуренции, согласованность интересов организации и субъектов внешней среды, предотвращение или ослабление существующих внешних, внутренних угроз при эффективном использовании в этих целях корпоративных ресурсов [2, с. 57].

Исходя из вышесказанного, достижение целей бизнеса является основой обеспечения экономической безопасности организации. Возникает вопрос, от каких факторов, зависит эффективность достижения поставленных целей?

Особенностью стратегических целей является относительная абстрактность формулировки и длительный период их достижения. При этом в стратегических целях должна найти отражение перспективы развития организации в целом и каждого ее элемента. Поэтому от того, насколько их понимает, осознает и разделяет большинство сотрудников организации, и будет зависеть эффективность достижения поставленных целей.

Для получения наилучших результатов в деятельности предприятия необходимо не только грамотно и верно сформировать систему целей, но и создать условия для их реализации. В настоящее время на российских предприятиях основным методом стимулирования остается финансовая заинтересованность в достижении поставленных целей. Однако как показывает мировой опыт, деньги – это не самый мощный рычаг, заставляющий человека осуществлять те или иные действия. Скорее это одно из средств удовлетворения потребностей.

Как свидетельствует история (подъем России после отечественной войны, коллективизация, плановая экономика), русский человек готов действовать и даже жертвовать собой ради идеи, имеющей социальную направленность, и остается равнодушным к финансовым обещаниям.

Поэтому для российских менеджеров одним из важнейших инструментов реализации поставленных целей является миссия организации. Построение системы целей организации должно начинаться с формулировки миссии, так как именно она отражает общий смысл существования социально-экономической системы, ее роль и место не столько в рыночной экономике, сколько в социуме.

Миссия организации – это основное социально-значимое функциональное назначение организации в долгосрочном периоде. В зарубежной литературе данный термин принято называть концепцией бизнеса. Он характеризует направление в бизнесе, на которое фирма ориентируется, исходя из рыночных потребностей, характера потребителей, особенностей продукции и наличия конкурентных преимуществ и барьеров.

При этом миссия будет ясной и сильной только при согласованности эмоционального, нравственного и коммерческого обоснования существования организации.

При самом обобщенном и в то же время при самом углубленном понимании роль миссии организации состоит в том, что она как бы устанавливает связку, ориентирует в едином направлении интересы и ожидания тех людей, которые воспринимают организацию изнутри, и тех, кто воспринимает организацию извне. Более того, миссия позволяет сориентировать или же даже подчинить интересы «внутренних» по отношению к организации людей интересам «внешних» людей. Определяя то, для чего создана и существует организация, миссия придает действиям людей осмысленность и целенаправленность, позволяющие им лучше видеть и осознавать не только что они должны делать, но и для чего они осуществляют свои действия.

Иллюстрацией вышесказанного может служить старинная притча: «Трех рабочих, перевозящих камни, спросили: «Что Вы делаете?». Один ответил: «Я перевозю камни с места на место». Второй ответил: «Я зарабатываю деньги для обеспечения своей семьи». Третий ответил: «Я строю ХРАМ».

Если каждый работник будет строить ХРАМ, то вероятность того, что именно он будет построен, становится гораздо выше. Поэтому миссия играет неоспоримо важную роль в развитии организации.

Существует широкое и узкое понимание миссии. В широком понимании миссия – это философия и предназначение, смысл существования организации. Философия организации определяет ценности, убеждения и принципы, в соответствии с которыми организация намеревается осуществлять свою деятельность. Предназначение определяет действия, которые организация намеревается осуществлять, и то, какого типа организацией она намеревается быть. Философия организации редко меняется. Что касается второй части миссии, то она может меняться в зависимости от глубины возможных изменений в организации и в среде ее функционирования.

В узком понимании миссия – это сформулированное утверждение относительно того, для чего или по какой причине существует организация, т.е. миссия понимается как утверждение, раскрывающее смысл существования организации, в котором проявляется отличие данной организации от ей подобных.

Правильно определенная миссия, хотя и имеет всегда общий философский смысл, тем не менее, обязательно несет в себе что-то, что делает ее уникальной в своем роде, характеризующей именно ту организацию, в которой она была выработана.

Миссия – это инструмент стратегического управления, определяющий целевые ориентиры организации, важные с точки зрения обеспечения долговременных конкурентных тенденций. При анализе и обсуждении перспектив развития организации и ее стратегии, дискуссии по поводу миссии имеют большое значение, так как помогают менеджерам и другим работникам получить более широкую панораму бизнеса, позволяют взглянуть на деятельность организации «с высоты птичьего полета», без чего долгосрочная успешная деятельность немислима.

Важной функцией миссии является ее внешняя и внутренняя коммуникативная роль (рис. 1).

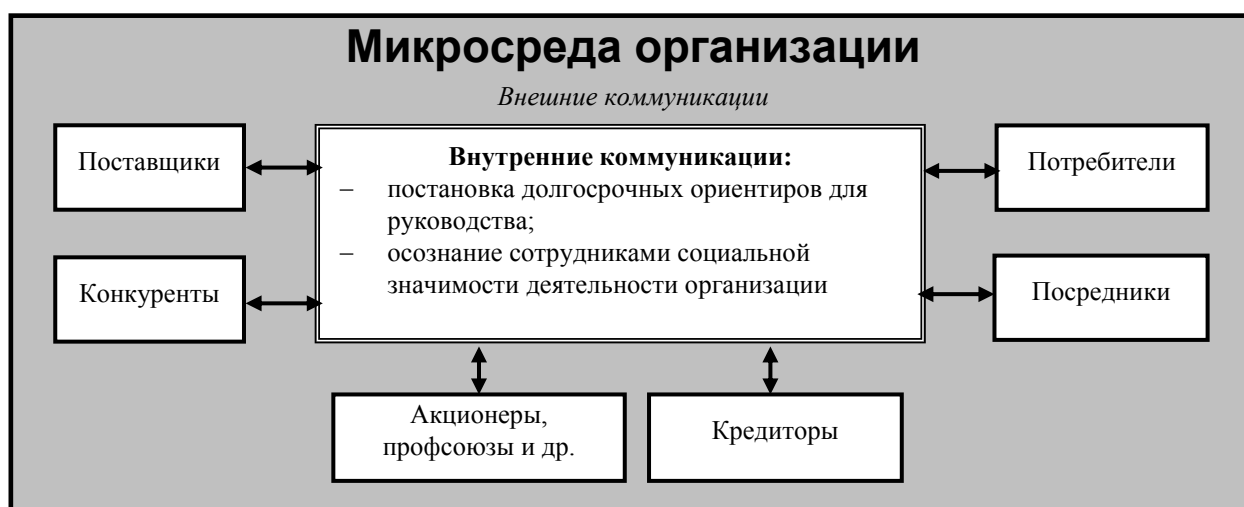


Рис. 1. Роль миссии в коммуникационном процессе

С одной стороны, миссия позволяет сотрудникам организации лучше понять ее деятельность, а руководителям – иметь долгосрочные ориентиры. С другой стороны, миссия способствует доведению информации до акционеров, потребителей и поставщиков, то есть ближайшего внешнего окружения организации. В этом проявляется двойное предназначение миссии. Выбор узкой миссии, учитывающей только перспективы производства и сбыта товара, может ограничить горизонт развития организации, привести к тому, что возможности бизнеса будут упущены.

Анализ российского бизнеса показывает, что большинство передовых, наиболее эффективных предприятий имеют четко сформулированную миссию.

Например, Челябинская хлебопекарня «Мэри» имеет следующую миссию: «Хлеб для народа в любое время года». «TELE 2 – всегда дешевле» - известный всем лозунг-миссия одного из операторов сотовой связи. «Мы экономим ваше время и деньги» – миссия Инкомбанка.

Однако применение миссии в российских организациях зачастую является однобоким, в том смысле, что руководство использует внешнюю коммуникативность миссии (привлечение потребителей, налаживание связей с поставщиками, создание привлекательных условий для инвесторов), забывая об ее внутреннем потенциале (способности объединить коллектив, дать организации преимущества синергии и повысить эффективность деятельности каждого отдельного сотрудника).

В связи с изложенным, становится ясным, что не только формулировка, но и осознание миссии сотрудниками организации является действенным инструментом обеспечения экономической безопасности российских организаций. Это объясняется тем, что наличие социальной направленности развития организации будет способствовать формированию у работников коллективного чувства отождествления себя с ней, а также поможет многочисленным стейкхолдерам (т.е. сторонам, заинтересованным в существовании и развитии организации) достичь консенсуса относительно ее деятельности и направления развития.

Список литературы:

1. Алексеенко В., Сокольский Б. Система защиты коммерческих объектов. – М., 1992.
2. Бабанова Ю.В., Цуканов В.Х. Экономическая безопасность: теория и практика. – Челябинск: Изд-во ЦНТИ, 2005.
3. Белов В., Полянский А. Правовая охрана конфиденциальности коммерческой тайны // Право и экономика, №13–14, 1993, с. 12-21.
4. Гавриш В.А. Практическое пособие по защите коммерческой тайны. – Симферополь, 1994.
5. Горячев В.С. Информация и ее защита // Вопросы защиты информации №2, 1994, с. 13-18.
6. Деружинский В.А., Деружинский В.В. Основы коммерческой тайны: Практическое пособие для предпринимателя. – Минск, 1994.
7. Килячков А.А. Проблема управленческого контроля в обеспечении экономической безопасности акционерного общества // Финансы и кредит, № 15, 2003, с. 70-71.
8. Романова З. Латинская Америка: экономическая безопасность – императив XXI века. // Экономист, № 7, 2003, с. 82-93.
9. Савин В.А. Некоторые аспекты экономической безопасности России. // Международный бизнес России, № 9, 1995, с. 23-26.
10. Соловьев Э. Коммерческая тайна и ее защита. – М., 1995.
11. Шаваев А.Г. Криминологическая безопасность негосударственных объектов экономики. – М., 1995.
12. Ярочкин В.И. Система безопасности фирмы. – М.: Ось-89, 1997.

СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

В последнее десятилетие идеология бизнеса в мире сместилась в сторону стоимостного мышления, сменив и цели, которые возводятся на первый план. В силу обозначенных перемен, компании сосредотачиваются уже не столько на получении прибыли, сколько на максимизации стоимости актива. Основным критерием успешности ведения дел в стоимостных координатах является увеличение стоимости компании. Стоимость компании как сегодняшняя стоимость будущих денежных потоков предполагает точное стратегическое планирование будущих поступлений и выплат.

Ориентация на рост стоимости – основа принятия решений менеджментом и учредителями. Предпосылкой такой системы планирования и управления служит возможность оценки работы отдельных структурных элементов компании на предмет, способствуют они росту стоимости бизнеса или нет [1].

Построение системы планирования и управления, ориентированной на рост стоимости, начинается с выбора приемлемого для компании метода оценки роста стоимости. Первые модели измерения и оценки результатов деятельности предприятий, которые появились в 1920-х годах и в последствии распространились практически во всех странах с рыночной экономикой, были довольно простыми для расчёта и строились исключительно из финансовых показателей (например, мультипликативная модель Дюпона или показатель ROI). В 1970-1990-х годах появились другие концепции оценки стоимости и эффективности работы предприятий (таблица 1), среди которых наиболее популярными в последние годы являются сбалансированная система показателей (BSC) и экономическая добавленная стоимость (EVA).

Таблица 1.

Развитие парадигмы определения стоимости и эффективности
деятельности фирмы [3]

1920-е годы	1970-е годы	1980-е годы	1990-е годы
<p>Модель Дюпона (Du Pont Model);</p> <p>Рентабельность инвестиций (ROI)</p>	<p>Чистая прибыль на одну акцию (EPS);</p> <p>Коэфф-т соотношения цены акции и чистой прибыли (P/E)</p>	<p>Коэфф-т соотношения рыночной и балансовой стоимости акций (M/B);</p> <p>Рентабельность акционерного капитала (ROE);</p> <p>Рентабельность чистых активов (RONA);</p> <p>Денежный поток (Cash Flow)</p>	<p>Экономическая добавленная стоимость (EVA);</p> <p>Прибыль до выплаты процентов, налогов и дивидендов (EBITDA);</p> <p>Рыночная добавленная стоимость (MVA);</p> <p>Сбалансированная система показателей (Balanced Scorecard - BSC);</p> <p>Показатель совокупной акционерной доходности (TSR);</p> <p>Денежный поток отдачи на инвестированный капитал (CFROI)</p>

Каждая из названных концепций имеет свои преимущества, но не лишена и недостатков. На наш взгляд, наиболее развивающаяся, успешная во внедрении – это система сбалансированных показателей. Концепция сбалансированной системы показателей хорошо себя зарекомендовала на практике как инструмент устранения разрыва между стратегическим

планированием и оперативным управлением. Соединение сбалансированной системы показателей с системой стоимостно-ориентированного управления позволяет построить интегрированную систему управления, в которой факторы создания стоимости связывают с ключевым финансовым индикатором – стоимостью компании.

Концепция сбалансированной системы показателей – мощный инструмент идентификации финансовых и нефинансовых показателей и их целевых значений, влияющих на стоимость компании. Концепция системы сбалансированных показателей позволяет избежать односторонней финансовой ориентации системы стоимостно-ориентированного управления. Можно говорить, что эти системы идеально дополняют друг друга.

Ориентация системы планирования и управления в компании на показатель стоимости – превышение рентабельности капитала над величиной затрат на капитал – соответствует базовой идее системы сбалансированных показателей, заключающейся в том, что нестоимостные цели реализуются для того, чтобы компания достигла финансовых целей. Построение системы сбалансированных показателей предполагает выявление ключевых факторов (рычагов) создания стоимости и их влияния на значение показателя прироста стоимости. Достижение целевого значения показателя прироста стоимости зависит от трех основных рычагов, рассматриваемых в перспективе «Финансы» сбалансированной системы показателей:

- стратегическая цель, связанная с увеличением прибыльности,
- стратегическая цель, связанная с увеличением рентабельности используемого капитала,
- стратегическая цель, связанная с увеличением потенциала роста компании.

В результате, рассмотренных концепций управления стоимостью предприятия можно выделить ключевые преимущества интеграции системы управления, ориентированного на стоимость, со сбалансированной системой показателей (Michel, 1997, s. 285) [2]:

- BSC создает основу для участия сотрудников в развитии стоимости предприятия.

- Идея повышения стоимости находит выражение в реализации стратегии.

- Применение BSC вскрывает потенциалы повышения стоимости организации.

- Использование BSC позволяет получить конкретные и объективные аргументы для стратегических решений, стратегического планирования и измерения результатов.

- Идентификация нефинансовых факторов создает устойчивую экономическую стоимость.

- Использование показателей позволяет получить конкретные и объективные аргументы для стратегических решений, стратегического планирования и измерения результатов.

- Раскрывается потенциал повышения стоимости, который должен быть реализован в среднесрочной перспективе.

- Создается фундаментальная база для коммуникации с рынком капитала и отношений с инвесторами.

В результате можно сделать вывод, что система сбалансированных показателей по сравнению с другими концепциями наряду с финансовыми показателями рассматривает также нестоимостные факторы создания стоимости компании и является эффективным инструментом в реализации стратегии, направленной на управление и повышение стоимости компании.

Список литературы:

1. Внедрение сбалансированной системы показателей \ Horváth & Partners; Пер. с нем. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 478 с.

2. Michel, U. Strategien zur Wertsteigerung erfolgreich umsetzen — Wie die Balanced Scorecard ein wirkungsvolles Shareholder Value Management unterstützt, in: Horváth, P. (Hrsg. 1997), Das neue Steuerungssystem des Controllings, Stuttgart 1997, s. 273-286

3. Ampuero M., Goranson J., Scott J. Solving the Measurement Puzzle: How EVA and the Balanced Scorecard Fit Together // The Cap Gemini Ernst & Young Center for Business Innovation. Issue 2 "Measuring Business Performance". - 1998. - P. 45-52.

Н. В. Мелихова

ПРИМЕНЕНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ

Среди многочисленных форм обучения, используемых в настоящее время в образовании, наиболее интересным и перспективным является нелинейное личностно-ориентированное обучение. Основой этой формы обучения являются информационные и коммуникационные технологии (ИКТ). Использование ИКТ позволяет каждому студенту индивидуально выбирать ритм обучения, уровень помощи, темп работы, глубину изучаемого материала.

В процессе обучения можно выделить несколько этапов – усвоение новых знаний, закрепление и повторение пройденного материала, проверка и оценка знаний и умений. Обычно различают декларативные знания, то есть знания о фактах, явлениях и закономерностях и процедурные знания, представляющие собой умение решать задачи. Процедурные знания возникают на основе декларативных исключительно путём интенсивной практики. Обладание ими отличает квалифицированных специалистов (экспертов).

Компьютерные системы обучения декларативным знаниям появились достаточно давно и благодаря современным технологиям достигли высокого уровня. Существует достаточно большое количество программ, ориентированных на тот или иной этап стадию процесса обучения. Среди них следует выделить:

- **Обучающие программы**, основанные на диалоговой, вопросно-ответной форме обучения. Они ориентированы на предоставление новых теоретических

знаний путем чередования понятий и определений, примеров и контрольных вопросов. При этом может быть реализована либо жесткая линейная, либо многоуровневая структура, либо гибкая адаптивная структура учебного материала. Как правило, выдача материала происходит небольшими порциями, что подходит под определение пошаговых программ (Step-by-Step). Обучающие программы облегчают понимание и запоминание информации, так как использование анимации и звукового сопровождения в обучающих программах подключает не только слуховую, визуальную, моторную, но и **эмоциональную память**, что позволяет при обучении учитывать особенности каждого студента.

• **Тренировочные программы**, рассчитанные на повторение и закрепление пройденного. Тренировочная программа должна:

- обеспечить интуитивно-понятный графический интерфейс, как для преподавателя, так и для обучаемого;

- обеспечить возможность наращивания количества задач, которые могут быть дополнительно написаны;

- обеспечить проведение тренировок и сдачу экзамена с протоколированием оценок;

• **Моделирующие программы**, предоставляющие в распоряжение студента основные элементы и типы функций для моделирования определенной реальности; Эффективными в процессе обучения являются программы, позволяющие получить динамичную модель процессов, явлений, протекающих в изучаемой системе. Они помогают выявить закономерности, связи в системе, меняя один фактор на другой. Моделирующие программы реализуют поисковый, исследовательский метод обучения, следовательно, развивают творческую деятельность. Другим достоинством таких программ является то, что они могут вобрать в себя больше компонентов, обеспечивают гибкость при проведении экспериментов, с их помощью можно ставить опыты, опасные в реальности. Ситуации можно изменять по желанию.

• **Контролирующие или тестовые программы** для проверки и оценки знаний; представленные в виде системы заданий возрастающей трудности,

позволяющих качественно и эффективно измерить уровень и оценить структуру подготовленности студентов.

Гораздо сложнее передать процедурные знания, так как для этого необходима среда, в которой можно научиться решению задач, основываясь на процедурных знаниях эксперта. То есть должна быть построена модель процесса решения задач рассматриваемой предметной области. В последние годы в рамках работ по искусственному интеллекту сформировалось самостоятельное направление – экспертные системы (ЭС). Назначение экспертных систем заключается в решении достаточно трудных задач на основе накапливаемой базы знаний, отражающей опыт работы в рассматриваемой проблемной области. Достоинство применения экспертных систем заключается в возможности принятия решений в уникальных ситуациях, для которых алгоритм заранее не известен и формируется по исходным данным в виде цепочки рассуждений (правил принятия решений) из базы знаний. Причем решение задач предполагается осуществлять в условиях неполноты, недостоверности, многозначности исходной информации и качественных оценок процессов.

В сфере образования появился отдельный класс экспертных систем — экспертные обучающие системы. Экспертная обучающая система (ЭОС) — это программа, формирующая необходимые знания и навыки на основе знаний эксперта в некоторой предметной области. Экспертность ЭОС заключается в наличии в ней знаний по методике обучения, благодаря которым она помогает преподавателям обучать, а студентам — учиться.

Архитектура экспертной обучающей системы включает в себя два основных компонента:

1. Базу знаний (хранилище единиц знаний);
2. Программный инструмент доступа и обработки знаний, включающий в себя:
 - блок вывода заключений (решения),
 - блок приобретения знаний,

- блок объяснения получаемых результатов
- интеллектуальный интерфейс.

Обмен данными между обучаемым и ЭОС выполняет программа интеллектуального интерфейса, которая воспринимает сообщения обучаемого и преобразует их в форму представления базы знаний и, наоборот, переводит внутреннее представление результата обработки в формат обучаемого и выдает сообщение на требуемый носитель.

Наличие развитой системы объяснений (СО) чрезвычайно важно для ЭОС. В процессе обучения такая ЭОС будет выполнять не только активную роль «преподавателя», но и роль справочника, помогающего обучаемому изучить внутренние процессы, происходящие в системе, с помощью моделирования прикладной области. Развитая СО состоит из двух компонент: активной, включающей в себя набор информационных сообщений, выдаваемых обучаемому в процессе работы, зависящих от конкретного пути решения задачи, полностью определяемых системой; пассивной (основной компоненты СО), ориентированной на инициализирующие действия обучаемого.

Активная компонента СО является развернутым комментарием, сопровождающим действия и результаты, полученные системой. Пассивная компонента СО — это качественно новый вид информационной поддержки, присущей только системам, основанным на знаниях. Эта компонента, помимо развитой системы помощи, вызываемой обучаемым, имеет системы пояснений хода решения задачи.

Обучаемого не всегда может интересовать полный вывод решения, содержащий множество ненужных деталей. В этом случае СО должна уметь выбирать из цепочки только ключевые моменты с учетом их важности и уровня знаний обучаемого. Для этого в базе знаний необходимо поддерживать модель знаний и намерений обучаемого. Если же обучаемый продолжает не понимать полученный ответ, то система должна в диалоге на основе поддерживаемой модели проблемных знаний обучать его тем или иным фрагментам знаний, т.е.

раскрывать более подробно отдельные понятия и зависимости, если даже эти детали непосредственно в выводе не использовались.

Недостатком экспертных систем являются значительные трудозатраты, необходимые для пополнения базы знаний. Получение знаний от экспертов и внесение их в базу знаний представляет собой сложный процесс, сопряженный с значительными затратами времени и средств. Проектирование экспертных систем также имеет определенные трудности и ограничения, которые влияют на их разработку.

Тем не менее, в экспертных обучающих системах заложены значительные возможности для обучения студентов на качественно новом уровне. Они предоставляют широкие возможности для развития личности студентов и реализации их способностей.

Таким образом, применение информационных технологий дает возможность сделать процессы обучения более эффективными и интенсивными.

М. Д. Наумова

ИНТЕГРАЦИЯ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ ГЕОПОЛИТИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

(проблемы и перспективы с использованием опыта
агропромышленного комплекса Уральского региона)

Переход к рыночной экономики нашего государства поставил перед предприятиями сельского хозяйства ряд проблем, главной из которых является следующая: как утвердиться товаропроизводителю в условиях возрастающей конкуренции, сокращения рынка сбыта из-за невысоких цен продукции и

неплатежеспособности, сложностей поиска поставщиков сырья, материалов и ограниченности финансовых ресурсов.

Одним из вариантов решения этих проблем может быть лизинг, который объединяет элементы внешнеторговых, кредитных и инвестиционных операций. Поэтому тема работы представляет значительный практический интерес.

Цель настоящей работы: изучение и выявление путей и приоритетных направлений лизинговой деятельности в АПК РОССИИ и его дальнейшее развитие. Поставленная цель определила необходимость формирования ряда общих задач:

- Исследование экономической сущности и особенностей формирования финансового и оперативного лизинга.
- Отраслевая оценка значимости лизинга.
- Анализ динамики агролизинга в РФ и регионах Урала.
- Анализ современного уровня развития отраслей сельского хозяйства с выявлением основных факторов, определяющих лизингоэффективное функционирование составной части производства и воспроизводства.
- Исследование проблемы государственного регулирования аграрного сектора экономики с обоснованием системы соответствующих императивов поддержки развития лизинговых операций

Перечисленные общие задачи внедрения лизинга в сельскохозяйственное производство предопределили конкретные задачи настоящей работы:

- Исследование теоретических и методических основ лизинга и лизинговых операций в АПК России.
- Изучение мирового опыта лизинговых отношений в сельском хозяйстве.
- Анализ опыта и проблемы внедрения лизинга в России на примере установившихся агролизинговых отношений в Свердловской области.
- Пути развития лизинговых операций в АПК России.

Пока еще немногочисленная отечественная практика, научные исследования и зарубежный опыт подтверждают тот факт, что развитие лизинговых отношений в агропромышленном комплексе является менее затратной формой

быстрого и эффективного обеспечения сельхозтоваропроизводителей: основными видами автотракторной и сельскохозяйственной техники,

Можно проанализировать результаты лизинговых операций последних десяти лет (1996-2006 гг.) на примере Свердловской области, где участвовало более 35 хозяйств. Для этого предлагается формула расчета экономического эффекта от использования сельскохозяйственной техники:

$$\text{Эк.эф.} = [\text{Сбал} - (\text{Ав} + \text{Ам} + \text{В} + \text{Кр} + \text{Ст} + \text{Д})] * \text{Б} ;$$

где: Сбал – отпускная стоимость машины,

Ав – авансовый платеж,

А_м – сумма, возмещающая стоимость лизингового имущества за период действия договора лизинга,

В – комиссионное вознаграждение лизингодателю,

Кр – плата лизингодателю за кредитные ресурсы, использованные им для приобретения имущества,

Ст – сумма выплачиваемая за страхование имущества,

Д – иные затраты лизингодателя, предусмотренные договором,

Б – действующая ставка банковского процента по депозиту на 01.01.07 г.

Доля лизинговых платежей рассчитана в среднем из расчета Б = 28% годовых.

Высвобожденные средства рассчитаны как разница между стоимостью техники по цене завода-изготовителя и уплаченными по договору лизинга платежами лизинговой компании.

А экономическая эффективность понимается как доля высвобожденных средств, которые сельхозтоваропроизводитель может направить на другие неотложные цели (см. таблицу 1).

Таблица 1.

Расчёт экономического эффекта от использования сельхозтехники, полученной по лизингу (млн. руб.)

Источник лизинговых средств	Приобретение с/х техники в лизинг		Доля лизинговых платежей в первый год 28%	Высвобожденные средства в первый год лизинга	Экономический эффект от высвобожденных средств за первый год лизинга
	кол-во единиц техники	сумма			
Лизинг за счет средств областного бюджета	703	35,217	9,861	25,356	12,678
Лизинг за счет средств федерального бюджета	1253	170,261	47,673	122,588	61,294
Лизинг за счёт средств из всех источников	1956	205,478	57,534	147,944	73,972

За период с 1996 по 2006 года сельхозтоваропроизводители области приобрели технику и оборудование на сумму 205,5 млн. руб. Если учесть, что в первый год эксплуатации техники и оборудования уплачено лизинговой компании.- 57,5 млн. руб., то для сельхозтоваропроизводителей дополнительно высвобождено 147,9 млн. руб. Если бы эти средства были получены в банке условно, то необходимо было бы выплатить банку в качестве процентов 74 млн. руб., которые можно считать экономической выгодой предприятия-лизингополучателя. Если рассчитать экономический эффект как 11,7%(ставка рефинансирования Банка России в 2006 году) от высвобожденных средств в первый год лизинга, то ранее приведенная сумма (74 млн. руб.) уменьшится до 17,3 млн. руб., что и собственно составит экономический эффект.

Ряд экономистов (Балаболин В.Г., Бровченко Е.С., Курбатов А.П., Селиванова Г.П., Шарапова В.М. и др.) определяют экономический эффект от лизинговой сделки как разницу между балансовой стоимостью машины, передаваемой в лизинг и лизинговыми платежами по первому году ее эксплуатации. При этом полученную разницу умножают на ставку рефинансирования Банка России (т.е. на 0,117 по состоянию на 01.01.07 г.). Более того, данная категория специалистов не учитывает сумму средств,

выплачиваемую лизингополучателем за страхование лизингового имущества, а также авансовые платежи по первому году эксплуатации техники, переданной в лизинг.

В отличие от существующих методических подходов в настоящей работе предложена формула расчета экономического эффекта от использования сельскохозяйственной техники (по первому году ее эксплуатации).

Экономический эффект может быть рассчитан и как синергетический, то есть усиленный, потому что, во-первых, сельхозтоваропроизводитель сэкономил часть денежных средств, так как приобрел сельхозтехнику не за полную стоимость, а по лизингу; а во-вторых, в зависимости от технической характеристики машины он произвел необходимую продукцию и, реализовав ее, получил дополнительный доход. Тогда вышеприведенная формула для расчёта экономического эффекта примет вид:

$$\text{Эк.эф.сн.} = [\text{Сбал} - (\text{Ав} + \text{Ам} + \text{В} + \text{Кр} + \text{Ст} + \text{Д})] * \text{Б} + \text{Дд}$$

где: Эк.эф.сн. – синергетический эффект,

Дд – дополнительный доход, полученный от эксплуатации новой сельскохозяйственной техники, переданной в лизинг.

Аналогичным образом можно будет рассчитать, экономический эффект от использования объекта агролизинга за весь период лизингового договора (на 5-7 лет).

Такого рода расчеты позволяют сделать вывод о том, что агролизинг — одна из эффективных форм приобретения сельскохозяйственной техники и оборудования. А вот насколько эффективно он развивается, задача дальнейшего исследования, которое предусматривает изучение комплекса факторов:

- льготы, предоставляемые сельскому хозяйству;
- включение лизинговой платы в себестоимость производимой продукции;
- использование фьючерсных сделок, то есть приобретение необходимых исходных материалов по сегодняшним ценам с поставкой в будущем;
- ускоренная амортизация техники;

- снижение простоев техники и потерь при выполнении сельскохозяйственных работ;
- повышение машиновооруженности производства и оборачиваемости техники;
- рост эффективности использования техники за счет высококачественных сервисных услуг и т.д.

Л. В. Прохорова

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДИКИ «КУБОКАЧУС» ДЛЯ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ

Одним из важнейших факторов роста эффективности производства является улучшение качества выпускаемой продукции. Повышение качества продукции расценивается в настоящее время, как решающее условие её конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках.

Метод «Кубокачус» («куб оценки качества услуг») был разработан в Бийском технологическом институте [1] на основе «куба для сбора данных», предложенного К. Мейби и Д. Пью. Основу указанной методики составляет построение куба в трехмерной системе координат, оси которой соответствует трем составляющим изучаемого явления или процесса. Каждая ось подразделяется на три или более уровней, отражающих определенное состояние системы. Пересечение этих уровней и определяет искомый куб.

Алгоритм методики следующий:

1. Определение трех аспектов услуги, то есть осей системы координат, в которой будет строиться куб. Этими аспектами могут быть как три этапа оказания услуги, три группы потребителей, три поставщика услуги, так и многое другое.
2. Выделение в рамках каждого исследуемого аспекта услуги ряда составляющих его факторов. Потребители должны дать оценку этим факторам

по 5-ти балльной шкале Лайкерта в формате: ожидание качества до потребления услуги, восприятие качества в момент ее потребления, важность оцениваемой составляющей для обеспечения качества услуги в целом.

3. Составление опросной анкеты.

4. Опрос потребителей.

5. Обработка полученной первичной информации (исчисление средних баллов ожидания, восприятия и важности по формуле средней арифметической).

6. Расчет частных и интегрального индексов качества услуги:

частный индекс качества рассчитывается по формуле (1):

$$q_i = \frac{P_i}{E_i}, \quad (1)$$

где: P_i – потребительское восприятие качества услуги по i -му критерию;

E_i – потребительское ожидание качества услуги по i -му критерию;

также рассчитываются индексы важности каждого из критериев для потребителей по формуле (2):

$$KI_i = \frac{I_i}{\sum_i I_i}, \quad (2)$$

где: I_i – потребительская оценка важности i -го критерия качества услуги;

интегральный индекс качества услуги рассчитывается:

$$Q = \sum Q_j = \sum_i q_i \times KI_i, \quad (3)$$

где: Q_j – интегральный индекс качества j -го блока критериев;

7. Оценка качества по каждому аспекту услуги критериев, согласно которым состояние системы характеризуется как неудовлетворительное при Q_i менее 0,599; удовлетворительное при $Q_i = 0,600 \dots 0,799$; нормальное при Q_i равному 0,800 ... 1,000.

8. Построение идеального и неудовлетворительного кубов оценки качества услуги. Анализ ситуации.

Преимущество этой методики заключается в представлении общей картины качества услуги.

Рассмотрим применение данной методики на примере оценки продукции Уральского автомобильного завода.

Для примера воспользуемся результатами опросов службы маркетинга завода. Согласно методике выделяем три аспекта качества продукции. Результаты опроса сведены в таблицу 1.

Таблица 1

Результаты опроса клиентов по оценке качества автотехники марки «Урал»

Критерий	Р	Е	І	І _{качества}	І _{важности}
Информационная составляющая, оформление					
Информационные материалы, реклама	4,4	3,4	3,0	1,3	0,17
Оперативность составления договоров о поставке	4,0	4,4	4,0	0,9	0,23
Предлагаемые продавцом условия оплаты	1,5	3,4	3,5	0,4	0,20
Насколько устраивает цена автомобиля	1,3	2,3	4,0	0,6	0,23
Эксплуатационные расходы за срок службы автомобиля	1,3	3,0	3,0	0,4	0,17
Сервис					
Простота в эксплуатации	3,8	4,5	3,5	0,8	0,13
Предоставляемые гарантийные сроки эксплуатации	4,9	3,1	4,5	1,6	0,17
Финансовая ответственность продавца	4,3	3,8	3,5	1,1	0,13
Выполнение продавцом сроков поставки					

	2,7	3,3	4,5	0,8	0,17
Возможность проведения ТО и ремонта (наличие СТО)	1,2	3,0	4,0	0,4	0,15
Возможность поставки запасных частей	1,7	4,0	4,5	0,4	0,15
Возможность обучения персонала	1,8	2,0	1,5	0,9	0,06
Собственно продукция					
Долговечность узлов и агрегатов автомобиля	2,9	2,6	4,5	1,1	0,22
Надежность узлов и агрегатов автомобиля	3,8	3,5	4,5	1,1	0,22
Ремонтопригодность узлов и агрегатов автомобиля «Урал»	3,8	4,3	4,0	0,9	0,20
Соответствие автомобиля экологическим нормам	1,3	2,4	3,0	0,5	0,15
Соответствие дизайна автомобиля требованиям времени и рынка	0,8	1,0	1,0	0,8	0,05
Соответствие технических решений желанию заказчика	1,4	1,5	3,0	0,9	0,15

Здесь приняты обозначения:

Р - потребительское восприятие качества продукции;

Е - потребительское ожидание качества продукции;

І - потребительская оценка важности і-го критерия качества продукции;

которые представляют собой результаты расчётов по формулам (1), (2) и (3).

Результатам расчетов, сведенным в таблицу 1, можно дать следующее объяснение:

- интегральный индекс качества первого блока «Информационная составляющая, оформление» составил 0,721, что согласно критерию, приведенному в методике, является удовлетворительным качеством;

- интегральный индекс качества второго блока «Сервис» составил 0,868, что согласно критерию, приведенному в методике, является нормальным качеством;

• интегральный индекс качества третьего блока «Собственно продукция» составил 0,933, что согласно критерию, приведенному в методике, является нормальным качеством.

Полученный куб качества представлен на рис. 1.

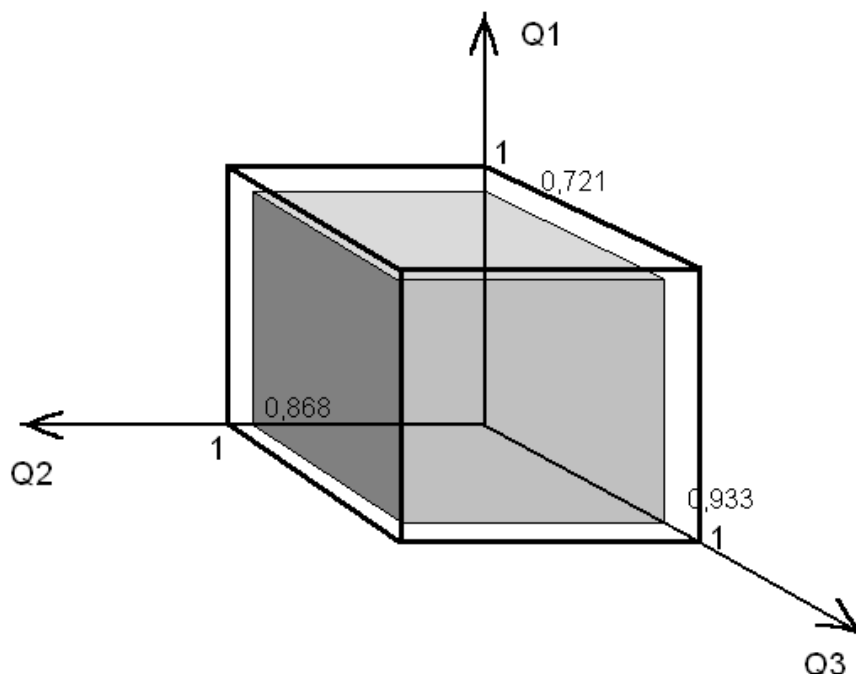


Рис. 1. Экспериментальный куб качества.

Расчёт общего интегрального показателя качества продукции составляет 0,848, т.е. качество продукции является нормальным.

В заключение можно сказать, что данная методика вполне применима к оценке качества продукции. Ее преимущество заключается в том, что она позволяет оценивать качество продукции не только в общем, но и по основным составляющим. В рассматриваемом случае заводу необходимо обратить внимание на вопросы, входящие в информационную составляющую и оформление покупки.

Список литературы:

1. Волкова Н. В. Оценка качества образования: методика «куба», учет мнения работодателей // Реформирование промышленности: проблемы и решения. Сборник научных докладов II Межрегиональной научно-практической конференции, г. Барнаул, 27-28 мая 2004 г. Барнаул: Изд-во АлтГТУ, 2004. С. 53-58.

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

В. Ф. Горшенин, В. В. Бредихина

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ФАКТОР В РАЗВИТИИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Национальное богатство создается человеческим трудом. Процесс превращения материальных ресурсов в готовую продукцию или, иначе говоря, производственная функция реализуется в результате взаимодействия труда работника с материальной основой производства (предметами труда, орудиями и средствами труда). Осуществление производственной функции без участия человеческого фактора невозможно. Термин «человеческий фактор» подразумевает не только человека во всем многообразии его физических, психологических и интеллектуальных свойств, но и те отношения, которые возникают в процессе взаимодействия человека с окружающей его реальностью. Применительно к производственной сфере это понятие затрагивает трудовой потенциал работника, его отношения с работодателем и коллективом и целый ряд других проявлений человеческой сущности. Обладая широкой вариативностью, человеческий фактор оказывает различное воздействие на результаты производственной деятельности и выступает объектом управления, определяющим эффективность реализации производственной функции. Формирование личности и ее профессиональное развитие, оценка пригодности работника к той или иной сфере деятельности, расстановка работников в производственном процессе и построение отношений внутри коллектива, мотивация работников – вот далеко не полный перечень задач, которые могут решаться в процессе управления людьми на предприятии.

Особенно велика роль человеческого фактора в деятельности машиностроительных предприятий, являющихся наиболее развитыми в технологическом и инновационном плане в экономике любой страны. В

машиностроении создаются орудия и средства труда, посредством которых человек преобразует природные ресурсы в готовую продукцию и услуги. Даже достижения современной микроэлектроники и информационных технологий реализуются в обществе через их использование в машинах и механизмах. В машиностроении работает примерно одна треть всех занятых в промышленности страны при доле в общем объеме производства около 20 %. В развитых странах эта доля составляет 35-50%, что обеспечивает обновление технологического оборудования каждые 7-10 лет. Автомобилестроение в структуре машиностроения России занимает 27,4%. На Южном Урале в машиностроении и оборонно-промышленном комплексе трудится почти половина работников промышленности, но в общем объеме производства доля машиностроения составляет не более 18%.

Одним из динамично развивающихся предприятий региона является ОАО «Автомобильный завод «Урал», входящее в группу предприятий «ГАЗ». За последние пять лет предприятие пережило период реструктуризации. На основе современных IT-технологий и системы «Кайдзен» (новая производственная система) произошел реинжиниринг основных бизнес-процессов. В условиях перехода к новой производственной системе изменилась и роль человеческого фактора в деятельности предприятия. Это обстоятельство неизбежно побуждает желание иметь четкое представление о месте и роли работников в системе производственных отношений предприятия, о вкладе персонала в результаты деятельности компании для того, чтобы наметившиеся положительные тенденции в развитии организации переросли в долгосрочные конкурентные преимущества.

Социологические исследования, проведенные кадровой службой предприятия в последнее время, и данные об экономическом состоянии предприятия позволили проследить влияние человеческого фактора на результаты производственной деятельности.

Выработка на одного работающего по итогам работы за 2007 год имеет тенденцию умеренного роста, что свидетельствует о положительных

тенденциях в развитии предприятия. Вместе с тем исследование цепных темпов роста выявило существенные колебания месячной выработки на одного работающего по отдельным видам производств. Трендовая модель динамики, построенная с учетом факторов сезонности, выявила снижение выработки в осенний период по ряду производств.

Параллельно на предприятии была проведена серия социологических опросов, целью которых было изучение мнения заводчан о ситуации, сложившейся на предприятии и установление причин, которые препятствуют повышению эффективности производственной деятельности. В этих исследованиях процессы и отношения в производственной системе предприятия анализировались через оценки, данные их непосредственными участниками и устанавливающие степень влияния тех или иных составляющих (качеств) трудового потенциала работников на результаты производственной деятельности. По данным сентябрьского опроса (2007 г.) только треть заводчан оценивает морально-психологическую обстановку на предприятии как стабильную, а 63,8% заводчан называют её напряженной и даже критической (рис.1).

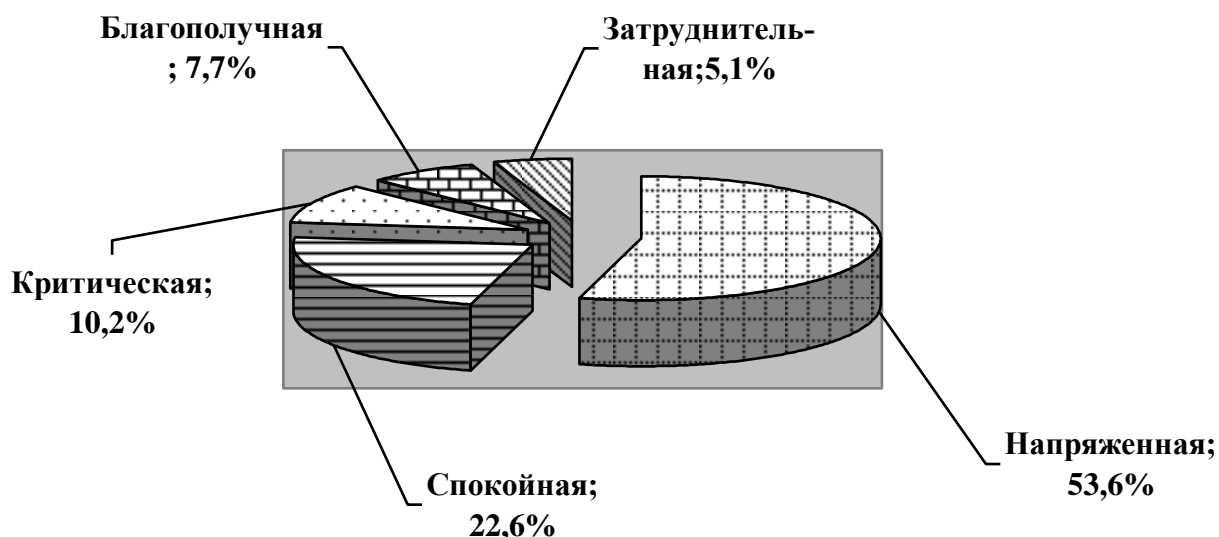
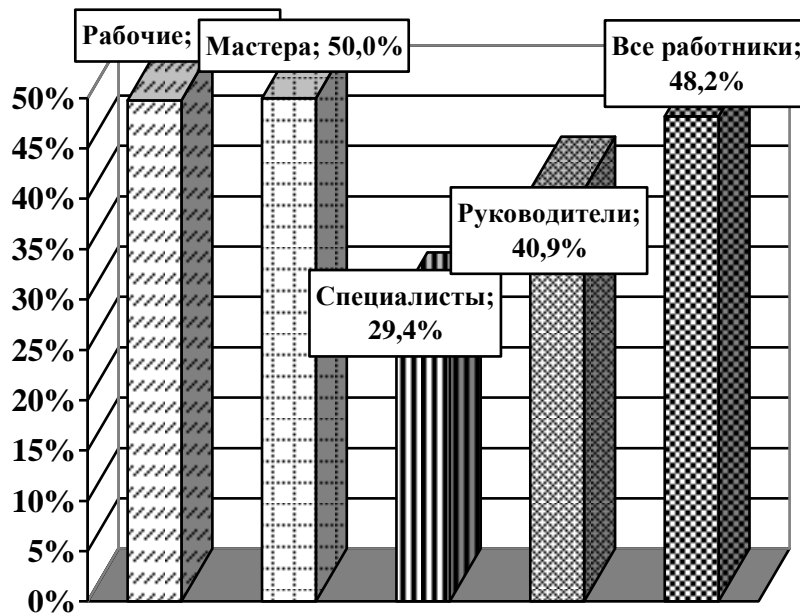


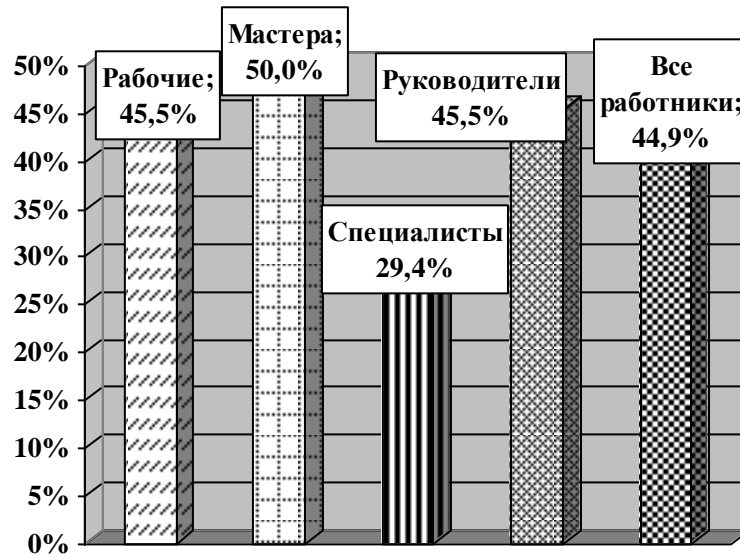
Рис.1 Оценка ситуации на предприятии всеми категориями работников

При этом самыми «болевыми» сторонами жизни предприятия называются проблемы, связанные с построением новой производственной системы (48,8% респондентов, рис. 2,а), условиями труда (44,9%, рис. 2,б) и организацией труда (42,7%, рис. 2,в). Из профессиональных групп наибольшую озабоченность высказывают руководители первичного уровня – мастера (50%, 50% и 54,5% соответственно). В указанных проблемах в наибольшей степени проявляется управленческая составляющая производственной деятельности, напрямую связанная с человеческим фактором.



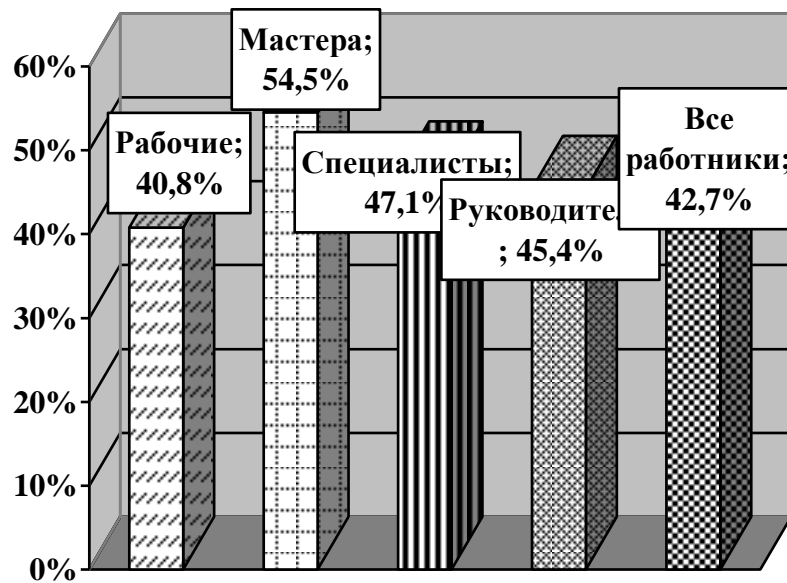
Отношение к нововведениям

а)



Условия труда

б)



Организация труда

в)

Рис.2. Наиболее проблемные стороны производства: построение новой производственной системы (а), условия труда (б), организация труда (в) по различным группам работников.

Неудовлетворенность работников, связанная с реинжинирингом основных производственных процессов, вполне объяснима – масштабные преобразования всегда сопровождаются индивидуальным или групповым сопротивлением. Вопрос заключается в масштабности его проявления и возможности успешного преодоления. Персонал предприятия должен осознать необходимость и глубину перемен на уровне профессиональных качеств личности. Сравнение заинтересованности в нововведениях и уровня информированности работников предприятия (рис.3) показывает, что несмотря на достаточно высокий уровень информированности (от 35,3 % до 59,1%) отношение к нововведениям остается прохладным. От 29,4% до 50% опрошенных считают нововведения проблемной стороной производства (рис.2а) и только 18,2% - 23,5% относятся к нововведениям положительно. В сознании работников не произошло формирование устойчивого понимания необходимости реализации стратегии инновационного развития предприятия; адаптационные способности работников к изменению внешней среды весьма низкие.

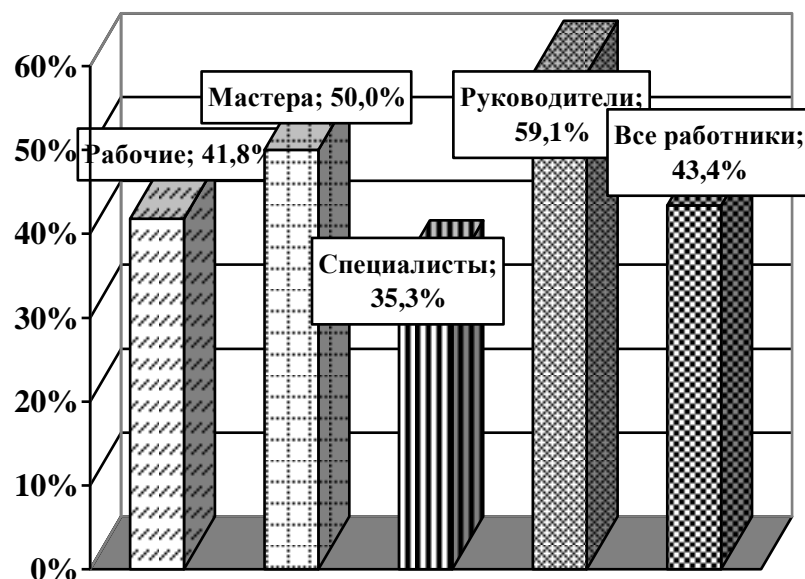
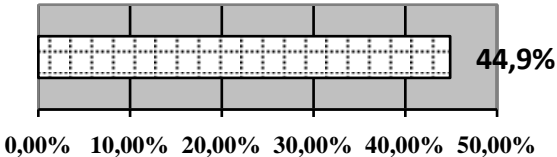


Рис. 3. Информированность работников о состоянии предприятия

Организация труда и обеспечение безопасных условий труда являются типичными функциями управления, эффективность реализации которых зависит от характера и степени взаимодействия наемных работников, руководителей и собственников капитала. Исследование распределения наиболее часто встречающихся недостатков в организации труда (рис.4) показывает, что одна из главных причин кроется в неудовлетворительной организации управления движением материальных потоков (заготовок, комплектующих, инструментов), и это не смотря на то, что предприятие имеет технически совершенную информационную логистическую систему (управляющий комплекс типа ERP) и реализует концепцию бережливого производства. Следовательно, причина неудовлетворительной организации управления по-прежнему лежит в области действия человеческого фактора и объясняется такими чертами личности, востребованными современным производством, как ответственность, профессионализм (рис.5), чувство сопричастности к решению общих задач и другим ментальными качествами, обеспечивающими эффективное взаимодействие человека, техники и технологий в процессе производства. Участники опроса прямо указывают на недостаток квалифицированных кадров (рис. 6), но их оценка существенно различается между исполнителями (рабочие и специалисты) и их руководителями (мастера и руководители структурных подразделений). В большей степени неудовлетворительной квалификацией озабочены руководители (мастера и руководители - 47,7% опрошенных), в то время как исполнители: рабочие, специалисты - считают свою квалификацию вполне приемлемой (77,4 % опрошенных).

№	Наименование недостатка	Доля ответов в %
1.	Неравномерные поступления комплектующих.	 <p>0,00% 10,00% 20,00% 30,00% 40,00% 50,00%</p>

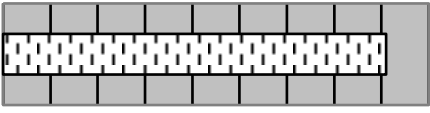


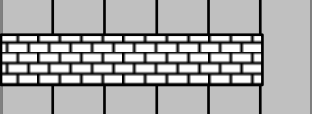
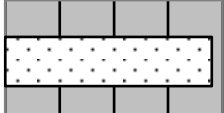

2.	Плохое обеспечение инструментом	 <p>40,5%</p>
3.	Напряженный график работы	 <p>32,8%</p>
4.	Несвоевременный ремонт оборудования	 <p>26,3%</p>
5. 5	Недостаток квалифицированных кадров	 <p>25,2%</p>
6. 6	Сложности транспортировкой	 <p>19%</p>
7. 7	Нечеткое планирование рабочего времени	 <p>15,3%</p>

Рис. 4. Ранжирование недостатков в организации труда.

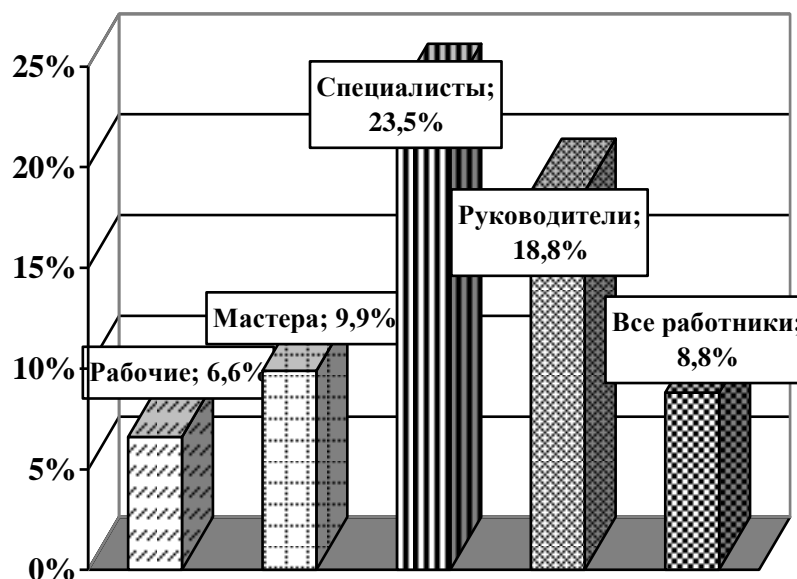


Рис. 5. Соответствие работников требованиям производственной системы

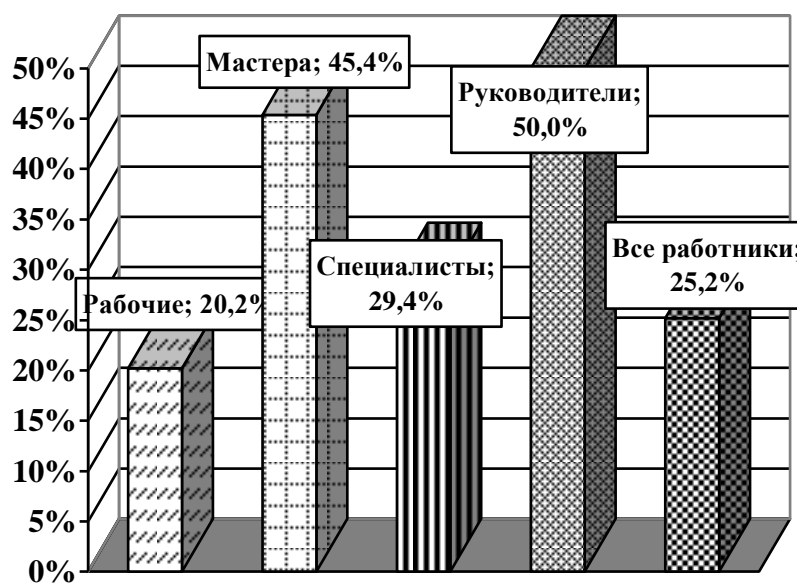


Рис. 6. Неудовлетворенность квалификацией персонала.

По формальным признакам квалификационный уровень управленцев низового и среднего звена достаточно высок. Среди специалистов и служащих доля лиц, имеющих дипломы о среднем профессиональном и высшем

образовании составляет 84,3%, среди руководителей – 94,4%, а среди мастеров 62,2% имеют среднее профессиональное образование. Однако, как было показано выше, формальной квалификации оказывается явно недостаточно для эффективной организации производства. Работник должен обладать ещё какими-то дополнительными качествами, позволяющими ему успешно реализовывать свою производственную функцию.

Интересно оценивают свою роль в производственном процессе сами работники. Они считают, что смогли бы работать более эффективно при условии повышения вознаграждения за труд (рис. 7), но в тоже время 54,5% работников считают, что их профессиональные возможности задействованы полностью, а ещё 21% – на две трети. Свой профессиональный уровень они считают достаточно высоким и не видят особой необходимости в его повышении через обучение (рис.8), что особенно характерно для исполнителей. В тоже время среди участников опроса только 8,8% считают, что они соответствуют требованиям производственной системы. Наблюдается явный парадокс: с одной стороны – отсутствие стремления к развитию профессиональных качеств из-за завышения самооценки квалификационного уровня, а с другой – понимание того, что в условиях новой производственной системы это развитие необходимо.

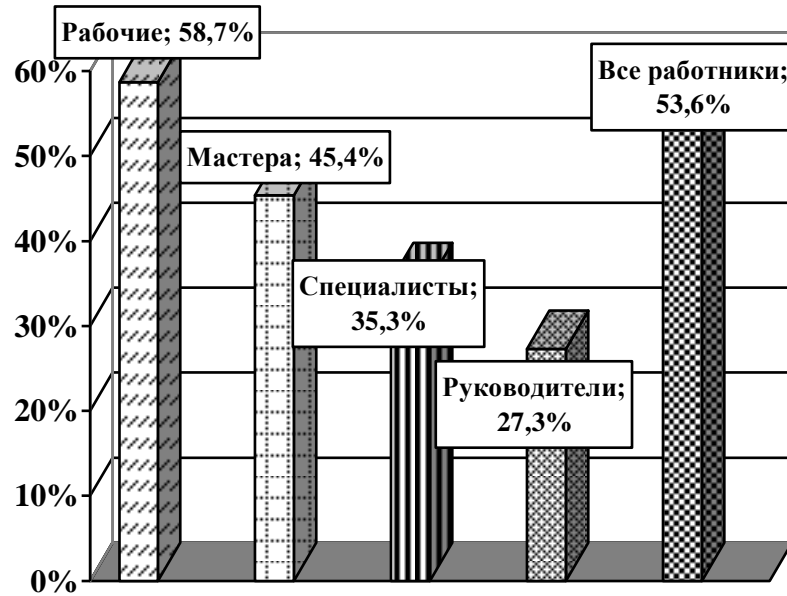


Рис. 7. Влияние дополнительного вознаграждения на эффективность работы.

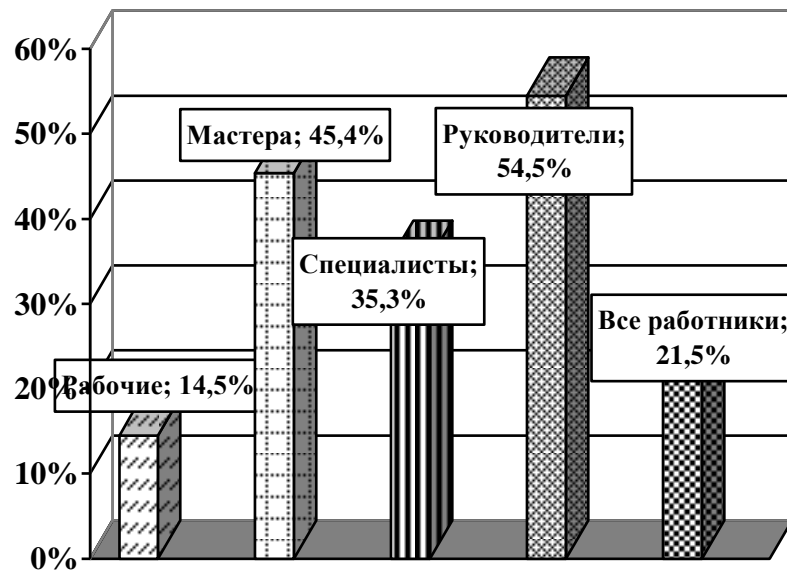


Рис. 8. Желание пройти дополнительное обучение

Внутреннее состояние персонала предприятия отражается в коммуникационной составляющей, определяемой отношениями (коммуникациями), возникающими внутри коллектива (79,2% опрошенных

оценивают их достаточно высоко), между исполнителями и их руководителями, которые определяют как хорошие 66,1% всех респондентов.

Интересным оказалось изучение отношения работников к возможностям развития карьеры. Из общего числа опрошенных 62,8% считают, что перспектив для карьерного роста у них нет, и только 19,9% четко представляют этапы и сроки развития своей карьеры. Такая ситуация характерна для организаций с групповыми методами управления, где основное внимание уделяется развитию карьеры руководителя, а не его подчиненных, что естественным образом сказывается на развитии их профессиональных качеств.

Подводя итоги исследований можно утверждать, что уверенное завоевание конкурентных позиции на рынке должно быть не только результатом совершенствования производственных и технологических процессов, но и развитием работы с человеческими ресурсами.

Решение задачи создания конкурентоспособного производства только путем обновления технологического оборудования и реинжиниринга основных производственных процессов невозможно. Параллельно, а может и опережающими темпами должно происходить изменение качества рабочей силы, формирование персонала, способного эффективно реализовывать производственную функцию на основе механизмов управления, затрагивающих гораздо более глубокие составляющие человеческой сущности, чем просто квалификация или стремление к удовлетворению своих потребностей.

ВЗАИМНЫЕ ОЖИДАНИЯ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ И РАБОТОДАТЕЛЕЙ НА РЫНКЕ ТРУДА В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

В настоящее время представления об идеальном молодом специалисте у работодателей и выпускников ВУЗов существенно различаются. Это послужило причиной формирования целого направления в сфере управления персоналом, занимающегося вопросами «идеализации». Настоящая работа выполнена именно в данном направлении и призвана способствовать лучшей ориентации студентов Челябинского госуниверситета (ЧелГУ) в своей будущей деятельности.

Подбор персонала в организацию, как правило, осуществляется на основе ряда критериев (оценка профессиональных знаний и умений, наличие опыта работы, деловые и нравственные качества и т.д.), но понимание этих критериев у работодателей и потенциальных работников (выпускников вузов) не всегда тождественны. С одной стороны, сложность и динамизм современного рынка труда способствует появлению неточных представлений о нем у молодых специалистов и как следствие неадекватные ожидания и трудности профессиональной адаптации в трудовой сфере. С другой стороны, работодатель не всегда получает того работника, который ему нужен и вынужден инвестировать средства в переобучение кадров. Одной из причин такого состояния дел является несоответствие между рынком труда и рынком образовательных услуг, а также масштабы распространения неформальных отношений между работодателем и наемным работником.

Для преодоления существующих противоречий и рассогласований необходимо исследовать ситуацию на рынке труда, анализировать требования работодателей к выпускникам, изучать ожидания и мнения студентов о будущей профессиональной деятельности. Так, в ноябре 2006 года группой

сотрудников и студентов факультета управления ЧелГУ было проведено исследование по изучению взаимных ожиданий работодателей и выпускников (студентов старших курсов) в сфере государственного и муниципального управления. При этом было опрошено 75 студентов пятого курса факультета управления ЧелГУ, обучавшихся по специальности «Государственное и муниципальное управление» (ГМУ), что составляет 64% от их общего числа. Также в исследовании приняли участие 44 представителя органов власти, Это были сотрудники Министерства социальных отношений и Министерства промышленности и природных ресурсов Челябинской области, а также сотрудники Администрации города Челябинска).

Подробно результаты этого исследования изложены в специальном отчёте,⁵ а ниже изложены некоторые интересные факты.

Во-первых, мнения выпускников по поводу основных требований, предъявляемых работодателями к молодым специалистам, выглядят следующим образом: 86,5% отметили опыт работы, 65,0% – наличие высшего образования в сфере ГМУ, а 24,0% – наличие любого высшего образования. При этом, определяя свои конкурентные преимущества, 81,0% опрошенных выпускников отметили наличие диплома о высшем образовании, 46,0% – умение работать на компьютере и знание специальных программ, 35,0% – наличие прав и опыт вождения автомобиля, 32,5% – наличие родных, знакомых и друзей, которые окажут содействие в трудоустройстве, 27,0% – знание иностранных языков и 24,0% – наличие опыта работы вообще.

А работодатели среди основных требований к выпускникам выделяют опыт работы (66%), наличие высшего образования в сфере ГМУ (61,4%), наличие любого высшего образования (45,5%). Кроме того, молодой специалист, в глазах потенциальных работодателей должен обладать рядом умений и навыков, а именно: знание нормативно-правовых актов в сфере своей профессиональной деятельности (70,5%), навыки работы на компьютере и

⁵ Взаимные ожидания студентов и работодателей на рынке труда (на примере факультета управления ЧелГУ): Отчет о научно-исслед. работе. Челябинск: ЧелГУ, 2006. 32 с.

владение специальными программами (61,4%), эрудиция, широта кругозора, общий уровень знаний (59,1%) и др.

Итак, и работодатели, и молодые специалисты признают важность высшего образования в сфере ГМУ. Особо ценится опыт работы у работодателей, но выпускники не могут назвать его своим конкурентным преимуществом, так как никто из них не работал в сфере ГМУ на постоянной основе. Среди конкретных умений и навыков обе группы отметили умение пользоваться компьютерной и офисной техникой, а знание иностранного языка и опыт вождения автомобиля, отмеченные выпускниками, не нашли поддержки у работодателей.

Во-вторых, при трудоустройстве на работу являются значимыми и личные качества молодого специалиста. Выпускники считают важными следующие качества: коммуникабельность (78,5%), работоспособность (75,5%), способность к обучению (70,0%), целеустремленность (67,5%), исполнительность (51,5%) и др. Работодатели также высоко ценят: работоспособность (81,8%), коммуникабельность (72,7%), умение работать в коллективе (65,9%), исполнительность (56,8%) и др. При этом такое качество, как инициативность у студентов ценится почти в 2 раза выше, чем у работодателей (43% против 25%).

В-третьих, для успешного карьерного роста, по мнению выпускников, необходимо следующее: целеустремленность (78,0%), высокая квалификация (67,5%), исполнительность (48,5%), связи и знакомства (27,0%) и др. Работодатели же на первое место ставят высокую квалификацию (81,8%), ценят исполнительность (59,1%), целеустремленность (50%), а также лояльность руководству (27,3%), связи и знакомства (20,5%).

В-четвертых, уровень заработной платы, на который рассчитывают выпускники в 2-3 раза выше, чем могут предложить потенциальные работодатели в сфере ГМУ.

И, наконец, в-пятых, уровень полученных знаний в процессе обучения выпускники оценили следующим образом: высокий – 6%, средний - 70%,

низкий – 16%, затруднились ответить – 8%. Что касается мнения работодателей, то только 46,5% респондентов ответили, что качество подготовки в высших учебных заведениях их устраивает, в качестве одной из причин, называется «оторванность» теоретических знаний от практики. В связи с этим необходимо развивать взаимодействие вуза с потенциальными работодателями. По мнению студентов, наиболее предпочитаемые формы – это организация практики и содействие трудоустройству выпускников и студентов старших курсов (48,5%). Работодатели также одной из наиболее эффективных форм выделяют организацию практики студентов (86%).

Таким образом, изучение требований работодателей к выпускникам, анализ ожиданий и мнений студентов о будущей профессиональной деятельности позволит организовать более активное взаимодействие вуза с потенциальными работодателями для улучшения качества обучения и для эффективной адаптации молодых специалистов на рынке труда.

Л. В. Лабунский, М. Н. Полещук

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ УГЛЕДОБЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ С УЧЁТОМ СТРУКТУРЫ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ФАКТОРА

Инвестиционная привлекательность угледобывающего предприятия – это его характеристика, определяющая целесообразность вложения капитала в его развитие. В качестве критериев и показателей, определяющих уровень инвестиционной привлекательности предприятия, представляется возможным использовать срок окупаемости и величину доходности инвестируемого капитала (табл. 1).

Уровни инвестиционной привлекательности

Б алл	Уровень	Характеристика
5	Чрезвычайно высокий	Вложения окупаются за короткий период времени (меньше ожиданий). Большой доход
4	Очень высокий	Вложения окупаются за ожидаемый период времени. Средний доход
3	Средний	Вложения окупаются примерно за ожидаемый период времени. Малый доход
2	Очень низкий	Вложения окупаются частично
1	Отсутствует	Приносит убытки

Инвестиционная привлекательность угледобывающего предприятия определяется качеством геологических запасов угля в недрах (предмет труда), оборудованием, зданиями, сооружениями (средства труда), представленными в форме материальных активов, а также нематериальными, в том числе и неосязаемыми, активами, формирующим компонентом которых является человеческий фактор как субъект производственной деятельности и социальных отношений. Известно, что в ряде случаев доля нематериальных активов в общей «цене» предприятия может достигать 40-60%. Очевидно, что величина этой доли определяется структурой этого фактора, обеспечивающей силу его влияние.

Применительно к задаче обеспечения инвестиционной привлекательности производства на угольной шахте человеческий фактор, на наш взгляд, целесообразно рассматривать как совокупность свойств (личностных и профессиональных) человека, существенно влияющих на его взаимодействие с другими людьми и оборудованием в производственном процессе [1].

Поскольку человеческий фактор представляет собой совокупность личностных и профессиональных свойств, то, по нашему мнению, структура человеческого фактора определяется личностными особенностями субъекта, его отношением к рабочему месту, квалификацией. К личностным

особенностям нами отнесены мотивация субъекта на безопасное проведение работ, его культура, которая не допускает или допускает какие-либо опасные действия, и его отношение к своему здоровью. Отношение к рабочему месту характеризуется уровнем использования информации, полномочий, ответственности, который позволяет или не позволяет субъекту выполнять свою функцию с заданными параметрами безопасности и эффективности. К квалификации нами были отнесены такие характеристики субъекта, как знания и навыки.

На уровне эффективности и безопасности производства оказывает влияние структура человеческого фактора [1]. Его можно характеризовать через степень и характер влияния составляющих человеческого фактора (табл. 2, 3).

Таблица 2

Степень влияния i -ой составляющей человеческого фактора*

K_i, балл	Уровень влияния	Сущность
9-10	Определяющий	Оказывает определяющее влияние
7-8	Существенный	Оказывает существенное влияние
5-6	Высокий	Оказывает сильное влияние
3-4	Средний	Оказывает слабое влияние
1-2	Низкий	Оказывает несущественное влияние

Таблица 3

Характер влияния i -ой составляющей человеческого фактора

Φ_i, балл	Влияние	Сущность
-1	Сильное отрицательное	Предоставленные возможности субъектом не используются
-0,5	Среднее отрицательное	Предоставленные возможности субъектом используются ниже среднего уровня (неэффективно)
0 ± 1 /4	Слабое (нейтральное)	Предоставленные возможности субъектом используются на среднем уровне
0,5	Среднее положительное	Предоставленные возможности субъектом используются выше среднего уровня
1	Сильное положительное	Предоставленные возможности субъектом эффективно используются

* i – составляющая человеческого фактора;

K_i – коэффициент, отражающий степень влияния i -й составляющей человеческого фактора на безопасность, балл.;

Φ_i – коэффициент, отражающий характер влияния i -й составляющей человеческого фактора конкретного субъекта на безопасность.

На их основе по формуле (1) рассчитывается интегральное значение человеческого фактора

$\text{ЧФ} = \sum_{i=1}^n K_i \cdot \Phi_i .$	(1)
---	-----

В результате проведенных исследований были выделены следующие уровни влияния структуры человеческого фактора (табл. 4).

Таблица 4

Уровни влияния человеческого фактора*

ЧФ, %	ИЧФ	Влияние
70-100	5	Существенное положительное
17-70	4	Среднее положительное
-17 – 17	3	Нейтральное
-70 – -17	2	Среднее отрицательное
-100 – -70	1	Существенное отрицательное

* 100% – максимально возможное количество баллов;

ИЧФ – интегральный показатель человеческого фактора.

С использованием экспертных оценок и эконометрического моделирования была установлена зависимость инвестиционной привлекательности производства (ИПП) от уровней влияния структуры человеческого фактора на безопасность (ИЧФ_Б) и эффективность (ИЧФ_Э) производства (рис. 1). Она описывается формулой (1). Значение коэффициента детерминации $R^2 = 0,85$, что соответствует значению t -статистики 7,9, а F -статистики – 63,6.

$\text{ИПП} = 0,56 \cdot \text{ИЧФ}_{\text{Б}}^{K_{\text{Б}}} \cdot \text{ИЧФ}_{\text{Э}}^{K_{\text{Э}}} .$	(2)
---	-----

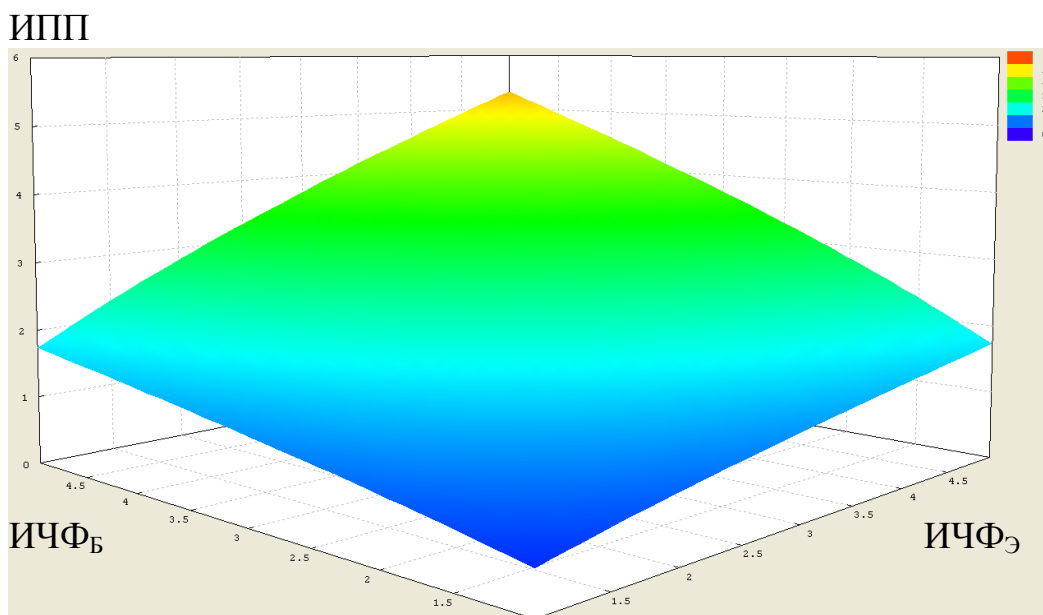


Рис. 1. Зависимость инвестиционной привлекательности производства от уровней структуры человеческого фактора

Таким образом, повышение инвестиционной привлекательности угледобывающего предприятия возможно только при достижении структуры человеческого фактора, обеспечивающей соответствующие уровни эффективности и безопасности производства.

Список литературы:

1. Воробьева О. В., Галкин А. В., Полещук М. Н. Влияние человеческого фактора на риск аварий и травм на угольной шахте // Безопасность угледобычи: отдельный выпуск горного инф.-анал. бюллетеня. – 2007. № ОВ17. С. 255-263.

ФИЛОСОФСКИЕ, ИСТОРИЧЕСКИЕ, СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ И ДРУГИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ

К. В. Мосунова

СУЩНОСТЬ СОЦИАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Феномен управления еще с античных времен рассматривался многими общественными науками, призванными изучать общество и законы его развития. В самом общем виде управление в обществе предстает как целенаправленный, планируемый, координируемый и сознательно организованный процесс, способствующий достижению максимального эффекта при затрате минимальных ресурсов, усилий и времени.

С социологической точки зрения управление представляет собой иерархическую систему отношений людей, основанную на различиях в должностном положении, статусе, доходах, диапазоне властных полномочий.

В настоящее время на вопрос: «Что такое социальное управление?» – непросто получить однозначный ответ. Все зависит от позиции исследователя и научных интересов. Одни авторы относят его к юридической сфере, другие – к экономической или социально-психологической, третьи – к социологической [1]. Существует и множество других позиций и подходов, отражающих разнообразие отношений к социальному управлению.

По мнению И. М. Слепенкова и Ю. П. Аверина [9], «социальное управление есть воздействие на общество и его отдельные звенья с целью их упорядочения, сохранения качественной спецификации, совершенствования и развития».

В «Социологическом энциклопедическом словаре» [8] социальное управление определяется как «один из основных видов управления, функция которого заключается в обеспечении реализации потребностей развития

общества и его подсистем; функция его заключается в формировании критериев и показателей социального развития объекта, выделении возникающих в нем социальных проблем, разработке и применении методов их решения, в достижении планируемых состояний и параметров социальных отношений и процессов».

Понятие «социальное управление» можно рассматривать в узком и широком значении слова [7].

В широком смысле слова социальное управление рассматривается как сфера деятельности людей. При этом в основе социального управления лежит приоритет человеческого фактора над всеми иными. Социальное управление в широком смысле подразумевает совпадение субъекта и объекта управления, которым и в том и в другом случае является человек. Человек выступает и в качестве инструмента, и в качестве потребителя результатов управления.

В узком значении социальное управление определяется как процесс воздействия на социальные процессы для достижения поставленных целей.

В качестве основных элементов социального управления можно выделить следующие: субъект управления; управляемый субъект; проект деятельности; объект управления; цель управления [4]. Субъектами управления выступают индивиды, способные вырабатывать программы деятельности и реализующие данную способность, а управляемыми субъектами – люди, осуществляющие программы, созданные другими.

Вопросы, требующие своего разрешения, заставляют субъектов управления вырабатывать программы, которые, в свою очередь, выступают регуляторами действий управляемых субъектов. Исполнители программ (управляемые субъекты) в своих действиях могут руководствоваться нормами и целями, отличающимися от предписанных программой.

Проект управленческой деятельности – сложный идеальный образ, наличие которого обуславливает организацию деятельности как самого субъекта управления, так и управляемых субъектов. В его состав входят цели, нормы, оценки ситуаций, образы условий действия и субъектов, отдельные

решения, т.е. проект представляет собой упорядоченное целое. Какое-либо отдельное управленческое решение выступает как фрагмент проекта.

Объект управления – деятельность людей, организуемая посредством управляющей программы. Иными словами, объект управления и управляемый субъект в социальном управлении не совпадают. Проект, создаваемый субъектом управления, направлен на деятельность управляемых субъектов, способных понять программу и реализовать ее. Безусловно, от этого будет зависеть результат управления, его эффективность.

Социальное управление имеет ряд особенностей. Первая из них состоит в том, что это — процесс целенаправленного информационного воздействия управляющей системы на управляемую для достижения её эффективного функционирования и развития.

Содержание социального управления главным образом определяется качеством целеполагания, которое, в свою очередь, обусловлено тем, насколько в поставленных целях наиболее точно и полно выражены коренные потребности и интересы всего общества, его отдельных социальных групп, определяющие мотивы поведения людей.

Управленческая деятельность отличается интеллектуальным характером, поскольку всегда есть процесс выработки, принятия и практической реализации управленческих решений, призванных изменять состояние общественных процессов, уровень использования социальных ресурсов общества, а опосредовано – сознание и поведение людей.

Организационные отношения – необходимый элемент механизма управления, подразделяются на вертикальные и горизонтальные, формальные и неформальные. Также существуют отношения субординации и координации.

В механизме социального управления фундаментальная роль принадлежит принципу обратной связи: в процессе управления происходит обратное влияние объекта управления на его субъект. Таким образом, субъект и объект управления выполняют двойную – субъектно-объектную функцию.

Итак, социальное управление – это основанное на принципе обратной связи целенаправленное информационное воздействие на элементы общества как целостной системы для ее оптимально организованного функционирования и развития.

Многие исследователи, занимающиеся вопросами управления, считают, главным средством воздействия одного человека на другого, систему стимулирования к какой-либо деятельности.

Стимулы неразрывно связаны с целеполаганием, но в еще большей мере к нему имеет отношение мотив. Теория мотивации становится все более важным средством управленческого воздействия. Поэтому сегодня необходимо говорить о новой парадигме управленческой теории, которая все в большей мере основывается на приоритетном включении в содержание главного, субъекта управления – творческой личности, коллективного преобразующего интеллекта общества.

Управление – это особый вид профессиональной деятельности, который не только сводится к достижению целей системы, организации, но и представляет собой средство поддержания целостности любой сложной социальной системы, ее оптимального функционирования и развития.

Управление – это также сложное эмоционально-психологическое явление с ярко выраженной доминантой воли. Каждый человек, занятый управлением, постоянно совершает мыслительные и волевые операции анализа, оценки, решения, подчинения и исполнения, команды и контроля и т. д. Ответственность, дисциплинированность, подчинение собственного «я» управленческой функции – вот естественные компоненты, которые присущи управленческой деятельности в нормальном органе управления.

Неотъемлемым атрибутом системы социального управления являются функции управления. За время развития человеческого общества представление о социальном управлении и его функциях неоднократно изменялось и не утвердилось вплоть до настоящего времени. Еще в античные времена

Аристотель в качестве основных функции государственного «правления» рассматривал законодательную, исполнительную и судебную.

В конце 1960-х и в 1970-е годы в России под влиянием идей кибернетики и системного анализа в рамках марксистско-ленинской философии появляется множество теоретических работ по социальному управлению. Представители этого направления исследований (В. Г. Афанасьев [2], Г. И. Петров [6], В. С. Основин [5], Б. М. Лазарев) понимали под социальным управлением управление обществом. При этом к функциям социального управления они относили: выработку управленческих решений, организацию, регулирование, учет и контроль, информацию (как процессы её сбора, обработки, хранения, анализа), руководство, планирование, прогнозирование, моделирование, подбор, расстановку и воспитание кадров.

Состав этих функций включает, с одной стороны, функции классического менеджмента, а с другой – функции управления кибернетических систем (моделирование, информацию, выработку и принятие управленческих решений).

В современной теории управления выделяют комплекс функций, которые называют функциями управления проблемами (issue management): любая организация осуществляет комплекс функций, связанных с выявлением проблем, их распознаванием, ранжированием, сортировкой, исследованием, подготовкой решений, контролем за реализацией решений и анализом результатов решений. Указанные функции были впервые обнаружены С. Янгом, а затем уточнялись И. Ансофом [1] и другими авторами.

К функциям социального управления также целесообразно, помимо функций управления проблемами, отнести также функции правового регулирования, структурного регулирования, ценностного регулирования, управления инновациями, межорганизационного регулирования. Указанные функции отвечают за сохранение целостности организации, поэтому их следует относить к функциям политического управления.

Правовое регулирование означает способность решать проблемы с помощью нормативно-правовых актов и предусматривает разработку и введение новых нормативно-правовых актов, корректировку старых.

Структурное регулирование означает способность решать проблемы с помощью введения новых или запрещения существующих организационных структур, социальных институтов, специально созданных организаций.

Ценностное регулирование заключается в целенаправленном изменении социальных ценностей, включая социальные нормы организации с целью решения социальных проблем.

Управление инновациями заключается в разработке и внедрении собственных инноваций, или использовании «чужих» для решения социальных проблем.

Межорганизационное регулирование означает способность решать общие проблемы путем объединения нескольких организаций на временной или постоянной основе. Эта функция предполагает создание договоров, союзов, ассоциаций и других видов объединений [10].

Социальное управление как сложный социальный процесс осуществляется на основе соблюдения некоторых законов и принципов.

Законы управления выражают важные внутренние устойчивые черты, особенности процесса управления. Они носят объективный характер и определяют логику поведения людей, не зависимо от них.

Под принципами социального управления следует понимать правила, основные положения и нормы поведения, которыми руководствуются органы управления в социальных условиях, сложившихся в обществе. Принцип позволяет формировать систему методов и выбирать каждый метод в отдельности, но каждый отдельный метод не имеет такого же воздействия на принципы управления.

Методы управления – способы и средства непосредственного воздействия на людей и социальные субъекты, входящие в состав объекта управления, заставляющие их действовать или вести себя определенным образом [10].

Наиболее распространенными в наше время методами управления являются административные, законодательные, экономические, мотивации и социально-психологические.

Социальное управление имеет множественное применение. Оно используется для: обеспечения устойчивого развития социальных организаций, выпуска продукции, получения прибыли, ликвидации социальных конфликтов, повышения уровня жизни людей, снижения заболеваемости и смертности населения, решения глобальных проблем человечества.

В зависимости от социальных сфер, охватываемых управлением, оно подразделяется на политическое, экономическое, военное и др.

В зависимости от уровня управления, оно подразделяется на государственное, территориальное, муниципальное, управление предприятий.

В зависимости от продолжительности воздействия на социальный объект, управление может быть оперативным и стратегическим.

В зависимости от характера воздействия на социальный объект, управление может быть явным и скрытым, прямым и опосредованным [10].

Важным компонентом для успешного достижения управленческой цели являются ресурсы, их качество и достаточность. Социальные ресурсы представляют собой творческий потенциал личностей, социальных групп, организаций, их возможностей. Поэтому перед социальным управлением стоит задача более продуктивно использовать социальные ресурсы для эффективного достижения поставленных целей.

Социальные ресурсы практически неисчерпаемы, обладают многообразием и взаимозаменяемостью, целиком возобновляемы, но в результате своей невостребованности могут прийти к вырождению.

Все вышеперечисленные элементы в своем многообразии и совокупности составляют единую, сложную систему социального управления.

Список литературы:

1. Ансофф, И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М.: Экономика, 1989. – 358 с.
2. Афанасьев, В. Г. Научное управление обществом / В. Г. Афанасьев. – М.: Политиздат, 1973. – 392 с.
3. Афанасьев, В. Г. Общество: системность, познание, управление / В. Г. Афанасьев. – М.: Политиздат, 1981. – 432 с.
4. Зборовский, Г. Е. Социология управления: Учебное пособие / Г. Е. Зборовский, Н. Б. Костина. – М.: Гардарики, 2004. – 272 с.
5. Осипов, Г. В. Социологический энциклопедический словарь / Г. В. Осипов. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 488 с.
6. Основин, В. С. Основы науки социального управления / В. С. Основин. – Воронеж: Изд-во Воронежского ун-та, 1971. – 260 с.
7. Петров, Г. И. Основы советского социального управления / Г. И. Петров. – Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1974. – 291 с.
8. Радченко, А. И. Основы государственного и муниципального управления: системный подход / А. И. Радченко. – М: МарТ, 2007. – 608 с.
9. Слепенков, И. М. Основы теории социального управления: Учебное пособие для вузов / И. М. Слепенков, Ю. П. Аверин. – М.: Высшая школа, 1990. – 301 с.
10. Франчук, В. И. Основы общей теории социального управления / В. И. Франчук. – М.: Институт организационных систем, 2000. – 180 с.

Ю. Н. Старцев, Е. А. Рабина

НОВОЕ ФИНАНСОВОЕ МЫШЛЕНИЕ В РОССИИ

Каждый человек, осознанно или нет, стремится к свободе и независимости. Здесь не обсуждаются вопросы о том, кто и как понимает свободу и независимость и что делает, чтобы их достичь, но рассматривается

то, что так или иначе связано со свободой и независимостью и с тем, как приобрести уверенность в своём будущем.

Сейчас на страницах журналов и книг, на телевидении, в Интернете всё чаще можно столкнуться с относительно новым для современной России понятием *финансовой независимости*. Относительность здесь кроется в том, что на Западе это понятие существует давно и созданы целые системы, обеспечивающие финансовую независимость отдельных людей, семей и организаций, а в России такие возможности начали появляться с 2002-го года благодаря правительственному курсу на политическую и экономическую стабилизацию. Интуитивно чувствуется, что финансовая независимость связана с обладанием деньгами. Причём ниже речь пойдёт не о зарабатывании денег, а об их правильном распределении и использовании. Под понятием *«правильное распределение и использование»* здесь имеется в виду такое их распределение и использование, при котором они приносят своему владельцу максимально возможный эффект, то есть *максимальные экономические возможности* (приобретение товаров и услуг) и *максимальную комфортность деятельности* (уверенность в своих действиях, уверенность в жизни, уверенность в поступках и т.п.), то есть то, что на Западе собственно и принято называть финансовой независимостью.

Вообще-то вопросы, рассматриваемые ниже, представляют наибольший интерес для людей, работающих по найму. Их доля в общем количестве экономически активного населения в России составляет 50 – 98 %. Причём нижняя граница характерна для южных регионов России и Северного Кавказа, где существуют серьёзные проблемы с занятостью – просто нет работы по найму и население вынуждено заниматься низкодоходным предпринимательством, главным образом, в сфере сельского хозяйства, строительства и отхожих промыслов. Верхняя граница – это северные регионы и районы затруднённого проживания (типа г. Норильска), где из-за сложных природно-климатических условий серьёзно осложнена любая

предпринимательская деятельность. Города-миллионники, Москва и С.-Петербург имеют долю жителей, работающих по найму, на уровне ~ 80 – 90 % от экономически активного населения, проживающего в них. Таким образом, затрагиваемые вопросы касаются значительной части населения нашей страны.

Экономически активное население, не работающее по найму, относится к категории предпринимателей, которые в большинстве своём являются более искущёнными в вопросах распределения и правильного использования денежных средств. Однако и для них рассматриваемые вопросы представляет некоторый интерес.

Итак, какие источники доходов имеют люди, работающие по найму? Вопрос кажется наивным, так как в России в настоящее время для людей, работающих по найму, источник только один – заработная плата. Структура заработной платы, а, следовательно, и всех доходов у работающих по найму в России приблизительно следующая:

- основная зарплата (тариф);
- премии;
- выслуга лет (различные бонусы);
- % от результатов работы;
- штрафы.

В развитых странах Запада структура заработной платы в общем случае такая же, как и в России, но структура доходов иная:

- зарплата (структура её в общем случае совпадает с российской);
- % по банковским депозитам;
- дивиденды по ЦБ;
- доходы по имущественным долям в различных хозяйствующих организациях.

Таким образом, в развитых странах как люди, работающие по найму, так и всё экономически активное население имеет гораздо больше возможностей для цивилизованного получения доходов. Соответственно

население этих стран в несколько раз богаче нашего (сейчас Россия, обогнав балканские страны, только-только сравнялась с Португалией).

Каково на Западе соотношение сумм получаемых в виде зарплаты и получаемых из других источников доходов. Точных данных нет, но есть данные, свидетельствующие, что оно может меняться от нуля до анекдотической (по нашим понятиям) ситуации, сложившейся с младшим Рокфеллером.

История младшего Рокфеллера

Когда упоминают фамилию Рокфеллера, то практически все сразу же представляют respectable человека, возглавляющего «Чейз Мэтхэттен Бэнк», а также являющегося главой и членом правления многих американских и транснациональных корпораций. Этого человека зовут Дэвид Рокфеллер. Он старший из братьев Рокфеллеров (1-ый или 2-ой). А ещё есть младшие братья и один из них – Уильям (?) Рокфеллер (самый младший из пяти или шести братьев) – бывший спортсмен, который после ухода из спорта отслужил 20-25 лет рядовым полицейским в своём округе.

Таким образом, братья Рокфеллеры, совместно владея неразделённым имуществом, получали от этого имущества гигантский доход (можно только догадываться о его величине), но зарплату получали разную. Дэвид как президент банка и управляющий всем имуществом – несколько десятков миллионов в год, а Уильям как полицейский – не более 50 тысяч в год.

В этом соотношении текущей зарплаты и реальных доходов кроется суть правильного распределения своих финансовых средств и вытекающих отсюда возможностей.

Сейчас в России (~ с 2002 года) также появились возможности такого использования даже небольших денежных сумм (буквально от 500-1000 рублей) для получения дополнительных доходов, причём в размерах, позволяющих обрести финансовую независимость. Предварительно

необходимо решить несколько основополагающих вопросов: что такое финансовая независимость и какова её структура, то есть, из каких составных частей (действий, поступков, мероприятий, ситуаций и т.п.) она складывается.

Итак, под финансовой независимостью, как правило, понимается свобода в распоряжении своим временем, своими поступками, действиями, мыслями, свободой в выборе ситуаций, окружения и т.п. при соблюдении ряда достаточно жёстких условий, касающихся денег. Структурно финансовая независимость складывается из трёх тесно взаимосвязанных блоков:

- финансовая защита;
- финансовое благополучие;
- финансовая свобода.

Рассмотрим эти блоки по порядку.

1. Финансовая защита

Представьте себе ситуацию – вас попросили уволиться с работы. «Попросить» могут по-разному:

- закрыть предприятие в связи с банкротством, перепрофилированием, переносом производства в другой место и т.п.;
- сократить численность персонала в связи модернизацией производства;
- «попросить» написать заявление «по собственному желанию...» в связи с вашими ошибками или проступками;
- не продлить контракт без объяснения причин и т.п.

Итак, вы безработный. Что делать? Дальнейших путей не так уж много:

- биржа труда, которая, надо прямо отметить, ещё никогда никого не удовлетворила;

- рекрутинговые агентства, которые, как правило, предъявляют очень высокие требования к кандидатам в плане образования, опыта работы и возраста;

- самостоятельный поиск работы через личные связи и хождение по организациям.

Сколько времени вы будете искать работу? Считается (данные статистики), что активный человек с широкими возможностями (несколько разнообразных дипломов, стаж и опыт работы, способность к переподготовке, личные связи, возраст 25-45 лет и т.п.) ищет подходящую работу 2 – 6 месяцев. Это значит, что уволенный человек должен, как минимум, два месяца продержаться.

Делается это с помощью «Фонда финансовой защиты». Его можно определить как некоторую сумму денег, помещённую в очень надёжное место. Что такое «очень надёжное место»? Этот вопрос решается очень индивидуально, составляет предмет отдельного обсуждения и здесь не рассматривается.

Величину фонда финансовой защиты – ФФЗ принято определять как сумму обязательных ежемесячных расходов – $\sum P_{OE}$ в течение периода поиска новой работы. Что входит в обязательные ежемесячные расходы – P_{OE} ?

- P_{OE} на питаниеруб.
- P_{OE} на коммунальные платежируб.
- P_{OE} на эксплуатацию автомобиляруб.
- P_{OE} на налогируб.
- P_{OE} на телефонруб.
- P_{OE} на платежи по кредитуруб.
- P_{OE} на страховкуруб.
- P_{OE} на прочееруб.

$\sum P_{OE}$ руб.

Очевидно, что на коммунальных платежах, налогах, страховке и платежах по кредиту сэкономить не удастся. Реально можно сэкономить только на питании, эксплуатации автомобиля, телефоне и прочем. В итоге величина ФФЗ определится как

$$\Phi\Phi\mathcal{Z} = M * K_{\text{ЭК}} * \sum P_{\text{ОЕ}} ;$$

где:

M – число месяцев, в течение которых ведётся поиск работы; лучше число месяцев брать 6 – 12, но ни в коем случае не 2;

$K_{\text{ЭК}}$ – коэффициент экономии, учитывающий средства, которые удаётся сэкономить на питании, эксплуатации автомобиля, телефоне и прочем; рекомендуется брать коэффициент экономии равным 0,5 – 0,7.

Фонд финансовой защиты накапливается постепенно, но энергично в период относительно стабильной жизни и не расходуется ни при каких обстоятельствах, кроме форс-мажора.

2. Финансовое благополучие

Создав фонд финансовой защиты, который для большинства развитых регионов России, видимо, будет в пределах ~ 50-100 тыс. рублей (исключения – Москва, С.-Петербург и некоторые северные и отдалённые регионы), человек становится в определённой степени защищёнными от бедности и нищеты в случае форс-мажора. Однако человек устроен так, что как только удовлетворены его низшие потребности, в частности потребности в самосохранении, безопасности, продолжении рода, так сразу же начинают формироваться потребности более высокого уровня. Это очевидно из пирамиды базисных потребностей Абрахама Маслоу. После преодоления потребностей 1-го и 2-го уровней просыпается интерес к 3-му, 4-му и 5-му уровням, то есть к социальным, престижным и духовным потребностям. Поэтому конкретный человек, удовлетворив свою потребность в финансовой защищённости, начинает интересоваться *финансовым благополучием*.

Основной особенностью финансовой защиты является то, что в случае форс-мажора приходится расходовать сам фонд финансовой защиты, то есть основной капитал. Это является отрицательным фактором, так как, в конце концов, основной капитал исчерпывается. Чтобы обезопасить себя от этого, необходимо создать ситуацию, в которой основной капитал не расходуется, а все предвиденные и непредвиденные расходы осуществляются за счёт доходов на этот капитал. Сумма денег, позволяющая решать финансовые вопросы подобным образом, представляет собой «Фонд финансового благополучия».

Фонд финансового благополучия – ФФБ фактически представляет собой «курицу, несущую золотые яйца». Попробуем определить размеры этой «курицы». Сделать это несложно, опираясь на те же расчёты, которые проводились при определении величины ФФЗ, то есть используется всё та же сумма $\sum P_{OE}$.

Основной капитал, составляющий ФФБ, определяется из расчёта, что ежемесячные начисления на него в виде процентов должны быть не меньше суммы обязательных ежемесячных расходов:

$$\min \sum P_{OE} \leq \sum \%_{\text{МЕСЯЦ}} \cdot$$

Исходя из этой формулы, можно рассчитать основной капитал, который будет давать эти проценты. В принципе подобные расчёты ведутся с помощью так называемых сложных процентов. Есть достаточно учебников, где этот материал хорошо изложен. Здесь можно остановиться на приближённом методе расчёта. Например, если основной капитал положен в банк под 8 % годовых (0,67 % в месяц), то приближённый коэффициент пересчёта будет равен 150, то есть основной капитал определится как

$$OK_{\text{ФФБ}} = 150 * \sum \%_{\text{МЕСЯЦ}} \geq 150 * \sum P_{OE} \cdot$$

Таким образом, величина основного капитала для случая, когда человек хочет, нигде не работая, иметь финансовое благополучие при заданной сумме обязательных ежемесячных расходов составит в рублях:

$$\begin{aligned}
 ОК_{ФФБ} &\geq 150 * 5\,000 = 750\,000 \text{ руб.} \\
 &\geq 150 * 10\,000 = 1\,500\,000 \text{ руб.} \\
 &\geq 150 * 15\,000 = 2\,250\,000 \text{ руб.} \\
 &\geq 150 * 50\,000 = 7\,500\,000 \text{ руб.}
 \end{aligned}$$

Здесь сумма обязательных ежемесячных расходов составляет соответственно: 5 000; 10 000; 15 000 и 50 000 рублей.

Реально конкретный человек имеет какие-то дополнительные доходы (зарплата, пенсия). Да и процент в банке можно найти побольше (9 % – 10 %). Таким образом, эта схема вполне реализуема, то есть фонд финансового благополучия вполне может быть сформирован.

3. Финансовая свобода

Понятие «финансовой свободы» является достаточно относительным, как и вообще понятие «свободы». Человек «свободен» настолько, насколько он сам понимает и использует свои возможности и насколько ему позволяют это сделать окружающие люди, общество, государство и т.п. Поэтому определим финансовую свободу как некоторую сумму денег, которая конкретному человеку не так, чтобы очень нужна (финансовую защиту и финансовое благополучие он уже себе обеспечил), но позволяет совершать некоторые приятные и престижные поступки, как то: поездки в отпуск за рубеж, престижная автомашина, коттедж, дача, учёба детей в престижных учебных заведениях, дорогостоящая мебель и посуда и т.п.

В связи с этим можно говорить о «Фонде финансовой свободы» – ФФС, то есть о том капитале, который собственно и позволяет быть свободным. Что это за капитал, как он формируется и чем отличается от капиталов, формирующих финансовую защиту и финансовое благополучие?

Капитал, являющийся основой ФФС, формируется за счёт инвестиций в различные проекты со средней и высокой степенью риска. Обычно к такой категории относятся инвестиции в проекты, дающие доход в 12 % - 14 % годовых и выше, то есть инвестиции в проекты с доходностью, значительно превосходящую инфляцию. Эта сфера деятельности наиболее

сложна и для успешной работы здесь необходима своя инвестиционная стратегия и свой финансовый консультант.

Некоторые инвестиционные стратегии, а точнее рекомендации очевидны, и о них здесь можно коротко рассказать:

1..Желательно выдерживать соотношение между фондами:

$$\Phi\PhiЗ : \Phi\PhiБ : \Phi\PhiС = 40 : 40 : 20.$$

2. Последовательность формирования фондов:

$$\Phi\PhiЗ \rightarrow 100 \% \downarrow$$

$$\Phi\PhiБ \rightarrow 100 \% \downarrow$$

$$\Phi\PhiС \rightarrow 100 \%$$

О сложных стратегиях надо говорить отдельно, так как они в большинстве своём определяются индивидуальными возможностями конкретного человека. В принципе, чем сложнее инвестиционная стратегия, тем должны быть сложнее механизмы её реализации. Обсуждение этих механизмов и особенностей их использования представляет собой отдельную тему, которая здесь не рассматривается. Вместе с тем существует определённый набор механизмов уже достаточно известных. Это:

- *Накопительное страхование жизни.* Суть его заключается в том, что заключается срочный договор накопительного страхования жизни со страховыми компаниями, имеющими соответствующую лицензию. Страхователь в течение оговоренного срока вносит постепенно страховые платежи (от 100 руб. до 50 000 руб. и более в месяц, что определяется конкретным договором). Человек, в пользу которого составлен договор, в течение действия этого срока является застрахованным. Кроме того, накопленная страховая сумма (премия) постоянно находится в финансовом обороте и на неё начисляются проценты. По истечении указанного срока, если не происходило страховых выплат, в результате которых страховая сумма уменьшается, накопленные деньги вместе с накопленным доходом выплачивается застрахованному. Сейчас в Челябинске действуют

крупнейшие мировые страховщики, предоставляющие подобные услуги: AIG; Allianz; ING, а также региональная страховая компания «АСКО-Вита».

• *Негосударственные пенсионные фонды.* В них также накапливаются финансовые средства – пенсионный капитал, который при наступлении пенсионных оснований (пенсионный возраст, выслуга лет, инвалидность, потеря кормильца и т.п.) выплачивается пенсионеру в виде регулярных сумм. Условия накопления могут быть различными (взносы от работодателя, от самого будущего пенсионера, от его родственников, ежемесячно, поквартально, произвольно и т.п). Также различными могут быть и условия выплат пенсии:

- пожизненное с сохранением основного капитала, который потом может быть передан по наследству;
- в течение оговоренного периода с сохранением основного капитала;
- в течение оговоренного периода без сохранения основного капитала.

Могут быть и другие схемы выплат.

Сейчас в России действует свыше 300 различных НПФ. Непосредственно в Челябинской области действуют около десятка, из которых наиболее известны открытые фонды, то есть доступные всем желающим, учреждённые Сбербанком, группой металлургических предприятий (ММК, ЧТПЗ, «Вторчермет» и др.) и Южно-Уральской железной дорогой.

• *Паевые инвестиционные фонды (ПИФ).* Юридически это добровольное (каждый пайщик пишет соответствующее заявление) объединение свободных денежных средств, принадлежащих юридическим и физическим лицам, и последующая передача их в распоряжение какой-либо управляющей компании (УК) на условиях их эффективного использования. УК в соответствии с действующим законодательством,

получив в своё распоряжение финансовые средства, выходят с ними на фондовый рынок (только!), где используют их для получения прибыли. В отличие от банковских вкладов сохранность паёв в ПИФах не гарантируется государством. УК для подобной деятельности должна получить соответствующую лицензию. В настоящее время ПИФов в России существует свыше пятисот и разобраться в них непросто.

- *Общие фонды банковского управления (ОФБУ).* Это практически то же, что и ПИФы, но денежными средствами управляет не независимая УК, а конкретный банк, в котором создаётся внутренняя УК – фактически подразделение банка. Банк для ведения подобной деятельности должен получить отдельную лицензию. Главное отличие ОФБУ от ПИФов состоит в том, что банки с деньгами ОФБУ могут работать как на фондовых рынках, так и на рынках товарных (металл, зерно, нефть и т.п.), драгоценных металлов, валютных, земли и недвижимости и т.п. Законодательно ОФБУ появились значительно позже ПИФов, поэтому количественно их значительно меньше. Лидером в учреждении и управлении ОФБУ является «Юниаструм-Банк», который представлен в Челябинской области своим филиалом.

- *Доверительное управление.* Это просто передача своих денежных средств в управление на договорных условиях квалифицированному инвестору, в качестве которого, как правило, выступают всё те же УК, с которыми работают ПИФы. Здесь есть одно ограничение: УК с незначительными суммами не работают (от 200-300 тысяч рублей и выше).

- *Игра на бирже.* Сейчас этот вид деятельности стал доступен практически любому грамотному человеку. Обучение работе биржевого трейдера только в Челябинске предлагают несколько организаций, являющихся филиалами или дочерними фирмами крупных финансовых компаний («Финам», «Тройка-Диалог», «Pro-Forex» и др.). Надо пройти обучение в соответствующих учебных центрах, открыть в банке, обслуживающем биржу, биржевой счёт, внести на него сумму не меньше

установленного минимума (10-20 тыс. руб.). После этого можно принимать участие в биржевых (спекулятивных) торгах ценными бумагами на двух российских биржах: Московской межбанковской валютной бирже – ММВБ и Российской торговой системе – РТС. Современные электронные торговые системы позволяют через эти биржи выходить на биржи Лондона, Нью-Йорка, Токио, Сингапура и т.п.

Итак в заключение можно сказать, что достижение финансовой независимости невозможно без умения эффективно наращивать собственные финансовые возможности. Зиждется оно на трёх составляющих:

- всемерный рост доходов;
- создание разумных резервов;
- эффективное инвестирование.

Рост доходов как процесс в жизни конкретного человека является весьма сложным и многоплановым явлением. С одной стороны он включает такие рациональные моменты как повышение квалификации, выбор места работы и сферы деятельности, прогнозирование, планирование и контроль своей деятельности, то есть то, что составляет суть самоменеджмента. С другой стороны – такие достаточно иррациональные моменты как оптимизм, переходящий в нахальство, способность к риску, умение использовать всю доступную информацию, умение видеть выгоду там, где о ней никто не догадывается и т.п. Ещё одним важным аспектом роста доходов является составление *личного финансового плана* и ведение *личного бюджета*, позволяющих спокойно и конструктивно планировать рост финансовой независимости.

Создание финансовых резервов обычно подчиняется следующим основным правилам: расходы никогда не должны превышать доходы; при любом даже очень сложном финансовом положении необходимо не менее 10 % доходов резервировать; резервы должны быть диверсифицированы по степени риска и доступности (см. выше).

Возможно самостоятельное инвестирование финансовых средств при условии хорошей финансовой подготовки, но лучше прибегнуть к услугам финансовых консультантов.

Е. А. Трошкова

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА В ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ И ПРОБЛЕМА БОРЬБЫ С БЕДНОСТЬЮ

«Народная бедность не может быть допущена
ни в дозе двух третей, ни одной пятой».

А.И. Солженицын. «Что нам по силам» [1]

Среди многих социальных проблем, волнующих современное российское общество, на первое место вышла проблема бедности и дисбаланса доходов различных групп населения. По данным опроса «Левада-центра» (январь 2008 г.) россиян больше всего беспокоит рост цен (около 80 %), обнищание населения (около 50%), нарастающее неравенство в доходах (34%) [2].

В 2001 г., в статье, посвященной уровню жизни в Челябинской области, автором была предпринята попытка исследовать новую социальную конфигурацию, созданную экономическим кризисом 1998 г. Получилась характерная модель «общества одной трети»: одну треть составляли бедные с душевым доходом в пределах прожиточного минимума (1000 руб. в месяц); примерно столько же – относительно обеспеченные с доходом свыше двух минимумов; между этими секторами помещались малообеспеченные слои с доходом от одного до двух прожиточных минимумов [3].

Крайне интересно было бы сопоставить стратификационную модель образца 2000 г. с современной и таким образом оценить эффективность социальной политики последних лет. Однако сделать этого не удалось, поскольку в исследованиях областного управления статистики используется прежняя, явно устаревшая шкала доходов – от 100 до 2900 руб. в месяц. В 2007

г. усредненный областной прожиточный минимум (3411 руб.) «перерос» верхнюю планку этой шкалы, так что даже точное количество бедных на ее основе установить невозможно. Вывод из ситуации очевиден: задача преодоления неравенства и борьбы с бедностью областной властью не то, чтобы не решается – она просто не ставится, поскольку нет заказа на соответствующие статистические данные.

Динамика распределения доходов населения области по квинтильным группам в целом совпадает с общероссийской: с 2000 г. по 2006 г. доходы первой (беднейшей) группы снизились с 7% до 5,9%; второй – с 11,8% до 10,8%; третьей – с 16,5% до 15,6%; у четвертой группы доходы изменились незначительно – соответственно 23,1% и 22,9%. И только у пятой группы населения доходы выросли с 41,6% в 2000 г. до 44,8% в 2006 г. Показательны опережающие темпы падения доходов у самых бедных. Коэффициент Джинни увеличился с 0,345 до 0,385; децильный коэффициент – с 9,6 до 12,8 раз [4]. Все это говорит о нарастающем социальном неравенстве.

Еще одна тенденция последних лет – дальнейшее падение доли заработной платы в доходах населения области: 40,4% в 2000 г. и 37,6% в 2006 г. Одновременно сокращались социальные выплаты – соответственно 14,2% и 12,3%. В этом был бы свой позитивный момент (граждане становятся более независимы от государства и экономически активны), если бы не одно обстоятельство: параллельно падали доходы от предпринимательства и от собственности. Единственная статья, которая обнаруживает тенденцию к росту – это непрозрачные «другие доходы». В середине девяностых их доля достигала 1/3, сократилась до минимума в 2004 г. (15%), а сейчас практически вернулась к прежнему уровню – 31,8% [5]. То, что граждане вновь пытаются скрыть от государства источники своих финансовых поступлений – факт, безусловно, негативный.

По-прежнему сохраняются отраслевые диспропорции в оплате труда, причем у нас они выражены более заметно, чем в целом по стране. Если зарплата учителя сегодня, по словам президента В.В. Путина, составляет 80%

от среднероссийской [6], то в Челябинской области – 68,4% от среднеобластной (в 2000 г. – 57,3%). При сохранении темпов «выравнивания» такими же нетрудно посчитать, что этот процесс растянется лет на 20. Похожая ситуация в здравоохранении: в 2000 г. зарплата врача составляла 63,5% от средней по области, сейчас – 72,6%, причем повышение окладов затронуло далеко не все категории медработников [7]. Пока не приходится говорить о приближении к стандартам жизни среднего класса врачей и учителей, этой самой многочисленной группы интеллигенции, обладающей важнейшими характеристиками средних слоев – образованием и квалификацией.

Практически ничего не изменилось в территориальном распределении доходов населения области. В 2000 г. средняя зарплата в Челябинске превышала соответствующие показатели отстающих районов (Октябрьский, Чесменский, Кунашакский) в 2,5 раза, сейчас – в 2,4 раза; в Магнитогорске – соответственно в 3 раза и в 2,9 раза [8]. Экономический рост не захватывает депрессивные зоны, ограничиваясь пределами крупных городов.

Базовый показатель, позволяющий оценить уровень жизни населения области – соотношение среднедушевого дохода с прожиточным минимумом. Здесь просматривается положительная динамика. Если в 2000 г. среднедушевой доход «не дотягивал» до двух минимумов (187%), то в 2007 г. превысил 3 ПМ (305%). Заметно, почти втрое, сократилась зона бедности – с 32,7% в 2000 г. до 12% в 2007 г. [9]. По принятой среди социологов классификации регионов наша область из низкообеспеченных перешла в благополучные [10]. Все это внушало бы оптимизм, если забыть о серьезной корректировке содержания прожиточного минимума, сделанной примерно 15 лет назад. В 1992 г., когда «шоковая терапия» отбросила к границе бедности около 75% населения, правительство решило выделить из огромной массы нуждающихся самых бедных, фактически нищих, для оказания им государственной поддержки. Так появился современный прожиточный минимум, урезанный почти вдвое по сравнению с советским и рассчитанный по нормам, обеспечивающим лишь

физиологическое выживание. Предполагалось, что эта крайняя мера будет действовать несколько переходных лет.

В 2004 г. нормы прожиточного минимума были незначительно увеличены (выросла доля мясных и рыбных продуктов, впервые в рационе появились фрукты, добавились расходы на культурные нужды), однако в целом этот показатель сегодня существенно отстает от советских стандартов, не говоря уже о западных. Таким образом, для определения реальных границ бедности необходимо официальную величину прожиточного минимума умножить примерно вдвое. С этим согласно большинство российских исследователей, серьезно изучающих проблему социального неравенства. В частности, В. Бобков, возглавляющий Всероссийский центр уровня жизни, предложил ввести в оборот понятие «восстановительный потребительский бюджет», равный двум прожиточным минимумам [11]. Если ситуацию в Челябинской области оценивать по такому критерию, то с учетом конфигурации, сложившейся к 2000 г., доля бедных должна быть удвоена. Это значит, что бедных у нас никак не меньше четверти населения.

Примерно такой же уровень бедности уже в общероссийском масштабе фиксирует опрос, проведенный в августе 2007 г. Объектом внимания исследователей была структура потребительских расходов по самооценкам россиян. 22,2% опрошенных сегодня могут только оплатить питание; 43,1% – питаются хорошо, но могут купить лишь предметы первой необходимости, 26,1% – в состоянии приобрести крупную бытовую технику; 8,6% – машину и дом [21]. Если внимательно посмотреть на эту статистику, увидим все ту же модель «общества одной трети»: чуть больше 1/3 у нас – средние и богатые (суммарно третья и четвертая категории – 34,7%) и две трети – бедные и малообеспеченные (65,3%).

Похожая стратификационная модель – в исследованиях группы социологов под руководством Н. Тихоновой. На конец 2006 г. нищие, бедные и нуждающиеся составляли в совокупности 34% населения, малообеспеченные – 25%, средний класс – 35%, высокодоходные группы – 5% [13].

По мнению руководителя Института социально-экономических проблем народонаселения РАН академика Н. Римашевской реальный уровень бедности в России в начале 2008 г. составляет от 25 до 30 процентов при официальном показателе 17%. Расхождение объясняется тем, что при исчислении прожиточного минимума не учитываются многие обязательные расходы россиян, такие как коммунальные платежи, необходимые платные услуги медицины, образования и страхования, включая ОСАГО [14].

Специалисты давно с тревогой говорят о феномене застойной бедности, По разным оценкам от трети до четверти населения надолго оказались лишены доступа к качественным социальным услугам (здравоохранение, образование, культура). Социальные последствия этого известны: постоянная подпитка криминала, замедление экономического роста вследствие ограниченного внутреннего спроса, настроения социальной anomии и т.п. В бедной стране попросту невозможен переход к инновационной экономике, так как данный тип экономики требует соответствующего работника – высокообразованного, мобильного, с хорошими показателями здоровья.

Наряду с проблемой застойной бедности можно отметить такое характерное для России последних лет явление, как «застойная малообеспеченность». Слишком велика у нас доля граждан (43%, по другим оценкам около 50%), которые в состоянии купить сыр и колбасу даже при возросших ценах, но живут от зарплаты до зарплаты и живут так долгие годы без серьезного улучшения своего материального уровня [15]. Их положение неустойчиво – приподнявшись над бедностью, они не могут продвинуться дальше. Малейшего негативного экономического изменения (еще один скачок цен или обещанная реформа ЖКХ) достаточно, чтобы обрушить их в бедность. Главная задача новой российской власти в этих условиях – реально помочь остро нуждающимся и не столкнуть вниз большинство промежуточных групп, застрявших на полпути между бедностью и обеспеченностью. Иными словами, надо открыть основательно закупоренные каналы восходящей социальной мобильности.

Как известно, самую многочисленную категорию бедных составляют пенсионеры (около 38 млн. по стране, в Челябинской области – 942 тыс. человек). В их материальном положении не просматривается положительной динамики. Рост реальных пенсий на 3% в 2007 г., озвученный В.В. Путиным, на самом деле – величина, близкая к статистической погрешности [16]. Прибавка к пенсии 300 руб., выданная в пожарном порядке перед думскими выборами – не более чем попытка угнаться за галопирующей инфляцией. Насколько прошлогодний скачок цен ухудшил положение самых бедных, прежде всего пенсионеров, видно при сопоставлении следующих цифр: индекс потребительских цен и тарифов в 2007 г. в нашей области составил 111% по отношению к 2006 г., а стоимость минимального набора продуктов питания – 125,1% [17].

Последние годы наблюдается быстрое снижение коэффициента замещения (соотношения средней пенсии и средней зарплаты), который согласно конвенции МОТ, ратифицированной Россией, должен составлять не менее 40% среднего заработка. В начале 2007 г. он был на уровне 27%, год спустя – уже 22% [18]. Это значит, что человек, выходящий на пенсию, снижает свой уровень жизни более чем в 4 раза. Лица нетрудоспособного возраста оказались самой пострадавшей в результате реформ группой.

О неэффективности действующей пенсионной системы и намерении изменить ее заявил избранный президентом Д.А. Медведев. Мерой, призванной улучшить положение пенсионеров, должен стать проект софинансирования дополнительных пенсионных накоплений (соответствующий закон уже принят в первом чтении). К каждой тысяче рублей, добровольно вносимой работником на свой накопительный счет, государство добавит столько же, но не более 10 тыс. руб. в год. Сумма, накопившаяся в течение 10 лет (200 тыс. руб.), даст 877 руб. ежемесячной прибавки к пенсии [19].

Рискну предположить: вряд ли найдется много желающих поучаствовать в данном проекте на подобных условиях. Мизерный размер прибавки связан, прежде всего, с нереальным показателем «возраста дожития» (19 лет),

заложенном в нашу пенсионную систему. Именно столько лет в среднем, по мнению государства, выплачивается пенсия по старости. Нетрудно подсчитать, что при таком показателе средняя продолжительность жизни должна быть около 75 лет, между тем сегодня она составляет 59 лет для мужчин и 72 года для женщин. Снижение «возраста дожития» на 5 лет автоматически повысит размер пенсий примерно на 27% и ровно настолько же сделает более привлекательным проект софинансирования дополнительных пенсионных накоплений.

Такая мера представляется оправданной, прежде всего для тех, кто выходит на пенсию сейчас и в ближайшем будущем. Речь идет о поколении «до 1967 г. рождения». Именно эта возрастная группа принимает на себя основные тяготы, связанные с переходом от распределительной пенсионной системы к накопительной. Предлагаемая корректировка, конечно, не избавит пенсионеров от бедности, но несколько улучшит условия их существования. В ряду таких паллиативных мер можно предложить и 50% скидку на оплату жилья и коммунальных услуг для всех пенсионеров, а не только для ветеранов с 40- и 35-летним трудовым стажем, как предписывает недавно принятый областной закон. Подобная практика существует, например, в европейских странах. Из зарубежного опыта можно было бы позаимствовать и введение продовольственных талонов для малоимущих.

Кардинальное решение проблемы бедности пенсионеров лежит в области перераспределения бюджетных средств. При всех реформах последних лет процент ВВП, направляемый на выплату пенсий, остается на уровне 6%, а в любой из европейских стран, включая страны Восточной Европы, он составляет около 15% [20]. Пока Россия не подтянет свой показатель к европейскому, серьезного улучшения ситуации ожидать не приходится.

В начале 2008 г. российское руководство поставило задачу довести долю среднего класса в составе населения до 60–70% [21]. Это означает фактическое превращение России к 2020 г. из «общества одной трети» в «общество двух третей», то есть социум западного типа. Столь радикальное изменение

социальной конфигурации невозможно без тщательно разработанной стратегии развития страны. Нужна активная политика государства как в структурно-технологической и институциональной сферах, так и в области социальных отношений. В частности, требуется принятие комплекса специальных мер, направленных на преодоление бедности и социального неравенства. Среди этих мер можно было бы отметить следующие:

- переналадка всего механизма распределительных отношений по принципу регрессивной шкалы – чем выше доход, тем ниже темп его роста; по мнению специалистов, если бы доходы богатых росли вдвое медленнее доходов остальных россиян, бедность могла бы быть ликвидирована уже в ближайшие три года [21];

- удвоение размеров прожиточного минимума и согласование с его новой величиной размеров пенсий, пособий и стипендий;

- изменение методики расчета динамики реальных доходов населения; используемый сейчас индекс потребительских цен на товары и услуги включает 406 позиций, в том числе и те, которые просто не востребованы малоимущим населением; доходы надо сравнивать с индексом потребительских цен на товары и услуги повседневного спроса, тогда мы получим картину, значительно более близкую к реальности, что позволит своевременно корректировать размеры пособий и зарплат;

- назначение пособий по нуждаемости семьям, где среднедушевой доход ниже реального прожиточного минимума; разработка мер, способствующих выходу получателей пособий из «иждивенческого» состояния;

- увеличение оплаты труда специалистов, занятых в сфере образования, здравоохранения, науки и культуры, до уровня средней заработной платы в соответствующем регионе;

- возвращение к прогрессивной шкале подоходного налога; нынешняя плоская шкала не вывела из тени скрытые доходы (объем скрытой оплаты труда составляет все те же 11% ВВП), но значительно усилила социальное неравенство [22];

• увеличение в ближайшие три года государственных социальных расходов при повышении их удельного веса в ВВП до уровня, обеспечивающего реальный доступ большинства населения к базовому кругу качественных услуг образования, здравоохранения, культуры.

В заключение следует добавить, что для преодоления бедности и оптимизации социальной структуры в Челябинской области необходимо разработать и принять соответствующую долгосрочную целевую программу, согласованную с общей стратегией социального развития страны.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аргументы и факты. 2008. № 5.
2. Известия. 2008. 7 февраля.
3. Трошкова Е.А. Доходы населения пограничных регионов России (на примере Челябинской области) // Границы безопасности и безопасность границ. Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2001. С.155- 156.
4. Из опыта аналитической работы областного комитета государственной статистики: Информационный бюллетень № 2. Челябинск, 2000. С. 34; Социальное развитие городов и районов Челябинской области: Стат. сб. Ч. 1. Челябинск, 2007. С. 30.
5. Из опыта аналитической работы областного комитета государственной статистики: Челябинск. 2000. С. 34; Социальное развитие городов и районов Челябинской области. Ч.1. Челябинск. 2007. С. 32.
6. Российская газета. 2008. 15 февраля.
7. Социально-экономическое положение Челябинской области в 2000 году: Комплексный доклад. Челябинск, 2001. С.126; Социально-экономическое положение Челябинской области в 2007 году: Комплексный доклад. Челябинск, 2008. С. 105-106.

8. Социальное развитие городов и районов Челябинской области. Ч.1. Челябинск, 2000. С. 36; Социально-экономическое положение Челябинской области в 2007 году. С. 139.
9. Рассчитано по: Социальное положение в Челябинской области в 2000 году. С. 134; Челябинский рабочий. 2008. 7 февраля.
10. Федченко А. Воронежская область: стратификация населения по уровню доходов // Человек и труд. 2007. № 6. С. 47.
11. Бобков В. Социальная дифференциация – новый ракурс // Человек и труд. 2007. № 6. С. 43.
12. Известия. 2007. 30 августа.
13. Тихонова Н. Социальная структура современной России // Свободная мысль. 2007. № 11. С.47.
14. Деловой вторник. 2008. 25 марта.
15. Гонтмахер Е. Коэффициент ненависти // Московский комсомолец. 2008. № 5. С. 8.
16. Российская газета. 2008. 15 февраля.
17. Челябинский рабочий. 2008. 7 февраля.
18. Ростовский М. Двенадцать лет до счастья // Московский комсомолец. 2008. № 13.
19. Гонтмахер Е. Прожить на пенсию // Российская газета. 2008. 5 февраля.
20. Вишневский Б. Погашение пенсионера // Новая газета. 2008. № 3.
21. Шевяков А. Почему рост экономики в России выгоден богатым // Аргументы и факты. 2007. № 16.
22. Шевяков А. Трех миллионам россиян грозит голод // Аргументы и факты. 2007. № 44.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

БАБАНОВА Юлия Владимировна – канд. экон. наук, доцент кафедры менеджмента факультета управления ЧелГУ, главный специалист Управления промышленности и оборонного комплекса Министерства промышленности и природных ресурсов Челябинской области.

БРЕДИХИНА Виктория Валерьевна – директор по персоналу ОАО «Автомобильный завод «Урал» (г. Миасс).

ГОРЕЛЬКОВА Ольга Анатольевна – соискатель кафедры институциональной экономики факультета экономики и права Саратовского гос. социально-экономического университета.

ГОРШЕНИН Виктор Фёдорович – канд. физ.-мат. наук, доцент, заведующий кафедрой менеджмента факультета управления ЧелГУ.

ГРЯЗЕВ Михаил Александрович – студент группы УГ-501 факультета управления ЧелГУ.

ЕЛИСЕЕВА Елена Николаевна – канд. пед. наук, доцент кафедры экономико-правовых основ управления факультета управления ЧелГУ.

ЗУБАЛЕВИЧ Евгения Петровна – студентка группы УМ-302 факультета управления ЧелГУ.

КАТКОВА Марина Андреевна – канд. экон. наук, доцент кафедры институциональной экономики факультета экономики и права Саратовского гос. социально-экономического университета.

ЛАБУНСКИЙ Леонид Вячеславович – докт. экон. наук, профессор кафедры менеджмента факультета управления ЧелГУ, главн. научн. сотрудник ОАО НТЦ-НИИОГР (г. Челябинск).

ЛЫСЕНКО Дмитрий Сергеевич – аспирант кафедры предпринимательства и менеджмента факультета экономики и предпринимательства Южноуральского госуниверситета (г. Челябинск).

МОСУНОВА Ксения Владимировна – преподаватель кафедры государственного и муниципального управления факультета управления ЧелГУ.

НАУМОВА Маргарита Давыдовна – старший преподаватель специальных дисциплин Университета Российской Академии Образования (г. Челябинск).

ПОЛЕЩУК Марина Николаевна – аспирант кафедры вычислительной математики математического факультета ЧелГУ, инженер ОАО НТЦ-НИИОГР (г. Челябинск).

ПРОХОРОВА Людмила Вячеславовна – канд. техн. наук, доцент кафедры менеджмента факультета управления ЧелГУ.

ПШИКОВА Айгюль Макзюмовна – канд. экон. наук, инженер отдела закупок ООО «Бош Пауэр Тулз» (г. Саратов).

РАБИНА Елена Александровна – студентка группы УГ-301 факультета управления ЧелГУ

СТАРЦЕВ Юрий Николаевич – канд. техн. наук, доцент кафедры государственного и муниципального управления факультета управления ЧелГУ.

ТРОШКОВА Елена Анатольевна – канд. истор. наук, доцент кафедры экономико-правовых основ управления факультета управления ЧелГУ.