

Крупные промышленные конгломераты, объединяющие группы, а сегодня уже и сети предприятий, — локомотивы любой развитой экономики. Формируя долговременные связи, корпорации создают социальную среду и взаимоотношения, которые выходят за рамки экономики и рынка. Они мобилизуют экономические ресурсы страны, обеспечивают занятость населения, формируют национальный и международные рынки, обеспечивают поступление налогов и иностранной валюты в бюджет.

Промышленные конгломераты — один из самых сложных жанров институциональных преобразований и корпоративного управления. Это, конечно же, тормозит их формирование и развитие в России, несмотря на особую их значимость в переходный период как средства межотраслевого перелива и маневра капитала. Среди основных причин неудач, преследовавших конгломераты в России, можно выделить:

1. Избыточную диверсификацию. Присутствие конгломерата сразу в нескольких отраслях затрудняло процесс выработки единой эффективной стратегии развития.

2. Сложность в управлении. Структура конгломерата, состоящая из предприятий различных отраслей, с присоединением каждого из них становилась все более громоздкой, а, следовательно, неуправляемой.

3. Спонтанность принимаемых решений о сделке. Решения о присоединении предприятий принимались спонтанно, основным критерием принятия решения выступала стоимость совершаемой сделки, личные интересы менеджмента или государства. [1, с.112]

Необходимо отметить, что конгломераты в каждой стране имеют свою специфику. Большая их часть сосредоточена в США и Европе, у большинства из них (General Electric, Textron Inc, Hanson, Philips Electronics, Montedison и т.д.) высокие международные рейтинги и мировой уровень респектабельности; их рыночная капитализация зачастую превышает сотни миллионов долларов. Так, в США структура промышленных конгломератов не предполагает абсолютно никакой производственной общности между объединяемыми предприятиями, в странах же Западной Европы предприятия должны быть в определенной степени взаимосвязаны в процессе производства. Японские кейрецу (Mitsubishi) и корейские чеболи (Daewoo), являются основой экономики этих стран, их структуры не прозрачны, также широко развито перекрестное владение акциями.

Российские конгломераты зачастую уступают зарубежным по многим экономическим параметрам, степени корпоративной организации и консолидации. Даже ОАО «Газпром» — газовый монополист, активно действующий в машиностроении, нефтехимии, электроэнергетике, металлургии и масс-медиа, не каждый год попадает в престижные мировые рейтинговые списки.

Большинство конгломератов в России создавались в процессе приватизации, к ним можно отнести: ОАО «Газпром», РАО «ЕЭС России». Другие государственные компании, такие как ГКНПЦ им. М. Хруничева, холдинг «Ленинец» возникли в результате инициативной диверсификации основной деятельности. Среди крупных частных корпораций можно выделить: ОАО «Уралмашзаводы» (тяжелое машиностроение, химия), группа «Сибирский алюминий» (металлургия, авиация), группа «Ренова» (добывающая промышленность, металлургия, химия). Региональные конгломераты представлены следующими участниками:

1. В Татарстане корпорация, созданная вокруг банка «Ак Барс»;
2. В Башкортостане — вокруг «Башкредитбанка»;
3. В Иркутске — вокруг компании «Иркутскэнерго»;
4. В Екатеринбурге — вокруг компании «Интерурал» и пр.

В рамках данной статьи хотелось бы наиболее подробно остановиться на специфике деятельности конгломератов Республики Татарстан. Среди них можно выделить такие структуры как ОАО «Холдинговая компания «Ак Барс», ОАО «ТАИФ», ОАО «Группа компаний «Нэфис», ОАО «Инвент». Основной особенностью республиканских конгломератов является то, что они создавались по инициативе или с участием государства. Так, М.П. Бакунин, отмечает, что корпорации Республики Татарстан не попадают не под одно из имеющихся в законодательстве определений. Данные корпорации не имеют право называться «государственная корпорация», так как они представляют собой коммерческие объединения, результатом деятельности которых является получение прибыли. В Республике Татарстан существует определенный класс корпораций, которые реализуют государственные интересы, полностью попадают под юрисдикцию Федерального Закона «Об акционерных обществах» и иных норм акционерного права Российской Федерации и в то же время не ставят своей основной целью получение прибыли – точнее, пытаются обеспечить консенсус между прибыльностью деятельности и достижением общегосударственных интересов. Для обозначения такого рода корпоративных структур М.П. Бакунин предлагает использовать термин «корпорация, представляющая государственные интересы». Корпорация, представляющая государственные интересы - открытое акционерное общество, через которое государство посредством контрольного пакета акций, либо специальных договорных отношений реализует общественные интересы, призванные сочетаться с традиционными для любой корпорации целями – получением прибыли и наращиванием экономического потенциала. [2, с.24]

Таким образом, можно отметить, что в Республике Татарстан большинство промышленных конгломератов попадают под определение корпораций, представляющих государственные интересы. Можно выделить социальные и экономические цели их функционирования.

Экономические цели:

- обеспечение безубыточности и нормальной рентабельности деятельности конгломерата;
- управление отдельными инвестиционными проектами с целью максимизации уровня их доходности при приемлемом уровне риска;
- максимизация рыночной стоимости конгломерата.

Социальные цели:

- обеспечение гарантий занятости, роста реального уровня оплаты труда на предприятиях конгломерата;
- участие в программах оборонного значения;
- участие в федеральных, межрегиональных, республиканских и районных программах и иных инициативах инвестиционного развития;
- участие в научно-исследовательских мероприятиях, обеспечение и поддержка специализированных образовательных программ. [2, с.19]

В качестве доказательства всего вышесказанного рассмотрим историю создания некоторых из республиканских конгломератов.

ОАО «ТАИФ». В советское время регионы не имели права заниматься внешнеэкономической деятельностью. Позднее в 90-х годах, когда такое право было получено, казанский горисполком создал малое предприятие - Внешнеторговое научно-производственное объединение «Казань», целью которого было во времена тотального дефицита обеспечивать потребности города в продовольственных и промышленных товарах. В 1995 г. компания была зарегистрирована в министерстве финансов Республики Татарстан. Тогда шла приватизация в Татарстане и появилась необходимость создания в республике инвестиционной компании, которая могла бы в ней участвовать, так образовалась ныне действующая корпорация ОАО «ТАИФ». Кроме того, в ее задачи входили разработка схем дальнейшего развития предприятий, их финансирование, то есть разработка механизмов рыночной экономики. Правительство рекомендовало руководству корпорации заняться

несколькими отраслями, в частности телекоммуникациями, нефтехимией и нефтепереработкой. Руководство ОАО «ТАИФ» строго выполняет все рекомендации правительства Республики Татарстан и по сей день.[3]

ОАО «Холдинговая компания «Ак Барс». 8 апреля 1998 года была создана «Управляющая компания «Ак Барс», являющаяся дочерним обществом ОАО «Ак Барс» Банка, целью которого было управление непрофильными активами Республики Татарстан. В 2000 году на базе ООО «Управляющая компания «Ак Барс» была создана ООО «Холдинговая компания «Ак Барс» за счет расширения участников общества. Далее, ООО «Холдинговая компания «Ак Барс» учредила управляющую компанию ООО «Торговый дом «Ак Барс», которая объединяла в себе универсальную оптовую базу, аптечную сеть, систему общепита и торговые предприятия в городах Республики Татарстан. Далее расширение границ деятельности происходило в рамках следующих стратегически значимых для республики отраслей: агропромышленный комплекс, строительство, судостроение, приборостроение, химическая промышленность, пищевая промышленность, авиаперевозки. [4]

Так, предприятиями таких конгломератов Республики Татарстан как ОАО «Холдинговая компания «Ак Барс», ОАО «ТАИФ» и ОАО «Нэфис косметикс», в 2007 и 2008 годах было отгружено товаров собственного производства и выполнено работ собственными силами на 209 039 млн. руб. и на 318 451 млн. руб. соответственно, что составило 27,16 % и 33,79 % от общего объема производства предприятий Республики Татарстан. На предприятиях, входящих в состав вышеуказанных конгломератов, занято 4,2% и 5,01% всего трудоспособного населения республики в 2007 и 2008 годах соответственно. Также ими сформировано 24,7% и 25,72% налоговых поступлений в бюджет в 2007 и 2008 годах соответственно. [5]

Таким образом, можно отметить, что предприятия, входящие в состав конгломератов, вносят весомый вклад в экономическую и социальную стабильность республики. Они являются яркими представителями республики на мировой арене. Но, также можно отметить и ряд недостатков, свойственных деятельности республиканских конгломератов:

- наличие большого количества непрофильных активов в их составе;
- из-за отсутствия рыночного механизма их создания наблюдается переплетение стратегий интеграции и диверсификации всевозможных форм, что усложняет процесс разработки единой стратегии развития корпорации;
- высокая степень влияния государства лишает предприятия, входящие в конгломерат самостоятельности, что приводит к замедлению развития отдельных направлений деятельности.

Список литературы:

1. Рудык Н.Б. Конгломеративные слияния и поглощения: книга о пользе и вреде непрофильных активов. «Дело», 2005, С. 215
2. Бакунин М.П. Организация управления инвестициями в промышленных корпорациях с участием государства. Дисс... канд. эконом. наук: 08.00.05 Казань, 2006, С. 159
3. www.taifnk.ru
4. www.abh.ru
5. www.tatstat.ru

МАРКЕТИНГ УСЛУГ: СТИМУЛИРОВАНИЕ И ПРОДВИЖЕНИЕ НА РЫНОК

Воропаева М.С., Емельянова Т.В.,
к.э.н, доцент Голощапова Л.В.,
Курский государственный университет
г. Курск

В связи с происходящим за последние годы в нашей стране стремительным развитием рынка услуг возникла необходимость осмысления и уточнения отдельных экономических категорий и понятий, а также терминов маркетинга услуг. При этом такие ключевые термины, как «товар» и «услуга», рассматриваются преимущественно с маркетинговой точки зрения без учета экономического подхода к их толкованию и определению. Так, Ф. Котлер, исходя из определения маркетинга как деятельности по удовлетворению нужд и потребностей обмена, констатирует следующее: «Товар — все то, что может удовлетворить нужду и потребность и предлагаемый рынку с целью привлечения внимания, приобретения, использования или потребления. Это могут быть физические объекты, услуги, места, организации и идеи».[4] В таком толковании имеет место отождествление понятий «услуга» и «товар», «маркетинг услуг» и «маркетинг товаров». Кстати, в отличие от товаров «...услуги производятся и потребляются в основном одновременно и не подлежат хранению. В силу этого услуги обычно базируются на прямых контактах между производителями и потребителями. Поэтому ... происходит определенное обособление услуг от овеществленных товаров, реализация которых обычно связана с посредничеством и возможностями хранения»

Итак, как же продать или оказать услугу?!

По определению услуга — это результат производственно-хозяйственной деятельности, который выражен в нетоварной форме. Если раньше между услугами и товарами была четкая граница, то сейчас, когда потребитель может выбирать из множества поставщиков, последние уже не предлагают «голый товар».[3] Все больше компаний продают свой продукт вместе с сопутствующими услугами. Сделки по продаже товаров в среднем занимают гораздо меньше времени, чем по продаже услуг. Чтобы продать единицу продукции, бывает достаточно поговорить по телефону и выставить счет. При реализации услуг нужно всегда согласовывать условия, сроки, договора и прочее. Поэтому менеджерам по работе с клиентами, которые продают услуги, особенно полезно пользоваться crm-системой. В ней будет сохраняться вся информация о заказчике: история переговоров, сделки, платежи, заключенные договора и другие документы и т.д. А электронный ежедневник со списком дел не позволит забыть о важном заказчике и выполнить все обязательства в срок.

Методы стимулирования услуг и продвижения их на рынок:

Мобильный маркетинг – это совокупность мероприятий, связанных с продвижением товаров и услуг с использованием различных технологий мобильной связи. Как можно увидеть из определения, мобильный маркетинг-это двусторонний канал связи. Тогда как большинство остальных рекламных средств являются односторонними и не имеют обратной связи (газеты, журналы, радио, ТВ, щиты, плакаты, доски объявлений, прямая корреспонденция). SMS - маркетинг работает по принципам, схожими с другими средствами рекламы, объединяя многие из них в себе.[5]

Реклама в газетах - один из главных принципов действия этого средства рекламы является принцип добровольности.

Следующий принцип, на который опирается газетная реклама –принцип постоянного визуального контакта.

Реклама на радио

Время рекламного ролика на радио ограничено. Поэтому здесь действует принцип краткости. Еще одним принципом является принцип повтора.

Реклама на ТВ

Одним из главных принципов, характеризующих рекламу по ТВ, является принцип создания репутации. Для рекламы на ТВ характерно сочетание звуков и зрительных воздействий. Рекламуемая услуга автоматически связывается с именем рекламодателя.

Наружная реклама использует принцип напоминания.

Выставки — одно из ведущих средств рекламы во всем мире. Преимуществом выставки является концентрированное в течение нескольких дней сочетание экспозиции, личных контактов, продвижения продаж, а также достаточно широкого первичного (посетителей) и вторичного (через СМИ) охватов общественности.

В экспозиции выставки представлены разделы консалтинга, оценки, экспертизы. По оценкам специалистов, выставка в таком составе шире отражает состояние и перспективы развития услуг по оценке соответствия, консалтингу, оценке, экспертных услуг в России и на международном рынке.

Услуги, представленные на ярмарке, имеют, как правило, форму технологически завершенного продукта, адаптированного к запросам различных групп покупателей и полностью готового к продаже и потреблению (эксплуатации). Услуги, представленные на ярмарке и предлагаемые к продаже, имеют, как правило, фиксированные показатели качества (прежде всего показатели назначения продукции, ее надежности, долговечности, технологичности, стандартизации, унификации, безопасности использования, транспортабельности, а также эргономические, эстетические, патентно-правовые, экологические и экономические показатели продукции). Все названные показатели могут быть объективно оценены и проверены потенциальным покупателем еще до совершения сделки. [5]

Целью участия в выставке для конкретного предприятия является в данном случае изучение мнения при разработке и производстве новых видов услуг.

Подготовка и проведение выставок и ярмарок (или организация участия предприятия в них) возлагаются в большинстве случаев на внутрифирменную службу по связям с общественностью, которая должна принимать экономически обоснованные решения по следующим вопросам:

- в какой конкретной выставке или ярмарке должно участвовать предприятие;
- насколько масштабной и разносторонней должна быть экспозиция;
- что необходимо сделать для подготовки основных экспонатов и сопутствующих информационных материалов;
- как организовать работу персонала во время проведения выставки или ярмарки;
- какие дополнительные мероприятия необходимо спланировать и провести в период работы выставки или ярмарки, и особенно после ее окончания.

В период с 2003 снизился уровень услуг правового характера, санаторно-оздоровительных, коммунальных, жилищных и услуг связи. В период с 2008 по 2009 год наблюдается рост бытовых, транспортных, медицинских и услуг культуры на незначительный уровень.

Таким образом, оценивая текущую ситуацию рынка услуг, необходимо использовать методы по стимулированию и продвижению услуг. Это поможет улучшить качество обслуживания, а следовательно, и прибыль от предоставления услуг.

Список литературы

1. Прищепенко В.В. Семантика, дефиниции и соотношение понятий «продукт», «товар», «услуга» // Маркетинг в России и за рубежом. — 2001. — № 2.
2. Миронова Н.В. Маркетинг различных типов услуг // Маркетинг в России и за рубежом. — 2003. — № 4.
3. Маркова В.Д. Маркетинг услуг. — М.: Финансы и статистика, 2002.

4. Котлер Ф. Основы маркетинга. — М.: Прогресс, 1990.
5. www.4p.ru

ТЕНДЕНЦИИ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ И ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ

А.В. Воюйкина, И.Г. Ершова
Курский государственный университет, г. Курск

Система образования является сложным социально-экономическим и научно-техническим комплексом экономики России. Образование - одна из важнейших подсистем социальной сферы государства, обеспечивающая процесс получения человеком систематизированных знаний, умений и навыков с целью их эффективного использования в профессиональной деятельности. Для того чтобы определить потребность рынка в специалистах, исследователями ГУ ВШЭ был проведен статистический анализ структуры занятых в экономике по категориям работников на основе информации Росстата, в которой имелись сопоставимые данные по труду.

Результаты исследования показаны в таблице 1. Видно, что за период с 1997 по 2005 г. произошли следующие изменения на рынке трудовых ресурсов.

1. Увеличилась численность руководителей в 2005 г. на 1043 тыс. человек по сравнению с 1997 г. (соответственно 4805 и 3762 человек). Это в целом соответствует мировой тенденции роста числа организаций и руководителей и связано с развитием малого предпринимательства и разукрупнением предприятий и организаций в процессе их приватизации.

2. Наблюдается рост специалистов высшего уровня квалификации в 2005 г. на 2453 тыс. человек по сравнению с 1997 г., или на 25,9 %. Также выросла их доля в числе занятых - до 17,3%. К ним относятся главные специалисты, менеджеры среднего и нижнего звена, высококвалифицированные инженеры.

Таблица 1
Структура занятых в экономике России по категориям и годам

Категория работников	1997 г.		1998 г.		1999 г.		2000 г.		2001 г.	
	Тыс. чел.	%	Тыс. чел.	%	Тыс. чел.	%	Тыс. чел.	%	Тыс. чел.	%
Руководители	3762	6,3	3141	5,4	2864	4,7	2646	4,1	2787	4,4
Специалисты высшего уровня квалификации	9456	15,3	9140	15,8	9994	16,3	10155	15,8	10970	17,3
Специалисты среднего уровня квалификации	8917	14,3	8926	15,4	9503	15,5	9745	15,1	10313	16,3
В том числе в области экономики и управления	3246	5,4	3435	5,9	3339	5,5	3950	6,1	4024	6,4
Служащие	7867	13,1	7860	13,6	9009	14,7	9295	14,4	9795	15,5
Квалифицированные рабочие	21076	35,1	20031	34,6	21487	35,1	24017	37,3	21409	33,8
Неквалифицированные рабочие	9030	15,0	8807	15,2	8363	13,7	8604	13,3	8079	12,8
Итого	60108	100	57905	100	61220	100	64462	100	63353	100

Продолжение таблицы 1

Категория работников	2002 г.		2003 г.		2004 г.		2005 г.	
	Тыс. чел.	%	Тыс. чел.	%	Тыс. чел.	%	Тыс. чел.	%
Руководители	4721	7,1	4995	7,4	4805	7,0	3213	4,9
Специалисты высшего уровня квалификации	10752	16,2	11782	17,6	11909	17,3	10683	16,2
Специалисты среднего уровня квалификации	9687	14,6	9895	14,7	9701	14,1	10339	15,7
В том числе в области экономики и управления	3562	5,4	3729	5,6	3824	5,6	3917	6,0
Служащие	10302	15,5	11066	16,5	11748	17,1	10246	15,6
Квалифицированные рабочие	23291	35,0	21784	32,4	22879	33,3	23785	36,2
Неквалифицированные рабочие	7742	11,6	7611	11,3	7561	11,0	7499	11,4
Итого	66495	100	67133	100	68603	100	65765	100

3. Выросло число специалистов среднего уровня квалификации с 8917 тыс. человек в 1997 г. до 9701 тыс. в 2005 г., т.е. наблюдается рост на 784 тыс. человек, или на 9 %. Это отражает реакцию рынка труда на потребность в квалифицированных специалистах с высшим образованием. В области экономики и управления также наблюдается рост специалистов среднего уровня квалификации на 578 тыс. человек по отношению к 1997 г., или на 15%. Видно, что спрос на эту группу в 2005 г. выше, чем средний (12%).

4. Значительно выросло в 2005 г. число служащих - на 3881 тыс. человек (почти на 60%), что объясняется расширением сферы, торговли, снабжения и услуг в структуре отраслей экономики на фоне снижения объемов производства в других сферах материального производства. Мы предполагаем, что это следствие фактора «текучести рабочей силы» на межотраслевом уровне.

5. Негативной тенденцией при отсутствии массовой роботизации и автоматизации является снижение удельного веса рабочих в общей массе занятых в экономике. Статистика следующая: с 30106 тыс. человек в 1997 г. до 30440 тыс. в 2005 г. или на 334 тыс. человек, т.е. 2,0%. При этом доля квалифицированных рабочих сократилась с 35,1 до 33,3%, а доля неквалифицированных рабочих уменьшилась еще больше - с 15,0 до 11,0 %. Данное обстоятельство свидетельствует об острой нехватке рабочих кадров в экономике, которая в перспективе будет только нарастать в связи со снижением как рождаемости населения, так и престижности «синих воротничков». «Смягчающим тормозом» может быть рост мигрантов и временных рабочих из стран СНГ.

Проведенный анализ свидетельствует о необходимости разработки четкой государственной программы подготовки специалистов на основе экономического спроса и предложения рабочей силы на рынке труда России. Государственный заказ на кадры должен предусматривать подготовку специалистов дефицитных специальностей и рабочих высокой квалификации из числа молодежи.

Анализ полученных показателей, а также материалов публикаций в области высшего образования позволил выявить ключевые проблемы высшего экономического образования в России:

- недостаточное госфинансирование вузов (30-60%), вынуждающее развивать обучение в технических вузах по широкому спектру непрофильных специальностей;
- старение профессорско-преподавательского состава, снижение общественного статуса ученого-педагога, слабый приток молодежи;
- низкая оплата труда по сравнению с материальным производством (65% в 1990 г. и 53% в 2004 г.);

- снижение уровня научно-экономической и методической работы в вузах (научно-исследовательская работа, разработка учебно-методических комплексов, мультимедийные технологии и др.);

- коррупция и взятки в госвузах за бюджетные места и оценки на экзаменах;

- конкуренция вузов за студентов, поступающих на специальности экономического и управленческого профиля в условиях сокращения потребности в этих специальностях;

- значительная дифференциация в цене обучения и качестве образования периферийных и столичных вузов (от 18 до 200 тыс. руб. в год);

- подготовка экономистов, юристов и менеджеров в технических и отраслевых вузах, где отсутствует научная экономическая школа;

- дискриминация негосударственного высшего образования в части лицензирования, аккредитации, аренды помещений, льгот студентам;

- резкое снижение качества заочного (дистанционного) обучения экономистов в малых городах и районах из-за отсутствия материально-технической базы и профессорско-преподавательских кадров.

Для разрешения этих проблем должна быть разработана государственная программа развития высшего образования на основе национального проекта "Образование в России», предложенного Президентом РФ В.В. Путиным. В основу такой программы быть положен научно обоснованный прогноз потребности страны в бакалаврах, специалистах и магистрах и прогноз развития высшего экономического образования.

Как уже говорилось, рост персонала в области экономики и управления обусловлен потребностями экономики России и связан с экономическим ростом, наблюдающимся с 1999 г., а также с притоком выпускников экономических вузов. Ситуация после 2010 г. может существенно измениться по причине насыщения рынка труда специалистами экономико-управленческого профиля и более низких темпов роста отраслей материального производства и сферы услуг по сравнению с темпами развития высшего экономического образования.

Прогноз рынка труда и системы экономического образования, основанный на методах экстраполяции и экспертных оценок, позволяет сформулировать следующие выводы:

- темпы экономического роста в экономике России в период с 2005 по 2010 гг. будут составлять около 6-7% в год без учета инфляции и будут влиять на занятость населения России;

- общая численность работников России по группе специальностей "Экономика и управление» будет возрастать с 3729 тыс. до 4460 тыс. человек в 2010 г. и до 4841 тыс. человек в 2015 г., т.е. спрос будет возрастать с темпом 2% в год;

- численность выпускников вузов по группе специальностей "Экономика и управление» до 2010 г. будет расти в параболической зависимости и увеличится с 2000 тыс. человек в 2005 г. до 5300 тыс. в 2010 г. В 2010 г. наступит полное перепроизводство специалистов, значительная часть выпускников вузов не пойдет работать по специальности, предложение превысит спрос на рынке труда;

- численность работников, вышедших на пенсию по группе специальностей «Экономика и управление» будет расти в линейной зависимости в размере 3% от общей численности работников (примерно 120 тыс. человек в год) и к 2015 г. составит 1897 тыс. человек;

- в период с 2005 по 2015 г. будет возрастать спрос на специалистов по техническим, инновационным и естественнонаучным группам специальностей за счет спроса на рынке трудовых ресурсов. В переходной экономике России изменение структуры специальностей заняло 13 лет, что позволяет соотнести их со средне срочными циклами Шумпетера;

- в период с 2010 по 2015 г. прием студентов на специальности «Экономика и управление» будет резко сокращаться, а суммарная численность выпускников снижаться примерно на 490 тыс. человек в год - до 2844 тыс. человек в 2015 г. - и тем самым приближаться к численности работников, вышедших на пенсию Таким образом может

установиться баланс спроса и предложения по группе специальностей "Экономика и управление».

Список литературы:

1. Егоршин А.П., Аблязова Н.А., Гуськова И.В. Состояние и прогнозы развития высшего экономического образования России до 2015 г. // Вопросы образования. 2007. № 2. с. 43-55.
2. Петренко Е.С., Галицкая Е.Г. Ресурсный потенциал семьи и образовательные траектории детей и взрослых // Вопросы образования. 2007. №3. с. 240-254.
3. Рощина Я.М. Сколько стоит образование в России // Экономика образования. 2006. № 1. с.13-33.
4. Рощина Я.М. Почему выбирают то или иное учебное заведение и для чего получают образования? // Народное образование. 2005. №10. 47-53.

СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА В СОЦИАЛЬНОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

Л. Н. Гербановская
ИЭФС МЭ и Академии Наук РМ,
Кишинёв, Молдова

Вступление. Необходимым фактором формирования инновационной экономики является повышения качества человеческого потенциала. В настоящее время ведется поиск моделей новых конструкций и функционирования общества в условиях глобализации в соответствии с вызовами реального времени. Тенденции развития государственности в экономическом, социальном и технологическом аспектах сталкиваются с вызовами долгосрочного периода, а именно:

Первый вызов – усиление глобальной конкуренции, охватывающей не только традиционные рынки товаров, капиталов, услуг, технологий, но и рабочей силы, развития человеческого потенциала.

Второй вызов – ожидаемая новая волна технологических изменений, резко усиливающая роль инноваций в социально-экономическом развитии и обеспечивающая после кризисное восстановление и многие традиционные факторы роста.

Третий вызов – возрастание роли человеческого капитала, как одного из факторов экономического роста и развития.

Эти вызовы гармонично переплетаются в парадигме научно-технического прогресса, модернизации экономики, социальных и интеграционных процессах. Информационные технологии (ИТ) являются одним из наиболее важных факторов, влияющих на формирование общества XXI века. Их революционное воздействие касается образа жизни людей, их образования и работы, а также взаимодействия правительства и гражданского общества. ИТ быстро становятся жизненно важным стимулом развития мировой экономики, всех граней развития общества. Суть стимулируемой ИТ экономической и социальной трансформации заключается в ее способности содействовать людям и обществу в использовании знаний, целей и идей. Информационное общество позволяет людям шире использовать свой потенциал возможностей и реализовывать их.

Обоснование целей в рамках приоритета.

Развитие человеческого потенциала требует постоянного обновления научных и информационных технологий, ускоренного освоения инноваций, быстрой адаптации к запросам и требованиям динамично меняющегося мира. Это становится одной из наиболее важных жизненных ценностей граждан, решающим фактором социальной справедливости и стабильности, являясь тем самым приоритетом государственной политики в развитии ИТ.

Исследование зависимости инновационного развития общества, человеческого капитала и профессиональных траекторий людей от инновационных информационных технологий (ИТ), является актуальным и одним из ведущих направлений в современной фундаментальной науке о человеческих общественных отношениях и роли в них ИТ, как в отечественной, так и мировой экономике.

Тенденцией развития мировых общественных и экономических отношений является формирование нового типа международного разделения труда (МРТ), ориентированного на информационные технологии. ИТ является таким же важнейшим ресурсом, как трудовые, материальные и энергетические. Стремительное развитие научной информатики остается характерным признаком „информационного общества”, обуславливает ее растущее влияние на все области общественной жизни в развитых и развивающихся странах мира.

Развитие молдавского государства, интеграционные процессы, развернувшиеся в Европе в последние десятилетия, сочетаются с необходимостью модернизации страны в разных областях, среди которых области ИТ, которым отводится особая роль и значение. Обеспечить эффективное участие Молдова в мероприятиях, связанных с отраслью информационных технологий и связей, организованных на европейском уровне, в контексте реализации политики европейской интеграции РМ, наделены государственные структуры. Стратегические факторы общественного развития - накопление знаний, уровень и качество образования, физические характеристики и культурный уровень населения - в значительной степени формируются и поддерживаются государством.

Человеческий потенциал – основная часть национального богатства каждой страны в современном мире. Так, например, по данным ООН, в результате исследований, проведенных в рамках Программы развития ООН, было установлено, что в общей структуре богатства, которым сегодня располагает наша планета, 2/3 составляет человеческий потенциал. И только 1/3 приходится на долю природных ресурсов и производственной инфраструктуры, вместе взятых. Этот системный вывод лежит как в основе стратегии дальнейшего развития цивилизации, так и в основе национальной политики развития Республики Молдова.

Использование возможностей и дальнейшее развитие.

Вложение средств в развитие человеческой личности представляет сегодня самое эффективное вложение капитала не только с гуманитарно-общественной, но и с экономической точки зрения. По уровню развития человеческого потенциала к 2008 г. Молдова занимает лишь 111-е место среди стран мирового сообщества. [2] В значительной степени это обусловлено недооценкой роли человеческого потенциала в развитии молдавского общества. Сферы науки, образования и культуры рассматриваются сегодня государственными структурами как затратные и наименее приоритетные. Это ошибочная позиция, которая не соответствует объективной реальности и стратегически опасна для будущего. Сегодня стране нужны новые приоритеты и наиболее высокий из них должна получить система науки и образования.

В Молдове, отстающей от стран Западной Европы в процессе ИТ ориентировочно на два десятилетия, заметно развитие ИТ; современные методы и средства информатики призваны сыграть важную роль в социально-общественном статусе республики. Развитие и эффективное функционирование технологий явится также одним из факторов роста деловой и социальной активности граждан.

Средний индекс по информационному развитию в РМ ниже (1,4) средневропейского (1,8), однако целенаправленная реализация национальных программ по созданию информационного общества позволяет сократить разрыв между многими странами и РМ [1] По основным индикаторам Молдова хотя и отстает, но находится на уровне стран со средним уровнем значения ИКТ (табл. 1).

Возможности информационных и коммуникационных технологий (ИКТ) по странам (выборочно) в 2008 г.

Страна	Показатели создания сетей	Показатели образования	Показатели информированности	Показатели интенсивности	Величина индекса ИКТ
1.Швеция	605,1	163,8	464,5	470,6	377,7
2.Голландия	555,6	141,6	472,6	466,1	362,8
3.США	346,7	143,3	443,6	499,8	323,8
4.Япония	243,3	132,7	386,5	348,9	256,9
5.Финляндия	371,3	154,0	347,9	373,2	293,5
6.Латвия	228,7	138,5	262,1	258,5	218,8
7.Румыния*	158,3	120,8	165,1	162,4	150,5
8.Уругвай	145,9	128,2	164,0	137,5	143,3
9.Аргентина	149,4	137,1	135,3	140,2	140,4
10.Молдова**	101,2	111,2	114,2	84,8	102,2

* - высокое значение ИКТ, 1- 7 страны из 57 стран,

** - среднее значение ИКТ, 8-10 страны из 63 стран.

Источник: Measuring the Information Society, ICT Opportunity Index, ICT Indicators, 1 st edition 2008.

Потенциальные преимущества ИТ, стимулирующие конкуренцию, способствующие расширению производства, создающие и поддерживающие экономический рост и занятость, имеют значительные перспективы. Задача заключается не только в стимулировании и содействии переходу к информационному обществу, но также и в реализации его полных экономических, социальных и культурных приоритетов. По нашему мнению, для достижения этих целей важно строить работу на следующих ключевых направлениях:

* проведение экономических и структурных реформ в целях создания обстановки открытости, эффективности, конкуренции и использования нововведений, которые дополнялись бы мерами по адаптации на рынках труда, развитию человеческого потенциалов и обеспечению социального согласия в обществе;

* рациональное управление макроэкономикой, разработка информационных сетей, обеспечивающих быстрый, надежный, безопасный и экономичный доступ с помощью конкурентных рыночных условий и соответствующих нововведений к сетевым технологиям, их обслуживанию и применению.

* активное использование ИТ в государственном секторе и содействие предоставлению в режиме реального времени услуг, необходимых для повышения уровня доступности информации для всех граждан;

* развитие человеческого потенциала, способного отвечать требованиям века информации, посредством образования и непрерывного обучения и удовлетворения растущего спроса на специалистов в области ИТ во многих секторах нашей экономики, а также в органах государственного и публичного управления.

Всем гражданам должна быть предоставлена возможность получить навыки работы с ИТ посредством образования, обучения, подготовки и переквалификации. В осуществлении этой масштабной цели, необходимо предоставлять школам, классам и библиотекам компьютерное оборудование, способное работать в режиме реального времени, а также направлять туда преподавателей, имеющих навыки работы с ИТ и средствами массовой информации. Кроме того, поощрять использование ИТ в целях предоставления гражданам возможности непрерывного обучения с применением передовых методик и нововведений. Социальный менеджмент, обладающий возможностями донести

инновационные научные идеи до общественности, также может способствовать развитию человеческих и общественных ресурсов.

Для создания рамочных условий в развитии ИТ важную роль и в дальнейшем будут играть двустороннее и многостороннее сотрудничество. Международные финансовые институты, включая многосторонние банки развития (МДБ), особенно Всемирный банк, весьма существенны для этой цели и могут разрабатывать и осуществлять программы, расширять связи, доступ и обучение. Осуществляются усилия по преодолению международного электронно-цифрового разрыва посредством двусторонней помощи в области развития и по линии международных организаций, частных лиц и групп.

Дальнейшее решение проблем развития ИТ даст импульс и создаст условия для эффективных результатов в таких важных направлениях, как уровень жизни населения, образование; будет способствовать развитию интеллектуального капитала, (как каждого гражданина в отдельности, так и социума) и инноваций, как фактора экономического прогресса, социального сближения и равноправного партнерства.

Обобщающие выводы.

На основе проведенного автором исследования закономерностей и особенностей функционирования социального сектора в условиях рынка, определена и обоснована важность информационно-технологического сегмента в развитии человеческого потенциала, активная роль социального менеджмента, заключающаяся в осмыслении и адаптации концептуальных обобщений следующего:

1. Концептуальное содержание категории «человеческий потенциал» базируется на понятиях человеческий капитал и качество жизни. При оценке человеческого потенциала учитывается не только экономический аспект вложений в человека, но и характеристика социальной среды, общественной жизни, которая формирует личность этого человека, систему его ценностей и предпочтений, структуру его интересов, степень активности и т.д., а также качество жизни.

2. Роль социальной сферы в повышении качества человеческого потенциала. Целесообразность многоканального финансирования учреждений социального сектора как за счет общественных (бюджетных), так и за счет частных (корпоративных и личных) источников финансирования для обеспечения солидарной ответственности за развитие человеческого потенциала является обоснованной.

3. Уменьшение государственного финансирования ведет к снижению потребности общества в общественных благах, что негативно сказывается на уровне социального воспроизводства общности и означает в современных условиях непосредственную угрозу и личности, и обществу. Этот тезис жизненно важен в период кризисных ситуаций и в поиске путей выхода из него. Неотложной задачей социального менеджмента является устранение последствий мирового финансового кризиса, отразившегося на социально-экономическом развитии общества. Инструментом в гармонизации человеческих ценностей выступают информационные технологии, дающие неограниченные ресурсы росту личностных и общественных возможностей человека в социуме.

4. Социальная полезность результатов научных исследований в программах по интенсификации ИТ, трудовой занятости, образования, здравоохранения, культуры и социального обеспечения сочетается с экономической эффективностью инвестиций в человеческий капитал, и как следствие, в развитие базового потенциала государства; способствует государственным структурам активнее и плодотворнее включиться в процессы общественных, социальных и экономических преобразований.

Концептуальные подходы к вопросам стратегического социального развития республики могут быть использованы органами публичного управления при разработке нормативно-правовых документов, направленных на развитие социального государства в Молдове и совершенствование социальной политики на государственном уровне. В силу глобализации ИТ являются открытыми по своей сути, и будут развиваться, невзирая на границы и политические предпочтения. Преимущества информационно-технологического

аспекта глобализации будут всецело определяться их активностью использования в развитии человеческих изысканий. Таким образом, первоочередной задачей, стоящей перед обществом и его государственными структурами является сохранение и развитие человеческого потенциала.

Реалии технических и технологических изменений, современные особенности развития общества, обусловленные научно-техническим прогрессом, послужат достижению взаимодополняющих целей обеспечения устойчивого экономического роста, повышения общественного благосостояния, стимулирования социального согласия и стабильности, реализации потенциала в области укрепления демократии и мира. Достижение этих целей и решение возникающих проблем находятся в сфере социального менеджмента.

Список литературы:

1. Шишкан Н., Косс А. Новая экономика и современные особенности рынка. // Кишинэу / 2008 г., с. 96.
2. http://hdr.undp.org/en/media/HDR_20072008_EN_Complete.pdf.

АКТУАЛЬНОСТЬ И ВЗАИМОСВЯЗЬ МИССИИ, ЦЕЛЕЙ И ПРОЦЕССА ПЛАНИРОВАНИЯ В УПРАВЛЕНИИ СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

О.А. Голубкова
Московский Областной Институт Управления,
г. Балашиха

Успешность функционирования любой организации во многом зависит от чёткости и правильности определения её миссии. Иными словами – главной цели, чётко выраженной причины создания и существования организации. Т.е. миссия – это цель, ради которой организация существует и которая должна быть выполнена.

Миссия указывает на то, чем является данное предприятие, каким оно стремится быть, раскрывает основные ценностные ориентиры, указывает на сферу деятельности и возможные способы её осуществления, а так же способствует формированию сплоченного коллектива внутри организации.

Поэтому важно, чтобы миссия была сформулирована предельно ясно и была понятна всем членам организации, а также субъектам, взаимодействующим с данной организацией. При этом миссия должна быть сформулирована таким образом, чтобы она исключала возможность неоднозначного толкования, но в то же время оставляла простор для творческого и гибкого развития организации. [1]

Значение миссии, которая чётко выражена и эффективно представлена сотрудникам организации, невозможно переоценить, т.к. в соответствии с миссией организации формируются общефирменные цели, разрабатывается план дальнейших действий по достижению поставленных целей. Формулировка целей также должна быть предельно понятной всем сотрудникам фирмы.

Руководитель, точно знающий основополагающие цели организации и верно доводящий их до понимания каждым сотрудником, имеет гораздо больше возможностей для их достижения и развития всей фирмы в целом. У такого руководителя есть больше шансов сплотить вокруг себя надёжный коллектив и направить его действия на достижение единой цели.

Следующий шаг – руководителю необходимо обеспечить контроль над выполнением своих распоряжений. Контроль основывается на планировании. Чтобы контроль был эффективным, его следует тесно увязать с планированием. Такая увязка является существенной для обеспечения эффективности процесса управления в целом.

Итак, планирование является важнейшей функцией менеджмента, связанной с определением целей фирмы, результатов её деятельности, путей и ресурсов необходимых для достижения поставленных целей и, как следствие, осуществлением контрольных мероприятий.

В процессе планирования необходим комплексный, системный подход к решению возникающих на предприятии производственно-экономических и иных задач.

Внутрифирменное планирование рыночной деятельности предприятий предусматривает не только целостное рассмотрение ряда производственно-хозяйственных, организационно-управленческих, финансово-экономических и иных проблем, но и ориентацию на будущее принимаемых руководителем решений. Поэтому всякое решение любой существующей задачи в ходе планирования должно рассматриваться как средство для достижения более отдаленного результата.

При планировании для определения высшей ценности ожидаемого результата необходимо знать, какой исход, или какая цель, в конечном счете, должны быть достигнуты на предприятии и в какой степени приближает к ним промежуточный планируемый результат. Возможность приближения к конечным результатам делает процесс планирования важным показателем как степени продвижения к поставленным целям, так и меры внешней ценности любого промежуточного результата. [2]

Правильная оценка при планировании степени продвижения к конечным результатам способствует обоснованному выбору не только важнейших экономических целей, но и необходимых средств для их осуществления в планируемом периоде.

В любом процессе планирования выбор основных целей и возможных средств или способов их выполнения тесно связаны и переплетены между собой.

Таким образом, приходим к выводу, что чёткая, ясная, лаконичная и современная формулировка миссии организации является важнейшей составляющей системы стратегического планирования экономической деятельности фирмы, а верно определённые на её основе цели представляют собой ориентиры для правильной организации планирования и дальнейшего развития всей организации.

Планирование служит началом любой целенаправленной деятельности как конкретного человека, так и всей организации и предпосылкой таких основополагающих функций менеджмента, как организация, мотивация и контроль.

Список литературы:

1. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. / Пер. с англ. Л.И.Евченко – М.: изд. «ДЕЛО», 1997.
2. Бухалков М. И. – Внутрифирменное планирование: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2000.– 392с.

ИНСТРУМЕНТЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ, ОРИЕНТИРОВАННОГО НА РЕЗУЛЬТАТ, В УПРАВЛЕНИИ МУНИЦИПАЛЬНЫМ ОБРАЗОВАНИЕМ

Г.Р. Зиннурова
Институт социально-экономических исследований УНЦ РАН, Уфа

Установление взаимосвязи между бюджетными расходами и результатами достижения стратегических целей является одним из важных аспектов функционирования и развития муниципальных образований. Для муниципальных властей важно экономически обоснованно и эффективно распределять бюджетные средства, обеспечивающие реализацию целей социально-экономического развития муниципального образования (МО). Поэтому

необходимо внедрение системы формирования бюджета, направленной на прослеживание взаимосвязи между бюджетными расходами и достигнутыми результатами. Для этого можно использовать бюджетирование, ориентированное на результат, которое позволяет доставлять конкретные услуги такого качества и в таком количестве, которые бы удовлетворяли потребителей. Эти услуги обеспечиваются денежными средствами, поступающими из общественного сектора.

Бюджетирование, ориентированное на результат (БОР), представляет собой метод планирования и использования бюджетных ресурсов в целях оптимального достижения измеримых конечных общественно значимых результатов [3].

Внедрение БОР в бюджетный процесс имеет ряд преимуществ, среди них повышение результативности расходов, улучшение социально-экономического бюджетного планирования, развитие культуры стратегического планирования, управление расходами.

Целями внедрения БОР являются [3]:

- 1) рост качества бюджетных услуг;
- 2) улучшение информации для принятия политических решений;
- 3) укрепление связи между приоритетами политики и структурой бюджетных расходов;
- 4) обеспечение эффективности бюджетных расходов;
- 5) повышение результативности работы органов исполнительной власти как распорядителей бюджетных средств;
- 6) усиление подотчетности обществу органов исполнительной власти.

Внедрение БОР в практику органов местного самоуправления позволяет [2]:

- определить приоритеты бюджетных расходов и обеспечить их реализацию;
- установить взаимосвязь между ожидаемыми результатами реализации программ и объемами требуемых для этого ресурсов;
- повысить обоснованность бюджетных расходов;
- более эффективно распределить бюджетные средства между конкурирующими статьями расходов в соответствии с приоритетами муниципальной политики;
- расширить самостоятельность и повысить ответственность получателей бюджетных средств;
- стимулировать муниципальных служащих, работников бюджетных и автономных учреждений к эффективной работе, направленной на достижение конечных результатов;
- повысить уровень прозрачности деятельности органов местного самоуправления, что способствует повышению доверия населения и привлечению инвесторов.

Инструменты БОР можно представить в виде двух групп (рис.1):

1. инструменты целеполагания и планирования, обеспечивающие единство муниципальной политики в различных отраслях и по муниципалитету в целом.

2. инструменты, обеспечивающие реализацию установленных целей и задач через формирование бюджетов муниципальных услуг.

Цели и задачи МО устанавливаются в таких документах как: долгосрочные целевые программы; доклад муниципальных властей о результатах и основных направлениях деятельности; ведомственные целевые программы.

Долгосрочные целевые программы разрабатываются для достижения стратегических целей развития муниципального образования. Эти программы включают в себя комплекс мероприятий, взаимоувязанных по ресурсам, исполнителям, срокам осуществления и показателям результативности. Бюджетное планирование с использованием долгосрочных целевых программ предполагает возможность получения дополнительного объема финансирования для достижения целей программы за счет субсидий из бюджетов других уровней.



Рис. 1. Инструменты бюджетирования, ориентированного на результат

В ежегодном докладе о результатах и основных направлениях деятельности муниципальных властей представляются направления деятельности МО в отчетном и плановом периодах времени в разрезе целей, задач, мероприятий, показателей результативности и объемов бюджетного финансирования. Доклад предназначен как для органов власти всех уровней, с целью анализа результатов их деятельности и определения дальнейших действий. Так и для населения и хозяйствующих субъектов, с целью обеспечения возможности воздействия общественности на деятельность муниципальных властей.

Ведомственные целевые программы разрабатываются для достижения целей и задач развития конкретной отрасли. Мероприятия этих программ должны соответствовать, но не совпадать с мероприятиями долгосрочных целевых программ МО.

Для реализации целей и задач МО необходимы следующие инструменты: реестр муниципальных услуг (работ), стандарты качества муниципальных услуг, планирование стоимости муниципальных услуг, муниципальное задание на оказание услуг.

Реестр муниципальных услуг представляет собой полный перечень муниципальных услуг (МУ) и работ, выполняемых или оказываемых исполнителями жителям муниципального образования или хозяйствующим субъектам, действующим на его территории. Реестр МУ составляется на основе перечня вопросов местного значения, указанных в Федеральном законе ФЗ-131 «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», различных программ развития.

Для регулирования предоставления услуг необходима разработка стандартов качества услуг, которые должны содержать описание сущности услуг, сроков их выполнения, перечня исполнителей и ответственных. Стандарты способствуют повышению информированности

населения МО о предоставляемых услугах, их составе и объеме, разрешению спорных ситуаций, повышению прозрачности деятельности муниципальных властей.

Для планирования затрат на выполнение МУ необходимо определить потребность в них и рассчитать стоимость.

Оценка потребности в МУ осуществляется путем анализа различных данных по группам клиентов. Для этого необходимо классифицировать потребителей услуг. Классификация может быть по различным критериям. Например, по возрасту, социальному статусу, частоте обращений (пользованию услугами), географической принадлежности и т.д. Потребность может оцениваться на уровне конкретного учреждения, оказывающего услуги, либо всего муниципального образования.

Стоимость услуг образуют непосредственно затраты на осуществление данных услуг – необходимые ресурсы, заработная плата исполнителей, а также заработная плата управленческого, вспомогательного персонала, затраты на мониторинг осуществления мероприятий, на содержание помещений и оборудования. Также необходимо учитывать расходы прошлых и будущих периодов.

Оценка стоимости услуг позволяет определить структуру затрат на предоставление каждой МУ. А на этапе выполнения и контроля за исполнением бюджета она важна для оценки экономической и социальной эффективности услуги. Помимо эффективного планирования бюджета расчет стоимости муниципальных услуг позволит муниципальным органам власти обосновывать свои требования по увеличению финансирования из бюджетов вышестоящего уровня на осуществление переданных им государственных полномочий.

Реализация муниципальных услуг осуществляется с помощью муниципальных заданий (МЗ). МЗ формируются структурными подразделениями органов муниципальной власти, осуществляющими управление в соответствующей сфере. Муниципальное задание включает в себя услуги и работы, которые учреждение оказывает как в рамках долгосрочных и ведомственных целевых программ, так и в рамках текущей деятельности, и устанавливает требования к составу, объему, порядку и результатам оказания этих услуг. Внедрение МЗ позволяет четко разграничивать предоставление услуг между исполнителями, исключать дублирование функций подразделений администрации, и как следствие снижать затраты.

Помимо использования муниципальными властями всех вышеперечисленных инструментов на всех стадиях бюджетного процесса возникает необходимость тесного взаимодействия органов местного самоуправления с жителями, общественными и негосударственными организациями.

В соответствии с Федеральным законом № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» жители должны принимать активное участие как в определении приоритетов развития муниципального образования, в котором они проживают, так и в оценке качества предоставляемых в данном муниципальном образовании публичных услуг [3].

На стадии планирования бюджета мнение жителей может учитываться при выявлении бюджетных приоритетов. Для этого можно проводить публичные слушания, либо выявлять мнение жителей путем телефонных опросов, анкетирования, социологических опросов и т.д.

На стадии исполнения бюджета и контроля за исполнением бюджета можно внедрить оценку качества предоставляемых услуг жителями. В органах местного самоуправления осуществляется сбор информации от жителей о всех неудовлетворительных случаях оказания услуги, что позволяет органам МСУ сократить расходы на осуществление контроля за качеством оказываемой услуги, получать оперативную информацию о качестве оказываемой услуги и принимать соответствующие решения. Также можно проводить опрос жителей, целью которого является выявление позитивных и негативных изменений в оценке жителями качества оказываемой услуги.

Существует две основные цели выявления мнения жителей муниципального образования [3]:

1. Определение приоритетов бюджетных расходов. На сегодняшний день муниципальными властями редко используются экономически обоснованные критерии распределения бюджетных ассигнований между различными секторами. Часто возникают ситуации, когда необходимо выбрать лишь одно направление расходования средств из-за бюджетных ограничений. Поэтому решение о выборе направления расходования бюджетных средств может быть политическим, то есть согласованным с жителями.

2. Выбор наиболее оптимального способа достижения результата в рамках реализации ведомственных или муниципальных целевых программ. Сначала необходимо провести опрос жителей для выявления наиболее острых проблем в предоставлении той или иной муниципальной услуги. При этом услуга «декомпозируется», то есть делится на множество более мелких услуг. После этого при неизменном уровне расходов бюджета на предоставление данной услуги средства перераспределяются в соответствии с предпочтениями жителей. Такое перераспределение средств позволяет достичь улучшения показателя деятельности соответствующих структур муниципалитетов, а именно удовлетворенности жителей качеством оказываемой услуги.

Таким образом, внедрение бюджетирования, ориентированного на результат, позволит в соответствии со сформулированными целями и задачами муниципального образования разрабатывать полный перечень услуг МО, с указанием исполнителей, стандартными требованиями к этим услугам; формулировать задания для исполнителей. Планировать расходы на выполнение МУ в результате расчета их стоимости; определять источники их финансирования; и в результате реализации - экономическую и социальную эффективность МУ. Также необходимо учитывать мнение жителей муниципального образования на всех этапах бюджетирования. Такой подход позволит более эффективно планировать бюджет МО и повышать результативность его исполнения.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 6 октября 2003 года №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [электронный ресурс] www.consultant.ru
2. Использование инструментов бюджетирования, ориентированного на результат, в практике муниципального управления. - М.: Институт экономики города, 2009. - 20 с.
3. Управление региональными и муниципальными финансами / Учеб. пособие для работников муниципальных финансовых органов.– СПб.: МЦСЭИ «Леонтьевский центр», 2007. – 492 с.

СТРАНОВЫЕ ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНО ОТВЕТСТВЕННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ

М.А.Куликова
МарГТУ, г. Йошкар-Ола

Социально ответственное инвестирование (СОИ) позволяет объединять финансовые цели и социальные, экологические и этические взгляды инвесторов.

Целью проводимого исследования было выявление страновых особенностей рынка социально ответственного инвестирования.

Для достижения этой цели на основе научной литературы и исследований поставлены задачи изучения совокупности характеристик и параметров рынка СОИ для той или иной страны.

СОИ можно определить как инвестиционный процесс, в котором через добровольный и сознательный выбор критериев и методов инвестирования проявляется ответственность инвестора за последствия его инвестиций для общества, окружающей среды и их

устойчивого развития, а также его личные взгляды и убеждения относительно социально значимых вопросов и социокультурных ценностей.[4]

В 2007 г. рынок социально ответственного инвестирования достиг объема в 7 трлн. долл. США и в настоящее время представлен в более 15 странах по всему миру и ряде развивающихся стран.[5]

Наиболее развитым и крупным рынком СОИ является рынок в США. Так же наиболее динамичными стали рынки европейских стран, на которых совокупный объем активов, относящихся к СОИ, превышает рынок в США почти в 1,5 раза.

Рынок СОИ является частью рынка ценных бумаг его развитие и становление осуществляются под воздействием факторов, формирующих фондовый рынок в целом. Такими факторами являются: внутренние - принадлежность к развитым или формирующимся рынкам, модель политической и экономической системы, модель экономического поведения общества и др.; к внешним факторам относятся мировые цены, экономическая конъюнктура и другие. Такие характеристики рынка СОИ как развитость финансовых посредников и инфраструктуры рынка, разнообразие финансовых инструментов, ликвидность рынка, наличие массового инвестора в значительной степени будут зависеть от параметров соответствующего фондового рынка — его принадлежности к категории развитых или формирующихся рынков, действующей структуры собственности, модели экономической и политической системы, макроэкономических условий и др. фундаментальных факторов.

В основе СОИ лежат, прежде всего, личные убеждения и взгляды инвестора в отношении социально значимых вопросов и социокультурных ценностей. Следовательно, наиболее сильное влияние на формирование критериев и методов СОИ будут оказывать факторы, формирующие модель экономического поведения населения страны. Критерии, обусловленные религиозными убеждениями, не являются доминирующими на рынке СОИ рассматриваемых стран, но могут получить определенное развитие в будущем, в особенности за счет роста активов исламских фондов. [2].

Для рынка СОИ в странах с финансовой системой, основанной на рынках ценных бумаг, к которым относятся США, Великобритания, Канада Австралия, Новая Зеландия и другие, будут характерные особенности, отражающие специфику фондовых рынков и экономического поведения населения.

Позитивное воздействие на общество и окружающую среду, привносят как финансовые результаты инвестиций, так и нефинансовые.

Инвесторы фондов СОИ представляют основную категорию массового инвестора на рынке СОИ. Например, в Великобритании их количество в 2007 г. составило более 720тыс. человек [5].

В то же время относительная доля массовых розничных инвесторов в активах рынка СОИ невелика, так как с развитием рынка СОИ доминирующими участниками стали институциональные инвесторы, что показывает «зрелость» рынка - когда критерии и методы СОИ становятся частью инвестиционной стратегии крупнейших институтов и организаций. Для институциональных инвесторов помимо стандартных этических критериев (табачная продукция, алкоголь) наиболее приоритетными являются социальные и экологические критерии - соблюдение прав человека, защита окружающей среды, равные возможности трудоустройства, то есть вопросы, имеющие общественное значение на глобальном уровне, что отражает ориентированность институциональных инвесторов на ответственное инвестирование, в меньшей степени связанное с этическими предпочтениями.

Основными институциональными инвесторами являются пенсионные фонды (в США - пенсионные фонды штатов и муниципалитетов, в Великобритании — фонды, создаваемые работодателями), страховые компании, религиозные и благотворительные организации, фонды университетов и колледжей (в США).

Рынки СОИ в США и Великобритании являются рынками с наиболее развитой информационно-аналитической инфраструктурой (информационные и исследовательские

агентства и поддерживающие организации). Регулятивная инфраструктура включает широкий комплекс инструментов и инициатив - законодательных, финансовых, экономических и других.

Основными законодательными инструментами являются требования для пенсионных, инвестиционных фондов и иных финансовых институтов о раскрытии информации о применении критериев и методов СОИ в своей деятельности. В США развиты инициативы на уровне штатов (антитеррористические инвестиции в штате Миссури, применение экологических критериев пенсионными фондами штатов Калифорния и другие).

В Великобритании действуют финансовые стимулы — налоговый вычет при осуществлении инвестиций общественные финансовые институты.

Таким образом, развитая информационно-аналитическая и регулятивная инфраструктура обеспечивает высокую информационную прозрачность рынка, когда инвесторы обладают достаточной информацией как о финансовых, так и нефинансовых факторах деятельности компаний при СОИ.[6]

Проведя анализ двух различных рынков, на наш взгляд для России наиболее приемлемая модель рынка СОИ в Великобритании. Использование преференций в налоговой или иной сфере, наиболее выгодно скажется на СОИ в нашей стране.

Список литературы:

1. Шарп У. Инвестиции //Александр Г., Бейли Дж. - М.2004
2. Миркин Я. М. Рынок ценных бумаг России. Воздействие фундаментальных факторов, прогноз и политика развития // Я. М Миркин. М.: Альпина Паблишер, 2002.
3. Рубцов Б. Б. Современные фондовые рынки // Б. Б. Рубцов. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.
4. 2005 Report on Socially responsible investing trends in the US. US Social Investment Forum, 2006. (Сообщение 2005. СОИ тенденции в США. Американский Социальный Инвестиционный Форум, 2006)
5. 2007 Report on Socially responsible investing trends in the US. Executive Summary. US Social Investment Forum, 2007. (Сообщение 2007. СОИ в США. Резюме. Американский Социальный Форум инвесторов, 2007.)
6. 2008 Investment Company Fact Book. A Review of Trends and Activity in the Investment Company Industry, 48th edition. - Investment Company Institute, 2008. P. 1-190. (Инвестиционные компании 2008. Обзор Тенденций и Деятельности в Промышленности Инвестиционной компании, 48-ом выпуске. - Институт Инвестиционной компании, 2008. P. 1-190.)

СОЦИАЛЬНЫЕ ПРИОРИТЕТЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ПОЧТОВОЙ СВЯЗИ

Л.А. Куратова
Институт социально-экономических и энергетических проблем Севера
Коми научного центра Российской академии наук,
Сыктывкар

В любом государстве почтовая связь является одним из старейших и важнейших элементов инфраструктуры, уникальным видом связи, объединяющим жителей самых удаленных и труднодоступных населенных пунктов. В последние годы в почтовой отрасли происходят значительные изменения, связанные с глобализацией, технологическими новшествами, нарастающей конкуренцией, развитием электронной связи, приватизацией, многонациональных альянсов почтовых служб.

Почтовая связь в России представлена ФГУП «Почта России», созданным распоряжением Правительства Российской Федерации от 5 сентября 2002 года, которое в настоящее время включает в себя 86 филиалов и 40,5 тысяч отделений почтовой связи, из которых более 73% расположены в сельской местности, в т.ч. в труднодоступных и удаленных районах.

Почта России оказывает более 80 почтовых, финансовых, инфокоммуникационных и прочих услуг по всей стране. Через почтовые отделения осуществляется доставка пенсий и пособий, а также подписных печатных изданий. В отделениях почтовой связи можно оплатить коммунальные услуги, получить и погасить банковский кредит, обналечить денежные средства с пластиковых карт, оформить страховку, приобрести лотерейные, авиа- и железнодорожные билеты, а также товары народного потребления. Кроме того, в Пунктах коллективного доступа желающие могут выйти в Интернет, отправить и получить электронную почту и т.д.

Почта России несет существенную социальную нагрузку. Для жителей многих районов страны, а в особенности – сельских населенных пунктов, отделения почтовой связи являются единственными пунктами доступа к финансовым, инфокоммуникационным и прочим услугам, крайне необходимым в повседневной жизни. Одни являются рентабельными (в основном финансовые услуги), другие – нерентабельными (как правило, традиционные почтовые, доставочные услуги). Поэтому государство выделяет предприятию помощь для покрытия убытков по регулируемым услугам.

В условиях мирового финансового кризиса Почта России, так же как и многие российские предприятия, ощущает на себе ограничение спроса на ряд услуг, например, финансовых, связанных с погашением кредитов.[1] Проблемой 2010 года стало снижение тарифа на доставку пенсий до уровня 0,97%, который вызовет убыток от этой деятельности на уровне 12 миллиардов рублей. Долгое время Почта России не инвестировала никаких средств на развитие инфраструктуры из-за постоянной нехватки финансовых ресурсов, что отбросило ее развитие на 3 года назад. В 2009 году общая выручка предприятия составила приблизительно 100 миллиардов рублей, что на 11% выше показателя 2008 года. На данный результат повлияли федеральные субсидии на подписку, покрытие убытков от оказания почтовых услуг в районах Крайнего Севера и универсальных услуг почтовой связи, сокращение на треть федерального аппарата управления, рост тарифов на универсальные услуги почтовой связи. [2]

Перспективами дальнейшего развития Почты России в настоящее время являются акционирование предприятия и создание почтового банка. Как показывает опыт ведущих почтовых служб мира, оказание финансовых услуг и процесс акционирования положительно сказываются на работе почтового оператора, даже в условиях финансового кризиса. В условиях мирового финансового кризиса произошло более широкое распространение электронной связи (электронная почта, Интернет), т.к. физические и юридические лица стали экономить на письменной корреспонденции и рекламных отправлениях по почте. По данным исследования Всемирного почтового союза, внутренние объемы письменной корреспонденции и доходы от нее опрошенных почтовых операторов снизились во втором квартале 2009 года на 6-14% по сравнению с тем же периодом 2008 года.[3] Спад доходов от услуги доставки письменной корреспонденции в наибольшей степени отразился на государственных почтовых службах, которые закрывают почтовые отделения или сокращают персонал компании, как в США и Великобритании. В отличие от государственных почтовых служб, частные почтовые операторы во время кризиса показывают хорошие результаты. Например, Deutsche Post (почта Германии) и Netherlands' TNT Post (почта Королевства Нидерландов), являющиеся приватизированными почтовыми службами, делают упор на посылки и экспресс-доставку, что позволяет компенсировать убытки от сокращения потока писем. Доходы от финансовых услуг Poste Italiane (почта Италии) и Japan Post (почта Японии) превышают доход от письменной корреспонденции. Японский почтовый банк является самым успешным в мире, его активы составляют 3,5

триллионов долларов. Во время кризиса почтовые банки во Франции, Швейцарии и Италии, имеющие поддержку правительства, давали людям возможность чувствовать себя более безопасно при размещении своих сбережений в почтовом отделении, а не в коммерческом банке. [4] В швейцарской Swiss Post прибыль от банковского сектора в 2009 возросла до 17%. [5]

В концепции реструктуризации организаций федеральной почтовой связи, утвержденной Правительством Российской Федерации в 2002 г., была заложена возможность изменения структуры собственности Почты России в 2010 г. в открытое акционерное общество, со 100 % участием государства на первом этапе. Скорее всего, процесс акционирования начнется в 2010 году, а создание собственно акционерного общества - в 2011 г. Почта России в форме ОАО в большей степени, чем сейчас, будет ориентирована на получение дохода. Предприятие станет более независимым с финансовой точки зрения и получит больше ресурсов для самостоятельного развития. После преобразования компании будет проще избавиться от убыточных активов и привлечь средства для развития.

Решение вопроса, будет ли Почта России акционироваться или нет, сейчас является очень важным в плане создания почтового банка. 17 декабря 2009 г. наблюдательный совет Внешэкономбанка, возглавляемый Владимиром Путиным, принял Концепцию развития федерального почтового банка России на базе Связьбанка при непосредственном участии Почты России. Объем инвестиций Внешэкономбанка в создание Федерального почтового банка на базе Связьбанка может составить 100 миллиардов рублей (3,3 миллиарда долларов). [6]

Создание федерального почтового банка России – это объективный и своевременный шаг, который позволит на основе современных технологий обеспечить предоставление комплекса финансовых и почтово-банковских услуг населению не только в городах, но и во всех отдаленных районах и труднодоступных точках страны. В настоящее время в России количество банковских точек продаж на тысячу жителей одно из самых маленьких даже по сравнению с развивающимися странами. Все отделения кредитных и иных финансовых организаций, которые открывались в последнее время, – городские. Совместно с Внешэкономбанком разрабатывается система, которая позволит оказывать в отделениях почтовой связи финансовые услуги более широкого спектра.

ФГУП «Почта России» с каждым годом все более активно расширяет для своих клиентов спектр финансовых услуг. В этот перечень входят услуги, ставшие уже традиционными: доставка и выплата в отделениях почтовой связи пенсий и пособий, почтовые переводы денежных средств, прием платежей в пользу третьих лиц. Развиваются и принципиально новые услуги, такие как открытие счетов и осуществление операций по ним, выдача и погашение кредитов, обслуживание банковских карт и операции с ценными бумагами. Кроме того, отделениями почтовой связи уже накоплен значительный практический опыт взаимодействия на основе агентских договоров с широким кругом банков-контрагентов в части обслуживания вкладов населения. Более 30 коммерческих банков, не располагая собственными филиалами на местах, используют возможности разветвленной филиальной сети ФГУП «Почта России» для продажи банковских услуг в регионах.

Предполагается, что у федерального почтового банка будет несколько типов банковских отделений. В сельской местности банковские и почтовые услуги будут осуществляться в одном окне, сотрудники почты одновременно будут сотрудниками банка. В городских почтовых отделениях окон для обслуживания клиентов будет несколько – отдельно банковские и отдельно почтовые.

Внедрение банка в каждом почтовом отделении страны ожидается через пять лет. Финансовый план по созданию Почтового банка должен быть представлен 1 апреля 2010 года. [7]

Таким образом, в настоящее время перспективами развития Почты России как системообразующего предприятия, посредством которого государство реализует свою

политику в области обеспечения информационного и экономического единства страны, являются возможность акционирования, сформулированная в 2002 году, и создание федерального почтового банка. Опыт ведущих почтовых служб мира показывает, что оказание финансовых услуг и процесс акционирования положительно сказываются на работе почтового сектора, даже в условиях финансового кризиса

Список литературы:

1. Кулявцев В. Почта может совершить прорыв, но сейчас все зависит от позиции государства // Почта России. – 2009. - № 3.
2. Старостина Н. Дементьев А. Скорее всего процесс акционирования начнется в этом году // РБК Daily. – 2010. – № 9.
3. Faryal Mirza. Rheal LeBlanc. Postal leaders share business secrets // Union Postale. – 2009. - № 4.
4. Dead letter. // The Economist. – 2009. - October 22th.
5. Sort it out. // The Economist. – 2009. - October 29th.
6. Кулявцев В. Почта может совершить прорыв, но сейчас все зависит от позиции государства // Почта России. – 2009. - № 3.
7. Олещук Н. Валерий Бугаенко: ФГУП «Почта России» – предприятие уникальное // Почта России. – 2010. - № 2.

САМОЗАНЯТОСТЬ – НАШЕ БУДУЩЕЕ

Т.А. Любимова
ГОУ ВПО «Иркутский государственный университет»,
г. Иркутск

В связи с развитием современных компьютерных и информационных технологий и информационных отраслей экономики существенно повысились возможности индивидуальной производственной деятельности. Технологический прогресс, который обуславливает изменение сферы производства и потребления, характеризуется неопределенностью и не позволяет больше ни организациям, ни индивидам двигаться по инерции, даже в рамках некоторых институтов. Структурные изменения в экономике и распространение новых технологий, а также некоторые институциональные факторы стимулируют развитие отклонений от стандартной занятости и повышение samozанятости.

Неформальный сектор занятости составляет нестандартную занятость, а также включает предпринимателей и samozанятых индивидов, производящих легальные товары и услуги, пусть даже нестандартными и нерегулируемыми способами. Неформальный сектор существует всегда и расширяется по мере современного индустриального развития. Большинство предпринимателей и samozанятых законопослушны и предпочли бы низкие барьеры регистрации и относительно низкие транзакционные издержки.

Под samozанятыми индивидами понимаются независимые от надзора работники, получающие доход, однако связанные с формальными фирмами субконтрактными обязательствами. Нами проанализирована терминология российской статистики и структура источников доходов и сделан вывод о том, что число samozанятых индивидов – это численность трудоспособного экономически неактивного населения без учета лиц, состоящих на иждивении. Самозанятость (в неформальном секторе занятости) не находит отражения практически нигде в литературе и статистике России, хотя и составляет, безработные, часть трудовых ресурсов, а именно: от 11 % до 15 % национального трудового потенциала.

Институт самозанятости образовался как результат деятельности индивидов, а именно процесса адаптации, способа жизни и человеческих отношений. Данный институт эволюционирует с тем, чтобы наилучшим образом соответствовать потребностям и реалиям сегодняшнего дня.

Условия развития самозанятости обеспечиваются такими распространяющимися современными процессами, как:

- а) аутсорсинг неключевых бизнес-процессов (outsourcing);
- б) внешняя контрактация – работы и услуги по договорам возмездного оказания работ и услуг (contracting-out);
- в) уменьшение организационной структуры фирм.

Эти процессы являются результатом анализа затрат и выгод от трансакций, позволяющих людям объединяться или не объединяться в фирмах.

В экономике, основанной на знаниях, меняется зависимость между затратами труда и ценой; меняется отношение к тому, что продается и покупается на рынке, меняется ситуация с рисками. Распространение новых технологий (рост информационной компоненты в совокупном ВВП общества) приводят к значительному повышению общего уровня риска. Компании начинают перекладывать груз ответственности и риск на сотрудников. Сегодня в условиях высокой текучести кадров работодатели стараются избегать инвестиций в образование и профессиональную подготовку кадров и перекладывают бремя обучения и риск утраты квалификации на индивида.

В этих условиях индивид делает выбор, соотнося затраты и результаты, в пользу индивидуальных рыночных трансакций. В результате этого наблюдается рост численности самозанятых индивидов.

Доля самозанятости в общей численности занятых увеличивается в последние годы во многих странах, в частности в Швеции (фактически удвоилась), Финляндии, Великобритании, Германии, Ирландии, Бельгии и Италии. Общая тенденция по всем странам – членам Евросоюза представлена положительным ростом самозанятости, рост составил 1,68 раза с 1980 по 2005 гг. (по данным EIRO). Та же картина наблюдается в странах BRIC (Бразилия, Россия, Индия, Китай) по данным OECD.

Нами исследованы взаимосвязи между численностью самозанятых индивидов (отношение их к общей численности занятого населения) и следующими группами факторов: базовыми (ключевыми для сырьевой экономики); факторами эффективности (ключевыми для экономик, ориентированных на развитие эффективных производственных процессов и повышения качества продуктов); факторами инновационности (ключевыми для стран, в которых конкурентоспособность бизнеса основана на инновациях).

Исследовав статистическую зависимость между развитием самозанятости и факторами, воздействующими на нее, на основе индексов глобальной конкурентоспособности 29 стран, рассчитанных Всемирным экономическим форумом (ВЭФ), мы выявили, что наиболее существенным фактором является технологическая готовность.

Технологическая готовность показывает ту быстроту, с которой экономика адаптируется к существующим технологиям для повышения производительности своих отраслей. Сегодня, во времена глобализации, технологии все больше становятся важным элементом конкурентоспособности и процветания фирм. Доступ к информационно-коммуникационным технологиям и их использование являются существенным компонентом для оценки уровня технологической готовности. При этом важно не столько то, какое развитие им положено в рамках национальных границ в целом, сколько то, насколько фирмы и бизнес-сообщество страны имеют доступ и способность их использовать. Поэтому в методике ВЭФ показатель технологической готовности фирм отделен от показателя способности страны осуществлять инновации и расширять границы знаний.

Кроме изучения показателей конкурентоспособности стран, нами проводился анализ статистических данных ОЭСР (Организации экономического сотрудничества и развития) по

разным аспектам социально-экономического развития стран в их связи с развитием самозанятости. Это показатели качества жизни, образования, социального неравенства, психологического климата в обществе, индекс потребительских цен, валовой внутренний продукт, расходы государственного бюджета на образование, на развитие науки и техники, уровень преступности, а также показатели развития сферы услуг, занятости и безработицы.

Как выявлено нами, низкая способность фирм организовать высокотехнологичные рабочие места заставляет индивидов уходить из фирм при условии распространения технологических инноваций в стране и в мире. Дополнительным стимулом к этому является развитость финансовых рынков и социальные условия, формирующие недоверие в обществе. Можно прогнозировать рост самозанятости в стране с высоким уровнем недоверия, низкой технологической готовностью, тем более при наличии тенденции к развитию финансовых рынков и росту инновационности.

Результаты данного анализа мы связываем с повышением человеческого капитала индивидов как способа конкурентоспособности. Самозанятый индивид в большей степени, чем кто-либо еще, рискует понести убытки, поэтому деятельность самозанятых индивидов, рассчитывающих только на себя, наилучшим образом подходит для экономического развития как фактора экономического роста и уровня экономической свободы в государстве.

ЖЕНЩИНА В МЕНЕДЖМЕНТЕ

М.А. Малик
Академия управления при Президенте Республики Беларусь,
г. Минск

В древности один мудрец от имени мужчин сказал: «Мы правим миром, а женщины — нами». Сегодня на рубеже третьего тысячелетия это высказывание приобретает новый смысл, поскольку в последнее время отмечается значительное укрепление позиций женщин в системе общественных отношений.

Так кто же такой менеджер? Кого он должен из себя представлять? Менеджер должен иметь широкий кругозор и системное нестандартное мышление, должен иметь высокие общечеловеческие качества и психологические способности, обладать способностями идти на разумный и взвешенный риск, уметь осуществлять бизнес-проектирование, маркетинговые исследования, прогнозировать развитие организации с учетом потребностей рынка и занятия в нем новых инновационных ниш [1].

Но какое же отношение к женщине-управленцу? Очень часто можно услышать вопросы: зачем ей это? Ребенка родит – все забросит!, «Женщина!? Руководитель!? Да, что ты, ее туда никто не пустит». По данным ЮНЕСКО, около четверти предпринимателей сегодня женщины. Дамы прекрасно освоили такие специальности, как связи с общественностью, реклама, брэндинг, администрирование, туризм (не говоря о сфере услуг). Кстати, это ярко проявляется в мире информации: в СМИ большинство журналистов и редакторов – женщины [2]. В настоящее время женщины составляют почти половину всей рабочей силы в Европе. Согласно «Обзору по рынку труда», в Британии 57% всех работающих женщин принадлежат к тем профессиональным группам, в которых по крайней мере 60% всех занятых составляют также женщины; это, прежде всего, офисные работники, продавщицы и секретари. В Британии около 33% всех менеджеров и руководителей — женщины (Министерство национальной статистики). Другие исследования на эту же тему показывают, что женщины-менеджеры чаще встречаются в традиционно «женских» секторах экономики, например в образовании, здравоохранении, розничной торговле, гостиничном и другом обслуживании, а также на административных должностях, например управление офисами, отделы кадров/человеческие ресурсы и обучение.

В современном обществе сложились культурные стереотипы восприятия женщин-руководителей. Попробуем их разобрать.

Стереотип 1: "женщина-начальник - это плохо", руководители-мужчины более эффективны, нежели руководители-женщины. Предвзятое отношение к женщине-руководителю - стереотип, которым уже практически "переболели" все развитые страны. Успешный менеджмент не имеет пола: как мужчины, так и женщины могут быть и прекрасными руководителями, и никуда не годными. Это означает, что и мужчины и женщины имеют практически равные психологические возможности для управления предприятием и характеристики пола не являются ограничителями для эффективного менеджмента.

Стереотип 2: занятие женщинами лидирующих позиций практически невозможно из-за агрессивного характера бизнеса и неспособности женщин выживать в этой среде. Но на самом деле, управленческие технологии женщин, несмотря на кажущуюся им самим мягкость, отличаются рациональностью и последовательностью, сопоставимыми с мужским менеджментом. Во-вторых, женщины, принявшие для себя решение о вхождении в рыночные отношения и имеющие лидерские амбиции, достаточно успешно справляются с позициями топ-менеджеров и руководителей частных фирм. В-третьих, доля женщин в высшем менеджменте, скорее, существенно зависит от отрасли экономики, чем от их способностей занимать руководящие посты: наибольшая концентрация женщин-руководителей наблюдается в бытовом обслуживании, лёгкой промышленности, общественном питании, розничной торговле.

Стереотип 3: мужчины чаще ориентируются на задачу, тогда как женщины уделяют больше внимания межличностным отношениям. Результаты измерения с использованием "управленческой решётки" Блейка-Моутона показали, что, вопреки сложившемуся мнению, среди женщин-руководителей соотношение ориентации на задание и ориентации на человека то же самое, что и среди мужчин (60% и 40% соответственно).

Стереотип 4: успеха в деле добиваются люди с сильным или даже агрессивным началом. Женщины, добивающиеся успеха в бизнесе, имеют агрессивный, в чём-то мужской характер, поэтому и дела семейные у женщин-руководителей идут довольно скверно. Высокие достижения и женственность несовместимы. Дама-управленец зачастую видится окружающим в образе мужчины в юбке, в то время как "женщина вообще" представляется мягкой, таинственной и опекаемой. Но так ли это? Вспомним, хотя бы, знаменитую бизнес-леди Ольгу Слуцкер.

Стереотип 5: работать под началом женщины - задача не из лёгких. Стереотип заключается в том, что женщине-руководителю часто приписывают излишнюю эмоциональность, непредсказуемость и нелогичность в принятии решений, что, как считается, затрудняет работу подчинённых ей сотрудников. Нет однозначной оценки качества управления женщины-руководителя и сложности работы под её началом. Порой женщины получают даже более высокий рейтинг как руководители именно из-за качеств, необходимых для преуспевания в век глобальной информации, когда важны умение работать в команде и партнёрство.

Всё вышесказанное лишний раз доказывает, как минимум, то, что мы ещё очень мало знаем об особенностях женского менеджмента и склонны к стереотипам в восприятии возможностей женщин в управлении.

Так чем же отличается бизнес-леди от своего коллеги-мужчины? И мужчины, и женщины имеют практически равные психологические возможности для управления предприятием. В отличие от мужчин-руководителей, которые пытаются любую структуру выстроить в виде вертикальной властной пирамиды, женщины предпочитают более тонкие инструменты управления, построенные на внимании к личности. Иными словами, в терминах социологии женщины управляют при помощи инструментов влияния, основанных на горизонтальных связях (убеждение и мотивация), а мужчины - на основе инструментов власти (принуждение и иерархия).

Женщина обладает большей контактностью и практичностью мышления. Если мужчина склонен строить долгосрочные планы, рассчитывать на долгосрочную перспективу, то женщина предпочитает конкретно гарантированный результат, «здесь и сейчас». Женщина лучше мужчины контролирует свои и чужие ошибки; она, как правило, лучше формулирует свои мысли и выражает идеи.

Интересным отличием женского стиля управления от мужского является то, что женщины-руководители больше привержены к комбинированным стратегиям, а вот сильный пол, как правило, являются сторонниками определенной модели менеджмента. Дамы эффективно реализуют не только "стратегии выживания", но и стратегии развития, выстраивая более осторожные отношения со своими партнерами и избегая слишком "рисковых" стратегий. В основе их стиля руководства лежит превращение интересов подчиненных в общие цели рабочего коллектива. Мужчины, по сравнению с женщинами, более высоко ценят качества, обеспечивающие эффективность профессиональной деятельности и организации взаимодействия в коллективе; руководители-женщины выше оценивают морально-нравственные качества.

Существует понятие, что женщины - слабый пол, и это верно в отношении физической силы. В отношении силы духа - вопрос далеко не бесспорный. Сила духа особенно важна для женщины - руководителя, она должна управлять, оценивать, вознаграждать или наказывать. А как это воспринимают мужчины? Многие из них считают, что работа под руководством женщины их унижает. Они толком не знают, как вести себя с женщиной-начальником. Зато женщины прекрасно знают, как вести себя с мужчиной-начальником. Безусловно, многие профессии гораздо лучше "даются" женщинам в силу их психофизиологических качеств. По данным французских исследователей бизнеса, те из 22 тысяч фирм, во главе которых стоят женщины, приносят вдвое больше прибыли, чем фирмы, возглавляемые мужчинами, в вдвое быстрее развивают свой бизнес. Усиливается тенденция проникновения в политическую деятельность и охранный бизнес (например, в Венгрии в охранным бизнесе 13% женщин, в Великобритании - 18%, в Японии - 20%, в Эстонии более 22 %).

Женщины с их природой данными качествами особенно уверенно чувствуют себя в финансовой структуре. Они скрупулезно и дотошно умеют считать деньги. Если необходимо исследовать положение фирмы на рынке, женщины успешно справляются и с этим. Усидчивость и скрупулезность, целенаправленность и аккуратность, внимательность женщин в работе известны всем. Сообразительность и гибкость мышления, способность к анализу и оценкам, готовность к принятию решений, коммуникабельность и социальная компетентность - вот те качества, которые присущи женщине и которые необходимы ей как предпринимателю и менеджеру.

Успеху женщин в предпринимательстве и бизнесе способствует их умение превращать «надо» в «хочу». Для них «хочу» олицетворение свободы в своих делах, мыслях, судьбе. Превращение «надо» в «хочу» помогает им успешно разрешить еще одну немаловажную задачу: это проблема «долгого ящика», преодоление соблазна отложить «на потом» неприятное или нудное дело. И чтобы этот «ящик» не «висел над ними» и не «давил на психику», они разбирают его довольно быстро, знают, что успех сопутствует тому, кто не всегда делает, что хочет, но всегда хочет того, что делает.

Женщины очень поздно решаются делать карьеру. Часто только через десять лет работы на фирме они решаются занять более высокое положение, но для запланированной карьеры это слишком поздно!

Большинство женщин слишком пассивно. Вместо того чтобы что-то предпринять самим, они позволяют событиям идти своим чередом.

Женщины считают, что решающим фактором профессионального успеха является их самореализация. В результате такой «эгоцентричности» они перестают интересоваться более существенными вещами в своем окружении, такими, скажем, как система отношений и информационных каналов на предприятии, возникающих на неофициальном уровне. Они не

признают и не воспринимают каких-либо лояльных взаимных отношений, зависимостей отношений типа «ты - мне, я - тебе», взаимной полезности, протекций, возникающих между сотрудниками и всегда учитываемых в известной степени в своей деятельности мужчинами.

Одновременно женщины отличаются повышенным бюрократизмом. Один из главных подводных камней на пути развития карьеры деловой женщины - нехватка глобального, обзорного взгляда на проблему, более развитый консерватизм, тенденция погрязать в мелочах и эмоциях, вязнуть в системе человеческих отношений. Женщины в отличие от мужчин чаще склонны отказываться от привилегий, даваемых служебным положением.

В целом, можно сказать, что характеристики пола не являются определяющими для успешного руководителя. По мнению самих руководителей, успешность топ-менеджера определяется набором качеств, среди которых первое место занимают умение планировать свою работу (83% опрошенных), стремление к постоянному самосовершенствованию (78%), умение координировать и контролировать деятельность своих подчиненных (80 %) [2]. Но при этом женщина вынуждена постоянно доказывать себе и окружающим, что она способна выполнять свою работу и соответствует должности, что не требуется от мужчины.

Рассмотренные особенности поведения женщины, позволяют опровергнуть традиционное представление об ограниченных возможностях женщины - менеджера и, в целом, мнение о меньшей эффективности «мягкого» женского менеджмента по сравнению с «жесткой» мужской моделью управления [1]. Но, к сожалению, как сказала Шарлотта Уиттон: «Любое дело женщине приходится делать вдвое лучше мужчин, чтобы заслужить хотя бы половинное уважение». Но потом она еще добавила: «К счастью, это нетрудно»...

Список литературы:

1. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. - М.: «Дело ЛТД», 2009. – 704с.
2. A. Bared, «Where Women Are Succeeding», Fortune, August 3, 2007, pp. 79-80

ОПТИМИЗАЦИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ ТЕТЮШСКОГО РАЙПО

Н.В. Муллина
Казанский кооперативный институт,
г. Казань

Организационная структура в современной экономике – это иерархия власти или доступа к информации, состав и соподчиненность взаимосвязанных звеньев управления. Структура является тем механизмом, который обеспечивает достижение поставленных целей за счет эффективного использования ресурсов.

Изучение проблем управления организацией достаточно актуально в условиях финансового кризиса. Значимым является использование новых приемов управления, которые могут кардинально изменить существующую систему после оптимизации.

В теории управления различают несколько видов организационных структур управления, к основным из которых относятся: линейная, функциональная, линейно-функциональная, матричная.

Цель исследования в том, чтобы выбрать в качестве базовой такую форму организации управления для предприятия, на основе которой вести дальнейшую разработку методологии проектирования, либо совершенствования организационных структур.

Проблемы, возникшие из-за несовершенства управления, поддаются решению через оптимизацию оргструктуры ровно в той мере, в какой поддается коррекции управление.

Процесс управления хозяйственной деятельностью в Тетюшском потребительском обществе связан с принятой им оргструктурой управления, которая предопределяет весь цикл управления.

Следовательно, оптимизация организационной структуры управления Тетюшского РайПО является одной из возможностей эффективной деятельности всего Общества в целом.

Тетюшское РайПО возникнув из народнохозяйственных потребностей, осуществляют многочисленные операции во имя возложенной на него социальной миссии, которая выражается в удовлетворении потребностей населения.

Основная деятельность ПО - жизнеобеспечение сельского населения, поэтому не состоит исключительно в получении прибыли. Тетюшское РайПО создано как некоммерческое предприятие, оно может заниматься благотворительной деятельностью, осуществлять функции государства по финансированию и безвозмездной поддержке народного хозяйства.

Внутренняя среда фирмы, имеется ввиду глобальная структура РайПО, охватывает все отрасли хозяйствования общества.

Эффективность работы ПО зависит, прежде всего, от его организационной структуры, которая определяется двумя основными моментами - структурой управления ПО и структурой его функциональных подразделений. У ПО есть Общее собрание, которому подчиняется председатель правления (должность выборная), а ему все остальные подразделения.

Деятельность Тетюшского РайПО обеспечивается подобранным высококвалифицированным персоналом, действующим в рамках прав и обязанностей, определенных организационной структурой управления персоналом. Персонал на предприятие принимался согласно штатному расписанию. Всего в Тетюшском РайПО по штатному расписанию работает 288 человека, из них в общехозяйственной деятельности – 4 человека, в торговле 200 человек, в общественном питании 27 человек, В АТХ – 48 человек, в бане – 7 человек, рынок – 2 чел. (внутренняя среда организации).

Данный вид взаимодействия в организации представляет линейно - функциональную структуру.

Оптимальное и эффективное существование предприятия возможно при условии её гибкости, взаимозаменяемости, возможности оперативно принимать решения.

Данные исследования показали, что реализуемые руководителями функции жестко структурированы и имеют узкую специализацию.

Это свидетельствует с одной стороны об узкой специализации деятельности данного направления, с другой стороны о выполнении смежных функций (функции маркетинга).

Для формирования эффективного процесса управления хозяйственной деятельностью Тетюшского районного потребительского общества, необходимо принятие дивизионной структуры, при которой происходит разделение организации на элементы и блоки по видам товаров и услуг, группам покупателей или географическим регионам.

Также было выявлено превышения коэффициента управляемости у председателя правления, наблюдается более 5 подчиненных. Для эффективной деятельности следует уменьшить данное количество, следовательно пересмотреть должностные обязанности всех штатных единиц, соединить некоторые отделы предприятия. Решение этой проблемы возможно за счет планирования потребности в персонале – это одно из важнейших направлений кадрового планирования Тетюшского РайПО, позволяющий установить на заданный период времени качественный и количественный состав персонала.

Список литературы:

1. Ориентиры конкурентоспособности потребительской кооперации: Материалы международной научно-практической конференции. – М.: Российский университет кооперации, 2008. – 355с.

2. Социально – экономические и духовно – нравственные основы устойчивого развития потребительской кооперации. Межвузовский сборник научных трудов. – Казань: Издательство «Диалог – Компьютерс», 2006. - 148 с.

3. Кооперативный сектор в структуре национальной экономики: основные направления и проблемы развития: Материалы международной научно – практической конференции. – М.: АНО ВПО ЦС РФ «Российский университет кооперации», 2007. – 368 с.

СТРАТЕГИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Р.Ф. Нуреев
Казанский кооперативный институт,
г.Казань

В настоящее время, учитывая имеющиеся приоритеты государственного регулирования, современная экономика рассматривается как социальная рыночная экономика. Процесс развития общества подразумевает решение, в первую очередь, задач сохранения социального равновесия, рост общего благосостояния населения.

Степень реализации указанных прав зависит в первую очередь от экономических возможностей государства. Вместе с тем реформирование сферы социальных услуг не должно сопровождаться уменьшением доступа к гарантированным государством правам членам общества и уменьшать возможности населения пользоваться бесплатными услугами.

Обеспечение развития сферы социальных услуг предполагает использование единых подходов в отношении каждой из отраслей сферы социальных услуг. Должны быть выработаны общие подходы, принципы и методы управления предоставлением социальных услуг. В рамках формируемой сервисной экономики необходимо разработать действенные механизмы государственного регулирования и управления сферой социальных услуг, обеспечивающие воспроизводство и развитие человеческого капитала.

В настоящее время в ходе реформирования российской экономики осуществляются рационализация социальных функций государства и органов местного самоуправления, совершенствование управления социальной сферой. Такое направление обусловлено возрастающей ролью социальной сферы в развитии национальной экономики.

Стратегии социально-экономического развития развитых стран строятся на правильном позиционировании роли государства как регулятора социально-экономических процессов. Сегодня необходима сформированная стратегия объединения целей и ресурсов развития как потенциал долговременного роста. Обеспечение устойчивого сбалансированного экономического развития и повышение качества жизни населения республики на основе создания условий для роста инновационного уровня и конкурентоспособности экономики является основной целью инновационной политики.

Одним из источников становления благосостояния общества и обеспечения роста экономики страны являются социальные инновации. Ориентация социальных инноваций на социально-экономический прогресс способствует развитию положительных тенденций в экономической среде и формирует устойчивую направленность социально-экономического развития общества. Социально-экономические инновации проявляются в форме активизации человеческого фактора путем разработки и внедрения системы усовершенствования кадровой политики; системы профессиональной подготовки и усовершенствования работников; системы социально-профессиональной адаптации вновь принятых на работу лиц; системы вознаграждения и оценки результатов труда. Это также улучшение социально-бытовых условий жизни работников, условий безопасности и гигиены труда, культурная деятельность, организация свободного времени.

Реализация стратегической цели социально-экономической политики Республики Татарстан - повышение качества жизни населения должна способствовать решению проблем

диспропорции в уровне оплаты труда. Об этом свидетельствует анализ динамики развития рынка труда Республики Татарстан за последние 5 лет (табл. 1).

Таблица 1

Динамика развития рынка труда
Республики Татарстан [1]

Показатели	Годы				
	2004	2005	2006	2007	2008
Численность незанятых трудовой деятельностью граждан, состоящих на учете в службах занятости (тыс.чел.)	30,1	31,3	27,2	26,9	28,4
Численность граждан, имеющих статус безработных (тыс. чел.)	27,7	29,4	25,8	24	25,5
Уровень безработицы (%)	7,4	6,7	5,6	5,6	5,9
Численность безработных граждан, которым назначено пособие по безработице (тыс. чел.)	23,2	23,7	21,2	19,3	21,8
Потребность в работниках, заявленная в органы службы занятости (чел.)	13190	15005	19123	24156	11883

Из табл. 1 видно, что численность незанятых трудовой деятельностью граждан, состоящих в государственных учреждениях службы занятости населения имеет тенденцию к снижению.

Численность безработных граждан, которым назначено пособие по безработице в 2007 году по сравнению с 2006 годом снизилась на 1, 9 тыс. чел., в 2008 году по сравнению с 2007 годом данный показатель увеличился на 2,5 тыс. чел. Необходимо отметить, что потребность в работниках, заявленная в органы службы занятости, имеющая тенденцию к возрастанию, к 2008 году резко снижается. В период с 2004 года по 2007 годом данный показатель увеличился на 87 %, а к 2008 году по сравнению с 2007 годом снизился на 49 %.

В 2006 году по сравнению с 2005 годом наблюдается снижение данного показателя на 4,1 тыс.чел., в 2007году по сравнению с 2006 годом наблюдается снижение данного показателя на 0,3 тыс.чел. Данный анализ свидетельствует о развитии рынка труда Республики Татарстан. Заметим, что численность граждан, имеющих статус безработных, в 2007 году составлял 93 % к уровню 2006 года, однако в 2008 году данный показатель увеличился до 98 %.

Таблица 2

Динамика уровня жизни населения Республики Татарстан [1]

Показатели	Годы				
	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Реальная начисленная заработная плата, % к предыдущему году	108	116	116	120	112
Среднемесячная номинальная заработная плата (в среднем за год), руб.	5452	7067	8849,9	11468,6	14904
Денежные доходы на душу населения (в среднем за месяц), руб.	5355	7383,2	9368,9	11576,9	14436,1
Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, %	15,8	12,8	9,9	8,7	8,4

Анализ динамики уровня жизни населения Республики Татарстан характеризует положительную динамику реальной заработной платы населения, рост среднемесячной номинальной заработной платы, что повлекло улучшение жизненного уровня экономически

активного населения республики, рост денежных доходов на душу населения и уменьшение численности населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума (табл. 2). Для устойчивого развития данной экономической ситуации значение имеет максимальное сокращение в республике уровня малообеспеченного населения. Реализация этой задачи будет происходить на основе экономического роста, повышения уровня жизни, прежде всего работающей части населения.

О том, что одним из самых серьезных показателей социального неравенства в обществе является показатель безработицы, пишут многие ученые и практики.

В. Путин говорит то, что «нам нужна сегодня такая инновационная среда, которая поставит производство новых знаний на поток. Именно персонал, как ключ к успеху современных организаций, способен создать такую инновационную среду и эффективно в ней развиваться».[2]

Р. Фатхутдинов пишет, что инновация – это новшество, внедренное в деятельность предприятия с целью повышения его эффективности на основе лучшего удовлетворения определенной общественной потребности. Под эффективностью социально-экономической инновации следует понимать определенный производственный, экологический и иной результат, ожидаемый от внедрения новшества. На современном этапе развития науки вопросы поддержания внедрения инноваций входят в компетенции инновационного менеджмента. Инновационный менеджмент представляет собой совокупность принципов, методов и форм управления инновационными процессами, инновационной деятельностью, занятыми этой деятельностью организационными структурами и их персоналом. [3, С.7-8]

Б. Грызлов утверждает, что «сейчас звучат различные прогнозы о вариантах развития социально-экономической ситуации в России, в том числе говорится и о возможном росте безработицы в 2010 году. Понятно, что угрозы, вызванные кризисом, по-прежнему сильны. Тем не менее, мы сделаем все, чтобы безработица не только не увеличилась, но и последовательно снижалась. В этой связи сегодня особое значение приобретает опыт, накопленный "Единой Россией" в ходе реализации таких партийных проектов, как "Центр социальных инноваций". Это молодой проект, он начат в 2008 году. Его задача – поддержка и тиражирование конкретных социально значимых инициатив. Центр социальных инноваций работает с регионами, и эта работа позволяет всем, кто заинтересован в обмене опытом, предложить свое решение того или иного вопроса, включая сферу занятости, и перенять положительную практику соседей».[4]

Г. Карелова пишет о том, что «решение задачи обновления социальной сферы, которую ставит руководство страны, зависит не только от экономического уровня развития. Необходимо создать «питательную» среду для развития новых социальных технологий, ростки которых сегодня уже существуют во многих регионах. Когда на смену старым формулам и стандартам инновации придут не только в науку и промышленность, но и в систему здравоохранения, образования, социальной защиты, социальных услуг, наше общество сможет совершить социально-экономический прорыв». [4]

Важнейший фактор развития и процветания общества – это обеспечение прав и интересов граждан. В современных социально-экономических условиях достаточное внимание государство уделяет молодежи, реализуется Стратегия государственной молодежной политики, строящаяся с учетом всех ее приоритетов. Все реализуемые мероприятия имеют цель содействия реализации профессиональных и творческих возможностей, пропаганды нравственности и здорового образа жизни, воспитания гражданской ответственности, распространения в молодежной среде идеалов мира и взаимопонимания между народами. Также особое внимание уделяется укреплению института молодой семьи. Принимаются меры по усилению поддержки семей с детьми, расширяются категории граждан, имеющих детей, являющихся получателями пособий, увеличиваются размеры самих пособий.

Планируемая программа «Молодежь России» на 2011-2015 годы, будет призвана объединить ресурсы для содействия в трудоустройстве молодежи, в выборе ею

специальности согласно личным потребностям и требованиям рынка, большего вовлечения молодежи в общественную жизнь. Забота о молодом поколении – это есть «долгосрочные инвестиции в будущее российского общества».

Помощь пожилым гражданам в рамках социального обслуживания, оказывается через систему специализированных социальных служб. При этом современная тенденция социального обслуживания выражается в открытии стационаров малой вместимости для одиноких пожилых людей и инвалидов. Активно развиваются службы срочной социальной помощи, мобильные службы социальной помощи в сельской местности. Службы занятости оказывают пенсионерам содействие в трудоустройстве, исходя из состояния рынка труда, запросов и возможностей пожилых граждан. К сожалению, однако, эта категория населения остается наименее востребованной со стороны работодателей.

В заключении подчеркнем, что в настоящее время государственная политика в социальной сфере направлена на стремительное обеспечение благополучия и предоставление достойных гарантий для всех слоев населения.

Список литературы:

1. Статистические данные территориального органа федеральной службы государственной статистики по республике Татарстан, 2004-2008 г.г.
2. Послание Президента РФ. В.В. Путина Федеральному Собранию Российской Федерации от 10 мая 2006 г.
3. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. Учебник для вузов. – М.: Питер, 2008. – С. 7-8.
4. <http://cesin.ru/> (официальный сайт Центра социальных инноваций)
5. Программа социально-экономического развития Республики Татарстан на 2005-2010 г.г.

ТРАНСФОРМАЦИЯ КАТЕГОРИИ «КАПИТАЛ» В ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

О.В. Пачкова
АГМУ, г. Казань

Изменения факторных ресурсов в информационной экономике и насыщение их информационной составляющей привело к тому, что традиционный квартет экономических ресурсов (труд, земля, капитал, предпринимательские способности) постепенно уходит в прошлое. Понятие «капитал» (capital – в дословном переводе означает «главный»). Именно в информационной экономике может использоваться для универсального обозначения всех экономических ресурсов, которые фигурируют как факторы, определяющие экономический рост в большинстве созданных моделях. Всем факторам присуще возрастание информационной составляющей, в той или иной степени. Причем информация связывает их и выполняет, тем самым системообразующую роль, объединяя квартет ресурсов в мегаресурс, который условно можно назвать – системным капиталом или капиталом знаний. Эта трансформация является одним из проявлений перехода от индустриального/капиталистического производства, где разные ресурсы контролировались различными классами, к постиндустриальному/информационному производству, где в «новом среднем классе» постепенно растворяются традиционные классы буржуазного общества.

Само понятие «новый средний класс» определяется по-разному:

Д.Белл – класс интеллектуалов;

Дж. Голдторп – обслуживающий класс;

Н.Пулантсас – новая малая буржуазия;

Э.О.Райт – экспертный класс;

Э.Тоффлер – протребитель (объединяющий, функции производителя и потребителя).

Эти базовые факторы производства формировали общественные формации, по определению Дж.К.Гелбрейта: «Базовым фактором, является тот фактор производства, который наименее доступен и который труднее всего, заменить». Такое соответствие видим в смене экономических формаций (где в числителе стоит класс, которому принадлежит власть в обществе, а в знаменателе – основной фактор образования общественной формации):

<u>Рабовладельцы</u>	<u>Феодалы</u>	<u>Буржуазия</u>	<u>Протребитель</u>
Труд	Земля	Капитал	Информация

Первооткрывателями данного направления «экономического империализма» стали американские экономисты Теодор Шульц и особенно Гэри Беккер. [1]

Под влиянием этих работ человеческим капиталом стали называть имеющиеся у индивидуума знания, производственные навыки/опыт и мотивации, увеличивающие производительность труда и как, следствие этого приносящие ему доход, первоначальная концепция основывалась на строгом и рациональном поведении индивида. Идеи лауреата Нобелевской премии по экономике 1992 года Г.Беккера послужили толчком для разработки новых концепций, которые отражали аспекты «человеческих ресурсов», независящих (или не полностью зависящих) от воли и сознания отдельного человека.

Принципиальное уточнение сделал американский экономист – историк Роберт Фогель, предложивший выделять физиологический капитал, т.е. потенциальный запас физических сил и здоровья, который человек получает при рождении и в первые годы жизни, а позднее уже почти не может его изменить. [2]

Если запас человеческого капитала в трактовке Г.Беккера в основном зависит (далеко не полностью) от самого «капиталовладельца», то запас физиологического капитала во многом зависит от социальной среды. Став взрослым, выходец из бедной семьи может получить образование, но сложнее изменить полученные от рождения расовые характеристики, пол, «запас здоровья», генную наследственность и т.п.

Джеймс Коулман, американский экономист-социолог внес большой вклад в современную теорию капитальных ресурсов, разработав концепцию социального капитала. Социальный капитал это нормы взаимоотношений индивидов, которые приводят к росту производительности труда и дохода. Дж. Коулман подчеркивал, что « в отличие от иных форм капитала (имея в виду капитал как совокупность вещественных ресурсов), социальный капитал свойственен структуре связей между акторами и среди них. Это не зависит ни от самих акторов, ни от средств производства». [3]

Коулман и его последователи, например знаменитый американский социолог Френсис Фукуяма, важнейшим компонентом социального капитала считают отношения доверия. [4]

По нашему мнению под доверием можно понимать информированность социума, открытость и прозрачность органов государственной власти, финансовой системы, а также низкий уровень коррупции и теневой экономики.

Различные формы капитала Дж.Коулман раскрыл следующим образом: «Если физический капитал полностью осязаем, будучи воплощенными в очевидных материальных формах, то человеческий капитал менее осязаем. Он проявляется в навыках и знаниях, приобретенных индивидом. Социальный же капитал ещё менее осязаем, поскольку он существует только во взаимоотношениях индивидов». [5]

Это высказывание можно дополнить так: если запасы физического, физиологического и отчасти человеческого капитала определяют величину трансформационных издержек, то запасы социального и от части человеческого капитала определяют величину транзакционных издержек (чем выше капитал, тем, ниже удельные издержки).

В таблице 1 приведена сравнительная характеристика различных видов капитала, где показаны сходства и различия между этими видами капиталов. Представленные основные виды капиталов могут дробиться на более частные разновидности. Материальный капитал часто подразделяется на природный - «ЗЕМЛЯ» (полезные ископаемые, плодородная почва и другие природные ресурсы) и физический - «КАПИТАЛ» (здания, оборудование и иные

активы, в традиционном понимании). Такое деление необходимо для понимания, что национальная экономика той или иной страны получила от природы, а что было создано непосредственно людьми. Некоторые авторы выделяют в социальном капитале: символический, политический, культурный и т.п.

Таблица 1

Сравнительная характеристика различных видов капитала

Вид	Материальный капитал	Человеческий капитал	Физиологический капитал	Социальный капитал
Содержание	Материально-вещественные активы	Знания, навыки, компетенции индивидов	Физическая сила и здоровье индивидов	Связи, нормы и ценности социальных групп
Воплощение	В материальных ценностях	В отдельных людях	В отдельных людях	В коллективах людей (социуме)
Метод создания и накопления	Индивидуальными и социальными группами	Индивидом	Внутри социальных групп	Внутри социальных групп
Измерение	Стоимостными показателями	Показателями образования, экономической активности	Показателями здоровья и продолжительности жизни	Показателями уровня доверия и менталитета

Переосмысление теории капитала влечёт за собой качественный сдвиг капитала в национальном богатстве составляет 2%, доля физического капитала – 20%, а удельный вес ресурсов, воплощенный в людях, достигает почти 80% (см. табл.№2). В России основу национального богатства (44%) составляет природный капитал, а доля «неосязаемого капитала» очень низкая (16%).

Величину неосязаемого капитала авторы исследования рассчитывали на основании всего двух показателей – уровень школьного образования (как индикатор человеческого капитала) и индекс «верховенства права» (как индикатор социального капитала). Основой социального капитала принято считать доверие – к людям (личностное доверие), а также к институтам и организациям (институциональное доверие).

Таблица 2

Структура национального богатства по группам стран, 2000 г.

Группа стран	Среднедушевая величина национального богатства на душу населения, долл.				Структура национального богатства, %		
	Природный	Физический	Неосязаемый	Всего	Природный	Физический	Неосязаемый
Бедные	1925	1174	4434	7532	26	16	59
Средние	3496	5347	18773	27616	13	19	68
Богатые	9531	76193	353339	439063	2	17	80
Россия	17217	15593	5900	38709	44	40	16

Источники: Where Is the Wealth of Nations? / World Bank. Washington, DC, 2006. siteresources.world.org/INTEEI/214578-1110886258964/20748034/All/pdf.P.4,162. [6]

Низкая величина человеческих ресурсов России связана с невысоким уровнем доверия, в первую очередь к государственным институтам, которые формируют и определяют «правила игры». Поскольку по уровню образования на мировом фоне мы

выглядим неплохо, хотя методы оценки человеческого капитала, также остается дискуссионным. Социальный капитал в России, можно рассматривать как потенциальный, а не реально используемый и задача государства в активизации этого ресурса.

В трансформационных экономиках, в том числе в России, где отдача на человеческий ресурс очень мала в силу низкой совокупной производительности факторов и зачастую не приносит форму индивидуального дохода, так как присваивается не его владельцем, а другими субъектами экономических отношений.

Список литературы:

1. Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. М.: ГУ – ВШУ, 2003. С.39.
2. Фогель Р.У. Экономический рост, демография и физиология: Воздействие долговременных процессов на разработку и осуществление экономической политики: Нобелевская лекция, прочитанная 9 декабря 1993 г. // Мировая экономическая мысль сквозь призму веков: В 5-ти т. Т.5, кн.1. М.: Мысль, 2004. С. 754.
3. Фукуяма Ф. Доверие. Социальные добродетели и путь к процветанию. М.: АСТ, 2004. С.223.
4. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки современность. 2001. №3.С.124.
5. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки современность. 2001. №3.С.128.
6. Where Is the Wealth of Nations? / World Bank. Washington, DC, 2006. siteresources.worldbank.org/INTEEI/214578-1110886258964/20748034/All/pdf.P4,162.

ИННОВАЦИИ В ЭКОНОМИКЕ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ

А.Г. Понятовская

Омский государственный технический университет, г. Омск

В мировой экономике, по данным Международной ассоциации журналистов «АСМО-пресс», в настоящее время осуществляется активный переход на принципиально новый социально-инновационный путь накопления воспроизводимого богатства при приоритетной цели накопления человеческого капитала. Прежде всего, имеются в виду инвестиции в улучшение качества среды обитания человека - социальной и экологической. В этой ситуации возрастает роль так называемого институционального капитала, который представлен институтами, содействующими эффективному формированию, накоплению, воспроизводству и использованию всех видов человеческого капитала.

Неравномерность развития заложена в природе человека и в характере его взаимоотношений с окружающим миром, в сущности самих человеческих отношений. Следовательно, в качестве постоянного фактора или импульса самодвижения существует объективная необходимость снять подобные напряжения, ликвидировать ущерб, реализовать возможности новых выгод. Неиспользование этих возможностей начинает ощущаться как хозяйственная диспропорция, неоправданная (а во многих случаях как непосильная) затрата, прямая экономическая потеря, требующая приоритетной ликвидации путем научно-технических, организационных мер, переподготовки кадров и т.п. Наука, техника, изобретательство всегда стихийно тяготеют к таким точкам концентрации во многих случаях неосознанного еще недовольства потребителей и предлагают новые продукты, технологию и т.п. В процессе конкуренции этих научных, технических и т.п. решений из них выбираются лишь немногие (отсюда нормальный риск в прикладных исследованиях) навсегда или на время. [1, 154-181]

Определение народнохозяйственных и фирменных приоритетов, по существу, является поиском тех точек, где возможен или фактически наносится научно-техническому циклу, производству, потреблению тот или иной реальный ущерб – прямой или в виде недополучаемого эффекта. Вслед за определением таких точек начинается разработка рекомендации по рационализации данного звена экономического процесса. Экономическая оценка ущерба от неудовлетворения объективных потребностей — ключевая категория ориентации хозяйства на эффективное и пропорциональное развитие.

Общественный ущерб является количественным соизмерителем, как бы «общим знаменателем» для оценки настоятельности экономических и социальных потребностей и соответствующих мероприятий, направленных на повышение эффективности. В качестве примеров можно назвать расчеты величин социального ущерба от низкого качества базового образования, пороков духовного и физического развития, которые можно устранить медицинскими, физкультурно-оздоровительными, педагогическими и т.п. мероприятиями. В рамках этого подхода социальная сфера становится «на равную ногу» с экономической, тем самым во многом преодолевается неоправданное разобщение экономической и социальной эффективности, которое иногда доходит даже до их противопоставления (которое в действительности может иметь лишь самое узкое, коммерческое содержание).

Недооценка роли и места сферы услуг в инновационной экономике наносит социальный ущерб развитию общества. Ущерб может проявляться в постановке ошибочных диагнозов и применении неадекватных методов лечения, росте побочных заболеваний, росте преступности, необходимости дополнительного воспитания и образования, профессиональной неграмотности, отставании квалификации от требований НТП, замкнутости и социальной изоляции людей, усилении пессимистического настроения среди членов общества, росте проявлений криминального и теневого бизнеса.

Группа ученых под руководством Л.И.Абалкина предлагает следующие концептуальные принципы для разработки стратегии в области социальной политики:

- комплексное решение задач формирования человеческого потенциала и нового качества жизни;
- комплексное решение задач, связанных с формированием технологического базиса экономики и человеческого потенциала;
- опережающее развитие науки, образования, здравоохранения, культуры по сравнению с другими элементами, обеспечивающими позитивную динамику экономического роста;
- формирование единого социального пространства для решения задач, связанных с качеством жизни и человеческого потенциала;
- признание основополагающей роли государства в формировании,– воспроизводстве и качественном совершенствовании человеческого потенциала;
- минимизация социальных рисков и ущербов;
- четкое определение этапов решения указанных проблем в тесной увязке с экономической динамикой.

Данные концептуальные принципы положены в основу разработки и реализации социальной политики Омской области. За последние годы в области сформировалась развитая социальная сфера. В системе здравоохранения ежегодно реализуется 13 целевых программ. На реализацию программ по охране здоровья населения в рамках федеральных и региональных программ в 2008 г. было направлено 79.8 млн. руб. Уровень обеспеченности амбулаторно-поликлиническими учреждениями составил 237.1 в 2008 г. против 101 в 2000 г. В результате улучшились такие качественные показатели как снижение уровня младенческой смертности до 9,2 на 1000 родившихся (по России - 11,4), снижение материнской смертности и др. [3, 17-31]

В рамках приоритетного национального проекта «Образование» ежегодно растет число образовательных учреждений, внедряющих инновационные программы. В 2007г. Рост составил 9%, по сравнению с 2006 годом. В 2007 г. На внедрение инновационных образовательных программ из федерального бюджета поступило 11 млн. рублей.[4]

Экономический и социальный ущерб, в том числе потенциальный, в виде недополученных выгод, возникает по самым разным причинам неравномерности развития, в частности, и при накоплении объективных изменений в долговременных соотношениях в развитии крупных народнохозяйственных отраслей и сфер. В этих случаях возникают внешне парадоксальные ситуации, когда опережающими темпами растут сферы с относительно низкой производительностью (при измерении ее обычными способами), а также сферы, имеющие бесприбыльный, некоммерческий характер (обслуживание, образование, социальная инфраструктура и т.п.). [2, 27-30]

Список литературы:

1. Сухарев О.С. Институты и экономическое развитие - М.: Издательско-Консалтинговая компания ДеКА, 2005. - 378с.
2. Эффективный экономический рост: теория и практика / Под ред. Т.В. Чечелевой - М.: Изд-во Экзамен, 2003.
3. Стратегический ответ России на вызовы нового века / Под общ. ред. Л.И. Абалкина. - М.: Издательство «Экзамен», 2004. - 608 с.
4. <http://www.fsgs.ru>

РОЛЬ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Г.Р. Рахматуллина
ОУП АТиСО, г. Казань

На современном этапе развития страны создаются новые условия для функционирования предприятий, осуществляется переход к таким условиям оптимизации налоговых платежей, которые основываются на нормах законодательства[1]. В вопросе налоговой оптимизации государство делает шаг навстречу бизнесу, что выражается в возможности осуществлять налоговое планирование в соответствии с предоставленными льготами. Также, косвенно способствует развитию налогового планирования несовершенство и пробелы в налоговом законодательстве.

Мировой финансовый кризис дал новые аргументы Минфину для сохранения или даже увеличения налоговой нагрузки в России в 2009–2011 годах. Замминистра финансов России Сергей Шаталов заявил, что в России - самая низкая налоговая нагрузка среди всех европейских стран. Она составляет всего 35 % ВВП, причем большая ее часть (63 %) приходится на нефтяную отрасль. Также он отметил: «Мы не видим возможности для снижения налогов в нынешней ситуации, когда российская экономика все более чувствительна к потрясениям на мировых рынках». По данным Российского налогового портала [2] уровень налоговой нагрузки на экономику РФ по итогам 2012 года должен снизиться до 34% ВВП, что сообщается в плане действий правительства до 2012 года.

Мировой финансовый кризис негативно отразился на всех сферах экономики и заставил руководителей фирм серьезно задуматься о налоговом планировании с целью улучшения финансово-хозяйственных показателей деятельности.

Если говорить в целом о сущности налогового планирования, то его можно свести к такому определению как право налогоплательщика использовать все допустимые законом средства и методы для снижения налогового бремени, т. е. минимизации его налоговых обязательств [2].

Налоговое планирование включает в себя целый комплекс мер, который охватывает не только финансово-экономическую сторону деятельности фирмы, но и касается таких сторон управления, как производственный менеджмент, сбытовая и кадровая политика.

Говоря о налоговом планировании, нельзя его сводить к искусственному, механическому уменьшению налогов. Прежде всего, это выстраивание четкой эффективной системы управления на всём предприятии.

Главный принцип осуществления налогового планирования – это обязательный характер соблюдения норм действующего законодательства. Не допускается ни в каком виде уклонение от обязательства исчислять и уплачивать законно установленные налоги и сборы.

Выделяя принципы, на которых базируется налоговое планирование, важно отметить еще один принцип: принцип своевременности, оперативности[1]. Это означает, что любое изменение в налоговом законодательстве должно быть проанализировано в кратчайшие сроки. При получении результата анализа экономического эффекта от внедрения на предприятии этих изменений, руководство должно внести соответствующие поправки в учетную политику предприятия.

При внедрении мероприятий налогового планирования руководство фирмы должно применять только те механизмы, которые реально минимизируют налоговые обязательства, не причиняя экономического вреда другим сторонам деятельности предприятия. Другими словами, эффект от осуществления налогового планирования должен быть положительным. Для этого руководство должно проанализировать целесообразность применения отдельных норм, просчитать эффект от снижения налоговых обязательств и сопоставить полученные результаты с результатами при сохранении текущих мероприятий. На основе этого анализа выносится решение о внедрении или об отказе от внедрения нового плана мероприятий.

Налоговое планирование имеет эффективность, если соблюдаются описанные выше правила и принципы. В ином случае, достижение положительного эффекта невозможно.

Налоговая оптимизация является одной из важнейших сторон осуществления налогового планирования, но не единственно существующей. Это означает, что налоговое планирование не однобоко и заключается не только в снижении налоговой нагрузки предприятия. Говоря о налоговой оптимизации, рассмотрим несколько вариантов ее осуществления [4].

1. Переход на упрощенную систему налогообложения.

Упрощенная система налогообложения подразумевает уплату единого налога, в отличие от компаний с общим режимом налогообложения. Однако перейти на упрощенную систему налогообложения проблематично. Дело в том, что законодательство устанавливает требования к организациям, желающим перейти на единый налог. Среди таких ограничений:

- ограничение по доходам (доход от реализации за последние девять месяцев не должен превышать 15 млн рублей);

- не вправе применять упрощенную систему налогообложения:

- 1) организации, имеющие филиалы и (или) представительства;
- 2) банки;
- 3) страховщики;
- 4) негосударственные пенсионные фонды;
- 5) инвестиционные фонды;
- 6) профессиональные участники рынка ценных бумаг;
- 7) ломбарды;

перечень ограничений указан в пункте 3 статьи 346 Налогового кодекса РФ.

Упрощенная система налогообложения предполагает один из двух вариантов уплаты налогов:

- 1) 6% с доходов;
- 2) 15% с разницы между доходами и расходами.

Компаниям с небольшими расходами лучше платить 6% с дохода. Компаниям, имеющим большие расходы, рекомендуется платить 15% с разницы между доходами и расходами.

2. Смена места регистрации.

Существуют территории, где нет местной составляющей налогов. Например, на Алтае для некоторых категорий налогоплательщиков налог на имущество составляет 0% [5]. Но в любом случае, необходимо предварительно изучить систему налогообложения региона, потому что ни один регион сознательно не пойдет на снижение своей доходной части и, скорее всего, недополученные доходы от предоставления льгот будут перекрываться дополнительными сборами (например, в части отмены льгот по другим налогам).

Отдельно можно отметить существование территорий, в пределах которых действуют налоговые льготы и преференции – это так называемые оффшорные зоны. Несмотря на предоставляемые льготы, нельзя забывать о существовании другой стороны медали: экономическая политика подобных территорий может меняться очень непредсказуемо, что вызывает риск потерять бизнес.

3. Смена состава учредителей. Наилучшая ситуация, если доли в уставном капитале организации принадлежат резидентам Российской Федерации. Если же в составе учредителей есть государство, это может повлечь запрет на некоторые виды деятельности - реструктуризацию, передачу имущества, распределение доходов и некоторые другие. Существуют случаи, хотя и очень редкие, когда единственным учредителем является организация инвалидов. В этом случае организация не уплачивает НДС, налог на прибыль, транспортный налог, налог на имущество. Но стоит отметить, что при таких условиях компании довольно тяжело будет работать с некоторыми контрагентами, а с некоторыми и просто невозможно. Дело в том, что плательщики НДС не хотят работать с теми организациями, которые освобождены от соответствующей обязанности.

Резюмируя все вышесказанное, можно сделать следующие выводы. Налоговое планирование представляет собой непрерывный и последовательный процесс, который включает в себя выбор, оценку и анализ вида деятельности, при котором фирма сможет провести эффективное налоговое планирование и тем самым достичь наилучших результатов финансово-экономической деятельности. Налоговое планирование не только сводится к сокращению налогового бремени налогоплательщика, это так называемая налоговая оптимизация, но подразумевает также построение эффективной формы взаимодействия налогоплательщика с налоговыми структурами в рамках действующего законодательства. При осуществлении налогового планирования налогоплательщик должен принимать во внимание технические ошибки законодателя и противоречивые толкования норм судами.

Список литературы:

1. Н.А. Адамов, Т.А. Козенкова «Принципы налогового планирования»/ «Налоговое планирование», 2008, № 2
2. Евстигнеев Е.Н. Налоги и налогообложение: Учебное пособие. М., 2007. С.78
3. www.Taxportal.ru
4. А.А. Суханов, Е. Беспалова, О.И. Хылпус, С. Грызунов «Профессиональное налоговое планирование» / «Финансовый директор», №1, 2008.
5. Информационное сообщение Об изменениях, внесенных в Закон Республики Алтай «О налоге на имущество организаций на территории Республики Алтай» 25.09.2008

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ПРИ ВЫБОРЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ

О.В. Суворова, А.П. Суворова
МарГТУ, г.Йошкар-Ола

Изменившиеся условия платежеспособного спроса ставят многие организации в положение кризисных. Однако практика минувших кризисов показывает, что это время может стать для организаций новой отправной точкой их развития. Кризис – это не просто текущие проблемы и потери отдельных – пусть даже очень крупных – компаний, кризис – это, прежде всего устранение диспропорций и возвращение на траекторию устойчивого развития экономики в целом.

Анализируя ситуацию на строительном рынке основной проблемой, с которой столкнулись строительные предприятия вследствие мирового экономического кризиса, является обострение конкуренции, выдержать которую могут лишь крупные компании с наиболее рациональной системой управления финансовыми ресурсами. Известно, что наиболее распространённым методом стратегического анализа для выбора основных мероприятий развития предприятий строительного комплекса является SWOT-анализ. Представим матрицу SWOT-анализа для предприятия ЗАО «ПМК», осуществляющего свою деятельность на территории республики Марий Эл.

Как видно из матрицы, основными мероприятиями по совершенствованию управления финансовыми ресурсами предприятия ЗАО «ПМК», а также всего строительного комплекса республики Марий Эл могут стать мероприятия по увеличению объёмов производства за счёт ввода новых производственных линий (мероприятия поля СИВ).

Таблица 1

Матрица SWOT-анализа

Изменения внешней среды	Возможности: Низкая себестоимость строительства монолитных зданий Развитие новых технологий строительства Эффективная система коммуникаций (наличие чётких должностных инструкций) Высокая квалификация специалистов в области строительства	Угрозы: Снижение спроса на недвижимость Усиление конкурентной борьбы Повышение уровня требований потребителей и поставщиков Рост неплатежеспособности потребителей
Характеристики внутренней среды	Поле СИВ <i>(2-1) Рост прибыли вследствие снижения издержек производства за счёт строительства монолитных зданий</i> <i>(1-2) Увеличение объёмов производства за счёт ввода новых производственных линий</i>	Поле СИУ (2-3) Установление стабильных устойчивых отношений с поставщиками (4,3-4) Заключение договоров купли-продажи квартир с указанием сроков внесения платежей потребителями
Сильные стороны: 1. Большая производственная мощность предприятия 2. Большое количество поставщиков сырья и материалов 3. Высокое качество возводимых объектов 4. Репутация ответственного и стабильного делового партнера	Поле СЛВ (1-3) Повышение эффективности использования финансовых ресурсов на основе создания дополнительных полномочий и функциональных обязанностей экономиста (2-4) Организовать систему контроля за состоянием и рациональным распределением финансовых ресурсов	Поле СЛУ (2-2) Организация эффективной системы управления финансовыми ресурсами, которая позволит выдержать конкуренцию в условиях экономического кризиса
Слабые стороны: 1. Слабый интерес управленцев к научному менеджменту (в частности экономиста к финансовому менеджменту) 2. Неэффективное распределение финансовых ресурсов		

Целью проведённого исследования является выбор наиболее рационального и перспективного решения по строительству жилого дома как одного из направлений по

увеличению объёмов производства предприятий строительного комплекса. Для реализации указанной цели поставлены и решены следующие задачи:

- 1) Сформировать альтернативные конструктивные варианты решений по строительству жилого дома
- 2) Произвести выбор наиболее рационального и перспективного решения на основе комплекса финансовых показателей

Рассматривая российский и зарубежный опыт строительства жилых домов средней этажности, пришли к выводу о выборе среди альтернативных вариантов как наиболее реальных в условиях Марий Эл двух из возможных:

1. Строительство дома в кирпичном варианте (наружные , внутренние стены и перегородки кирпичные, перекрытия из сборных железобетонных многопустотных плит, лестницы из сборных железобетонных площадок и маршей);

2. Строительство дома в монолитном варианте (внутренние стены, перекрытия – монолитный железобетон, стены, перегородки – газосиликатные блоки).

Эффективность (прибыльность) метода строительства определяем сравнивая:

- Продолжительность строительства (Согласно строительным нормам и правилам, продолжительность строительства жилого дома площадью 3256,8 м² в кирпичном варианте составляет 12 месяцев, в монолитном варианте продолжительность строительства дома той же площади - 11 месяцев)

- Себестоимость выполняемых работ складывающаяся из расчёта сметной стоимости.

Представим сравнительную таблицу расчёта сметной стоимости на возведение жилого дома (площадь 3256,8м²) в кирпичном и монолитном вариантах в таблице 2

Таблица 2

Расчёт сметной стоимости на возведение жилого дома в кирпичном и монолитном вариантах

№№ п/п	Статьи затрат	единицы измерения	кирпичный вариант	монолитный вариант
1	Затраты на материалы	тыс.руб.	44642,00	43691,74
2	Эксплуатация машин и механизмов	тыс.руб.	3576,96	2660
3	Зарплата рабочих	тыс.руб.	10854,00	8167,5
4	Итого прямых затрат	тыс.руб.	59072,96	54519,24
5	Накладные расходы	тыс.руб.	12156,00	8657,5
	Сметная себестоимость	тыс.руб.	71228,96	63176,74
	Сметная прибыль	тыс.руб.	8249,04	5880,6
	Сметная стоимость	тыс.руб.	79478	69057,34
	Сметная стоимость с учетом НДС	тыс.руб.	93784,04	81487,66
	Сметная стоимость 1м ²	тыс.руб.	28,8	25,02

Из таблицы затрат на возведение жилого дома в кирпичном и монолитном вариантах видно, что сметная стоимость с учётом НДС одинакового объёма строительства по возведению монолитного здания ниже сметной стоимости с учётом НДС по строительству кирпичного здания на 12298,28 тысячи рублей. Сметная стоимость монолитного варианта строительства меньше благодаря меньшим затратам на фонд оплаты труда. Монолитный вариант строительства менее трудоёмкий. Затраты на накладные расходы также меньше, они составляют в среднем 106% от фонда оплаты труда при монолитном варианте и 112% при кирпичном варианте. При наличии на предприятии современных опалубочных систем появляется возможность повысить технологичность монолитного строительства, что

позволяет возводить здания в более короткие сроки по сравнению с кирпичным вариантом строительства. Исходя из вышеизложенного, сметная стоимость одного квадратного метра монолитного здания в республике Марий Эл составит 25,02 тыс.руб., а кирпичного здания - 28,8 тыс.руб.

Для выбора наиболее рационального и перспективного решения по строительству жилого дома площадью 3256,8м² рассчитаем комплекс финансовых показателей. Приведём расчёты выручки, прибыли от реализации и коэффициентов рентабельности при разных вариантах строительства жилого дома (таблица 3).

Таблица 3

Финансовые результаты по строительству жилого дома в кирпичном и монолитном вариантах

Наименование показателя	Кирпичный вариант	Монолитный вариант
Выручка, тыс.руб.	100960,8	97704
Прибыль до налогообложения, тыс.руб.	7176,76	16216,34
Чистая прибыль, тыс.руб.	5741,41	12973,07
Общая рентабельность продаж, %	7,11	16,6
Чистая рентабельность продаж, %	5,69	13,28
Рентабельность деятельности, %	7,65	19,9

Из таблицы финансовых результатов по строительству жилого дома в кирпичном и монолитном вариантах видно, что предприятиям выгоднее заниматься строительством монолитных зданий, потому как при монолитном варианте строительства предприятие получит чистую прибыль на 7231,66 тысячи рублей больше, чем от строительства кирпичного здания, и рентабельность продаж по монолитному зданию будет значительно больше. Таким образом, занимаясь строительством монолитных зданий, предприятия смогут больше средств направлять на увеличение собственных финансовых ресурсов и на погашение краткосрочных обязательств, нежели от строительства кирпичных домов. Также монолитным строительством выгодно заниматься, так как технология возведения монолитных зданий имеет ряд преимуществ над другими технологиями. К таким преимуществам относятся: высокая скорость возведения зданий и сооружений; высокая прочность и жесткость монолитных каркасных армированных конструкций; монолитное строительство обеспечивает практически "бесшовную" конструкцию; долговечность (более 150 лет); повышенная теплоизоляция и звукоизоляция (особенно по сравнению с панельными домами); возможность создавать архитектурные сооружения любой формы, планировка и габариты монолитных домов не ограничиваются размерами заводских железобетонных конструкций, что позволяет максимально учитывать пожелания заказчика; стены и потолки готовы к отделке (удешевление отделочных работ).

Таким образом, монолитное строительство сегодня по праву можно назвать самым перспективным из существующих технологий возведения зданий, а возможные проблемы, возникающие при строительстве можно полностью избежать, проводя эффективный контроль качества монолитных конструкций. Следовательно, монолитное строительство можно рассматривать как один из наиболее эффективных способов увеличения финансовых ресурсов для предприятий строительного комплекса.

Список литературы:

1. Сборщикова, В.С. Мировая практика строительства монолитных зданий/ В.С. Сборщикова, В.С. Гребенщиков// Бюллетень иностранной научно-технической информации (БИНТИ), 2007. - №5. – с.26 – 32
2. Чернов В.А. Финансовая политика организации. Под ред. проф. М.И. Баканова. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. - 247с.
3. www.sk.ueg.net
4. www.stroyindustry.ru
5. www.tszgroup.ru

РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ ЦЕЛЕВОГО УПРАВЛЕНИЯ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ

М.А. Тухватуллина
Нижекамский химико-технологический институт
(филиал) ГОУ ВПО КГТУ, г.Нижекамск

Управление – универсальный и необходимый элемент окружающего мира. Традиционно понятие управления ассоциировалось с различными способами воздействия (субъекта на объект), изменяющие положение, поведение и свойства. На наш взгляд, такое понимание сводит управление лишь к одному из элементов (воздействию), не обращая внимания на подготовку воздействия, создание условий для его осуществления, контроль, без которых управления не бывает, более того такой подход к управлению автоматически ставит субъект управления выше над объектом управления, тем самым как бы противопоставляя их, а раз происходит противопоставление субъекта и объекта управления, то налицо ситуация, когда цели субъекта и объекта управления не совпадают и субъект управления прибегает по сути к манипулированию.

Мы склонны полагать, что субъект управления и объект управления равноправны (особенно это актуально применительно к муниципальному уровню управления), более того «различия между субъектом и объектом ... имеют тенденцию к нивелированию» [1, с. 32] поэтому подход к рассмотрению управления как «процесса воздействия» представляется нам несоответствующим современным реалиям.

Более подходящим представляется рассмотрение управления как процесса, на основе которого осуществляется согласование и достижение целей объекта и субъекта управления. Таким образом, под управлением будем понимать процесс согласования и достижения целей путем равностороннего взаимодействия объекта и субъекта управления. Такой подход как бы «переворачивает» ситуацию противопоставления объекта и субъекта управления и делает их «союзниками» в достижении согласованных целей. Именно такая трактовка управления позволяет говорить о реальном участии субъекта управления в процессе постановки и достижения целей, тем самым манипуляция уступает место реальному участию. Особенно актуально это положение применительно к муниципальному управлению.

Формирование целей муниципального развития является приоритетной задачей органов местного самоуправления, а система целей выступает как фактор, влияющий на устойчивость развития муниципального образования, причем немаловажным для данной работы является тот факт, что цели муниципального развития должны формулироваться исходя из интересов населения. Последнее положение связано с тем, что «у местного самоуправления есть особая историческая миссия – преодолеть отчуждение между обществом и властью, так как именно на местном уровне их интересы тесно переплетены и максимально сближены» [2, с. 88-90]. Таким образом, одним из ключевых моментов при

осуществлении муниципального управления является согласование целей развития территории.

Идеи согласования целей в наибольшей мере реализованы в концепции целевого управления.

Целевое управление – это один из видов управления, в основе которого лежит ориентация деятельности на достижение поставленных целей. По сути, любая деятельность направлена на достижение каких-либо конкретных целей. Но в данном случае в основе самого процесса управления лежит определение и постановка целей, и лишь затем подбираются пути их достижения [3, с. 68]. Целевое управление зиждется на логике, согласно которой исходным пунктом принятия управленческих решений и осуществления управляющих воздействий со стороны субъекта управления должно быть установление целей, на достижение которых ориентируется управление.

Концепция целевого управления организацией подробно была разработана П. Друкером, он рассматривает управление по целям как необходимый элемент деятельности менеджеров в деловой организации, и считает, что их основными функциями являются формирование целей и соотнесение с общими целями. Согласно принципам целевого управления конкретные рабочие цели управления вырабатываются совместно с подчиненными и их менеджерами, прогресс продвижения к ним периодически оценивается, а вознаграждения распределяются на основе этой оценки. Основываясь на представлении о деловой организации как о системе, имеющей множество потребностей, он полагает, что менеджеры должны их обязательно учитывать и отражать в формируемой на разных уровнях организации системе целей [4, с. 26]. Это положение актуально применительно не только к организационному управлению, но и к другим уровням управления, включая и муниципальное. Цели, формируемые органами местного самоуправления, должны вписываться и согласовываться с существующей системой целей и интересами всего населения. Основное отличие целеполагания в муниципальном управлении от целеполагания в организационном управлении состоит в целевых свойствах: они строятся на взаимном удовлетворении интересов, когда не общая цель является фактором объединения, а цели каждого, то есть цель одного участника служит средством достижения цели целого [5, с. 81].

Таким образом, целевой подход к управлению видит в управлении функцию, а не власть, и мы вслед за П. Друкером склонны рассматривать субъект управления не как подсистему, находящуюся над объектом. Субъект управления скорее рассматривается нами как стержень системы управления, вокруг которого вращаются все прочие элементы – труд, ресурсы, рынки, внешняя среда и т.п. Иными словами деятельность субъекта управления представляется не как воздействие на объект управления для достижения целей организации, а как деятельность по согласованию целей и формирование системы целей.

На уровне муниципального управления целевое управление реализуется в форме разработки и реализации целевых программ и их ключевого этапа формулировки целей муниципального развития. Кроме того, целевой подход является теоретической основой стратегического управления, которое получает в современных условиях все большее распространение в менеджменте. Таким образом, можно сделать вывод, что *концепция целевого управления на муниципальном уровне в наибольшей степени реализуется в рамках муниципальных целевых программ и стратегического планирования развития территории.*

Социальная программа – это то средство, которое нацелено на решение значимых и важных социальных проблем, наиболее актуальных и перспективных, включает в себя цель и совокупность действий по решению существующих проблем [6, с. 417-422].

Целевая программа – это совокупность взаимосвязанных по срокам, исполнителям, ресурсам мероприятий (действий) производственно-технологического, научно-технического, социального, организационного характера, направленных на достижение единой цели, решение общей проблемы [7].

Существуют различные трактовки сущности муниципальной программы, например Г.Ю. Ветров понимает под *муниципальной программой* любой плановый документ,

разработанный на муниципальном уровне, описывающий местное социально-экономическое развитие и рассчитанный на средне- и долгосрочную перспективу [8, с. 9].

Однако данное определение не позволяет в полной мере отразить специфику именно целевого управления, поэтому приведем определение, которое, на наш взгляд, в большей степени соответствует принципам целевого управления и одновременно с этим раскрывает сущность целевой программы.

Муниципальная целевая программа – муниципальный правовой акт, ограниченный по сроку действия, определяющий систему обоснованных целей, соответствующих им задач и обеспеченных ресурсами мероприятий, направленных на положительные и качественные изменения в конкретной социально-экономической сфере города [9]. Таким образом, муниципальную целевую программу можно рассматривать, с одной стороны, как результат длительного процесса разработки, согласования, учета интересов, а с другой – как гибкий инструмент, рассчитанный на постоянное обновление и корректировку в соответствии с меняющимися обстоятельствами.

Вторым инструментом реализации целевого управления на муниципальном уровне, как уже отмечалось, является стратегический план развития территории.

Процесс стратегического планирования был разработан первоначально применительно к бизнесу (предприятиям и корпорациям). С его помощью организация могла оценить свои будущие возможности, а также свои слабые и сильные стороны. Власти городов и регионов последовали примеру лидеров бизнеса и воспользовались сформировавшейся в последние годы концепцией стратегического планирования.

Сущностными характеристиками стратегического планирования в муниципальном управлении с точки зрения целевого подхода являются следующие:

1) стратегическое планирование ориентируется на цели, которые вытекают из объективных тенденций жизни местного сообщества и предусматривают удовлетворение текущих и, прежде всего, перспективных потребностей населения, а также их согласование между собой и определение приоритетов;

2) стратегический план города предусматривает разработку и использование средств достижения поставленных целей;

3) процесс стратегического планирования муниципального развития должен опираться на показатели, по которым можно судить об эффективности достижения поставленных целей.

Таким образом, под стратегическим планированием в муниципальном управлении будем понимать научно обоснованное определение приоритетных и перспективных целей (включая показатели и средства их достижения) развития муниципального образования в интересах всего населения.

При переходе на стратегическое планирование социально-экономического развития территорий, составление и утверждение схем их территориального развития, именно целевое управление является необходимым условием повышения научной обоснованности подготовки целевых программ и усиления их направленности на решение не только ключевых экономических, но и социальных задач.

Отметим, что сегодняшний рост популярности разработки планов стратегического развития городов и городских программ социального развития сам по себе не создает достаточных условий для роста уровня благосостояния граждан, они скорее являются способом вуалирования частных интересов под видом общественных. Тем не менее, гласность разработки и принятия стратегических планов решает задачу поставить власть в такие правовые условия, при которых она будет обязана четко формулировать конкретные, измеримые и достижимые цели (результаты), утверждаемые законом города. Свои настоящие цели власти никогда не назовут, но, узаконив общественно приемлемые цели, они будут обязаны их исполнять в условиях постоянно действующего мониторинга реализации принятой системы целей.

Методология, реализуемая в территориальном стратегическом планировании в соответствии с концепцией целевого управления, предполагает, что население и его общественные группы должны быть активными участниками разработки стратегического плана муниципального образования на всех этапах как путем участия в опросах общественного мнения, так и путем участия в публичных слушаниях, делегирования представителей в коллективы разработки целевых программ и стратегических планов. В соответствии с этой методологией стратегический план более всего нужен для решения задачи по объединению усилий власти, бизнеса и населения при формулировании общих *целевых задач развития города* на долгосрочную перспективу и их реализации.

В заключении отметим, что муниципальные целевые программы и стратегические планы развития территорий, являющиеся основными инструментами реализации целевого подхода в муниципальном управлении, становятся все более востребованными российскими муниципалитетами. Целевой метод управления получил самое широкое распространение в управлении экономическими и социальными объектами, процессами, отношениями как на государственном, так и на региональном, местном уровне. Целевой метод управления, чтобы быть эффективным, должен аккумулировать всю гамму методов формирования управленческих решений, придавая им выраженную целевую ориентацию.

Список литературы:

1. Бурганова Л.А. Теория управления. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2009.
2. Веприкова Е. Участие населения в решении вопросов местного значения как приоритет реформирования и основа дееспособности местного самоуправления // Городское управление. – 2004. – № 7.
3. Жуковский А.И., Васильев С.В., Штрейс Д.С. Разработка, реализация и оценка региональных целевых программ (на основе Канадского опыта) / под общ. ред. С. Ю. Фабричного. – Оттава–Москва–Великий Новгород, 2006.
4. Друкер П.Ф. Практика менеджмента / пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003.
5. Пригожин А.И. Современная социология организаций. – М.: Интер-пресс, 1995.
6. Тощенко Ж.Т. Социальное программирование / Тезаурус социологии: тематический словарь-справочник / под ред. Ж. Т. Тощенко. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.
7. Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007.
8. Ветров, Г. Ю. Участие общественности в разработке и реализации муниципальных программ социально-экономического развития / Г. Ю. Ветров, Р. А. Попов. – М.: Фонд «Институт экономики города», 2006.
9. Лапыгин, Д. Ю. Концепция целевого программирования [Электронный ресурс] / Д. Ю. Лапыгин // Экономика региона. – 2007. – № 18 (часть 2).

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

А.И. Тухватуллин, М.А. Тухватуллина
Казанский государственный архитектурно-строительный университет, Казань

Проблема обеспечения экономической безопасности, предприятия, отрасли, региона, в современных условиях нестабильной экономики, к тому же в сложных условиях сложившегося мирового финансового кризиса, является достаточно актуальной, тем более если речь идет об одной из ключевых составляющих экономической безопасности – информационной.

Необходимо отметить, что на микроуровне (хозяйствующий субъект), первым шагом в обеспечении информационной безопасности является не что иное как аудит, но аудит прежде всего информационных технологий – инфраструктуры и информационной безопасности компании. Нельзя бездумно пропускать аудит и также бездумно начинать разработку политики информационной безопасности и внедрение системы защиты. Аудит, посмеем предположить, не сделает невозможного, аудит может сделать только две вещи – понять, что компания имеет сейчас, какие риски ей угрожают и понять к чему она должна идти. Наверняка не стоит упоминать о том, что риски должны быть реальными, и информационная безопасность, не должна стать якорем, который зацепился за подводные скалы и мешает бизнесу плыть к цели.

В настоящее время достаточно модным является термин – аутсорсинг и достаточно модно проводить аудит силами сторонних организаций. Такие компании обещают за короткий срок провести качественную проверку систем безопасности, указать конкретные уязвимые места и составить план работ на будущее. Хотелось бы заметить, что это утопия полагать, что за одну-три недели, люди, которые не представляют особенности конкретного хозяйствующего субъекта, люди, которые видят аудит сквозь призму методологии обычного ИТ-проекта, могут провести аудит достойно. Информационная безопасность включает в себя психологию, социологию, этические аспекты. И можно поставить под сомнение возможность обеспечения доступа аудиторам к серверам, на которых хранится информация, утечка которой грозит субъекту финансовым ударом или ударом по престижу, и само собой разумеется, что все документы, которые аудиторы составят в ходе работы, останутся в компании. Но то, что осталось в их памяти, уйдет из компании навсегда. Несомненно, мир информационных технологий очень тесен, и любая неосторожная фраза, оброненная где-нибудь аудитором, в последствии может обернуться крупными неприятностями. Несмотря на указанные недостатки, основным преимуществом аудиторов является то, что их работа является независимой, что они не будут скрывать недоработки службы безопасности. Кроме того, аудиторы являются более грамотными специалистами в области информационной безопасности. Таким образом, единственным возможным аудитом в области информационной безопасности выступает аудит на соответствие каким-либо положениям и стандартам [1, с. 92-93].

Рассматривая проблемы информационной безопасности, перейдем к следующему шагу обеспечения информационной составляющей экономической безопасности. Этим шагом является разработка политики информационной безопасности, следует отметить, что этот шаг можно осуществлять и параллельно с аудитом, тем более, когда политика разрабатывается на основании результатов аудита информационной безопасности.

Существует множество способов разработки политики информационной безопасности: готовая (уже разработанная), политика на основании опросника или программного решения, политика разработанная сторонней организацией. Но если обратиться к изложенному выше, то можно сделать вывод о том, что лучшей будет политика сделанная собственными силами. Разработанная политика не должна стать той формальностью, когда есть документ, но никто не знает, что в нем написано. Документ должен отражать реальную ситуацию, к которой стремиться хозяйствующий субъект, но не должен стать толстой прошивкой из документации к межсетевым экранам и т.д. Политика информационной безопасности не должна разрабатываться в вакууме, иначе после ее принятия может выясниться несогласие с ней многих подразделений и отсутствие актуальности ее положений. Оптимальным вариантом будет тот, когда каждый раздел политики отсылается на ознакомление руководителям подразделений, тогда только есть шанс получить «живую» политику информационной безопасности хозяйствующего субъекта [1, с. 42-43]. Политика информационной безопасности – важный стратегический инструмент защиты критического бизнес-ресурса любой организации, ее конфиденциальной информации. Для построения всеобъемлющей политика информационной безопасности, экономически эффективной и адекватной интересам предприятия необходим комплексный,

системный подход. Политика информационной безопасности должна разрабатываться профессионалами из области информационной безопасности в тесном взаимодействии с ведущими аналитиками, ИТ-специалистами и руководством организации [2].

Изучив аудит и разработку политики обеспечения информационной безопасности, необходимо рассмотреть последствия недолжного обеспечения информационной безопасности как отдельно взятого предприятия, так и целой промышленной отрасли и даже целого региона, а также основных недоработок в области обеспечения информационной безопасности.

Наиболее важными вопросами для экономической безопасности являются вопросы государственной и коммерческой тайны. Вопросы государственной тайны в законодательстве Российской Федерации прописаны достаточно четко. Вопросы же коммерческой тайны трактуются более широко, что не позволяет иметь четкого представления о ней и обеспечить ее защиту. К сожалению, в общественном сознании все еще сильны стереотипы восприятия безопасности, как исключительно относящейся к сфере компетенции государства. Отсюда традиционно слабое понимание специфики этих проблем у руководителей всех рангов. Эти вопросы нередко отходят на второй план.

Не секрет, что на многих предприятиях имеется перечень сведений, составляющих коммерческую тайну, но отсутствует методика отнесения информации к коммерческой тайне.

На большинстве предприятий не определена интеллектуальная собственность.

Рассмотрим основные проблемы в обеспечении информационной безопасности современных организаций.

Одним из основных каналов утечки информации, являются собственные сотрудники и партнеры по совместной работе. При увольнении сотрудников не отслеживаются новые места их работы и, таким образом, возможность утечки коммерческих секретов не определяется.

Не всегда при заключении договоров с партнерами оговариваются мероприятия по сохранности коммерческой тайны и ответственность за ее разглашение.

На многих предприятиях, как правило, отсутствует контроль за хранением, копированием и уничтожением документов; документы, содержащие коммерческую тайну, не имеют соответствующего грифа.

Недостаточно внимания уделяется или не уделяется совсем способам защиты информации в технических средствах связи и в компьютерных сетях предприятия.

Основными средствами защиты информации являются использование зачастую устаревших антивирусных программ и ограниченный доступ пользователей к информационным ресурсам предприятия.

Большинство предприятий не располагает сведениями о соотношении затрат на обеспечение информационной безопасности с потерями от утраты защищаемой информации [3].

Итак, можно сделать вывод о том, что многим хозяйствующим субъектам предстоит еще огромная работа по упорядочению систем, способов и методов обеспечения экономической безопасности, тем более в разрезе ее информационной составляющей.

Теперь перейдем к определению роли информационной безопасности в обеспечении экономической безопасности не только отдельного предприятия и отдельной отрасли, а целого региона и даже государства.

Безопасность государства в расширенном определении означает устойчивое геополитическое положение страны, безопасность жизнедеятельности государственных и общественных институтов, предприятий, организаций, сферы услуг и населения. Это понятие включает несколько основных составляющих, в частности, экономическую безопасность и информационную безопасность.

Если под экономической безопасностью в целом понимать следующее ее определение – совокупность внутренней среды, условий и стабильных правил, созданных и

поддерживаемых государством и его гражданским обществом, которые обеспечивают политическую и экономическую свободу деятельности субъектов экономики, развитие и рост эффективной экономики, рост уровня и качества жизни населения и устойчивое геополитическое положение государства в мировой экономике и политике. Информационную же безопасность следует определять как *условия и правила пользования информацией, обеспечивающие общую и экономическую безопасность страны и ее граждан.*

Сущность информационной безопасности государства вытекает из ее природы и многофункциональности. Информация – это и научные знания, и учебные знания, и потоки сведений о ценах, сведения о состоянии экономики на макроуровне, на микроуровне, об уровне жизни населения, о стабильности страны, региона, города, о спорте и т.д. Отсюда следует, что потоки информации подобны неким виртуальным волнам, охватывающим и пронизывающим все сферы жизни общества, все области жизнедеятельности человека и образованных им объектов, субъектов, структурных систем и элементов. С другой стороны, эти потоки имеют и корпускулярный, т.е. точечный, направленный на конкретного потребителя характер. Т.е. информация – это некий корпускулярно-волновой процесс, который снабжает информационной «энергией» в виде знаний и сведений производителей материальных, интеллектуальных и иных благ, а также других ценностей, которые, возможно, носят и субъективный характер в виде ценности только для этого индивидуального потребителя, его семьи или узкой группы потребителей.

Очевидно, что информационная составляющая безопасности на всех уровнях является главенствующей, ибо через нее главным образом и идет взаимодействие субъектов экономики и государства, включая частных лиц. Информационная составляющая присутствует во всех сферах жизнедеятельности человека и общества.

Для примера приведем модель обеспечения экономической безопасности, в разрезе ее информационной составляющей, ряда развитых стран, в том числе и Соединенных Штатов Америки:

Первый уровень информационной безопасности обеспечивается государством. Это, в сущности, наряду с обеспечением общей безопасности, одна из главных его обязанностей и функций. Национальная и государственная безопасность обеспечивается соответствующими правительственными учреждениями и ведомствами.

Второй уровень – обеспечение информационной безопасности бизнеса силами самого бизнеса и государства (коммерческий уровень).

Государство обеспечивает защиту секретной и иной закрытой информации на базе жестких стандартов, требований и процедур по защите ценной научно-технической, технологической и коммерческой информации частного сектора. С этой целью создаются органы информационной безопасности, системы лицензирования деятельности в информационно-коммуникационной сфере, сертификации используемого оборудования и т.п.

Таким образом, второй уровень – это безопасность предприятий и организаций бизнеса, которая обеспечивается как государственными силовыми структурами, так и частными организациями, службами и агентствами. Экономическая, информационная, научно-техническая разведка и промышленный шпионаж характерны как для рыночных, так и межгосударственных отношений. Государства стремятся защитить ценную научно-техническую и иную информацию от иностранных конкурентов и регламентировать формы и методы защиты ценной информации самого частного сектора. При этом следует иметь в виду, что в сфере информационной безопасности интересы бизнеса и государства (как, впрочем, и в других сферах) совпадают. И государственные, и частные органы, службы и организации дополняют друг друга в целях защиты национальных интересов, в целях усиления геополитического положения и авторитета государства, а также повышения качества жизни населения [4, с. 35-37].

На практике ущерб от утечки ценной информации оценивают по критериям:

- 1) ущерб для национальной безопасности;

- 2) ущерб бизнесу или отдельной фирме;
- 3) ущерб частным лицам (населению).

Достаточно очевидно, что кроме, возможно, военной сферы, эти критерии тесно связаны. Ущерб транснациональным корпорациям, например, с большой долей американского капитала – это ущерб национальной экономике, ущерб его государственным интересам, угроза национальной безопасности.

Структура американской системы национальной безопасности с информационной безопасностью в качестве ее элемента предполагает, что службы и организации безопасности работают по комплексным, целевым и другим программам:

- правительственным программам обеспечения безопасности;
- программам обеспечения безопасности промышленных объектов;
- программам обеспечения безопасности бизнеса (предприятий торговли, сервиса и т.п.);
- программам обеспечения личной безопасности граждан (населения). [5]

Подводя основные итоги изложенному выше, необходимо отметить, что современная российская экономическая действительность достаточно далека от идеальной экономической модели, но, тем не менее, российские хозяйствующие субъекты, руководители администраций региональных образований стоят на пути перехода к современным условиям хозяйствования, и от правильности выбранного решения в области обеспечения экономической безопасности, тем более информационной ее составляющей, во многом будет зависеть и степень их успеха.

Список литературы:

1. Сачков И. Управление информационной безопасностью предприятия // Экономическая безопасность предприятия. – 2007. – № 4.
2. Мельников Ю., Теренин А. Политика информационной безопасности в банке // Банковские технологии. – 2004. – № 10.
3. Глотина И. М., Козлов А. Н. Обеспечение защиты коммерческой тайны как составляющая экономической безопасности // Материалы 4-й Всероссийской научной конференции «Информация, Инновации, Инвестиции – 2003», Пермь, 2003.
4. Савин А.Н. Опыт информационной безопасности США // Информационные ресурсы России. – 2003. – № 5.
5. Корчагин Ю.А., Хаустов А.В. Информационная безопасность, сущность и ее роль в экономике // Вестник «Проблемы региональной экономики». Выпуск 8.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Н.В. Хмелевская, И.Г. Ершова
Курский государственный университет, г. Курск

Проблема финансирования высшего образования является в XXI в. одной из актуальных экономических проблем. В настоящее время, особенно в России, уделяется повышенное внимание реформированию образовательной система.

По мнению учёных Прахова И.А., Савицкой Е.В., «асимметричная информация существует, когда одна сторона рыночной сделки владеет сведениями, недоступными для другой стороны рыночной сделки. Первый вид информационной асимметрии возникает в момент подписания контракта (предконтрактный оппортунизм) и связан с ненаблюдаемыми характеристиками одного из участников транзакции. Там, коммерческим банкам, предоставляющим кредиты, зачастую сложно определить, к какому типу относится заёмщик – платёжеспособному или нет. Второй вид ассиметричной информации возникает после

подписания контракта (постконтрактный оппортунизм) и связан с ненаблюдаемыми действиями или скрытой информацией» [1].

Образовательные кредиты являются для России новым инструментом финансирования высшего образования. Их значимость для общества и польза для образовательных институтов широко признаны, что придаёт изучению потенциала образовательного кредитования большое значение. Хотя первая программа образовательного кредитования была запущена в 2000г., до сих пор участие студентов в программах подобного рода остаётся достаточно низким. В 2006г. менее 5% от всех студентов вузов заявляли, что они используют образовательные кредиты для оплаты своего обучения. В этой связи данные, характеризующие практику использования образовательных кредитов, достаточно скудны.

В развитых странах Запада накоплен значительный опыт в данной области. Многие научные работы посвящены проблемам финансирования образования, различные механизмы применяются на практике. Это и государственное субсидирование, и финансирование через образовательные (благотворительные) фонды посредством выделения грантов, стипендий, и система кредитования студентов (выдача образовательных кредитов на период обучения). Изучение этого опыта может оказаться полезным для успешного реформирования российской образовательной системы.

В странах Западной Европы и Северной Америки данный способ финансирования высшего образования пользуется популярностью. Рассмотрим конкретные виды программ образовательного кредитования, реализуемые в развитых странах.

В США распространены федеральные и частные займы, причём выдаются кредиты не только на обучение, но и на проживание. Если речь идёт о федеральных кредитах, то поручителем студента выступает правительство США. Это означает, что правительство страхует банки, выдающие образовательные кредиты. В данном случае федеральное правительство само устанавливает процентную ставку по кредитам. Обычно ставка привязана к ставке рефинансирования и колеблется от 4 до 8% годовых, т.е. является приемлемой для абсолютного большинства студентов. Федеральные кредиты выдаются не по принципу платёжеспособности, поэтому получить кредит достаточно просто. Однако, несмотря на кажущуюся доступность, существуют прописанные в контракте рычаги давления государственных органов на недобросовестных студентов.

Условия предоставления кредита различны: чем вы беднее, тем условия лучше. Следует заметить, что федеральные кредиты доступны лишь для граждан США и легальных эмигрантов.

Частные кредиты получить сложнее, так как в этом случае требуется либо американский гарант (т.е. гражданин США, который согласится быть поручителем студента), либо подтверждение дохода, достаточного для выплат по кредиту, а также наличие собственности, которая может выступать в виде залога. Частные кредиты обычно сопровождаются более высокими административными издержками, вследствие чего процентная ставка по ним может оказаться очень высокой.

Система образовательных кредитов в Швеции действует с 1960-х годов. Высшее образование бесплатное, но студент может получить кредит, чтобы покрыть расходы на проживание. Реальная ставка процента равна нулю (процент по кредиту индексируется с учётом инфляции), выплаты по кредиту зависят от дохода (income-contingent loan) и составляют 4% от дохода. Условия получения и обслуживания кредита достаточно мягкие, поэтому обычно не возникает трудностей с погашением займа.

В Германии также развито государственное кредитование. Кредит представляет собой беспроцентную ссуду, которую учащийся получает ежемесячно, а после окончания ВУЗа возвращает долг. Само по себе обучение в этой стране бесплатное, но студенты должны оплачивать посещение лабораторий, библиотек и спортзалов. Выплаты по кредиту начинаются после окончания ВУЗа, когда выпускник устраивается на работу. Существуют различные льготы, например, возврату подлежит только половины общей суммы кредита

(т.е. оставшаяся часть представляет собой безвозмездный грант). Время погашения займа обычно достигает 10 лет. Но получают льготы лишь студенты из малообеспеченных семей.

В Австралии основной программой финансирования путём кредитования является Схема содействия высшему образованию (The Higher Education Contribution Scheme, HECS), согласно которой студент может получить кредит, полностью покрывающий стоимость обучения. Номинальная ставка по кредиту отражает темп инфляции, т.е., как в Швеции и Великобритании, реальная ставка процента равна нулю. Кредит относится к типу ICL, т.е. выплаты по заработной платы. Обычно отчисления составляют от 3% до 6% годового дохода. Оплата производится либо через работодателя, либо вместе с налоговыми отчислениями в конце года. В Австралии не существует практики, когда по истечении определённого срока оставшаяся сумма «прощается».

На практике существует несколько форм кредитования. Два наиболее распространённых вида – это conventional loans (CL, условные займы, их ещё называют mortgage-type loans, т.е. займы ипотечного кредита) и income contingent loans (ICL, займы с выплатой, зависящей от будущего дохода) [].

Для кредитов первого типа определяются процентная ставка (обычно размер ежегодных выплат указывается как процент от общей суммы кредита, например, 10% годовых), период выплаты (время, за которое студент должен полностью погасить кредит), условия выплаты (частота выплат, размеры периодических выплат и др.).

Второй вид кредитования характеризуется тем, что выплаты по кредиту зависят от величины будущего дохода заёмщика, т.е. при заключении договора кредитования оговаривается процентная ставка, которая представляет собой часть дохода студента в будущем. Данная схема представляется более предпочтительной, так как с выплатой по кредиту у работающего человека не возникает трудностей. В то же время несложно контролировать и отчисления по кредиту, что снижает административные издержки. Кроме того, система ICL «страхует заёмщика на случай бедности в будущем, что тем более важно, чем более негативно абитуриент относится к риску» []. В этом смысле ипотечные займы более рискованны и недоступны для семей с низким доходом. Чаще всего студентам-заёмщикам предлагается программа кредитования, сочетающего в себе признаки CL и ICL.

Для России, где кредитование в образовательных целях пока не получило широкого распространения, данная проблема кажется менее актуальной. Однако это не совсем так, поскольку уже сегодня массовым явлением в нашей стране стало невозвращение потребительских кредитов. Очевидно, что аналогичная ситуация сложится и на рынке студенческих займов, если данный рынок начнёт интенсивно развиваться. Поэтому целесообразно более подробно рассмотреть образовательный кредит как контракт вида «принципал-агент» и возможные методы борьбы с невозвращением образовательных кредитов в условиях асимметричной информации.

Список литературы:

1. Прахов И.А., Савицкая Е.В. Образовательный кредит: зарубежный опыт и возможности использования в условиях асимметричной информации // Вопросы образования. – 2007. - №1. – с.133-153.
2. Железов Б.В, Кудюкин П.М. Шувалова О.Р. Эффективность системы образования: взгляд потребителя образовательных услуг // Вопросы образования. – 2009. - № 2. – с. 187-210.
3. Андрущак Г.В., Спиридонова О.И. Образовательные кредиты в России // Экономика образования. – 2008. - №3. – с. 18-36.

ДЕЛОВАЯ ЭТИКА В РОССИЙСКОЙ БИЗНЕС-СРЕДЕ: ФАКТОРЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ

Г. Г. Шарышева

Государственный университет – Высшая Школа Экономики, Москва

В современном мире деловые организации все чаще сталкиваются с социальными вызовами и вынуждены учитывать их в экономической деятельности. В развитых странах особое место среди них занимают этические ориентиры [1, 2]. Все больше компаний осознают, что для того, чтобы быть успешными сегодня, необходимо учитывать потребности общества, потребителей, работников, окружающей среды [3].

На макроуровне деловая этика представляет собой общественный договор между тремя макросубъектами: бизнесом, обществом и государством [4]. Каждый из этих трех макросубъектов может способствовать либо сдерживать развитие деловой этики. Что касается современной России, то из трех макросубъектов развития деловой этики один – гражданское общество – пока не развит совсем, и ожидать от него каких-либо импульсов в сторону продвижения российского бизнеса к более этичному пока не приходится. На настоящем этапе развития российской экономики и общества субъектами, способными оказывать влияние на формирование норм деловой этики, выступают преимущественно бизнес и государство. Какие импульсы и ограничения исходят от этих субъектов в настоящее время? И каково реальное продвижение российского бизнеса в сторону более этичного в последние годы?

В этом смысле представляют интерес результаты эмпирического исследования в первую очередь наиболее продвинутых в экономическом и социальном плане групп менеджеров и предпринимателей. В нашем случае ими стали слушатели Академии народного хозяйства при Правительстве РФ, обучающиеся по программам Master Business Administration (МВА) в 2008 году.¹ В опросе приняло участие 1279 человек, из них 885 занято в бизнесе. Около половины из них (60%) приходится на генеральных директоров, директоров, их заместителей, а также топ-менеджеров, еще 25% - на руководителей подразделений; 36% заняты в крупном или транснациональном бизнесе, 47% - в среднем, 17% - в малом; 59% самостоятельно оплачивают весьма дорогостоящее обучение по программам МВА; 24% - до 30 лет, 38%- от 30 до 36 лет; средний стаж в бизнесе - 9 лет; 24,5% - совладельцы и собственники. 46% оценивают уровень благосостояния своей семьи выше среднего; 39% относят себя к слою выше среднего, 53% - к среднему слою. Изучение именно преуспевающей группы предпринимателей и менеджеров имеет особое значение: с некоторой долей условности можно полагать, что уровень их морально-этического сознания и поведения в наибольшей степени отражает продвинутость российского бизнеса на шкале «цивилизованности» в современной институциональной среде и в перспективе может быть подхвачен более массовыми группами предпринимателей и менеджеров.

Результаты опроса показали, что деловая этика не является в настоящее время значимым фактором делового успеха в бизнесе даже среди авангарда российского делового сообщества. Только 28% респондентов выделили «честное соблюдение деловых обязательств и этических норм» среди наиболее значимых факторов делового успеха.

Что касается воздействия государства на бизнес, то в настоящее время государство выступает скорее ограничителем развития деловой этики в российском бизнес-сообществе. Особо остро стоят проблемы коррупции и произвола чиновников (55-56% респондентов оценили их в 4-5 баллов по 5-балльной шкале). И злободневность этих проблем за последние 2-3 года только нарастает (43%). По-прежнему сохраняются серьезные проблемы с обеспечением устойчивых институциональных рамок, регулирующих деятельность бизнеса. Весьма многочисленные группы респондентов находят острой проблему стабильности

¹ Автор выражает признательность академику Т. И. Заславской и профессору М. А. Шабановой за предоставленную возможность работать с данным массивом

правил игры (41%), а также их прозрачности, четкости, ясности (39%). Что касается обеспечения неприкосновенности частной собственности, то, по мнению 38% респондентов, гарантия прав частной собственности государством обеспечивается плохо (оценка остроты проблемы 4-5 баллов по 5-балльной шкале). Настораживает тот факт, что в последние 2-3 года защищенность частной собственности от огосударствления, по мнению 41% респондентов, еще более снизилась. По-прежнему, для большей части респондентов (43%) остается острой проблема налогов на бизнес. Пожалуй, единственный позитивный сдвиг в отношениях власть-бизнес – это некоторое улучшение условий выхода бизнеса из «тени» (на него указали 32% респондентов против 15% указавших на обратную тенденцию)

В современной России импульс развития деловой этики исходит преимущественно от самого бизнеса, постепенно развивающегося и укрепляющегося. По оценке преуспевающих предпринимателей и менеджеров, деловая среда, в которой они функционируют, уже сегодня характеризуется высокой значимостью деловой репутации и весьма высоким уровнем конкуренции. Более того, три четверти респондентов отметили, что за последние 2-3 года конкуренция увеличилась. Также возрастает общий уровень профессионализма делового сообщества (51%).

Важной особенностью современной российской деловой среды является высокая роль деловых сетей и низкая доступность этих сетей для новых участников. Нестабильность и непрозрачность правовых норм, низкая эффективность государственного и судебного контроля способствуют увеличению значимости деловых сетей, в которых роль регулятора, по сути, выполняет деловая этика. Результаты опроса показали, что в современных российских условиях строгость соблюдения этических норм выше, нежели законов (41% против 33%). Давая оценку изменению деловой среды за последние 2-3 года, почти 30% отметили, что приверженность этическим нормам и строгость соблюдения договоренностей увеличились. То же происходит с уровнем взаимного доверия бизнесменов: пока только 26% отмечают его высокую роль (оценка 4-5 баллов по пятибалльной шкале). При этом 23% указали на укрепление доверия за последние годы, и еще 62% - на то, что его роль не изменилась. Все это свидетельствует о постепенном формировании более цивилизованных правил игры внутри бизнеса.

Проведенный анализ показал, что импульсы развития деловой этики в сегодняшних условиях исходят преимущественно от самого делового сообщества, и обусловлены в значительной мере его спонтанным развитием (в первую очередь, ростом конкуренции). Это продвижение мы наблюдаем применительно к продвинутой группе российского делового сообщества. Как обстоит дело у более массовых групп российского бизнеса – предмет дальнейших исследований.

Список литературы:

1. Aburdene, P. (2005), *Megatrends 2010: The rise of conscious capitalism*, Hampton Roads Publishing, Charlottesville, VA, 2005, 248 p.
2. Young S. *Moral Capitalism: Reconciling Private Interest with the Public Good*. San Francisco (CA): Berrett-Koehler Publishers, Inc., 2003, 226 p.
3. Porter, M.E. and Kramer, M.R. *Strategy and Society: The link between competitive advantage and corporate social responsibility* // *Harvard Business Review*, December 2006, pp. 78-92
4. Donaldson T., Dunfee T. *Ties that binds: the social contracts approach to business ethics*. Boston, MA: Harvard Business School Press, 1999, 306 p.