СЕКЦИЯ «ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ»

Подсекция №1: «История России XX века: особенности государственного управления».

1. **Буянов А. В.** асп. 3 г.о., науч. рук. Сидоров А. В., МГУ имени М.В. Ломоносова, *«Отражение спектра общественно-политических настроений в работе Съезда народных депутатов СССР».*
2. **Гущина М. Н.** асп. 3 г.о., науч. рук. Купцова И. В., МГУ имени М.В. Ломоносова, *«Реорганизация Народного комиссариата просвещения РСФСР в 1936 - 1940 гг.:цели и результаты».*
3. **Дорофеева А. В**. асп. 3 г.о., науч. рук. Ткаченко Е.Н., МГУ имени М.В. Ломоносова,. *«Проблемы управления массовой культурой в России в начале XX вв.».*
4. **Ермаков В.А.** асп. 2 г.о., науч. рук. Тропин В.И., МГУ имени М.В. Ломоносова, *«Роль положения "О мерах к охранению государственного порядка и общественного спокойствия" в управлении государственной безопасностью в начале 20 века».*
5. **Кондратенко С. Ю**. асп. 2 г.о., науч. рук. Аракелова М.П., МГУ имени М.В. Ломоносова, *«Центральный аппарат управления Вооруженными Силами СССР (1945-1953 гг.)»*
6. **Корякина О.О**. студ. 2 к., науч. рук. Когай И.С., ВоГТУ, *«Губернаторская власть в России XVIII - начала XX вв. (на примере Вологодского края)»*
7. *Маркин В. Л. асп. 3 г.о., науч. рук. Тропин В.И., МГУ имени М.В. Ломоносова, «Русская пресса и «университетский протест» 1911 года.»*
8. **Раднаева С. Д**. асп. 3 г.о., науч. рук. Соловьев К.А., МГУ имени М.В. Ломоносова, *«Факторы формирования моделей государственного устройства в субъектах Российской Федерации Байкальского региона в 1990-е гг.»*
9. **Ухов А. Е.** соискатель 1 г.о., Вологодский государственный педагогический университет *«Земельная реформа в России: между прошлым и будущим»*
10. **Филиппов А. С.** асп. 3 г.о., науч. рук. Гомерев И.Н., Новосибирский государственный университет, *«Модели местного управления (новый взгляд)»*

Подсекция №2: «Проблемы политико-административного регулирования в современном государственном управлении».

1. **Беднякова О.** студ. (магистр) 2 к., науч. рук. Калина-Пращник У.П., Карагандинский государственный технический университет, *«Стратегический подход к управлению региональным развитием (The strategic approach to management of regional development)».*
2. **Беляева Ю. Ю.** асп. 1 г.о., науч. рук. Пушкарева Г.В., МГУ имени М.В. Ломоносова, *"Особенности формирования команд в политике*"
3. **Ведмецкая Л. В.** студ. (магистр) 1 к., науч. рук. Сморгунов Л.В., Санкт-Петербургский государственный университет, *«Политико-культурная составляющая современной административной реформы в России»*
4. **Долгов В. В.** асп. 2 г.о., науч. рук. Пушкарева Г.В., МГУ имени М.В. Ломоносова, *«К вопросу о взаимодействии государства и бизнеса в современном мире. На пути к частно-государственному партнерству"*

5. **Канапьянов Т. Е.** студ. (магистр) 1 к., науч. рук. Иманбаев М.О., Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева, *«Некоторые особенности депутатских выборов в Сенат Парламента Республики Казахстан»*
6. **Кобрина О. С.** асп. 2 г.о., науч. рук. Соловьев А.И., МГУ имени М.В. Ломоносова, *«Политико-культурные основания современной государственной политики»*
7. **Крючкова С. Е.** студ. 4 к., науч. рук. Новикова Р.А., Филиал МГУ имени М. В. Ломоносова, *«Политика экономического роста и благосостояние россиян»*
8. **Попандопуло А. И.** асп. 1 г.о., науч. рук. Соловьев А.И., МГУ имени М.В. Ломоносова, *«Отраслевые формы частно-государственного партнерства (на примере железнодорожного транспорта)»*
9. **Скипина М. А.** студ. 2 к., науч. рук. Лопухов Н.В., ВАГС, *«Формирование правового самосознания как метод антикоррупционной деятельности»*
10. **Суслова Д. В.** асп. 3 г.о., науч. рук. Соловьев А.И., МГУ имени М.В. Ломоносова, *"Значение мифологических представлений как неинституциональной компоненты политики (на примере мифов о Болонском процессе)»*
11. **Тарусин П. В.** асп. 2 г.о., науч. рук. Соловьев А.И., МГУ имени М.В. Ломоносова, *«Военно-политическая элита как субъект формирования государственной политики»*
12. **Цогт Э.** стажер (МНР), науч. рук. Соловьев А.И., МГУ имени М.В. Ломоносова, *«Реформы государственной службы в посткоммунистических государствах: опыт и проблемы»*

<u>Подсекция №3:</u> «Инновационные технологии в государственном и бизнес- управлении».

1. **Васильева В. В.** асп. 2 г.о., науч. рук. Зуб А.Т., МГУ имени М.В. Ломоносова, *«Поиск и выявление стратегического потенциала организации в рамках ресурсного подхода»*
2. **Ганиева А. А.** соискатель 1 г.о., науч. рук. Марданов Р.Х., Уфимский научный центр РАН, *«Управление проектами национального масштаба»*
3. **Елаева А. Э.** студ. 1 к., науч. рук. Шагжиев К.Ш., Бурятский государственный университет, *«Создание Центра космического мониторинга в Республике Бурятия (перспективы использования в государственном и муниципальном управлении)»*
4. **Знаменская Н. В**. асп. 1 г.о., науч. рук. Агафонова Н.В., МГУ имени М.В. Ломоносова, *«Создание организационных структур, способствующих реализации инноваций»*
5. **Корякина О. А**. студ. 5 к., науч. рук. Судас Л.Г., МГУ имени М.В. Ломоносова, *«Российская практика государственно-частного партнерства в сфере научно-технических инноваций»*
6. **Костюченко С. В**. студ. 2 к., науч. рук. Александрова С.С., Филиал МГУ имени М.В. Ломоносова в г. Севастополе, *«Концептуальное проектирование в государственном уравлении»*
7. **Ларионова А. А.** асп. 1 г.о., науч. рук. Сурин А.В., МГУ имени М.В. Ломоносова, *«Развитие венчурного рынка в период кризиса»*
8. **Мальцева Е. А.** студ. 5 к., науч. рук. Сурнина Н.М., Уральский государственный экономический университет, *«Информационная активность органов власти как показатель регионального управления»*

9. **Михайлова Е. В.** студ. 2 к., науч. рук. Солодов В.В., МГУ имени М.В. Ломоносова, *«Мобильные услуги в образовании: международный опыт и перспективы применения в России»*
10. **Позднышева Ю. А**. асп. 1 г.о., науч. рук. Соколов М.Э., МГУ имени М.В. Ломоносова, *«Эффективная система управления интеллектуальной собственностью как залог конкурентоспособности организации»*
11. **Стремоус Н. С.** студ. 4 к., науч. рук. Пахомов Е.В., Южный федеральный университет Технологический институт Южного федерального университета в г. Таганроге, *«К вопросу о реализации технологии электронного правительства»*
12. **Суворова Т. С.** асп. 1 г.о., науч. рук. Молчанова О. П., МГУ имени М.В. Ломоносова, *«Институт общественного участия как механизм частно-государственного партнерства в образовании»*
13. **Шестоперов А. М**. асп. 2 г.о., науч. рук. Молчанова О.П., МГУ имени М.В. Ломоносова, *«Внедрение инноваций в деятельность органов государственной власти на основе аутсорсинга»*

<u>Подсекция №4:</u> «Социальные общности и проблемы управления».

1. **Будаева Н. Н.** студ. 5 к., науч. рук. Шиняева О.В., Ульяновский государственный технический университет, *«Проблемы управления: развитие социокультурной инфраструктуры региона»*
2. **Горяева Е. А**. студ. 5 к., науч. рук. Бурмыкина И.В., Липецкий государственный педагогический университет, *«Социальный аудит как метод оценки и изучения деятельности администрации муниципального образования»*
3. **Деревянченко А. А.,** студ., науч. рук. Клементьев Д.С., МГУ имени М.В. Ломоносова, *«Проблемы управления адаптацией мигрантов (на примере русскоязычной общины в Израиле)»*
4. **Дубровина М. Н.** студ., науч. рук. Бухтев Н.И., Донецкий государственный университет управления, *«Социальная стратификация украинской молодёжи»*
5. **Корниенко С. В.,** асп., науч. рук. Подольская Т.Я., МГУ имени М.В. Ломоносова, *«Факторы влияния на поведение российского потребителя»*
6. **Кужаева Л. М.** студ. 3 к., науч. рук. Бадеева З.М., Евразийская академия институт АТиСО, *«Коррупция и анализ исследования коррупции в Казахстане»*
7. **Наточина Е. А**. студ. 4 к., науч. рук. Ткаченко Ю.Г., Технологический институт Южного Федерального университета в г. Таганроге, *«Оценка деловых качеств женщины-руководителя на основе тенденций развития современного общества»*
8. **Остякова Т. А**. студ. 4 к., науч. рук. Подольская Т.Я., МГУ имени М.В. Ломоносова, *«Российские рейдеры как особая социальная общность»*
9. **Сажина В. А.,** асп., науч. рук. Клементьев Д.С., МГУ имени М.В. Ломоносова, *«Социальный капитал как ресурс управления территориальными общностями»*
10. **Степанов А. Б.,** асп., науч. рук. Подольская Т.Я., МГУ имени М.В. Ломоносова, *«Российские пользователи IT-технологиями: система ценностей, модели поведения»*
11. **Фесянова О. А.** студ. 4 к., науч. рук. Подольская Т.Я., МГУ имени М.В. Ломоносова, *«Российские PR-менеджеры в бизнесе и политике: общее и особенное»*
12. **Шалякина О. С.,** асп., науч. рук. Панченко В.Г., МГУ имени М.В. Ломоносова, *«ВУЗ-Ассоциация выпускников: коммуникативно-управленческий контекст».*
13. **Щедрина А. М.** студ. 5 к., науч. рук. Бычков С.Н., МГУ имени М.В. Ломоносова, *«Базисные ценности нации как фактор антикризисного управления»*

Подсекция №5: «Современные технологии управления человеческими ресурсами»

1. **Баринов Д. А.,** асп. 2 г.о., науч. рук. Зайцева Т.В., МГУ имени М.В. Ломоносова, *«Управление лояльностью персонала в условиях кризиса»*
2. **Воронин О. Н.,** асп. 2 г.о., науч. рук. Бекоева Д.Д., МГУ имени М.В. Ломоносова, *«Разработка идей в деятельности руководителя»*
3. **Жорова А. С.** студ. 5 к., науч. рук. Хаймурзина Н.З., Ульяновский государственный университет, *«Повышение эффективности оценки персонала с точки зрения ключевых кадровых ситуаций»*
4. **Зебрина Ю. Д.** студ. 5 к., науч. рук. Шутенко Е.В., БелГУ, *«Оптимизация способов управленческого воздействия в организации».*
5. **Зорина Э. О.**, асп. 3 г.о., науч. рук. Зайцева Т.В., МГУ имени М.В. Ломоносова, *«Ключевые показатели эффективности как современная технология управления персоналом».*
6. **Кочановская Е. О.** соискатель 1 г.о., науч. рук. Грабельных Т.И., Иркутский государственный университет, *«Модель профессиональных компетенций как основной инструмент управления человеческими ресурсами»*
7. **Легкая Л. Е.,** асп. 2 г.о., науч. рук. Черняева Г.В., МГУ имени М.В. Ломоносова, *«Рынок рекрутинговых услуг в период экономического спада»*
8. **Панова Е. А.,** асп. 2 г.о., науч. рук. Пугачев В.П., МГУ имени М.В. Ломоносова, *«Мотивационный аудит как новый инструмент системы управления предприятием».*
9. **Платонов А. В.,** асп. 2 г.о., науч. рук. Тихенький В.Г., МГУ имени М.В. Ломоносова*, «Манипулирование как способ удержания персонала на рабочем месте»*
10. **Теплов А. О.,** студ. 5 курса, науч. рук**.** Пугачев В.П., МГУ имени М.В. Ломоносова, *«Оценка эффективности наставничества*».
11. **Труфанова О. Н.,** асп. 1 г.о., науч. рук. Зайцева Т.В., МГУ имени М.В. Ломоносова, *«Обучающаяся организация как современная концепция управления человеческими ресурсами».*
12. **Уханов Д. А.** студ. 1 к., науч. рук. Малков В.Ф., Российский Государственный Гуманитарный Университет, *«Интернет - актуальная технология поиска работы в условиях кризиса»*
13. **Харитонова В. Н.,** асп. 1 г.о., науч. рук. Пугачев В.П., МГУ имени М.В. Ломоносова**,** *«Особенности проявления клиентелизма в современной государственной службе».*
14. **Щегорцова В. Н.** асп. 3 г.о., науч. рук. Мартыненко В.Н., Харьковский региональный институт Национальной академии государственного управления при Президенте Украины, *«Система мотивации труда государственных служащих в Украине»*

Подсекция № 6: «Реальный сектор экономики России в условиях современного кризиса».

1. **Алексеев Е.А.,** асп. 1 г.о., науч. рук. Мысляева И.Н., МГУ имени М.В. Ломоносова, *«Развитие конкуренции и проблемы структурной организации железнодорожного транспорта России».*

2. **Багаева В.Б.,** асп. 1 г.о., науч. рук. Кобяков А.Б., МГУ имени М.В. Ломоносова, *«Конкурентоспособность российской экономики в условиях девальвации национальной валюты».*
3. **Баринова В. А.,** асп. 2 г.о., науч. рук. Катихин О.В., МГУ имени М.В. Ломоносова, *«Механизмы налогового стимулирования инновационных отраслей»*
4. **Ильин-Минкевич В. И.,** студ. 4 к., науч. рук. Мысляева И.Н., МГУ имени М.В. Ломоносова, *«Платное высшее профессиональное образование в России в условиях современного финансового кризиса: проблемы и перспективы».*
5. **Калинина Е. В**. асп. 1 г.о., науч. рук. Кутышкин А.В., Югорский государственный университет, *«Возможные механизмы преодоления последствий кризиса в строительной отрасли»*
6. **Карташова Л. А.**студ. 5 к., науч. рук. Шебураков И.Б., СЗАГС (филиал в г. Вологда), *«Аптечные предприятия как сектор медицинских услуг в условиях кризиса»*
7. **Кусов И.С**., асп. 1 г.о., науч. рук. Симановская М.Л., МГУ имени М.В. Ломоносова, *«Сетевые отношения в экономике»*
8. **Магомедова Т. В**. асп. 1 г.о., науч. рук. Колыванов В.Ю., Дагестанский государственный технический университет, *«Государственное управление транспортной инфраструктурой»*
9. **Манаева К. В.** асп. 1 г.о., науч. рук. Малькова И.В., МГУ имени М.В. Ломоносова, *«Бренд как фактор экономической стабильности компании»*
10. **Печёнкина И. Б**. асп. 2 г.о., науч. рук. Глебов И.П., ФГОУ ВПО "Саратовский ГАУ им. Н.И. Вавилова", *«Проблемы и перспективы развития сбытовой деятельности в АПК»*
11. **Платонова Д.В.,** асп. 1 г.о., науч. рук. Ширяева С.В., МГУ имени М.В. Ломоносова, *«Теневая экономика и трудовые отношения в условиях кризиса».*
12. **Тощенко В.В.,** асп. 1 г.о., науч. рук. Катихин О.В., МГУ имени М.В. Ломоносова, *«Проблемы становления государственно-частного партнерства в России».*
13. **Турчин Д. А.**студ. (магистр) 2 к., науч. рук. Комаров С.Д., Западно-Казахстанский Государственный Университет им. М. Утемисова, *«Экономический кризис, как шаг к реформе жилищной политики Казахстана.»*
14. **Хайкина О. В.,** асп. 2-го г.о., науч. рук. Гаврилова В.Е., МГУ имени М.В. Ломоносова, *«Страховой рынок в условиях финансового кризиса».*

<u>Подсекция №7</u>: «Функционирование компаний в условиях финансово-экономической нестабильности».

1. **Вьюгин Е.А.**, студ., науч. рук. Пеганова О.М., МГУ имени М.В. Ломоносова**,** *«Специфика деятельности инвестиционных банков во время экономического кризиса»*
2. **Герасимов И.А.,** магистр., науч. рук. Бобылева А.З., МГУ имени М.В. Ломоносова**,** *«Формирование государственной программы финансового оздоровления на примере корпорации "РСК "МиГ"»*
3. **Гобозова А.В.** асп. 2 г.о., науч. рук. Сажина М.А., МГУ имени М.В. Ломоносова, *«Конкурентное поведение фирмы в условиях кризиса»*
4. **Ельчанинова М.Г.**, магистр., науч. рук. Бобылева А.З., МГУ имени М.В. Ломоносова**,** *«Стратегия и тактика поведения компаний и государственного регулирования в условиях экономического спада: исторический аспект».*
5. **Зубрилин Е.В.**, студ., науч. рук. Сажина М.А., МГУ имени М.В. Ломоносова, *«Государство как гарант стабильности в государственно-частном партнёрстве в условиях финансово-экономического кризиса»*

6. **Кожин С.В.,** студ., науч. рук. Жаворонкова Е.Н., МГУ имени М.В. Ломоносова, *«Возможности и угрозы управления стоимостью компании посредством механизма слияний и поглощений»*
7. **Корпушенкова А.В.,** студ., науч. рук. Бобылева А.З., МГУ имени М.В. Ломоносова, *«Использование стоимостного подхода в выборе антикризисных мер»*
8. **Лелюх А. Б.** соискатель 1 г.о., науч. рук. Панов М.И., МГУ имени М.В. Ломоносова, *«Развитие дистанционного банковского обслуживания в условиях финансового кризиса»*
9. **Минаева М. М.** студ., науч. рук. Минаков В.Ф., Санкт-Петербургский Государственный Университет Экономики и Финансов, *«Автоматизации логистики: оценка в условиях кризиса»*
10. **Сагиева Д.Г.**, студ., науч. рук. Пеганова О.М., МГУ имени М.В. Ломоносова, *«Условия кредитования банком клиентов в период финансового кризиса»*
11. **Талакин А.К.**, студ., науч. рук. Сажина М.А., МГУ имени М.В. Ломоносова, *«Влияние современного финансового кризиса на стабильность российской экономики»*
12. **Шмакова Е.С.**, студ., науч. рук. Каширова А.В., МГУ имени М.В. Ломоносова, *«Комплексное страхование рисков инвестиционных проектов»*

ТЕЗИСЫ

Подсекция №1: «История России XX века: особенности государственного управления».

Отражение спектра общественно-политических настроений в работе Съезда народных депутатов СССР

Буянов Александр Викторович
аспирант
Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, факультет государственного управления, Москва, Россия.
E-mail: alex_bu@smtp.ru

Общественно-политическая ситуация в СССР весной 1989 г. характеризовалась отсутствием сколь-нибудь четкой политической структуры, явных политических размежеваний. С одной стороны, формирующиеся народные фронты и другие неформальные объединения отличались рыхлостью организационных структур, малочисленностью и невнятностью политических программ. Несмотря на нарастающую критику в адрес КПСС, она оставалась в центре политической жизни: споры, выступления «за» и «против» шли вокруг ее места, роли и возможностей в обновлении и демократизации общества. С другой стороны, неформальное движение стало основой для развития двух ветвей оппозиции, отличавшихся по отношению к существующей власти, имевших различные общественные идеалы и по-разному оценивавших различные моменты исторического прошлого страны: «демократическая» и «национально-патриотическая». Эти процессы самоопределения в рамках «неформального» движения создали базу для появления самостоятельных общественно-политических групп, народных фронтов и других политических организаций на Съезде народных депутатов СССР.

Формально, народные депутаты делились всего на две категории: члены КПСС и беспартийные и различались по своей принадлежности к регионам и республикам. Но ни первый, ни второй критерии не позволяют определить политическую принадлежность парламентариев. Кроме того, сами депутаты на первом этапе работы представительного органа власти еще не определили свою позицию в вероятных будущих группировках.

Принадлежность к той или иной политической группе определялась содержанием выступлений тех или иных депутатов. При этом учитывались их отношения к экономической реформе, к реформе политической системы, к роли партии в обществе и в государстве, к гласности и гражданским свободам в целом, к национальному вопросу и т.д. Следует подчеркнуть, что определение политической ориентации народных депутатов нередко затруднялось противоречивостью и запутанностью их позиций.

В связи с этим классификация депутатского корпуса Съезда на левых и правых представляется несколько упрощенной и не позволяет в полной мере отразить весь спектр общественно-политических настроений[1]. С другой стороны чрезмерная детализация политических пристрастий депутатов создает сложности относительно соотнесения их позиций с той или иной политической группой.

Таким образом, в ходе анализа выступлений и результатов голосований депутатов на Съезде представляется вероятным выделение следующих шести основных групп:

---

[1] К «правым» относятся депутаты, занимающие консервативные позиции, выступающие за сохранение существующей системы, к «левым» - депутаты-реформаторы, нацеленные на радикальные преобразования в сфере экономики и в политическом устройстве.

«Радикальные демократы» и «умеренные демократы» по своим убеждениям составляли левую часть Съезда. Эти группы выражали реформаторские настроения. Их легче всего определить прежде всего потому, что их характеризует высокий уровень политической активности при обсуждении ключевых вопросов внутренней и внешней политики, четко сформулированной собственной позиции, которую они выражали. Они поддерживали курс на коренное преобразование советской системы как в политической, так и в экономической области. Эти группы депутатов выступали за правовое государство, за преодоление планирования и введение рынка. Между собой группы отличались, как следует из их названия, степенью радикальности своих позиций. Важной составной частью этих групп являлись национал-реформаторы. Однако не все депутаты, требующие самостоятельности, независимости или повышения роли национального фактора, могли быть причислены к этой группе. Примеры: А.Д. Сахаров, Ю.Н. Афанасьев, Г.Х. Попов, Ю.Ю. Болдырев, К.А. Антанавичюс, З.З. Вайшвила.

Представители «левого и правого центра» образовывали центр Съезда народных депутатов СССР. Они избегали прямых столкновений с консерваторами. В целом, к этим группам следует отнести всех тех, кто никогда не отступал от официальной линии партии и перенес на Съезд свой предыдущий политический опыт. Основная цель этих групп, особенно «левых центристов», заключалась в оказании помощи советскому руководству уйти от давления консерваторов, не доходя до разрыва. Среди них было много профессиональных партийных работников, защищавших свои собственные интересы. Примеры: Р.А. Медведев, Ф.М. Бурлацкий, А.И. Лукьянов, Г.В. Колбин, Г.С. Таразевич. Условно к центру следует отнести представителей «агрессивно-послушного большинства»[1]. Значительную часть этой группы составляли депутаты, приехавшие из республик, где была велика степень политической апатии среди избирателей. Их избрание происходило в условиях отсутствия альтернативных кандидатов, а значит и политической конкуренции.

«Аппаратчики» и «ультраправые» депутаты в большинстве своем состояли из работников партаппарата и общественных организаций. Как правило, это были сторонники защиты позиции аппарата и консервативных идей в целом. Они не скрывали враждебного отношения к гласности и к реформам в экономике и принимали демократизацию только как механизм, дополняющий политическую монополию партии. Они не были против политики М.С. Горбачева, скорее использовали его идеи для своего политического иммунитета, но при этом пытались диктовать свои условия. примеры представителей данной группы: М.Р. Мамедов, В.П. Поляничко, В.И. Воротников, В.А. Ярин, В.А. Мартиросян, В.В. Соболев.

На основе классификации можно подвести итог, что две группы – «радикальные демократы» и «умеренные демократы» – представляли все оттенки реформаторского фронта, в то время как группы: «левые и правые центристы», «аппаратчики», «ультраправые» выражали консервативные и реакционные тенденции. Устойчивого и сплоченного политического центра не существовало. В центре находилась «плавающая» масса - большинство депутатов, - размеры и состав которой менялись ежедневно в зависимости от обсуждаемых вопросов. Ядро этого большинства - результат блокирования центристов с представителями других групп. Шесть групп характеризовались различной степенью стабильности. «Радикальные демократы» и «ультраправые» оказались более устойчивыми. Центристы проявили большую нестабильность. Накопление парламентского опыта привело к постепенному сокращению «агрессивно-послушного большинства». Основные направления

[1] Термин введен Ю.Н. Афанасьевым, впоследствии ставшим одни из инициаторов создания Межрегиональной депутатской группы.

политических перемещений зависели от импульсов к поляризации или, наоборот, консолидации.

Реорганизация Народного Комиссариата Просвещения РСФСР в 1936 – 1940-х гг.: цели и результаты

Гущина М.Н.
аспирантка
Московский государственный университет им. М.В.Ломоносова, факультет государственного управления, Москва, Россия
E – mail: Guschina_M@mail.ru

На современном этапе развития России для повышения эффективности деятельности государственных органов управления проводятся их преобразования и реорганизации. Реорганизация в своей основе подразумевает перестройку, изменение структуры и функций учреждений и организаций. Механизм реорганизации включает в себя планирование с постановкой целей, сам процесс осуществления, контроль за результатами и необходимую корректировку в случае возникновения сбоев, нарушающих работу процесса и приводящих к отклонению от намеченных целей.

Функционирование государственных органов управления РСФСР в 1930-е гг. также сопровождалось изменениями их структуры и функций.

Задача осуществления всеобщего обучения в СССР и РСФСР во второй половине 1930-х годов – семилетнего и среднего (десятилетнего), необходимость качественной подготовки специалистов – «новой интеллигенции» обуславливали поиск организационных форм, методов управления системой народного образования. В каждой республике СССР действовал Народный комиссариат просвещения - орган исполнительной власти, основной задачей которого было управление сферами образования и культуры. Народный Комиссариат Просвещения РСФСР по образцу построения своей структуры и методам управления служил примером для народных комиссариатов просвещения союзных республик.

Во второй половине 1930-х гг. в аппарате Наркомпроса РСФСР проводились реорганизации, цели которых определялись как повышением эффективности деятельности, так и политическими задачами.

До февраля 1936 года структура Наркомпроса РСФСР включала в себя управления, отделы и объединения отраслевого характера.

В зависимости от ступени образования и отрасли культуры функционировали и структурные единицы в аппарате Наркомпроса. По данным на 1935 год, действовали Дошкольный отдел, Управление начальной и средней школы, Управление университетов и научно-исследовательских учреждений, Отдел школ и курсов для взрослых, Управление подготовки учителей, Библиотечное управление, Управление по руководству детскими домами, Управление школьного строительства, Управление по делам литературы и издательства (Главлит), Управление театральных и зрелищных предприятий, Главное Управление по контролю за зрелищами и репертуаром, Отдел изб - читален, домов культуры, парков культуры и отдыха, Музейный отдел, Строительный отдел, Специальный отдел, Комитет по игрушке, а также Главная инспекция[1]. Каждое управление или отдел включали в себя некоторое количество секторов и групп, в зависимости от сферы деятельности и объема работы.

Необходимость ускорить темпы введения всеобщего начального, семилетнего и среднего обучения, улучшить качество руководства школами, более полно охватить контролем сферы культурной жизни со стороны союзного государства путем

[1] Государственный Архив Российской Федерации.. Ф. 2306. Оп. 69. Д. 2197. Лл. 9 – 11.

разукрупнения учреждений привела к ряду изменений организационной структуры Наркомпроса РСФСР. Для начала реорганизации ряда наркоматов существенное значение имели резолюции и директивы XVII Съезда ВКП(б), проходившего в 1934 году, которые определили основные направления перестройки государственного аппарата, такие как ликвидация функциональной системы построения аппаратов, обеспечение конкретного руководства каждым нижестоящим органом в отдельности, исправление их недостатков оперативными мерами, усиление личной ответственности руководителя и увеличение его контрольных функций, сокращение штатов работников на 10-15 % и форм учета и отчетности[1].

В январе 1936 года произошло разукрупнение Наркомпроса РСФСР, который передал функции управления художественными предприятиями и органы управления искусством автономных республик образованному в соответствии с постановлением ЦИК и СНК СССР от 17 января 1936 года Всесоюзному Комитету по делам искусств при СНК СССР[2]. В ведении Комитета было передано Управление театральными и зрелищными предприятиями и Главное Управление по контролю за репертуаром.

В соответствии с постановлением ВЦИК и СНК РСФСР от 15 февраля 1936 года «Об изменениях в структуре Наркомпроса РСФСР» и одноименного приказа по Наркомпросу от 21 февраля 1936 года Управление начальной и средней школы, Управление подготовки учителей, Управление университетов и научно-исследовательских учреждений, Отдел школ и курсов для взрослых были упразднены. Вместо них учреждались Управление начальной школы, Управление средней школы, Управление высшей школы, Управление школ для взрослых.

На протяжении 1936 – июня 1941 гг. происходили определенные изменения аппарата Наркомпроса РСФСР - Управления, Отделы, Сектора и Группы меняли свое название, укрупнялись, входили в подчинение той или иной структурной единицы, упразднялись. Так, например, возникали как самостоятельные единицы: Отдел иностранных языков в 1937 г. для методико-организационной работы по подготовке кадров и организации преподавания иностранных языков (был расформирован в январе 1939 г.), Отдел по руководству обучением физически-дефективных детей в 1939 г. для улучшения работы этих школ, их расширения, разработки новых методик преподавания, повышении качества педагогического персонала школ[3].

В марте 1940 года была осуществлена еще одна реорганизация структуры Наркомпроса РСФСР. Управления начальной школы и средней школы были снова объединены в одно Управление начальной и средней школы по причине улучшения показателей по всеобщему начальному обучению к 1940 г. и задачи их повышения на участке охвата всеобщим средним образованием детей. Структура Управления школ взрослых, переименованного в Управление по образованию взрослых, была изменена по функциональному принципу. Начало функционировать Управление военной и физкультурной подготовки студентов и учащихся.

В целом реорганизационные изменения внесли качественные изменения в работу аппарата комиссариата просвещения. Но достижение поставленных системой образования целей оказалось замедленным не только вследствие недостатков работы комиссариата, но и общего социально-экономического и политического положения в стране. Начавшаяся в июне 1941 года война изменила порядок, содержание работы и методы руководства Народного комиссариата Просвещения РСФСР.

---

[1]Резолюция по организационным вопросам (партийное и советское строительство) //http://www.hrono.info/vkpb_17/pril_1.html

[2]Сборник Узаконений РСФСР. 1936. № 5. Ст. 40.

[3]Сборник приказов и распоряжений по Наркомпросу РСФСР. 1939. № 2. С. 7., 1940. № 11 – 12. С. 7.

Проблемы управления массовой культурой в России в начале XX вв.

Дорофеева А.В.
аспирант
Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, Москва, Россия
Факультет государственного управления
E-mail: a-nastasja@mail.ru

К началу прошлого столетия массовая культура стала важнейшим фактором общественной жизни, что было связано с активной индустриализацией общества в конце XIX – начале XX вв. Обычно массовую культуру определяют как культуру, популярную и распространенную среди широких слоёв населения в обществе и связывают её появление со временем возникновения массового общества.[3] Массовое общество - общество, характеризующееся: стандартизацией производства и массовым потреблением; возрастанием численности и роли среднего класса; распространением средств массовой коммуникации и массовой культуры.

Массовая культура живет и развивается в неразрывной связи с общественной, политической, экономической жизнью, частью которой она является. Отличительная особенность массовой культуры - ориентация на вкусы и потребности среднего человека. Создание произведений массовой культуры определялось, прежде всего, интересами коммерческой выгоды. Издатели и кинематографисты ориентировались на потребности своей аудитории и, исходя из них, выпускали свою продукцию. Таким образом, массовая культура отражала основные стереотипы массового сознания.

Процессы, происходившие в стране и обществе, животрепещущие события находили свое отражение в массовой культуре: закрепление новых буржуазных ценностей, общая политизация общества, события первой русской революции, русско-японская война, 100-летие со дня Бородинской битвы, 300-летие дома Романовых и пр. С другой стороны, массовая культура сама влияла на массовое сознание. Именно она становилась проводником новых тенденций и взглядов, профанировала революционные идеи, закрепляла основные стереотипы сознания. [1]

Поэтому в новых условиях перед властью возникла необходимость регулировать вопросы, связанные распространением массовой культуры. Особенно значимой становится проблема репрезентации государственной власти.

В этот период такие формы массовой культуры как пресса, лубочные картинки, массовая художественная литература, кинематограф попадают под пристальное внимание власти. Их значение в области формирования образа власти отмечают крупнейшие государственные деятели - Император Николай II, Председатель Совета Министров Российской империи в 1905-1906 гг. С.Ю. Витте, премьер-министр П.А. Столыпин, председатель Совета министров России в 1911-1914 гг. В. Н. Коковцев и другие общественные деятели.

Можно выявить два основных пути управления массовой культуры со стороны государства: «запретительный», направленный на запрещение нежелательной информации и связанный с институтом цензуры, и «пропагандистский», способствующий популяризации монархических идей, правительственного курса.

Переломным моментом в политике государства по отношению к массовой культуре стало издание 17 октября Высочайшего Манифеста «Об усовершенствовании государственного порядка», который вел к отмене предварительной цензуры и установлению ответственности авторов и издателей перед судом. В связи с этим встал вопрос о формировании альтернативных механизмов воздействия на массовую культуру.

В качестве таких мер применялись: формирование лояльности прессы за счет различного рода субсидий, госзаказ на публикацию статьей и лубочных картин

определенной тематики, поддержка повсеместной трансляции кинохроники с участием царской семьи и др.

Существовала законодательная база, которая определяла нормы в сфере трансляции информации визуальными или текстовыми средствами массовой культуры: «Устав о цензуре и печати», «Положение о мерах к охранению государственного порядка и общественного спокойствия», «Уложение о наказаниях уголовных и исправительных», «Временные правила о периодических изданиях».

Основными органами государственной власти, регулирующими вопросы массовой культуры, являлись: Министерство императорского двора, Министерство внутренних дел, к которому относились цензурные комитеты на местах, Министерство народного просвещения.[2] До начала широкого распространения массовой культуры эти органы занимались вопросами, связанными с печатью. Однако в новых условиях сфера их деятельности расширилась за счет вовлечения в неё массовой культуры.

Министерство императорского двора занималось вопросами, непосредственно связанными с надзором за соблюдением уважения к Российскому императорскому дому посредством института придворной цензуры. В начале XX века увеличивается общее количество обращений в этот орган, т.к. многое коммерсанты пытаются заработать на использовании государственной символики, на изображении императорских Особ на предметах массового спроса.

Министерство внутренних дел контролировало выпуск всей печатной и визуальной информации в России через главное управление по делам печати и местные цензурные комитеты. До 17 октября 1905 г. действовала предварительная цензура. В условиях социальной нестабильности и формирования новых общественных отношений, основанных на принципах свободы совести, слова, собраний и союзов, МВД стремилось контролировать массовую культуру такими методами как возбуждение судебных уголовных и административных дел, изъятие тиражей, закрытие редакций и типографий.

Министерство народного просвещения занималось вопросами, связанными с публикацией и продвижением в массы печатных произведений и лубочных картинок. Оно осуществляло надзор над публичными библиотеками, утверждало и корректировало «Список периодических изданий, допускаемых к обращению в бесплатных народных читальнях», проводило статистический учет популярности массовых изданий.

Проблемы религии и нравственности, как весьма важные с точки зрения общественного спокойствия, тоже находились в ведении цензуры. Существовала духовная цензура, поэтому в печать не проходили картинки и тексты не соответствующие её нормам, запрещался показ художественных кинокартин на библейские темы. Помимо этого действовал запрет на распространение порнографии такими средствами массовой культуры как кинематограф, массовая литература или лубочные картинки.

В целом все формы массовой культуры, существовавшей на данный момент, находились под контролем государства. Особенное внимание уделялось вопросам, связанным с формированием имиджа власти, пропаганды правительственного курса внешней и внутренней политики. В ситуации стремительного распространения массовой культуры и общей демократизации общества власть была вынуждена адаптироваться к новым условиям и заниматься вопросами управления массовой культуры.

В заключение необходимо заметить, что исторический опыт взаимодействия власти и массовой культуры на этапе её становления представляет интерес и в современных условиях. Этот опыт показывает актуальность для власти в любой исторический период проблем формирования её имиджа.

Литература

1. Зоркая Н.М. На рубеже столетий. М., 1976.

2. Ерошкин Н.П. История государственных учреждений в дореволюционной России. М., 1968.
3. Массовое сознание и массовая культура в России. История и современность. Сб.ст. М., 2004.

Роль положения «О мерах к охранению государственного порядка и общественного спокойствия» в управлении государственной безопасностью в начале 20 века.

Ермаков Вадим Андреевич.
аспирант
Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова,
Москва, Россия
E-mail: veget2007@yandex.ru

Начало 20 в. поставило новые проблемы перед политическим режимом самодержавной власти, которые явились следствием незавершенности предшествующих правительственных реформ. Содержание этих проблем приводило к необходимости кардинальных преобразований в политической, социальной и экономической сферах. Данные проблемы заставляли пересматривать не только направление правительственного курса, но и часть сложившихся методов и практик управления в Российской империи. Однако некоторые методы и практики управления, особенно в политической сфере, оставалась неизменными со времени правления Александра III. В первую очередь это касалось способов обеспечения государственной безопасности, защищавших существующий политический режим самодержавной власти. Основным нормативным актом, на основе которого выстраивалась система государственной безопасности, являлось положение 14 августа 1881 г. «О мерах к охранению государственного порядка и общественного спокойствия. Цель данного нормативного акта состояла в предупреждении и пресечении политических преступлений, а также нейтрализация возникающих кризисных ситуаций, угрожающих безопасности государства. Положение вводилось каждые три года, а действие закона циклично повторялось до 1917 г.

Система обеспечения государственной безопасности состояла из двух форм охраны: усиленной и чрезвычайной. Усиленная охрана вводилась в случае, «когда общественное спокойствие в какой-либо местности будет нарушено преступными посягательствами против существующаго государственнаго строя или безопасности частных лиц и их имуществ, или подготовлением таковых, так что для охранения порядка применение действующих постоянных законов окажется недостаточным». Чрезвычайная охрана вводилась, «когда такими посягательствами население известной местности будет приведено в тревожное настроение, вызывающее необходимость принятия исключительных мер для безотлагательнаго возстановления нарушеннаго порядка». Выбор правительством форм обеспечения безопасности зависел от степени дестабилизации политической ситуации в той или иной местности империи. Степень дестабилизации ситуации определяла набор и характер применявшихся инструментов управления. В свою очередь набор и характер приемов и инструментов управления расширял правовое поле действия административных властей и предполагал ряд обязанностей со стороны гражданского население. До 1904 г. общероссийское распространение получила усиленная охрана. Каждый год территории действия данного вида охраны изменялись правительством. В результате регулярного применения данных мер Комитет министров 12 декабря 1904 признал, что приемы охраны по положению 14 августа 1881 г. не имеют необходимости в применении. К 1905-06 гг. был предложен пересмотр исключительного законодательства в целях ограничения территории его действия.

Планы правительства не состоялись, так как параллельно идет процесс увеличения оппозиционных движения в обществе и усиления революционной активности различных слоев населения. В этих условиях, когда стабильность политического режима снова была поставлена под угрозу, ответной реакцией администрации стало общероссийское распространение положения «О мерах к охранению государственного порядка и общественного спокойствия». В 1905 г. антиправительственные выступления во многих губерниях империи перешли в открытую форму. Выбор инструментов управления определялся чрезвычайностью политической ситуации. Если до событий 1905 г. основным инструментом противодействия политическим преступлениям являлась «высылка частного лица административным порядком в какую-либо определенную местность Европейской или Азиатской России, с обязательством безотлучнаго пребывания в течение назначеннаго срока», то во время событий 1905-07 гг. таким инструментом становится военное судопроизводство. Данная мера имела задачу – пресечение политических преступлений по законам военного времени. По мнению администрации, это должно было в кратчайшие сроки прекратить посягательства на основы государственного строя. И если до событий 1905 г. средства обеспечения безопасности носят превентивный характер, то во время революции становятся преимущественно репрессивными.

Модернизация политической системы в результате событий 1905-07 гг. и принятия конституционных основ создали ряд дополнительных условий для функционирования режима самодержавной власти и обеспечения государственной безопасности. Условия были связаны с принятием Манифеста 17 октября 1905 г. и Основных законов Российской империи 1906 г., ограничивающих права самодержавной власти. Создавалась двойственная ситуация в отношении принятия политических решений. Двойственность проявлялась в том, что в обход представительного органа власти – Государственной Думы, царская администрация, используя статью 87, продляет действие положения «О мерах к охранению государственного порядка и общественного спокойствия». Это становится основой конфликтных отношений между Государственной Думой, настаивающей на прекращении действия положения ввиду нарушения законов и гражданских прав, и исполнительной властью, видевшей в институте чрезвычайного законодательства основное средство управления государственной безопасностью. Конфликтные отношения, идущие на уровне государственного управления, давали новый импульс росту оппозиционных настроений в обществе. Длительное использование инструментов чрезвычайного законодательства, когда значительные территории Российской империи выводились из общего порядка управления на основе гражданских законов, приводило к тому, что данные меры, особенно после конституционных преобразований, стали неэффективны. Причиной неэффективности явилось то, что «к ним приспосабливаются, до известной степени, и население, и органы власти и они, в конечном выводе, вместо пользы приносят один вред, способствуя притуплению чувства законности в общественном сознании». Несмотря на это положение 14 августа 1881 г. продолжает вводиться до февральских событий 1917 г. как единственное средство защиты существующей самодержавной власти.

Литература.

1. Александров О.Г. Чрезвычайное законодательство в России во второй половине XIX - начале XX в., Н.Новгород, 2000
2. Гессен В.М. Об обязательных постановлениях, издаваемых в порядке охраны // Право. 1908. № 6. Об.316.
3. Горбунов А.В. Политика исключительных мероприятий // Право. 1907. № 43. Ст.2750.
4. Зайончковский П.А.. Кризис самодержавия на рубеже 1870-1880-х гг. М., МГУ, 1964.
5. Полное собрание законов Российской империи. 3 собрание. Том I. СПб. 1885.

Центральный аппарат управления Вооруженными Силами СССР (1945-1953 гг.)

Кондратенко Сергей Юрьевич
аспирант
Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, факультет государственного управления, Москва, Россия
E-mail: Konrad_85@mail.ru

После окончания Великой Отечественной войны (1941-1945 гг.) возникла необходимость разработки планов развития Вооруженных Сил в условиях мирного времени с учетом опыта минувшей войны. Проблемы военного строительства подверглись всестороннему обсуждению в январе и феврале 1946 года на заседаниях Политбюро ЦК ВКП(б). По итогам его работы руководством страны была намечена широкая программа практических мероприятий по послевоенному развитию Вооруженных Сил СССР, законодательно закрепленных в Законе о пятилетнем плане, принятом сессией Верховного Совета СССР в марте 1946 года. Первостепенной задачей было объявлено перевооружение советских Вооруженных Сил новейшими образцами вооружения и военной техники. Прежде всего, правительством принимались меры в области разработки собственного ядерного оружия, реактивной авиации и переоснащения Военно-Морского Флота, в связи с чем, 27 ноября 1945 года был принят десятилетний план военного кораблестроения, направленный на создание мощного океанского флота. Важная роль в реализации данной программы отводилась реорганизации центрального аппарата военного управления.

25 февраля 1946 года указом Президиума Верховного Совета СССР Народный Комиссариат Обороны СССР был преобразован в Народный Комиссариат Вооружённых Сил СССР, а Народный Комиссариат Военно-Морского Флота СССР был упразднён. 15 марта 1946 года наркомат переименован в Министерство Вооруженных Сил СССР. На объединенное министерство были возложены следующие функции: разработка перспективных планов строительства армии и флота; руководство боевой и политической подготовкой личного состава; совершенствование организации войск, вооружения, боевой техники; руководство высшим военным образованием командных кадров Вооруженных Сил; оперативное использование армии и флота в мирное и военное время; обеспечение всеми видами материальных средств войск, военно-учебных заведений и учреждений; проведение призыва на военную службу и ряд других вопросов, связанных с обеспечением обороноспособности государства. Руководство имевшимися на тот момент видами Вооружённых Сил – Сухопутными Войсками, Военно-Воздушными Силами и Военно-Морскими Силами – возлагалось на формируемые в министерстве главные командования. В целях обеспечения тесного взаимодействия между ними главнокомандующие, начальник Генерального штаба и начальник Тыла Советской Армии одновременно стали заместителями Министра Вооружённых Сил СССР. Командующие родами войск и начальники специальных войск подчинялись соответствующим главнокомандующим видами Вооружённых Сил или непосредственно министру. При главнокомандующих видами Вооружённых Сил в качестве совещательных органов были учреждены военные советы, а при министерстве – Высший военный совет, в состав которого вошли члены Политбюро ЦК партии, видные военачальники. Образование единого министерства основывалось на опыте Великой Отечественной войны и соответствовало задачам послевоенного совершенствования организационной структуры советских Вооруженных Сил, координируя развитие и тесное взаимодействие видов и родов войск Вооруженных Сил.

К концу 1940-х годов в связи с началом практической реализации десятилетнего плана военного кораблестроения, изменилась и концепция развития Вооруженных Сил

СССР, в связи с чем, была подготовлена новая реформа центральных органов военного управления. Согласно указу Президиума Верховного Совета СССР от 15 марта 1950 года Министерство Вооруженных Сил СССР переименовывалось в Военное министерство СССР, из его структуры выделялось Главное командование Военно-Морскими Силами, которое послужило основой для формирования общесоюзного Военно-морского министерства. По мнению исследователя А.А. Кокошина, данное решение было ошибочным, так как оно не согласовывалось с общемировой тенденцией к интеграции всех видов Вооруженных Сил, которой требовал и опыт Второй мировой войны. Главное командование Сухопутных Войск было ликвидировано, как отмечалось в постановлении Совета Министров СССР от 26 марта 1950 года, в связи с «необходимостью устранения параллелизма в работе, исключения дублирующих органов, повышения оперативности в управлении, усиления централизации управления Вооруженными Силами». Общее руководство Сухопутными Войсками осуществлял военный министр СССР, которому непосредственно подчинялись командующие родами войск и начальники специальных войск. Высший военный совет стал функционировать при Совете министров СССР во главе с Председателем Совета министров И.В. Сталиным, а в министерствах были созданы Главные военные советы, во главе с соответствующими министрами. Разделение единого Министерства Вооруженных Сил СССР на союзно-республиканское Военное министерство СССР и общесоюзное Военно-морское министерство СССР существенно усложнило управление Советскими Вооруженными Силами, их финансирование, разработку планов военно-технического развития.

Преобразования центральных органов военного управления последовавшие в первые послевоенные годы, по мнению автора статьи, были связаны с поиском наиболее оптимальной концепции развития Вооруженных Сил СССР. Первоначально предполагалось осуществлять гармоничное развитие всех видов Вооруженных Сил на основе достижений научно-технического прогресса и опыта Великой Отечественной войны, в связи с чем управление ими было сосредоточено в объединенном оборонном министерстве. С 1950 года стала осуществляться концепция параллельного развития Сухопутных Войск и Военно-Воздушных Сил, с одной стороны, и Военно-Морского Флота, с другой. Реализация данной программы не только не учитывала опыта Второй мировой войны, требующего координации и взаимодействия всех видов и родов Вооруженных Сил, но и усложнило управление ими в связи с разделением единого министерства, перераспределением финансирования и корректировкой планов военно-технического развития. Через три года концепция развития советских Вооруженных Сил была вновь изменена, что привело к воссозданию 15 марта 1953 года единого Министерства обороны СССР.

Литература.

1. Бабаков А.А. Вооруженные Силы СССР после войны (1945-1986 гг.): История строительства. М.: Воениздат, 1987 г.
2. Государственный архив Российской Федерации (ГАРФ) Ф. 5446. Оп. 3-ас. Д. 22. Лл. 241-242.
3. Кокошин А.А. Стратегическое управление: Теория, исторический опыт, сравнительный анализ, задачи для России. М.: РОССПЭН, 2003 г.
4. Кормильцев Н.В. Главное командование Сухопутных Войск: история и современность // Военно-исторический журнал. 2005. № 7.
5. Костев Г.Г. Военно-Морской Флот страны (1945-1995). Взлеты и падения. СПб.: Наука, 1999 г.
6. Советские Вооруженные Силы. История строительства. М.: Воениздат, 1978 г.

Губернаторская власть в России XVIII – начала XX вв.
(на примере Вологодского края)

Корякина О. О.
студентка
Вологодский государственный технический университет,
гуманитарный факультет, Вологда, Россия
bim_ka@rambler.ru

В 1708 г. указом Петра I территория Российской империи впервые была разделена на 8 губерний: Московскую, Ингерманландскую, Киевскую, Смоленскую, Архангелогородскую, Казанскую, Азовскую и Сибирскую. Губернаторы получили чрезвычайно широкие полномочия: административные, полицейские, судебные, финансово-хозяйственные, являлись командующими войсками губерний. Таким образом, они фактически представляли на местах власть императора, обеспечивали целостность империи, контролировали деятельность органов местной власти. Такую ключевую роль в государственном управлении Российской империи они сохраняли и в дальнейшем.

Этим объясняется актуальность данного исследования. Роль губернаторской власти раскрывается в моей работе на основе изучения и анализа деятельности Вологодских губернаторов в 1780 – 1917 гг. В работе использованы материалы научной и краеведческой литературы, опубликованные в печати законодательные акты и архивные данные, а также материалы фонда 14 «Вологодское губернское правление» Государственного архива Вологодской области (ГАВО).

Первоначально, губернии составлялись из городов и прилегающих к ним земель, а в 1719 г. были разделены на провинции. Так, Архангелогородская губерния состояла из четырех провинций: Архангелогородской, Вологодской, Устюжской и Галицкой.

«Учреждение о губерниях», принятое Екатериной II в 1775 г., вдвое увеличило число губерний и создавало новые местные органы и должности. В 1780 г. было образовано Вологодское наместничество, куда вошли Вологодская губерния, Архангельская и Великоустюгская провинциальные области. Административным центром наместничества и Вологодской губернии был утвержден город Вологда [9, с.248]. Во главе наместничеств стояли генерал-губернаторы, которые подчинялись лично императрице. В губерниях административно-полицейскую власть возглавляли гражданские губернаторы, подчинявшиеся генерал-губернатору. Наместничества были ликвидированы Павлом I в 1796 г., после чего главой местной власти вновь становятся губернаторы, с 1802 г. подчиненные министерству внутренних дел. Указом Сената в 1796 г. была образована Вологодская губерния в составе 10 уездов. В 1825 г. в России было 49 губерний, которые разделялись на уезды и волости. К 1917 г. в России существовало 78 губерний, 21 область, 2 округа, 8 градоначальств [8, с.123]

Губернаторы возглавляли до 30 различных губернских присутствий и комитетов по всем административным, полицейским, хозяйственным и сословным делам. В круг его обязанностей, помимо этого, входило и пресечение всякого рода отклонений от принятой морали: мотовства, распутства, азартных игр и других форм неподобающего поведения; губернатор надзирал за тем, чтобы продовольствие всегда было в свободной продаже, а цены не взвинчивались со спекулятивными целями. Он принимал меры к развитию местной промышленности и торговли, боролся с эпидемическими заболеваниями, ревизовал богадельни и приюты и т.д.

Вологодскими генерал-губернаторами и наместниками были: Мельгунов Алексей Петрович (1780 –1788 гг.), Кашкин Евгений Петрович (1788 –1793 гг.), Лопухин Петр Васильевич (1793 –1796 гг.), Макаров Григорий Дмитриевич (1780 –1784 гг.), Мезенцев Петр Федорович (1784 – 1792 гг.), Шетнев Николай Дмитриевич (1793 –1798 гг.).

Список Вологодских губернаторов до 1917 г. насчитывает 32 фамилии. Хочется особо отметить Брусилова Николая Петровича (1821 –1834 гг.), Хоминского Станислава

Фаддеевича (1861 – 1878 гг.), Коленко Владимира Захаровича (1892–1894 гг.), Дунина-Борковского Иосифа Яковлевича (1894 –1898 гг.), Лодыженского Александра Александровича (1902 –1906 гг.), Лопухина Виктора Александровича и др.

Материалы о биографиях, деятельности и заслугах Вологодских губернаторов отражены в фондах ГАВО. В них содержатся сведения: имя, чин, должность, лета от роду, вероисповедание, знаки отличия и получаемое содержание, сведения об образовании и местах службы, семейное положение, сведения о детях и другие.

Например, «Иосиф Яковлевич Дунин-Борковский, действительный статский советник, в службе с 1847 ноября 25, в должности губернатора с 1894 декабря 20, в чине с 1896 мая 14. В отставке не был. Получает жалование 5000 руб. и столовых 5000 руб. Итого 10000 руб. в год. Имеет в Черниговской губернии Иглинского уезда при селе Вормино 4021 дес. земли, имение это родовое. Под судом и следствием не был и не состоит. Имеет ордена: Св. Владимира 4 степени (1895 г. января 1), Св. Анны 2 степени (1889 г. января 1), Св. Анны 3 степени (1884 г. июня 23), Св. Станислава 3 степени (1881 г. июня 21), Льва и Солнца 3 степени (1890 г. августа 21); две темнобронзовые медали: а) в память войны 1877-1878 гг. и б) за труды в первой всеобщей переписи населения 1897 г. и серебряные: а) в память царствования Императора Александра III и б) в память Св. Коронования Императора Николая II» [1, оп. 2, д. 748, л. 2].

При нем в Вологде было открыто церковное Древлехранилище и Общество сестер милосердия, фельдшерская школа губернского земства и Вологодское отделение Императорского палестинского общества, построен железнодорожный мост через р. Вологду вблизи Спасо-Прилуцкого монастыря и начались работы по устройству в городе водопровода. При его содействии был открыт артистический кружок. Он ходатайствовал о том, чтобы железная дорога Петербург - Вятка была проложена через Вологду. Он руководил мероприятиями по проведению в губернии первой Всероссийской переписи населения. Благодаря его хлопотам в Вологде появился телефон [2, с. 73].

Подобные сведения имеются также и о других Вологодских губернаторах. Раскрыть их деятельность и значение для развития губернии, дать оценку роли губернаторской власти и является содержанием данной работы.

Литература

1. Государственный архив Вологодской области (ГАВО), фонд 14 «Вологодское губернское правление», оп. 1, дд. 11, 516; оп. 2, дд. 748, 978, 1155, 1156, 1162.
2. Балакшин, Р. А. Почетные граждане города Вологды / Р.А. Балакшин. - Вологда: Книжное наследие, 2005. – 268 с.
3. Вологда: Историко-краеведческий альманах. Выпуск I / под. ред. М. А. Безнина. – ВГПИ Русь, 1994.— 544 с.
4. Вологда в минувшем тысячелетии: Очерки истории города / под. ред. А. В. Камкина, Л. Д. Коротаевой, А. Н. Лукичева. - Вологда: Древности Севера, 2004. – 240 с.
5. Выдающиеся вологжане / Т.И. Ковалева, Ю.С. Кудрявцева. – Вологда: Полиграфист, 2005. – 508 с.
6. Губернии Российской империи. История и руководители. 1708-1917 / под общ. ред. Б.В. Грызлова. – М.: Объединенная редакция МВД России, 2003. – 480 с.
7. Губернаторы, возглавлявшие вологодскую губернию до 1917 года // www.history.nason.ru
8. Секиринский, С. Роль губернаторов в управлении. / С. Секиринский // Проблемы теории и практики управления. – 2001. - № 2.
9. Старая Вологда. XII – начало XX в. Сборник документов и материалов / под. ред. Ф.Я. Коновалова. – Вологда: Легия, 2004. – 568 с.

Русская пресса и «университетский протест» 1911 года.

Маркин Виктор Леонидович
аспирант
факультет государственного управления
Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, Москва, Россия
E-mail: *victor77706@rambler.ru*

В 1910-1911 годах царское правительство в лице министра народного просвещения Л.А. Кассо предприняло попытку поставить под свой контроль высшую школу страны и ликвидировать ее автономию, полученную в ходе революции 1905 года. В Московском университете ее следствием был «университетский протест» руководства и группы профессоров, подавших в отставку в знак протеста против политики правительства в области образования.

Целью нашей выступления является попытка рассмотреть отношение российского общества к «университетскому протесту» 1911 года.

В ноябре-декабре 1910 года происходят массовые выступления студенчества. 11 января 1911 г. Совет Министров принимает решение о временном запрещении любых собраний в высших учебных заведениях.

27 января 1911 года в связи с массовыми студенческими сходками в Московский университет вошла полиция. 28 января Совет университета, заслушав сообщение ректора А.А. Мануйлова о положении дел в университете, принял отставку руководства, отметив, что сложившаяся ситуация «делает невозможным для администрации выполнение возложенных на нее обязанностей». 1 февраля министр народного просвещения Л. А. Кассо принял отставку от административных должностей ректора А. А. Мануйлова, помощника ректора М. А. Мензбира и проректора П. А. Минакова. При этом им воспрещалось заниматься научной и преподавательской деятельностью в университете.

В знак солидарности с уволенными руководителями университета подала прошения об отставке целая группа профессоров и приват-доцентов Московского университета. К 20 февраля число ушедших в отставку преподавателей Московского университета достигло 108 человек.

Полную поддержку действиям профессуры выразили издания либерального направления, в которых нередко сотрудничали профессора университета. Ежемесячный журнал «Вестник Европы» в 1911 году освещал события в Московском университете практически в каждом номере. Обзоры ситуации в высшей школе шли в разделе внутренней хроники и писались лично главным редактором журнала К.К. Арсеньевым.

Крайне неприятным для власти в случившемся конфликте стала позиция московской буржуазии. 11 февраля 1911 года в «Русских ведомостях» было напечатано обращение 65 богатейших представителей торгово-промышленного капитала Москвы, в котором они признавали необходимость борьбы с забастовками, но протестовали против таких средств ее ведения.

О болезненности этого протеста для правительства можно судить по реакции проправительственных газет. Уже 13 февраля в «Новом Времени» появилось три ответа на «письмо 65», в которых говорилось о «сытой импотентности…московских толстосумов», «большой еврейской пакости»,

Оскорбительность и резкость эпитетов характеризуют опасность для правительства воздействия октябристской прессы на средний класс России, поскольку московских фабрикантов было сложно обвинить в разжигании революции и «еврейском заговоре». А других аргументов правая пресса, по большому счету, не приводила. «Россия» причину беспорядков в высшей школе видела в «провокации левых и благосклонном к ней воспособлении академического начальства», а ушедшим профессорам, по мнению газеты, стоило «подать в отставку много раньше, откровенно сознавшись, что они не способны руководить высшей школой». Студенты, участвующие в забастовке, для

официальных и официозных газет являлись лишь хулиганами, наказанными «за срывание лекций», и «разжигаемыми местными и общестуденческими революционными организациями». Правая печать полностью поддержала университетскую политику министра народного просвещения Л.А. Кассо, высказывая лишь сожаление о том, что такие действия не были проделаны ранее.

Революционная печать в случившемся конфликте активно поддерживала протестовавших студентов, но не профессуру. В.И. Ленин в своей статье, посвященной студенческой забастовке, писал о том, что впервые после долгого перерыва произошли «уличные демонстрации с участием преимущественно студенчества». Подробно разбирая конфликт в «университетском протесте» либеральной интеллигенции и буржуазии с властью, он оценивает это как кризис внутренней политики П.А. Столыпина и начало нового революционного подъема в стране.

Факторы формирования моделей государственного устройства в субъектах Российской Федерации Байкальского региона в 1990-е гг.

Раднаева Суржана Дашанимаевна
аспирант
Московский государственный университет им. М.В.Ломоносова, факультет государственного управления, Москва, Россия
E-mail: surzhana08@gmail.com

Цель исследования – показать факторы, повлиявшие на формирование моделей государственного устройства в субъектах Российской Федерации Байкальского региона в 1990-е гг.

В современной исследовательской и общественно-политической практике принято называть Байкальским регионом совокупность нескольких субъектов Российской Федерации: Республика Бурятия, Иркутская область[1], Забайкальский край[2]. В исследуемый нами период регион был представлен следующими субъектами федерации: Республика Бурятия, Иркутская и Читинская области, Усть-Ордынский и Агинский Бурятские автономные округа.

Основными факторами, повлиявшими на формирование моделей государственного устройства в субъектах федерации Байкальского региона, являются: во-первых, политика федерального Центра по отношению к бывшей автономной республике и административно-территориальным образованиям; во-вторых, социально-экономические особенности развития указанных субъектов; в-третьих; этнополитические особенности субъектов федерации Байкальского региона.

Политика федеральной власти по отношению к субъектам Байкальского региона проводилась с учетом того, что регион был представлен разными по статусу субъектами федерации. Изначально, противостояние союзного и федерального Центров привело к расширению прав автономных республик, что позволило объявить Бурятии о собственном суверенитете и в дальнейшем изменить свой статус в виде государства в составе Российской Федерации. Однако суверенизация со временем коснулась и административно-территориальных образований РСФСР. Следовательно, области и округа Байкальского региона повысили свой статус до субъектов федерации. Вместе с тем, необходимо учитывать, то, что на всем протяжении изучаемого периода

[1] Согласно референдуму, проведенному 16 апреля 2006 г. об объединении Иркутской области и Усть-Ордынского БАО с 1 января 2008 г. появился новый субъект Российской Федерации – Иркутская область.
[2] С 1 марта 2008 г. на основе референдума проведенного 11 марта 2007 г. об объединении Читинской области и Агинского БАО появился новый субъект Российской Федерации – Забайкальский край.

актуальным оставался вопрос о взаимоотношении края, области и автономного округа. Политика федерального центра в этом вопросе была противоречивой. На начальном этапе, стремясь не допустить суверенизации автономных округов, он позволил им существенно повысить свой статус и тем самым дистанцироваться от краев и областей, в составе которых они находились. После заключения Федеративного договора и принятия Конституции Российской Федерации политика федерального Центра была ориентирована на выравнивание статуса автономных округов и других субъектов федерации. Между тем, в связи с развернувшейся политикой заключения договоров с отдельными субъектами федерации продолжала нарастать статусная асимметрия, что привело к изменению политики федерального Центра в конце изучаемого периода. В целом, в рассматриваемый период федеральный Центр сохранил целостность России, что позволило в начале XXI в. начать преобразования, нацеленные на централизацию.

Социально-экономические факторы оказывали активное влияние на формирование моделей государственного устройства. Процессы социально-экономического развития субъектов федерации Байкальского региона протекали в условиях экономического кризиса, который обострялся политическим кризисом, связанным с разрушением социально-экономической модели СССР. В силу объективных причин исторического развития субъекты региона оказались в разных социально-экономических условиях. Динамичность преобразований в Иркутской области во многом объясняется более благоприятными экономическими условиями.

Анализ этнополитической ситуации Байкальского региона позволяет установить, что этнополитический фактор играл важную роль в государственном строительстве национально-территориальной автономии. Так, более всего этот фактор отразился в Республике Бурятия. Значительное влияние на процесс государственного строительства республики оказывали национальные движения, которые воздействовали на формирование национальной идеологии через политическую организацию населения. При этом области, как полноценные субъекты федерации, включающие национальные округа, непосредственно были вовлечены в этот процесс, и для них этнополитический фактор также имел большое значение. Однако реализация и учет этого фактора производился в рамках Государственной национальной политики Российской Федерации, тогда как в Республике Бурятия, в рамках Государственной национальной политики Российской Федерации была разработана собственная Концепция государственной национальной политики. В целом, в регионе, в изучаемый период, сохранился существовавший и до этого стабильный этнополитический баланс, несмотря на то, что в стране в некоторых регионах проявлялись сепаратистские устремления.

Таким образом, основные факторы формирования моделей государственного устройства в субъектах Российской Федерации Байкальского региона обозначились в связи с изменением условий существования государственности республик и простых административно-территориальных образований – трансформацией политической системы страны и одновременным проведением экономических преобразований, которые активизировали до того скрытый национальный аспект.

Литература

1. Абдулатипов Р. Г. О федеративной и национальной политике Российского государства. М.: Славянский диалог, 1995. 63 с.
2. Байкальская Сибирь: из чего складывается стабильность / редкол. В. И Дятлов, С. А. Панарин, М. Я. Рожанский. М.; Иркутск: Наталис, 2005. 320 с.
3. Добрынин Н. М. Российский федерализм: становление, современное состояние и перспективы. Новосибирск: Наука, 2005. 426 с.
4. Губогло М. Н. Может ли двуглавый орел летать с одним крылом? М. Российская академия наук, 2000. 503 с.
5. Иванов В. В. Автономные округа в составе края, области – феномен «сложносоставных субъектов Российской Федерации». М.: Изд-во МГУ, 2002. 256 с.

6. Пинигина Ю. Н. Байкальский регион: правовое поле этнополитической ситуации (1992-2001). М.; Иркутск: Наталис, 2002. 311 с.
7. Российский федерализм. Экономико-правовые проблемы /Отв. ред. С. Д. Валентей. СПб.: Алетейя, 2008, 320 с.
8. Социально-экономическая характеристика Байкальского региона / Авт.-сост. С. В. Жбанов. М.; Иркутск: Наталис, 2002. 260 с.
9. Столяров М. В. Теория и практика федерализма. М.: Изд-во РАГС, 2008. 672 с.

Земельная реформа в России: между прошлым и будущим

Ухов Артем Евгеньевич
лаборант
Вологодский государственный технический университет, кафедра философии и права, г. Вологда, Российская Федерация
arbeit1982@list.ru

Если взглянуть на экономическое развитие России рубежа XIX - XX вв., то основным источниками доходов казны становились промышленное производство и сельское хозяйство, которые становились все более производительными в силу крестьянских реформ 1861 и 1906 гг. Россия с конца XIX века, несмотря на архаические формы землевладения и плохую материальную базу, Российская империя была лидером по производству и экспорту сельскохозяйственной продукции.

Наиболее важными событиями, предшествующими реформам капиталистического переустройства общества явились реформы 1861, 1906-1911 гг., в результате которых наметились предпосылки для внедрения рыночных механизмов в сельское хозяйство. Однако непродуманность реформы, освободившей крестьянина практически без земли, оставившей его без средств к существованию, свела к минимуму весь ее положительный эффект. Только к 1882 г., когда по распоряжению П.А. Столыпина создали Крестьянский поземельный банк, началось истинное освобождение крестьян. Так или иначе, но реформа оказала сильное противоречивое влияние на самосознание крестьянства. Не исключено, что горечь и обида, накопившиеся в результате непродуманности реформ, были одной из причин принятия крестьянством октябрьской революции 1917 г. Это негативное влияние было усилено затем концентрацией земли в руках крупных латифундистов. По сведениям «Статистики землевладения 1905 г.» в руках землевладельцев в 1905 г. числилось 60,8% крупных (больше 1000 дес) земельных участков [2. С.90].

Без развития сельского хозяйства, деревни, без хозяина на своей земле, с которой он никуда не убежит, невозможно выполнить поставленные «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации» задачи «модернизации традиционных отраслей экономики» [3. С.7], ни «обеспечение потребностей населения сельскохозяйственной продукцией и продовольствием за счет отечественного производства» [3. С.119]. Несмотря на уверения Г. Грефа, что «Россия созрела для земельной реформы», в стране отсутствует широкий слой зажиточных крестьян и фермеров – необходимой опоры государства в проведении реформы, или их деятельность не защищена достаточно в правовом смысле. Известно, что в США процесс становления фермерства занял около 80 лет. А российское фермерство едва перешагнуло за порог совершеннолетия.

Пункт 6 ст. 5 федерального закона «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения» от 24.07.2002 № 101-ФЗ (ред. 29.06.2004) гласит, что «площадь земельных участков из земель сельскохозяйственного назначения, одновременно находящихся в аренде у одного арендатора, не ограничивается», более того, согласно п. 2 ст. 4 этого же закона, «установленный законом субъекта Российской Федерации максимальный размер

общей площади таких земельных участков сельскохозяйственных угодий не может быть менее чем 10 процентов общей площади сельскохозяйственных угодий в границах одного административно-территориального образования на момент предоставления и (или) приобретения таких земельных участков». Таким образом, если в Московской области общее количество сельхозугодий 1788,8 тыс. га, то в одни руки можно отпустить до 178,8 тыс га. То есть в Московской области всю землю могут скупить десяток землевладельцев и сдавать ее в аренду, договорившись между собой, по завышенным ценам. В результате согласно статистике, за 2000-2005 гг. «возделываемые площади уменьшились примерно на 500 тыс. га» [4. С.6], это при условии, что всего сельскохозяйственных земель в Московской области числилось на это время 1788,8 тыс. га, в том числе пашни 68,7% [6. С.886]. Это произошло за счет нелегальных приобретений (порой путем мошенничества) земель, в том числе принадлежащих действующим сельскохозяйственным предприятиям и кооперативам. Как констатирует исследователь С.А. Кузьмин, это приводит к «выведению крупных массивов земли из сельскохозяйственного оборота», «неизбежному ухудшению качества этих земель» и к тому, что «сельскохозяйственный производитель попадает в полную зависимость от самодурства «нового барина» [4. С.6].

Однако это не выход для государства – крупное землевладение и неизбежная аренда. Это имеет причинную связь с увеличением диспаритета цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию, так как в цепь товарооборота вступает еще один участник – арендодатель. Убытки, полученные в результате диспаритета цен, намного превышают размер бюджетных ассигнований, выделяемых на развитие АПК. Пример Вологодской области показывает износ основных фондов сельскохозяйственных предприятий на 80,6%. Техника и здания стареют, а новое оборудование и постройки в хозяйствах появляются редко. В результате диспаритета цен (по некоторым оценкам он составил 500% [7. С.4]) сельскохозяйственные предприятия оказались не в состоянии закупать средства производства.

Негативные последствия настоящей земельной реформы могут заключаться еще и в том, что арендодатель при сдаче в аренду руководствуется вовсе не государственными интересами, но, как правило, личными. Это сильно сказывается и на социально-психологическом фоне. По результатам опроса среди работников АПК Вологодской области в 1999 г. 76,4% считают, что у них нет будущего в отношении своей работы [5. С.56-58]. Представляется, если земля будет сосредоточена в руках «новых латифундистов», это только усугубит ситуацию. А о социально-политических последствиях этого говорить не приходится, так как отток сельского населения в города, «умирание деревни» стали притчей во языцех.

Таким образом, принятие важных государственных решений, особенно таких, как проведение земельной реформы, требует комплексного системного подхода. Важнейшей основой для разработки и реализации реформ является анализ исторического материала по аналогичной проблеме.

Литература

1. Дрозд Г.Н. Социальный порядок и управление // Экономика региона. Обеспечение социально-экономических реформ. Проблемы и перспективы. – Вологда, 1999. – С.13-19.
2. Дубровский С.М. Сельское хозяйство и крестьянство России в период империализма. – М.: Наука, 1975. – 398с.
3. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации, Москва, Минэкономразвития России, 2008. 165с.
4. Кузьмин С.А. О трансформации деревенского уклада в судьбах сельскохозяйственного производства в России // Мир России. – 2007. - №1. – С.6.

5. Малкова М. Проблема мотивации труда, пути ее решения // Экономика региона. Обеспечение социально-экономических реформ. Проблемы и перспективы. – Вологда,1999. – С.56-58.
6. Московская область // Большая Российская энциклопедия. В 30 т. Т. «Россия». – М.: Научное издательство «Большая Российская энциклопедия», 2004. – 1007с.
7. Советов П.М., Костылева Л.В. Эффективность региональной программы оздоровления экономики неплатежеспособных сельскохозяйственных предприятий. – Вологда, 2004. – 88с.

Модели местного управления (новый взгляд)[1].

Филиппов А.С.
аспирант
Новосибирский государственный университет, Новосибирск, Россия
E-mail: filippov42@yandex.ru

Местное управление – это форма деятельности органов власти, обеспечивающая реализацию законов и других нормативно-правовых актов, а также организацию общественных отношений в целях поддержания политического курса государства на местном уровне. Можно выделить несколько моделей местного управления:

1) *Модель военного управления*. Данную модель местного управления в XX веке использовали: СССР, США, Великобритания, Израиль и т.д. Ее основными чертами являются: функционирование в условиях военных действий на местном уровне; действие на всей подконтрольной территории страны; ориентация на первоочередное решение стоящих перед государством задач, а не на решение местных проблем; наличие жесткой централизации в системе управления; наличие жесткого контроля за деятельностью органов власти; ориентация местных органов власти на мобилизацию ресурсов, требуемых для решения поставленных целей и задач.

2) *Модель антикризисного управления*. Данную модель местного управления в XX веке использовали: Россия, США, Израиль, Италия и т.д. Характерными чертами данной модели являются: функционирование в условиях чрезвычайной ситуации (кризиса или предкризисного состояния); действие на ограниченной территории (или сфере); предоставление всей полноты власти на территории специальным органам (или введение внешнего управления); мобилизация ресурсов территории и государства для преодоления кризисной ситуации; большая самостоятельность в принятии решений и реализации поставленных целей и задач.

3) *Модель революционного управления*. Данную модель местного управления в XX веке использовали: СССР, Китай, Куба и т.д. Ее специфику составляют следующие характеристики: мобилизация всего местного населения и всех ресурсов территории целям революции; четко выстроенная централизация управления на всех уровнях; наличие органа власти с чрезвычайными полномочиями; смена идеологической платформы деятельности местных органов власти (как и власти вообще); специфические методы осуществления власти на территории: экспроприация собственности ряда социальных или национальных групп и, возможно, физическое уничтожение определенных групп населения.

4) *Модель террорного управления*. Данную модель местного управления в XX веке использовали: СССР, Германия, Афганистан, Грузия и т.д. Данная модель существует на стыке двух моделей управления: военной и революционной. Для нее характерны следующие признаки: модель применяется для сохранения или возвращения власти;

[1] Тезисы доклада основаны на материалах социологического исследования НИОС и открытого тематического семинара СибАГС, руководитель исследования Филиппов А.С.

наличие четко выстроенной централизации управления на всех уровнях; использование чрезвычайных мер; тотальный контроль за населением и СМИ; борьба с инакомыслящими, в том числе путем их физического устранения; мобилизация масс путем нагнетания угрозы со стороны внешнего врага. Идеологическое обеспечение господства политического режима может обеспечиваться различными религиозно-фундаменталистскими или политическими концепциями.

5) Партийно-бюрократическая модель. Данную модель местного управления в XX веке использовали: СССР, Китай, Северная Корея и т.д. Данная модель управления предполагает соединение партийной и государственно-бюрократической систем управления. Ее особенностями являются: наличие развитой системы партийных органов и отделений на всех уровнях, во многих отношениях функционально дублирующих деятельность органов государственного управления или оказывающих существенное влияние на принятие решений представителями государственной власти; широкая система контроля за деятельностью партийных и государственных органов при реализации поставленных целей и задач; включенность представительных органов в систему государственной власти на местном уровне, и при этом – их слабое влияние на формирование стратегии развития территории.

Как видно из данного обзора, общими чертами всех моделей является:

- существование, в разное время, всех этих моделей в истории нашей страны.
- встроенность местных органов власти в систему государственной власти и отсутствие реального самоуправления на местах.

Подсекция №2: «Проблемы политико-административного регулирования в современном государственном управлении»

The strategic approach to management of region development[1]

O. Bednyakova
The teacher, master of government and local management
Karaganda technical state university, Karaganda, Kazakstan
E–mail: olya_v84@mail.ru

State regulation of regions development is based on legislative and regulatory documents. At regulation of the enterprises and the organizations activities which are being in territory of region, are used economic and administrative methods. Formerly mutual relation of territorial controls with the enterprises had, as a rule, administrative character. They were based on using of uneconomical measures to attract the enterprises to participation in the decision of regional problems, from the one side, and practically free-of-charge use of regional resources from the other side. Such territorial management in the market conditions becomes unacceptable. The interrelation of interests of local administration and the enterprises, the organizations and establishments acting within their territories, in market economy conditions should be provided, first of all, by economic methods and should be built on a mutually advantageous contractual basis. However the role of the state and its administrations will have a differences depending on the enterprises types and ownership patterns.

---

[1] These reports are based on materials of the researches lead within of the Lane Kirkland program. Polish-American Freedom Foundation

Special meaning has state regulation of territorial development through target off-budget funds - of regional development, fund for financing expenses on the maintenance of a departmental available housing, etc. Their formation sources can be saved due from organizational actions of local administrations, from voluntary payments of the enterprises, public organizations, citizens, incomes of local loans, cash and prize lotteries and auctions, from penalties for reception of unreasonable profit due, from infringement of the nature protection legislation, environmental contamination, etc.

The stimulation policy of development problem areas is actively used in all European countries. For example, 25 basic incentive measures is totaled in the countries of European Economic Community. They can be united in 5 groups: grants and premiums for creation of workplaces, tax remissions, discounts on a fixed capital amortization, payment of a part of the project cost, granting of financial privileges.

The measures system of construction of the purposeful regional policy, developed by the western regional scientists, includes also a policy of antistimulus and prohibitive measures, in particular, a cancelling of the privileges, the certain remissions and even introduction of penal sanctions with the purpose to induce the company to change the intentions on accommodation, especially in crisis conditions. Since 60th years in the countries of European Economic Community they carry out the coordinating regional policy . Within the limits of this organization such structures, as the European fund of regional development and the European fund of investment are created.

The important forms of state regulation of regions development are the planning and the prediction. Objective preconditions of regional planning concern: social and economic, caused by a territorial division of labour, naturally distinctions, and administratively-legal, connected with administrative-territorial division, conditions. In transition conditions to market economy there is a transformation of the character and the maintenance of regional planning. It should reflect, first of all, interests of region as the market attitudes subject . The purpose of regional planning - the maintenance of complex social and economic region development. Its purpose consists in a substantiation of directions and prospects of region development, representation of an information material for development of the economic and social policy of acceptance of administrative decisions.

Within the limits of the tendency of economy globalization the important value gets definition of a strategic direction regions development. The strategic direction of development allows to coordinate regions needs and to predetermine synergetic effect of the state development as a whole from development of its separate regions. Within of scientific research we have studied Strategy of development Poland 2007-2015.

Poland for today is the independent state at which both natural resources, and human, material and spiritual resources present to reach the purposes designated in the strategy. The development of Poland depends on development of other European countries and the countries all over the world. I.e., any state is under influence of other states (external influence) and, in this case, it is necessary to study their today's condition and opportunities (prospects) of development from the point of view of reception of experience and help from them. The given strategy contains a research picture that is necessary from the point of view of a designation of today's situation in Poland and understanding of the opportunities concerning achievement of the strategic purposes. The prospects of development designated in strategy give an opportunity for realization of the precise control over realization of the purposes.

The target reference point of development social and economic conditions of Poland is the average level of development in EU. Achievement of this reference point should smooth negative processes of labour migration in the country. Citizens of Poland should know, everything will be done to create opportunities of application of abilities inside the country. In other words, the internal labour market will amplify, new workplaces will be created.

From the point of view of realization the strategy it is possible to allocate a number of actions targeted the regions' development. For the beginning each of these regions should perform some kind of inventory of these factors. In other words, to define an advantage, this makes it possible to build strong strategy of development. Competitiveness of regions depends on several factors. To such concern: human potential, research and educational potential; natural resources; enterprise activity and the manufactures which are being on territory of region; the developed infrastructure.

It is necessary to perform an inventory of territories and to define the basic directions of their application and the basic problems of their use and development. In the strategy four basic types of the territories demanding active support from the state have been allocated. Rural territories, industrial territories, unprofitably located territories, and special natural territories concern to them.

There are several basic parameters of an evaluation of region development within the limits of realization of the strategy of the state development. Four parameters are presented in the strategy:

- The average size of gross national product per capita in a cut of regions
- An average level of unemployment in regions
- A share of participation of East voivodship of Poland in gross national product (lubelskie, podkarpackie, podlaskie, swietokrzyskie, warminsko-mazurskie)
- An urban saturation (percent of the population living in cities).

Bibliography

1. Harry P. Hatry. Perfomance Measurement: Getting Results., 2005.
2. Strategia rozwoju kraju 2007-2015. - http://www.mrr.gov.pl/

Особенности формирования команд в политике

Беляева Ю.Ю.
аспирант
Московский Государственный Университет имени М.В.Ломоносова, факультет государственного управления, Москва, Россия
E-mail: jbelyaeva@rambler.ru

«Политическая команда» - это группа единомышленников, объединенных вокруг лидера, преследующих одинаковые цели и лично заинтересованных в их достижении, осуществляющих свою деятельность на профессиональной основе, взаимодействующих посредством формальных и неформальных связей и обладающих соответствующими ресурсами для оказания влияния на процесс принятия государственных решений. Среди отличительных черт команд в политике можно выделить:

- Политическая составляющая деятельности команды. При принятии решений политики и их команда ответственны перед населением за результаты принятых решений, чего нет в бизнесе. Менеджеры, в своей деятельности, нацелены на получение прибыли, в то время как результаты работы государственных чиновников практически не поддаются измерению и достаточно сложно провести черту между правильным и неправильным, эффективным и неэффективным;
- Личная зависимость члена команды от лидера. Она возникает вследствие того, что отбор каждого члена команды осуществляет сам лидер на основе личных симпатий и антипатий, поэтому и его карьерный рост зависит от лояльности к лидеру команды. Можно привести пример, связанный с партией ЛДПР, когда Владимир Жириновский заявил, что один из депутатов ЛДПР (Владимир Овсянников) переходит на работу в аппарат партии, а его место займет следующий по списку в омской области кандидат - Андрей Лебедев. Для этого всех последующих за Овсянниковым в омском списке претендентов заставили написать заявления об отказе от мандата.

- Заинтересованность члена команды в достижении наилучших результатов. Она возникает из-за того, что каждый из участников предполагает извлечение личной выгоды и получение «бонусов» от принимаемого решения. Например, закон о монетизации льгот, который не коснулся государственных служащих и они имеют право пользоваться бесплатным медобслуживанием в элитных спецклиниках, обеспечиваются сверхльготными путевками в санатории, имеют право на бесплатное дополнительное высшее образование, бесплатное получение квартиры от государства и обладают многими другими привилегиями.
- Лояльность идеологии, основным нормам, принципам и целям команды. В качестве примера можно привести партии, которые состоят из группы единомышленников, разделяющих основные цели и задачи партии. Например, Д.А.Медведев, который неформально поддерживает партию «Единая Россия» и которая проводит на практике его курс. Для этого, у нее есть конституционное большинство в Государственной Думе, Совете Федерации, а для осуществления поставленных задач на местах, происходит назначение наиболее лояльных к политике Президента губернаторов, которые в своем большинстве являются членам Единой России.
- Свои отличительные черты имеют и механизмы формирования команд в политике. Лидер бизнес - команды, основной целью которого является получение максимальной прибыли, стремится привлечь в свои ряды людей, обладающих высокой квалификацией, опытом работы и образованием. В политике же команды формируются преимущественно на основе личных симпатий, родства, личной преданности, ресурсной зависимости, возможности получения определенных привилегий при процессе принятия государственных решений.

Среди критериев, которые могут лечь в основу формирования политической команды, выделяют:

- Неформальные критерии - кровное родство, протекционизм, имущественный ценз и другое;
- Личные качества, которые обеспечивают нормальное взаимодействие и коммуникацию внутри команды. Среди этих качеств должны присутствовать опыт, добропорядочность, умение находить общий язык с людьми, работоспособность, обаяние, уверенность в себе, решительность и другое;
- Профессиональные качества членов команды. В этом смысле команду можно обозначить как группу, ориентированную в первую очередь на решение организационно-управленческих задач руководителя, обеспечивающая усиление его влияния на организационную структуру и людей в этой структуре, как на явном, так и на латентном уровнях. Большое значение здесь имеют практические результаты прошлой деятельности, опыт служащего для выполнения поставленных в настоящем задач. В тоже время, проблема профессионализма остро стоит перед современной российской элитой. Многие исследователи в своих работах указывают проблему профессионализма на втором месте после коррумпированности, и считают одной из основных задач повышение уровня компетенции управляющих.

Специфика политической команды заключается в том, что для ее успешного функционирования, необходимо сочетание всех вышеперечисленных оснований. Так как команды, состоящая из профессионалов высокого уровня может распасться из-за различий в характерах ее участников, и, в тоже время, построение команды только на основе личных, неформальных связей может привести к непониманию целей и задач организации и неспособности грамотно выстроить стратегию по их выполнению. Как показывает российская практика, команды строятся в основном на неформальной основе и состоят из людей, которые зачастую не удовлетворяют критериям компетенции и не обладают должными профессиональными качествами.

Отношения в команде гораздо прочнее и долговременнее, чем в других политических объединениях, они не зависят от официального статуса, которым обладает каждый член команды, и могут продолжаться и после ухода с прежних постов участников коллектива. По словам Е. Гайдара, после ухода в отставку с поста главы правительства РФ, он "для себя вывел специальную условную единицу устойчивости человеческих отношений под названием "один чуб", развернуто "один Чубайс". Как бы ни менялись наши с Чубайсом соотносительные статусы, – продолжает Егор Тимурович, – это никогда и никак не сказывалось на характере наших взаимоотношений" Таким образом, неформальные связи между членами команды не будут меняться в зависимости от официальных постов людей, они гораздо прочнее чем официальная структура политической организации.

Литература

1. Кривошеев В.Т. (2004) Социальное партнерство и корпоративизм: российская специфика // Социологические исследования. №6
2. Пугачев В.П. (2006) Микрополитический аспект государственного управления человеческими ресурсами. Государственное управление // Электронный вестник. Выпуск №8.
3. Соловьев А.И. (2006) Принятие государственных решений. М.
4. Щепанская Т.Б. (2007) Феномен «команды» в российской политической культуре советского и постсоветского периодов // Антропология власти: хрестоматия по политической антропологии. Т.2. Политическая культура и политические процессы. СПб.

Политико-культурная составляющая современной административной реформы в России

Ведмецкая Л.В.

Студент 1 курса магистратуры, бакалавр политологии
Санкт-Петербургский государственный университет, факультет философии и политологии, кафедра политического управления, Санкт-Петербург, Россия
vedmetskaya@gmail.com

Для современного российского государственного управления характерны: практика клиентелизма и закрытости на уровне исполнительной власти; низкое качество исполнительской дисциплины; высокий уровень коррупции; отсутствие разграничения между интересами, полномочиями и функциями государства и бюрократии [Гаман-Голутвина О.В.: 56-83], слабость контроля институтов гражданского общества над управленческими процессами; резкое падение доверия граждан к институтам власти.

Причин сложившегося положения дел несколько. Отметим, что ни законодательная, ни судебная ветвь власти исторически в России никогда не обладали в должной степени независимостью, способностью контролировать исполнительную власть. Бюрократия давно стала значительным политическим актором, способным навязывать свою волю другим политическим силам. Также подчеркнем слабость правовых начал в российском обществе. Вследствие этого бюрократия имеет большой диапазон действий по своему усмотрению, обладает возможностью менять правила игры. В. Ледяев оценивает современный режим в России как «авторитарно-бюрократический», акцентируя внимание на том, что именно бюрократия стала ведущей силой в определении ключевых аспектов российской политики [Ледяев В.: 63].

Административна реформы (АР) были призваны решить эту проблему. Суть административных реформ в России – в комплексной трансформации системы органов государственного управления с целью обеспечения их большей гибкости и эффективности. Несмотря на неудачи АР 1990-х, они в немалой степени способствовали повышению эффективности государственного управления. К примеру,

в их идеологии впервые были обозначены принципы долгосрочного планирования, ориентация на интересы гражданского общества, информационной открытости и др.

Обратившись к «Концепции административной реформы 2006–2008», можно сделать выводы об актуализации таких приоритетов, как повышение качества государственных услуг и механизма их распределения, улучшение управления государственными финансами и бюджетом, внедрение информационных технологий в процесс управления и др. [Волкова А.В.: 65]. В основу деятельности исполнительных органов власти были заложены принципы нового государственного менеджмента, призванного изменить само отношение к работе чиновника (управление по результатам, уважение и близость аппарата к гражданам и их организациям и др.). Надо сказать, что цели, поставленные в Концепции, в некоторых регионах были частично достигнуты (например, в Калининградской области). Меняются не только принципы работы, но и вся политико-культурная составляющая исполнительской деятельности.

Однако же большинство политико-культурных принципов, заложенных в Концепции, не повлияли на российскую действительность, и проблемы коррупции, закрытости бюрократической системы и неэффективность всего государственного управления по-прежнему стоят перед Россией. Отчасти это происходит из-за того, что множество принципов и концепций государственного управления, заложенные в основу АР, были весьма искусственно привнесены из-за рубежа и не учли культурно-исторических особенностей работы исполнительных органов власти в России.

На формирование современной ситуации немалое влияние оказывают и особенности политической культуры российского населения в целом. По выражению А. Ильина, в России идет возрождение «элементов авторитарного конформизма в обществе», той структуры российского политического сознания, для которой характерны негативно-нейтральное отношение к собственной политической инициативе (87% российских граждан считает, что не может повлиять на политический процесс в России [Общественное мнение-2008: 21]), ориентация на стабильность и порядок взамен гражданской активности [Ильин А.Ю.: 199-202].

Это обстоятельство в значительной мере влияет на административные реформы в России. К примеру, слабость институтов гражданского общества и их традиционное для России отчуждение в ходе реформаторского процесса всегда порождали ряд противоречий и несогласованностей в ходе реформы. Поэтому крайне важно изменение отношения российского общества к политике и управлению и развитие политической культуры участия в России в целом.

Литература:

1. Волкова А.В. Традиции российской административной культуры и оценка эффективности административных реформ // Информационный бюллетень «Демократия и управление» № 2 (6) 2008, стр.65
2. Гаман-Голутвина О.В. / Мировой и отечественный опыт реформ государственного управления // Политическое управление и публичная политика XXI века, Москва, РАПН, 2008 г., стр. 56-83
3. Ледяев В. / Власть, авторитет и господство в России: основные характеристики и формы //Административные реформы в контексте властных отношений / под ред. А.Олейника и О.Гаман-Голутвиной, Москва, 2008 г., стр. 63
4. Ильин А.Ю. / Авторитарные элементы в российской политической практике // Политическая психология, культура и коммуникация, Москва, РАПН, 2008 г., стр. 199-202
5. Общественное мнение-2008 / Ежегодник «Левада-Центра», Москва, 2008 г., стр. 21

Взаимодействие государства и бизнеса: основные черты и тенденции развития. На пути к частно-государственному партнерству

Долгов Василий Владимирович
аспирант
Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова,
факультет государственного управления, Москва, Россия
E–mail: vvd1@mail.ru

Развитие информационных технологий, интенсификация процессов глобализации в современном политическом пространстве, несомненно, способствуют значительной трансформации механизмов взаимодействия бизнеса со своими контрагентами, среди которых одним из основных является государство. На современном этапе, принимая во внимание изменение геополитической обстановки и значительные трансформации финансовой системы как на международном, так и на национальном уровне, возникает потребность в формировании новых моделей государственно-частного взаимодействия, отвечающих и учитывающих требования времени.

Одним из непременных условий эффективности деятельности большинства современных компаний, в особенности крупных, является создание в своей организационной структуре специальных служб и отделов, отвечающих за взаимодействие с органами государственной власти. В условиях финансовой напряженности, жесткой конкуренции практически во всех сегментах рынка, создание отлаженной модели коммуникации с государством, позволяющей при необходимости рассчитывать на меры государственной поддержки, становится в ряд первоочередных целей организации.

Помимо этого, учитывая интернационализацию делового сообщества, руководителям компаний, главным образом крупных, нужно выстраивать четкую схему взаимодействия не только с федеральными и региональными органами власти своей страны, но и с другими государствами, равно как и с международными организациями (ВТО, международные отраслевые союзы и ассоциации и др.). При этом действенным механизмом данной схемы может стать организация общественной поддержки и давления на властные структуры по заданному вопросу. Исходя из вышеперечисленного, очевидно, что данный процесс должен напрямую контролироваться высшим руководством организаций.

В то же время, согласно результатам авторитетных опросов менеджеров крупных западных компаний, многие представители бизнеса до сих пор не осознают степени важности выстраивания коммуникаций с государственными структурами, что, несомненно, лишает их компании стратегической инициативы.[1] Разработка методологии и актуализация коммуникационных процессов с государством особенно важна для компаний, осуществляющих свою деятельность в новых сферах, определяющих в условиях интеграционных мировых процессов экономическое развитие многих стран.

Что касается типа стратегии бизнес-структур во взаимоотношениях с государством, то он определяется, прежде всего, в зависимости от сферы деятельности и целей организации. Так, если акцент в деятельности компании делается на создание и реализацию продукции, то в качестве возможных выстаиваемых стратегий может быть защита своей продукции (получение патентов, авторских прав и т.д.), инициирование деятельности антимонопольных органов в отношении конкурентов, судебные разбирательства; участие в тендерах на получение государственных заказов. В случае,

[1] Watkins M., Edwards M., Thakrar U. Winning the Influence Game: What Every Business Leader Should Know about Government, Wiley, 2006. P. 18.

если оптимизации требует социальная политика компании, то воздействие на органы власти будет в большей степени затрагивать вопросы налогообложения. Все виды взаимодействия компаний с органами власти могут быть направлены либо на создание неких изменений на рынке, либо на сохранение текущего соотношения сил.

Субъектами реализации стратегии бизнеса по взаимодействию с властью выступают: высшее руководство и/или GR-подразделения компании; внешние консультанты, приглашенные для решения конкретных задач; отраслевые союзы и объединения предпринимателей; рядовые работники предприятий, представители профсоюзов; члены экспертного сообщества.

На основании анализа сложившихся практик коммуникационных процессов между предпринимателями и чиновниками, можно предложить следующую общую схему подобного взаимодействия:

1. Подготовительный этап: анализ политического поля, определение потребностей организации, формулирование целей коммуникации, выбор основных субъектов и способов взаимодействия;
2. Установление коммуникации: деятельность на всех значимых для организации уровнях власти, использование СМИ как инструмента воздействия на власть;
3. Коммуникационная стратегия:
   a. Выявление движущих сил коммуникации, ключевых лиц на каждом из этапов принятия решения;
   b. Формирование коалиций, союзов, отраслевых объединений, осуществление комплекса действий, направленных на занятие важной позиции в такой структуре;
   c. Изложение своей позиции и дальнейшие консультации компании с представителями государства. Применение методов убеждающей коммуникации;
4. Заключительный этап. Подведение итогов и анализ полученных результатов.

Следует особо отметить, что данная рамочная модель взаимодействия подразумевает возможность внесения корректировок на каждом из этапов. Более того, тщательный анализ разрабатываемой стратегии приводит к оптимизации применяемых технологий, повышает эффективность коммуникации и приближает авторов к поставленным целям.

Таким образом, можно заключить, что разработка механизмов и технологий государственно-частного взаимодействия становится на сегодняшний день приоритетной задачей как органов государственной власти, так и предпринимателей. Мировая действительность диктует необходимость замены практик спорадического диалога между государством и бизнесом на относительно формализованную институализированную имманентную модель такого взаимодействия.

Литература

1. Кулакова Т. А. Government relations в процессе принятия политических решений// Политэкс: политическая экспертиза. 2005.
2. Lerbinger O., Corporate public affairs: interacting with groups, media and government. Mahwah. New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates Inc., 2006.
3. Watkins M., Edwards M., Thakrar U. Winning the Influence Game: What Every Business Leader Should Know about Government, Wiley, 2006.
4. www.lobbying.ru *(информационный портал о лоббизме и GR).*

Некоторые особенности депутатских выборов в Сенат Парламента Республики Казахстан

Канапьянов Т.Е.
Магистрант
Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева, Кафедра политологии, Астана, Казахстан
Институт истории государства КН МОН РК, эксперт
E-mail: Tima-bolawak@mail.ru

В современном мире «парламентаризм», казалось бы, очень часто употребляемое слово и каждый человек, имеющий как минимум среднее образование знаком с ним. Но не каждый знает, чем на самом деле должен заниматься Парламент, какие у него функциональные обязанности, какие имеет ресурсы воздействия на государственную политику и каким образом проводятся выборы народных избранников.

Цель данного исследования систематизировать избирательный процесс депутатов Сената Парламента Республики Казахстан и дать краткий обзор о значимости Сената, о некоторых особенностях деятельности сенаторов в рамках законодательной базы Республики Казахстан.

Актуальность темы подтверждается увеличением роли Парламента Республики Казахстан в рамках административно-правовых изменений и дополнений в Конституцию Республики Казахстан от 21 мая 2007 года.

Парламент - общее название высшего представительного и законодательного органа в демократических государствах (от parler — говорить).

Самыми древними парламентами в мире считаются парламенты Острова Мэн (Тинвальд) и Исландии, (Альтинг), созданные в X веке. Тинвальд, созданный в 979 году, на протяжении своей истории действовал непрерывно, альтинг же, возникший около 930 года, официально не работал в 1801—1845 (хотя неофициальные собрания были).

В современном понимании этого слова парламент появился в Англии в XIII веке как орган сословного представительства при короле Иоанне Безземельном (1167-1216).

Парламент как собственное наименование для обозначения высшего представительного органа применяется во многих государствах, в том числе в Республике Казахстан, Итальянской Республике, Канаде, Соединенном Королевстве Великобритании и Северной Ирландии.

Используются и другие названия парламентов: Российская Федерация – Федеральное собрание, США – Конгресс Соединенных Штатов Америки, Федеративная Республика Германия - Бундестаг, Французская Республика - Национальное Собрание, Япония – Коккай.

В пользу двухпалатной системы зарубежная наука конституционного права выдвигает два аргумента:

во-первых, такая система обеспечивает стремление к более устойчивому равновесию сил между исполнительной и законодательной властями, при котором ничем не ограниченная власть одной палаты сдерживается второй, формируемой на иной основе;

во-вторых, в обязанность верхней палаты входит осуществление тщательной проверки решений нижней палаты.

Порядок формирования верхних палат существенно отличается, от того, который применяется для нижних палат. Верхние палаты парламента формируются на основе назначения, прямых или косвенных выборов. Используются и смешанные формы образования палат парламента. [1]

Парламент является высшим представительным органом Республики Казахстан, осуществляющим законодательные функции. Парламент состоит из двух Палат: Сената и Мажилиса, действующих на постоянной основе.

Сенат образуют депутаты, представляющие в порядке, установленном Конституционным законом о выборах, по два человека от каждой области, города

республиканского значения и столицы Республики Казахстан. Пятнадцать депутатов Сената назначаются Президентом Республики с учетом необходимости обеспечения представительства в Сенате национально-культурных и иных значимых интересов общества. Депутат Парламента не может быть одновременно членом обеих Палат.

Срок полномочий депутатов Сената - шесть лет. До октября 1998 срок полномочий депутатов Сената был четыре года.

Избрание депутатов Сената осуществляется на основе косвенного избирательного права при тайном голосовании. Половина избираемых депутатов Сената переизбирается каждые три года. При этом очередные выборы депутатов Сената проводятся не позднее чем за два месяца до окончания срока их полномочий.

Основаниями для назначения очередных выборов является окончание конституционного срока полномочий депутатов Сената. В соответствии с пп.2) статьи 44 Конституции Республики Казахстан Президент Республики Казахстан назначает очередные выборы в Парламент Республики и его Палаты.

При этом очередные выборы депутатов Сената назначаются не менее чем за четыре месяца до окончания конституционного срока полномочий депутатов Сената и проводятся не менее чем за два месяца до окончания конституционного срока их полномочий и не должны совпадать по срокам с выборами депутатов Мажилиса Парламента (пункт 2 статья 51 Конституции Республики Казахстан, пп.1) пункт 1, пункт 2,5 статья 69 Конституционного закона о выборах). [2]

В ходе данного исследования мы попытались проанализировать деятельность Сената и механизм избирательного процесса народных избранников.

Литература

1. Информационно - справочный материал для участников избирательного процесса подготовлен в рамках реализации совместного Проекта Центризбиркома и ПРООН в Казахстане: «Развитие электоральной культуры населения» // Центральная избирательная комиссия Республики Казахстан. – Астана. – 2008.
2. Конституция Республики Казахстан. – Астана. – 2007.

Политико-культурные основания современной государственной политики

Кобрина О.С.
Аспирант факультета государственного управления
Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Москва, Россия
E-mail: kobrina-1984@yandex.ru

В течение довольно длительного периода времени в политико-управленческой среде складывается неоднозначное отношение к неинституциональным аспектам политики и их роли в формировании политики государства. В частности, ведутся споры по поводу содержания, структуры, определения границ и основных типов политической культуры. При этом возможно двоякое понимание такой субъективной компоненты как политическая культура.

С одной стороны, политическая культура служит инструментом познания истинных ориентаций субъектов в политической системе координат. Упрощая анализ и последующий учет выявленных субъективных факторов в процессе формирования государственной политики, политическая культура позволяет почувствовать те специфические черты конкретного общества, которые могут помочь в решении ключевых задач правящей элиты – реализации государственной стратегии, поддержания правящего режима, повышения гражданской активности, привлечения населения в публичную политику.

С другой стороны, особенности политической культуры выступают как один из самостоятельных атрибутов политических субъектов и, таким образом, сами автоматически попадают в поле исследования.

Важность данной сферы политики подчеркивают рассуждения Т. Биркланда[1], отмечающего, что одним из гарантов стабильности развития общества и осуществления четкой линии государственной политики выступают идеологические (в широком смысле слова) факторы – нормы, обычаи, традиции, менталитет, политические мифы, идеи, ориентации граждан.

Политическая культура (анализу роли и места которой посвящена данная работа) агрегирует в себе устойчивые образы поведения людей в публичной сфере, выражающие их ценностные ориентации в мире политики. Данные образы, являясь результатом укоренившихся в сознании граждан в процессе социализации норм, традиций, оказывают воздействие на мировоззрение человека и определяют его функцию в политической жизни страны. Политическая культура выполняет ключевые для управления функции коммуникации, социализации, ориентации, мотивации и интеграции населения.

Очевидно, что любой политической культуре присуща как идеологическая, так и практическая направленность. Соответственно, речь идет не только о функции фиксации политических ориентаций населения конкретного государства, но и о функции упорядочивания, сохранения политической системы, а также, на определенных этапах развития общества, и её развития.

Таким образом, в зависимости от характера государственного управления и потребностей политической элиты, политическая культура может поддерживать существующие в обществе ценности и образцы поведения, продуцировать новые формы активности либо комбинировать существующие стандарты с новыми политическими представлениями, тем самым продвигая стратегии правящего режима, поддерживая отдельные проекты в рамках государственной политики.

Политическая культура влияет на систему функций государства как политического и социального актора. Особенности политической культуры страны учитываются управленческой элитой при формировании государственной политики (внутренней и внешней), задают базовые направления развития государства и определяют формат функционирования ключевых государственных институтов.

Помимо вышеперечисленного, политическая культура позволяет выбирать оптимальные для исследуемой политической системы механизмы принятия государственных решений, а также улавливать наиболее востребованные способы взаимодействия с ключевыми акторами. Важность последнего направления подчеркивалась уже в ранних теориях политических коммуникаций (П.Лазарсфельд, Н.Винер, К.Шеннон, У.Уивер), отмечающих зависимость эффективной реализации государственной политики и снижения венчурности в деятельности центральных государственных институтов от установления долгосрочных контактов между акторами политики.

Анализ ряда работ представителей политико-управленческих наук позволяет выделить ряд подходов к пониманию неинституциональных характеристик политики и их роли в процессе формирования государственной политики: психологический, коммуникативный, культурологический. Отталкиваясь от разных по своему содержанию аспектов понимания проблемы, каждый из данных подходов делает акцент на важности учета субъективных факторов в моделировании политики государства. При этом приверженцы культурологического подхода подчеркивают, что в публичной сфере

---

[1] T.Birkland. An Introduction to the policy process: theories, concepts, and models of public policy making.2nd edition. M.E.Sharpe Inc.,N.-Y., 2005, p.37

действиями индивида руководят не личные качества, а те нормы и образцы поведения, которые когда-либо существовали в обществе и продолжают оказывать влияние в настоящий момент.

Однако исторические традиции, географические особенности и даже специфика взаимодействия между уровнями власти в каждой стране исключают возможность построения единой для всех модели политической культуры. Но, будучи четко определенными, упомянутые выше факторы позволяют создавать идеальные модели политической культуры отдельно взятого государства в конкретный момент времени с целью решения поставленных задач, тем самым помогая политической элите в понимании современных политических преференций целевой аудитории внутри страны – населения, бизнеса, экспертного сообщества.

На определенных этапах развития общества появляется потребность в обновлении (замене) существующих политических ценностей. Как правило, причиной подобных «кризисов» является разочарование в старых идеалах, крушение идеологий, кардинальные изменения в структуре и системе взглядов общества. В частности, подобный «кризис» наблюдался в момент угасания коммунистических ценностей, и включения в повестку дня идей либерализации ключевых сфер деятельности. В сложные периоды в истории государства политическому истеблишменту необходимо пытаться максимально сглаживать возникающие разногласия между ещё не до конца «отмершими клетками» былых ценностей и новыми идеалами.

Гарантом эффективной «реформы» политической культуры является соотнесение прививаемых (навязываемых) ценностей с системой взглядов населения. В целях повышения доверия населения к решениям правящих кругов, поддержки государственной политики населением, кажется особенно важным стремление государственной власти избежать раскола личных и государственных (общественных) интересов, чему в значительной степени способствует качественный анализ политической культуры, дающий истинное понимание существующих в обществе ценностей, норм, традиций.

Литература

1. T.Birkland. An Introduction to the policy process: theories, concepts, and models of public policy making.2nd edition. M.E.Sharpe Inc.,N.-Y., 2005

Политика экономического роста и благосостояние россиян

Крючкова С.Е.
студентка
Филиал Московского государственного университета имени М.В.Ломоносова
в г. Севастополе
факультет экономики и управления, Севастополь, Украина
E–mail: ksvetlanamsu@rambler.ru

Положение дел в экономике страны так или иначе влияет на степень материального благополучия каждого отдельного гражданина. И проблема экономического роста обладает сегодня для россиян высокой степенью актуальности.

Экономический рост – количественное изменение реального дохода экономики. Его значение состоит в том, что он расширяет возможности повышения уровня благосостояния. На основе экономического роста создаются условия осуществления социальных программ, ликвидации бедности, развития науки и образования, решения экологических проблем. Экономический рост увеличивает производственные возможности экономики, позволяет решить проблему ограниченности ресурсов.

Основываясь на экономических и социально-экономических показателях экономики России в 2000 – 2008 гг., мною был проведен их сравнительный анализ, который показал

прямую зависимость уровня жизни граждан от экономического роста в России. После продолжавшегося практически девять лет снижения объемов производства в стране последние десять лет выглядят на этом фоне замечательно. В 2008 г. ВВП составил 41540,4 млрд. руб. (в 2001 г. - 8943,6 млрд. руб., в 2007 г. – 32988,6 млрд. руб.), инвестиции в основной капитал составили 1311,6 млрд. руб. (в 2001 г. – 872,2 млрд. руб., в 2007 г. – 931,6 млрд. руб.), промышленное производство возросло на 108,4 % к предыдущему году (в 2000 г. – на 108,7%, в 2007 г. на 106,3%), объем сельскохозяйственного производства составил 2344,3 млрд. руб. (в 2000 г. – 774,1 млрд. руб., в 2007 г. – 2017,2 млрд. руб.). В то же время реальные располагаемые денежные доходы населения возросли в 2008 г. на 117% к предыдущему году (в 2000 г. - на 112 %, в 2007 г – на 111 %), численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в 2008 г. составила 15,6 млн. чел. (в 2000 г. – 42, 3 млн. чел., в 2007 г. – 18, 9 млн. чел.), численность безработного населения в 2008 г. – 5645 тыс. чел. (в 2000 г. – 7059 тыс. чел., в 2007 г – 4232 тыс. чел.). Статистической базой исследования стали данные Федеральной службы государственной статистики. По данным видно, что российская экономика имеет положительную динамику роста, хотя она еще и не достигла уровня 90-х годов.

Проведенное исследование показало, что чем больше производственный потенциал страны и чем выше темпы роста, тем выше уровень и качества жизни. В целом вопрос о реформировании российской экономики довольно противоречив, внутренне конфликтен. На мой взгляд, если Правительство хочет увеличить производительность, ускорить экономический рост и повысить уровень жизни своих граждан, оно должно проводить следующую политику:

- стимулировать внутренние инвестиции и сбережения;
- стимулировать инвестиции из-за границы, снимая ограничения на получение в собственность капитала страны;
- стимулировать образование (инвестиции в человеческий капитал);
- стимулировать исследования и разработки (рост технологических знаний);
- защищать права собственности и обеспечивать политическую стабильность;
- стимулировать свободную торговлю;
- поддерживать рост населения (темпы роста производства должны быть выше темпов роста населения);
- повышать эффективность налогово-бюджетной системы;
- следовать национальным интересам в регулировании внешнеэкономической деятельности.

Экономический рост имеет первостепенную важность для благополучия и страны в целом, и отдельных ее граждан. Состояние экономики, занятость и уровень жизни населения взаимозависимы. В то же время достигаемый приемлемый для населения жизненный уровень, обеспечивая его платежеспособный спрос, оказывается важным условием экономического подъема.

Таким образом, формирование экономической политики государства затрагивает интересы миллионов граждан и предприятий, определяет социальное и экономическое развитие страны. Поэтому положение дел в экономике страны должно положительно влиять на степень материального благополучия каждого отдельного гражданина России.

Литература

1. Бирюков В. А. (2003) Формирование российской модели рыночной экономики: противоречия и перспективы / Под ред. К.А. Хубиева. М.: ТЕИС.
2. Жуков А. (2007) Экономический рост и корпоративное управление // Российский экономический журнал, №2.
3. www.gks.ru *(Федеральная служба государственной статистики России)*.

Отраслевые формы частно-государственного партнерства на примере железнодорожного транспорта

Попандопуло Анна Ивановна
аспирантка
Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, факультет государственного управления, Москва, Россия
E–mail: annap.myself@mail.ru

Частно-государственное партнерство признается на сегодняшний день наиболее оптимальной формой политико-организационного взаимодействия государства и бизнеса. Это особая модель построения взаимоотношений и принцип организации политического пространства с определенными механизмами налаживания деловых коммуникаций, нацеленные на реализацию национальных интересов и государственной политики. Придерживаясь данной широкой трактовки частно-государственного партнерства, отдельное внимание следует уделить естественным монополиям как особым контрагентам государства в политическом пространстве.

Естественные монополии – это своего рода площадка для частно-государственного партнерства, которая создает условия для согласования интересов бизнес-структуры и власти, разработки общегосударственных направлений, встраивания системы корпоративных интересов в общегосударственную стратегию. В этом сегменте бизнеса особенно остро стоит вопрос поиска баланса частных корпоративных целей и государственных стратегий, поскольку управленческие возможности естественных монополий являются, по сути, инструментом реализации государственной стратегии.

Железные дороги – это важнейшая составная часть транспортной инфраструктуры страны. Являясь существенным технологическим инструментом политико-экономических процессов, железнодорожный транспорт претендует на роль движущей силы государственной стратегии.

Одним из основных форматов частно-государственного партнерства в естественных монополиях выступают разработка и продвижение геополитических и геоэкономических стратений. Согласование интересов приводит к тому, что корпоративные стратегии четко связываются с осуществлением миссии страны на мировой арене и позволяют государству устанавливать и поддерживать необходимую деловую коммуникацию со своими контрагентами. Так, перед ОАО «РЖД» ставится задача реализации транспортного потенциала страны за счет развития системы международных транспортных коридоров и глубокой интеграции в Евро-Азиатскую транспортную систему. Разработка направлений развития транспортной сферы является процедурой совместного принятия решений государства и железнодорожной корпорации ОАО «РЖД» на основе партнерства и согласования корпоративных и национальных интересов. Именно выработка государственной политики в соответствующих сферах общественной жизни путем совместного процесса принятия решений корпорацией и структурами власти и управления при соблюдении в той степени, какой это возможно, паритета партнеров и составляет содержание частно-государственного партнерства как модели взаимодействия государства и бизнеса.

Частно-государственное партнерство можно рассматривать и в более узком смысле как институциональное и организационное сотрудничество между государством и бизнесом для реализации общественно значимых проектов. Транспортная отрасль является классическим сектором, где развиваются различные формы частно-государственного партнерства. Разрабатываемая «Стратегия развития железнодорожного транспорта РФ до 2030 года» предлагает рассматривать частно-государственное партнерство как важнейший механизм модернизации и развития железнодорожной инфраструктуры.

Мировая практика показала, что оптимальной формой привлечения частного капитала в реализацию инвестиционных инфраструктурных проектов железнодорожного транспорта являются концессии. Однако анализ российского закона «О концессиях» позволяет сделать вывод о том, что применение механизмов частно-государственного партнерства ограничено ввиду несовершенства существующей на сегодняшний день законодательной базы.

Естественным монополиям свойственен особый уровень политической и общественной ответственности за разработку и осуществление как корпоративных, так и государственных стратегий. Имеено поэтому естественные монополии могут служить примером позитивного и конструктивного сотрудничества власти и бизнеса.

Литература

1. Якунин В.И. (2005) Формирование геостратегий России// М.-Мысль
2. Пехтерев Ф.С. Роль железнодорожного транспорта в обеспечении внешнеэкономических связей России / Материалы круглого стола «Транспорт и экономический рост», Восьмой Петербургский международный экономический форум (Санкт-Петербург, 14–18 июня 2004)
3. Сулакшин С.С. (2006) Концессии на железнодорожном транспорте: анализ возможностей применения // В сб.: Научный эксперт, Москва
4. Игнатюк Н.А. (2006) Государственно-частное партнерство в России // Право и экономика, №8

Формирование правового самосознания как метод антикоррупционной деятельности.

Скипина М.А.
студент
Волгоградская Академия Государственной Службы, Экономический факультет, Волгоград, Россия
E–mail: esterkeren@mail.ru

Никогда ранее в истории России коррупция не принимала такого размаха, как на нынешнем этапе. По оценкам авторитетных международных институтов, наша страна является бесспорным лидером в этой области среди стран «Большой восьмерки». При этом потери государства от взяток достигают 25% ВВП. Для сравнения, например, финансирование медицины сегодня составляет 2,6 – 2,8 % ВВП, на оборону России приходится 2,5 - 3 % ВВП, а финансирование науки лишь к 2010 году составит 2% ВВП. Данные цифры красноречиво говорят о том, что задача борьбы с коррупцией должна перестать быть проблемой только небольшого числа Российских граждан, которые не собираются мириться с идеей «всемогущей взятки», и чиновников, в чьи должностные обязанности непосредственно входит ее решение. Борьба с взяточничеством существенно осложняется еще и тем, что абсолютное большинство населения страны в той, или иной степени придерживается одной из трех позиций: полное безразличие, уверенность в бесполезности данной борьбы, или откровенная незаинтересованность в положительном исходе антикоррупционной деятельности. Данные исследований показывают, что самая большая проблема коррупции в России заключается в том, что в нашей повседневной жизни современный человек не видит ничего предосудительного в возможности достижения своих целей обходными путями, с помощью взяток.

В данной работе показано, что в борьбе с коррупцией недостаточно обойтись лишь техническими мерами в виде усовершенствования законодательства, ужесточения уголовной и административной ответственности или повышения информированности населения об их правах в различных сферах деятельности. Необходимо изменение менталитета российского гражданина через воспитание в нем правосознания. Утверждается, что именно глубинное осознание проблемы коррупции каждым

человеком и знания, полученные им о том, как с ней бороться, дают возможность нам воспитать общество, готовое отказаться от взяточничества. Не секрет, что именно выпускники ведущих вузов России, вне зависимости от направления их деятельности, занимают преимущественно руководящие должности не только в бизнесе, но и в органах государственной власти. Автором рассматривается именно студенческое общество, как основная целевая аудитория, формируя правосознание которой, можно достичь решения проблемы коррупции. В работе предложен системный подход, позволяющий иметь дело с причинами, вызывающими коррупцию, а не бороться с фактами взяточничества.

Значение мифологических представлений как неинституциональной компоненты политики (на примере мифов о Болонском процессе)

Суслова Д.В.
аспирант
Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, факультет государственного управления, Москва, Россия
E-mail: suslova@ntf.ru

Изучение сущности государственной политики занимает значительное место в современной политической науке, что связано с возрастанием роли политики в общественной жизни, а также ее значения в управлении социально-экономическими процессами. Кроме того, глобализационные процессы, развитие международных контактов повышают значимость политики не только в рамках конкретных государств, но и на уровне континентов и для поддержания мирового порядка в целом.

Вместе с тем в политико-социологической литературе можно встретить большое разнообразие не только определения понятия «государственная политика», но и классификации основных элементов системы государственной политики. Наравне с уровневым подходом, изучающим различные структурные уровни деятельности государства (политический, макроэкономический, административный и др.), можно выделить и компонентный подход, в рамках которого выделяются неинституциональные компоненты государственной политики (все идеологические, ценностные, нравственные идеи и представления людей, влияющие на их политическое поведение). К этой группе относятся и мифологические представления.

Несмотря на то, что период, когда образ политики формировался с помощью групповых форм оценки реальности, «в частности, на основе доминирования мифологических, религиозных и идеологических матриц», уже прошел, и в «условиях массовизации общества когнитивные и иные возможности» идеологических концептов «оказываются чрезмерными и нефункциональными для того, чтобы служить смысловой ориентации граждан в политике, транслировать их интересы, способствовать балансу отношений элитарных и неэлитарных группировок» [4], все же в реальной практике остаются примеры очевидного влияния идеологических, ценностных, мифологических представлений в процессе формирования государственной политики.

Одним из таких примеров являются сложившиеся мифологические идеи относительно участия России в Болонском процессе.

Обозначим два определения мифов, которые, как представляется, отражают разные механизмы их формирования и их функции.

В традиционном понимании мифы (от греч. mythos – предание, сказание) отражают фантастические представления людей в доклассическом и раннеклассическом обществе о мире, природе и человеческом бытии [3]. Подчеркнем, что, по мнению ряда авторов, мифы как раз и возникают в связи с потребностью в компенсации недостатка знаний.

На современном этапе меняется само представление о мифах. Вводится понятие социальных мифов, представляющих преувеличенные или искаженные представления о действительности, сознательно внедряемые в общественное сознание с целью формирования нужных социальных реакций [1].

Таким образом, если в первом случае источником формирования мифов является общество, то социальные мифы конструируются политическими группами. Меняется также и функциональная нагрузка мифов: из средства познания окружающей действительности и компенсации нехватки знаний о ней мифы превратились в основной инструмент манипуляции общественным сознанием.

Исследование существующих мифов о Болонском процессе показало, что какие бы мифы ни создавались (за или против Болонского процесса) все они схожи в том, каким образом рисуется действительность.

Эсхатологическое запугивание масс, т.е. описание картин разрухи, глубокого кризиса, присутствует как в высказываниях сторонников, так и в высказываниях противников Болонского процесса.

Предъявление массам персонифицированного «образа врага» как объяснительной модели трудностей и повода для снятия ответственности также присутствует. Можно обозначить несколько вариантов «врагов». Кто-то усматривает врагов внутри государства и, следуя отечественной традиции, это, в первую очередь, чиновники, бездумно ориентирующиеся на западные образцы. Для кого-то в качестве врага выступают некие западные силы, стремящиеся разрушить российскую систему образования, сделать ее неконкурентоспособной.

Еще одна разновидность мифов порождается в связи с апелляцией к прошлому как к «золотому веку». Постулат о том, что в «образовании мы были, есть и будем впереди планеты всей», [2] раскрывается на примере различных аспектов российской системы высшего образования: это и уникальная школа физтеха, и преимущества подготовки специалистов по сравнению с двухуровневой системой, и востребованность российских выпускников на зарубежном рынке труда и, безусловно, достоинства фундаментальной подготовки в российской высшей школе.

При этом следует отметить важное отличие политических мифов и мифов о Болонском процессе. Если в первом случае элементы мифологического мышления используются преднамеренно, к примеру, политическими партиями в целях управления сознанием масс, то применительно к Болонскому процессу мифы создаются самими массами, вероятно, в целях повлиять на политику государства по данному вопросу. Однако действия политических лидеров в сфере образования, а именно нечеткость высказываемой ими позиции относительно Болонского процесса, провоцируют общество на порождение подобных мифов, от которых государство и не знает, как теперь избавляться.

Литература

1) Давыдов Б.В. Социокультурное значение мифа и его информационно-психологическое использование в политике. Ломоносовские чтения 2003. Аспиранты. Том 1.
2) Садовничий В.А. выступление на международном семинаре «Интеграция российской высшей школы в общеевропейскую систему высшего образования: проблемы и перспективы», Санкт-Петербург, 2002 г.
3) Советский энциклопедический словарь. Издание четвертое. М- «Советская энциклопедия», 1987
4) Соловьев А.И. Политический облик постсовременности: очевидность явления//Общественные науки и современность, №5, 2001

Военно-политическая элита как субъект формирования государственной политики

Тарусин П.В.
аспирант
Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова,
факультет государственного управления, Москва, Россия
E–mail: lemarais@mail.ru

Формирование военной политики, как комплекса управленческих стратегий, представляет собой разорванный в политическом пространственно-временном континууме процесс оптимального интегрирования и увязывания интересов, целей и задач государственных институтов, основных социальных групп в области обороны при ведущей роли политической элиты.

В связи с высокой степенью неопределенности ситуации содержательная (нормативная) часть военной политики должна представлять, по словам Д.А.Медведева, "серьёзный документ, в то же время не отягощённый какими-то абсолютно конкретными вещами. Это в большей степени должна быть рамочная конструкция, которая задает основные позиции развития". Подобная рамочная конструкция, выражающая стабильные ценностные основания и долгосрочные приоритеты политического руководства в области обороны, по мере необходимости насыщается управленческим содержанием, соответствующим конкретной ситуации. За адекватность и аутентичность управленческого содержания заданному политическому формату, за соответствие результатов поставленным целям и лояльность вооруженных сил политическому руководству отвечает военно-политическая элита.

Политический формат задает в основном качественные параметры состояния национальной обороны, фиксирует лишь общий объем ресурсов, выделяемых на нее, без привязки к их конкретному распределению внутри оборонного ведомства. Появляющаяся в его рамках управленческая свобода создает возможности приоритетного развития и ресурсного обеспечения отдельных военных структур, как правило, в ущерб другим, что вызывает принципиальную конкуренцию и разногласия групп ВПЭ за сохранение и усиление своего места и влияния.

Профессиональные позиции групп ВПЭ, пусть и всесторонне обоснованные, рассматриваются только в рамках политически заданных форматов. При этом не допускается перевод обсуждения вопросов управления в политическую плоскость. Тем самым предложения, опирающиеся не на интересы крупных социальных аудиторий или влиятельных элитных групп, а лишь на абстрактные военные соображения, никогда не найдут поддержки.

Политические рамки военных стратегий определяются узкой группой политиков, но их легализация осуществляется через государственные институты, которым данный формат еще надо навязать. Как правило, заданный сверху формат решения и взгляды руководства на методы его реализации слабо восприимчивы к воздействию разумных аргументов, особенно при наличии идеологических мотивов его принятия. Тем не менее, в процессе политического торга появляются возможности оптимизировать принятые из соображений политической целесообразности рамочные контуры в соответствии с критериями оборонной эффективности. И чем более ВПЭ интегрирована в элитные сетевые структуры, тем успешнее окончательный вариант решения с точки зрения ресурсной и управленческой эффективности.

В МО доминирует "вертикально-субординационная" форма разработки и утверждения ведомственных решений и стратегий (программ). В рамках предписанного формата "вниз" спускаются поручения по разработке конкретных элементов решения, которые, проходя "снизу-вверх" по инстанциям внутриведомственного согласования, испытывают давление как разнообразных подходов и точек зрения, так и влияния интересов различных групп ВПЭ.

Еще более выраженный "вертикальный" характер деятельность ВПЭ приобретает при формировании и обсуждения самого политического формата решения, а также в ходе межведомственного взаимодействия. Данный механизм приобретает вид пирамидальной (вершина в сторону ЛПР) функционально-дивизиональной (селектированной по конкретным функциям и ведомствам) структуры, содержащей различные уровни межведомственных и внутриведомственных согласований, выступающих в качестве инструментов фильтрации и блокирования конкретных вариантов и стоящих за ними групповых (ведомственных) интересов. В процессе продвижения "вверх" происходит согласование и достижение общей "формулы интересов" на основе уточненного баланса сил. Но конечное решение по представляемому варианту принадлежит ЛПР, который свободен в выборе, вплоть до переформатирования рамок и содержания политических установок.

Сущностные изменения характера национального государства трансформируют сферу деятельности отраслевых элит, вызывая соответствующие изменения моделей их участия в управлении, механизмы реализации групповых и общесоциальных интересов. В условиях глобализации национальный суверенитет перестает быть главным источником легитимности власти элиты. Ее целевые установки, политический формат принимаемых решений все более формулируются под влиянием внешних структур и наднациональных групп интересов. В то же время структуры, функционально отвечающие за сохранение незыблемости национального суверенитета, действуют исходя исключительно из внутренних, сугубо узко понимаемых национальных интересов. Сказываются различные возможности субъэлит по реализации собственных интересов вне национальной территории. Возникает объективное, трудно устранимое противоречие между мотивациями большинства элитных групп и субэлитами, ориентированными на обеспечение национальной безопасности. В данном ракурсе ВПЭ выступает как консервативный элемент элиты, противовес, препятствующий реализации тенденций и проектов, не отвечающих потребностям общественной системы в обороне, приводящих ее в состояние нестабильности.

Оборона, как сфера обеспечения исключительно внутренних потребностей, наиболее консервативна к внешним воздействиям, становясь пунктом пересечения противоречивых трендов развития. Динамика ВПЭ, в силу присущих ей функций и сферы регулирования, отстает от общих трендов развития национальных элит. Сама сфера ответственности не способствует проникновению в деятельность ВПЭ таких тенденций, как рыночные отношения, информационная открытость, усиление горизонтальных связей и межведомственной кооперации, делегирование полномочий на нижние уровни. Качественные изменения ВПЭ становятся возможны лишь после изменения как внешней среды функционирования: создание глобальной или региональной системы безопасности, изменение модели и методов защиты национальных интересов во внешнем пространстве с переходом от доминирующих силовых к политико-экономическим; так и внутренней: изменение доминирующих элитного взаимодействия, моделей взаимоотношения власти и общества и т.п.

Литература

1. Г.К.Ашин. (2005) Элитология. - М.: МГИМО-Университет.
2. О.В. Гаман-Голутвина. (1998) Политическая элита России. Вехи исторической эволюции. - М.: Интеллект,.
О. Крыштановская. Анатомия российской элиты. - М.: Захаров, 2005
3. А.А. Кокошин. (2003) Стратегическое управление: теория, исторический опыт, сравнительный анализ, задачи для России. - М.: Росспэн.
4. Huntington, Samuel P. (1995) The Soldier and the State: The Theory and Politics of Civil-Military Relations.The Belknap press of Harvard university press.
5.www.kremlin.ru (Президент Российской Федерации).

6. www.mil.ru (Министерство обороны Российской Федерации).

Реформы государственной службы в посткоммунистических государствах: опыт и проблемы.

Эрденебат Цогт
аспирант
факультета государственного управления МГУ им. М.В.Ломоносова, Россия,
e-mail – tserdenebat@yahoo.com

Как известно, основными направлениями реформирования государственной службы в посткоммунистических странах являются оптимизация функций политических и административных структур; создание оптимального организационно-правового обеспечения функционирования государственной службы; удешевление госаппарата и повышение его ресурсной оснащенности; повышение транспорентности работы государственной службы; развитие механизмов отбора кадров, их профессионального развития и рекрутирования; развитие деловой культуры государственных служащих.

Попытки осуществления этих задач выявили целый ряд универсальных проблем и тенденций, специфически проявляющихся в практике национальных правительств. Прежде всего, следует отметить совмещение стратегических целей реформирования с задачами формирование государственного сектора как такового, что, другими словами, означает замещение повседневными тактиками рационализации государственной службы качественных реформ данного института. Существенной проблемой посткоммунистических государств и тот факт, реформирование государственной службы достаточно длительное время не только не было приоритетом для правящих в них режимов, но и содержание реформ зачастую существенно менялось в зависимости от смены правительств, изменения политического курса, позиций высшего руководства. Это не только ставило под вопрос перспективы институциональных преобразований, но и – в силу постоянных изменений и перетрясок - существенно снижало действующий потенциал государственной службы. Этот и некоторые другие факторы свидетельствовали о явном дефиците политической воли в осуществлении реформ, что в итоге отдало их осуществление на откуп самой бюрократии. [2]

Одновременно первые шаги в сторону маркетизации государственного управления так или иначе активизировали теневые процессы в деятельности политико-административных коалиций, снижая заинтересованность общества в продолжении административных реформ. Учитывая же, что, приступая к реформам государственной службы, практически все посткоммунистические страны имели весьма скромную информацию о западном опыте и мало времени для его изучения (и не обладая при этом сколько-нибудь устойчивыми контактами со специалистами, способными повлиять на содержание преобразований), все они не вполне осознавали реальные возможности и последствия применения тех моделей, которые давали положительный результат в западных странах. Стремление «реформировать» и некритичность в восприятии западных моделей стало общей болезней для реформаторов в наших странах. Как справедливо указывает Т.Рандма-Лийв, «управленческая гибкость», заданная идеологией New Public Managment, «не решает сходных проблем в высокоразвитых и переходных странах, а только развивает различные стороны их систем государственного управления» [1, с.78]. Поэтому прежде чем эти государства «начнут извлекать пользу из гибкости системы, им необходимо набраться опыта и стать более компетентными в управлении стабильной ситуацией»[там же] .

Говоря обобщенно, поисковый период в разработке модели реформирования государственной службы в посткоммунистических странах оказался достаточно длительным, сопряженным с поиском политического компромисса внутри политико-

административных элит, сложным налаживанием отношений между государством и обществом. В итоге можно говорить о принципиальной зависимости институциональных преобразований (постановке задач, определении темпов и характера) в государственной службе с политикой правящих режимов и стратегическими позициями руководства.

В качестве концептуального направления дальнейшего реформирования института государственной службы в посткоммунистических странах, сохраняющих определенное сочетание патромониальных и сервисных элементов организации государственной службы, следует назвать поиск *разумной меры* сочетания компонентов веберианской и менеджеральной организации данного института, создание сбалансированной структуры их отношений. Необходимой предпосылкой дальнейшего реформирования должно стать совершенствования нормативно-правовой базы; усиление связи этих преобразований с задачами более широкой административной реформы; укрепление *стабильности* государства и общества. Следует понимать, что чрезмерная либерализация занятости и стилей служебной деятельности бюрократии, а равно издержки неоправданного вмешательства гражданских структур в разработку государственных решений, неразрывно связаны с ненужной политизацией государственной службы, усилением напряженности и коррупцией [3, с.45].

В то же время инициация изменений в государственной службе должна основываться на сохранении гражданского профиля деятельности государства, усилении демократического контура его развития. Крайне важно обратить внимание и на обеспечение равенства государственных служащих перед законом, усиление правового – а не политического - контроля за их служебной деятельностью, управление мотивацией служебной деятельностью чиновничества, являющейся сердцевиной решения всего комплекса проблем развития института государственной службы. Преобразуя данный институт, властям также необходимо отказаться от принятия скоропалительных решений в этой области, в полной мере осознавая тот факт, что административные реформы являются только составной частью развития национальных государств, стремящихся ответить на вызовы современности.

Учет и понимание такого рода явлений и процессов дает возможность скорректировать дальнейшие преобразования института государственной службы, наметить более конструктивные шаги в направлении построения оптимальных моделей деятельности аппарата управления.

Литература.

1. Рандма-Лийв Т. О применимости» «западных» теорий государственного управления // Вопросы государственного и муниципального управления, 2008, № 2.
2. Соловьев А.И. Административная реформа как политический проект правящего режима // Вестник Московского университета, сер. 21, Управление (государство и гражданское общество), 2004, № 4.
3. Verheijen T. NPM reforms and Other Western Reform Strategies: the Wrong Medicine for Central and Eastern Europe // Innovations in Public Management: Perspectives East and West Europe. 1998.

Подсекция №3: «Инновационные технологии в государственном и бизнес- управлении».

Поиск и выявление стратегического потенциала организации в рамках ресурсного подхода

Васильева Вера Викторовна
аспирант
Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Москва, Россия
E–mail: vera.vasilyeva@mail.ru

Введение

Современные проблемы управления наиболее остро проявляются в период нестабильности и любого кризисного явления в экономике. Грамотный стратегический менеджмент призван нивелировать негативные эффекты, возникающие во внешней среде организации и учитывать возможные спады и подъемы экономической конъюнктуры. Как правило, именно в такие периоды, многие методы и практики стратегического управления, подвергаются серьёзной проверка на эффективность, результативность и универсальность.

Ресурсный подход, столь популярный в последнее время, должен проявить свою адаптивность к современным условиям, поскольку его основы этой концепции отвечают самой сущности стратегического планирования, предполагающего постоянное изменение и совершенствование организации в зависимости от изменений внутренних и внешних условий.

Результаты

Стратегическое управление предлагает рассматривать ресурсный подход вместе с потенциалом фирмы, ведь потенциал заключается в наличии тех или иных ресурсов, а также возможности и способности грамотно их использовать. На развитие компании или любой другой организации влияют целый ряд факторов различного характера, как субъективного, так и объективного. Не последнюю роль среди них играет наличие или отсутствие человеческих или финансовых ресурсов. К решению таких проблем можно подходить путем работы с персоналом или поиска финансирования, тем самым увеличивая вероятность достижения более масштабных и более привлекательных целей на базе возросшего *стратегического потенциала* (СП) организации.

Стратегический Потенциал (СП) организации - это соответствие и достаточность ресурсов и компетенций организации для разработки и реализации стратегии, укрепляющей ее конкурентную позицию. Такое представление о значении ресурсов и компетенций для формирования СП базируется на широко распространенном в теории стратегического менеджмента ресурсном взгляде на стратегию, согласно которому возможные направления стратегического развития фирмы определяются наличием и качеством располагаемых ресурсов – материальных, нематериальных и человеческих.

Наличие и качество ресурсов и компетенций (т.е. способностей, умений делать что-либо, а не просто компетенций персонала, как часто они воспринимаются) существенным образом определяет и индивидуализирует форму возможных направлений стратегического развития организации. Тем не менее, не все ресурсы и компетенции фирмы имеют равную стратегическую ценность. Одни из них являются более значимыми и незаменимыми, чем. Их ценность определяется значением для реализации стратегического плана и доступностью для участников рынка.

Выбор ресурсов, которые будут заложены в основу стратегии компании (т.е. которые будут являться источником ее устойчивого конкурентного преимущества),

требует тщательного анализа поведения конкурентов, так как ресурсы формируют СП лишь в том случае, когда они позволяют фирме производить особые продукты или услуги, т.е. обладающие характеристиками (цена и качество), отличающими их от продукции конкурентов.

Компетенции становятся частью СП только тогда, когда они стратегически уместны, т.е. когда их применение позволяет эффективно воспользоваться возможностями внешнего окружения организации. Отсюда следует, что в случае быстро меняющегося окружения фирма не может длительное время использовать постоянный набор компетенций: новые условия требуют новых компетенций. Таким образом, умение распознавать имеющиеся и определять недостающие компетенции является ценным качеством фирмы.

Для более точного определения СП организации целесообразно ввести понятия базисных и уникальных ресурсов и компетенций. Первое служит для обозначения минимально необходимого набора ресурсов и компетенций для существования фирмы в конкурентной среде. Если у нее нет такого набора, она прекратит свое существование. Важен тот факт, что ресурсы и компетенции базисного уровня должны быть взаимно дополняемы, то есть комплементарны.

Среди ресурсов и компетенций, обеспечивающих достижение конкурентного преимущества и реализацию стратегических планов, особую ценность имеют те, которые не являются легкодоступными для конкурентов. Они относятся к уникальным ресурсам и ключевым компетенциям.

Уникальные ресурсы – это, как правило, те ресурсы, которые либо единичны или очень редки на рынке или в данной конкретной области, где происходит конкуренция. Уникальность здесь выступает не свойством самих ресурсов, а именно качеством и характеристикой ресурсов, которые есть у данной организации. Возможно, ресурс не является редким или уникальным сам по себе, но только данная организация им владеет в настоящее время и другим ее конкурентам, невозможно его скопировать или заполучить.

Второй важный показатель, с которым сталкивается менеджер при выявлении возможностей для конкурентного преимущества – это ключевая компетенция, представляющая собой деятельность и процессы, с помощью которых организация использует ресурсы для достижения конкурентного преимущества, причем другим организациям невозможно скопировать или получить эти деятельности, точно так же, как и её уникальные ресурсы.

Несмотря на кажущуюся доступность и универсальность такой методики как стратегический потенциал, организации сталкиваются с большими проблемами в части его поиска и выявления, особенно когда возникает необходимость определять для себя ресурсы и компетенции второго уровня или работать над их созданием. Несомненно, данная практика потребует от менеджмента значительного искусства и грамотного подхода к стратегическому планированию и управлению.

Литература

1. Робертс Дж., Современная фирма. Структура организации для достижения эффективности и роста. М., 2007
2. Зуб А.Т., Локтионов М.В. Системный стратегический менеджмент. Методология и практика. М.: 2001
3. Pearce J., Robinson R. Strategic Management: Formulation, Implementation, and Control. Boston etc.: McGraw-Hill, 2007
4. Хамел Г., Прахалад К. Конкурируя за будущее. М.: 2002
5. Лукичева Л.И. Управление интеллектуальным капиталом. М.: 2007
6. Джонсон Дж., Шоулз К., Уиттингтон Р. Корпоративная стратегия. Теория и практика. М.: Вильямс. 2007
7. Передовые подходы к стратегии бизнеса. М.: Альпина Бизнес Букс. 2007

8. Зуб А.Т. Стратегический менеджмент. М.: Проспект. 2007
9. Дафт Р. Менеджмент. СПб.: Питер. 2004
10. http://www.stplan.ru/ (*Сайт по вопросам стратегического управления и планирования*)

Управление проектами национального масштаба

А.А.Ганиева[1]
Стажер-исследователь
Институт социально-экономический исследований Уфимского научного центра Российской академии наук, Уфа, Россия
E-mail: vixen-a@rambler.ru

В современных крайне сложных и непредсказуемых социально-экономических условиях важным является умение осуществлять инвестиционную, производственную и управленческую деятельность с учетом жестких ограничений по времени, ресурсам и рискам, что обуславливает необходимость использования широкого спектра методов теории управления, инновационного и инвестиционного менеджмента, теории принятия решений, исследования операций и др. На сегодняшний день одним из самых прогрессивных подходов является применение методологии управления проектами, которая предназначена для осуществления неповторяющейся, уникальной по совокупности признаков деятельности в условиях неопределенности и нестабильности внешней среды. Согласно исследованиям, проектно-ориентированный подход к управлению, используемый в организационных, экономических, социальных и других областях, дает значительные результаты. Эффективное управление проектами на основе современных информационных технологий и моделей дает примерно 15-20 процентное сокращение непроизводительных потерь и экономит от 15-30% времени как в отечественных, так и зарубежных корпоративных проектах.

В современном мире понятие «проект» используется очень широко. Проекты реализуются в различных сферах жизни: в сфере бизнеса, в государственной сфере, в общественном секторе и даже в частной жизни отдельных людей проекты стали обыденными и хорошо заметными явлениями. Однако, для того, чтобы считать, что деятельность организация базируется на проектном подходе, не достаточно просто назвать объект управления «проектом» и создать структурную единицу «руководитель проекта». Методология управления проектами предполагает создание условий значительно отличающихся от обычного порядка вещей.

Большинство авторов считает, что методология УП развивалась как в странах с рыночной экономикой, так и в СССР в виде программно-целевого управления. Однако по своей сути управление проектами соответствует экономической системе рыночного типа. В нашей стране в период планово-распределительной экономики проектное управление не было востребовано в полной мере, хотя и был накоплен значительный опыт реализации крупномасштабных программных мероприятий.

Применение в России проектно-ориентированного, а не программно-целевого управления на государственном уровне началось с реализации приоритетных национальных проектов в области здравоохранения, образования, ЖКХ и сельского хозяйства, что ознаменовало новый этап развития системы государственного управления. Реализация проектов такого масштаба предполагает не только значительные финансовые ресурсы, но и грамотную организацию управление ходом работ на всех

[1] Автор выражает признательность научному руководителю к.э.н. Марданову Р.Х., профессору, д.э.н. Исянбаеву М.Н.

этапах. Специфику эффективного управления национальными проектами определяет их комплексность, многогранность и долгосрочность.

С точки зрения методологии проектного управления, которая наиболее полно используется в корпоративной сфере, аналогами национальных проектов можно считать портфели проектов в бизнесе крупных организаций. Когда разрозненных, одинарных проектов, преследующих цели тактического и операционного уровня, становится много, для получения более значимых результатов проекты объединяются в программы. В составе программ проекты взаимоувязываются между собой, чтобы при их успешной реализации достигались цели недоступные при реализации этих проектов по отдельности. В свою очередь программы проектов объединяются в портфели для получения больших преимуществ, достижения целей стратегического уровня.

Именно цели стратегического уровня являются ключевой задачей реализации национальных проектов. Поэтому очень важно правильно определять цели национальных проектов и «подпроектов» (подпрограмм) в их составе, управлять содержанием проектов (промежуточных — на уровне проектов, среднеприоритетных — на уровне программ, ключевых — на уровне портфелей). Необходимо также правильное, своевременное планирование проектов от начала до этапа завершения, четкий контроль выполнения задач. Реализация национального проекта — это многоуровневые последовательности работ, продолжительные цепочки согласований, взаимозависимостей, сложные схемы бюджетирования. В связи с этим применение проектного подхода, в основе которого лежит бюджетирование, ориентированное на результат, в рамках национальных проектов является наиболее рациональным.

В связи с тем, что одной из основных проблем российской экономки является отсутствие системы управления, способной эффективно функционировать в современных условиях. Освоение государством и отечественными бизнес-структурами проектного подхода и его активно применение позволит значительно повысить эффективность использования ресурсов, сократить длительность выполнении работ, так как в современном высокотехнологичном мире управление проектами является одним из проверенных и эффективных методов достижения динамического и устойчивого развития государства и общества..

Высокоуровневая государственная система управления проектами, безусловно, повысит эффективность реализации стратегических инвестиционных проектов национального масштаба, снизит расходы и обеспечить выполнение проектов государственного уровня в срок. Эффективная государственная система управления проектами предполагает разностороннюю и отлаженную методологию запуска и ведения проектов, единое понимание ответственности и полномочий участников проектной деятельности. Однако существующая в настоящее время нормативно-правовая база в области управления проектами на государственном уровне не вполне соответствует имеющимся потребностям. На сегодняшний день в России есть определенный объем регламентирующих документов в области управления проектами, но они не составляют полноценную нормативно-правовую базу для управления проектами на государственном уровне: ГОСТ освещает только элементы управления содержанием, ISO содержит элементы управления качеством и пр. В этой связи необходимо создание общепринятого стандарта в области управления проектами, который унифицирует методологию управления проектами в России, создаст единую регламентную базу, унифицированные принципы планирования и контроля, единый подход к реализации корпоративных и государственных проектов.

Создание Центра космического мониторинга в Республике Бурятия (перспективы использования в государственном и муниципальном управлении)

Елаев В.Н., Елаева А.Э.
аспирант, студентка
Бурятский государственный университет, Биолого-географический факультет, г. Улан-Удэ, Россия;
E–mail: elaev967@yandex.ru

По данным Роскосмоса, использование космической техники и информации способно в 1,5-2 раза повысить эффективность многих сфер хозяйственной деятельности, особенно в природопользовании, мониторинге лесных, водных ресурсов, экологическом планировании и контроле развития территории, кадастре земель и объектов недвижимости, использовании и развитии транспорта, топливно-энергетическом комплексе, строительстве, сельском хозяйстве, создании электронных топографических карт и др. В настоящее время в России реализуются Федеральная целевая программа (ФЦП) «Глобальная навигационная система», а также проект ФЦП «Использование результатов космической деятельности в интересах социально-экономического развития Российской Федерации и ее регионов на 2010-2015 годы». Региональные целевые программы приняты в отдельных субъектах Федерации – в Калужской области, Республике Татарстан, Красноярском крае, разработка аналогичных проектов ведется также в Республике Башкортостан, Московской, Курганской областях, Ханты-Мансийском и Ямало-Ненецком автономных округах.

В 2008 г. в Республике Бурятия (РБ) была создана рабочая группа по разработке проекта «Использование результатов космической деятельности и современных геоинформационных технологий в целях ускорения социально-экономического развития Республики на 2009-2011 годы». В его рамках планируется создание Республиканского центра космического мониторинга, единой ГИС с целью использования их в работе органов государственной власти и местного самоуправления. Перспективными направлениями использования дистанционного зондирования Земли являются цифровое картографирование территорий для информационного обеспечения кадастровых работ, градостроительной деятельности и планирования территориального развития; мониторинг промышленной и сельскохозяйственной деятельности, природных ресурсов и природопользования, экологической ситуации, чрезвычайных ситуаций и др. Это будет способствовать:

1. Обеспечению органов государственной власти и местного самоуправления достоверной информацией о состоянии земельно-имущественного комплекса, природно-ресурсного потенциала РБ на основе использования данных дистанционного зондирования Земли;
2. Внедрению современных геоинформационных программных продуктов для оптимизации роста доходов бюджетов всех уровней РБ, в части налогов и сборов, имущества и платежей за землю;
3. Выявлению неиспользуемых и неэффективно используемых земель сельскохозяйственного назначения;
4. Использованию новых технологий при обновлении (актуализации) планов городов и поселений РБ;
5. Повышению информационной открытости деятельности органов государственной власти РБ;
6. Повышению инвестиционной привлекательности за счет создания информационной базы для организации предоставления услуг в различных сферах хозяйственной деятельности РБ.

Создание организационных структур, способствующих реализации инноваций

Знаменская Наталья Вячеславовна
Аспирант
Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова,
факультет государственного управления, Москва, Россия
E-mail: nznam@mail.ru

В нынешней информационной экономике такие активы компании, как знания, имеют особую ценность. Довести свою продукцию до рынка быстрее, с меньшими затратами и более эффективно возможно только обладая экспертными знаниями в области процессов проектирования, производства, маркетинга и сбыта.

Сегодня, когда знания стали таким стратегически важным видом активов, мало кто сомневается, что будущее любой компании напрямую зависит от ее способности извлекать, создавать, хранить и распространять знания. Разработка процедур, обеспечивающих выявление, передачу, пополнения знаний и обмен знаниями, становится одним из основных направления деятельности управляющих компаний [1, с.12]. Этот процесс систематического активного управления всей массой имеющихся в компании знаний и их использования называется управлением знаниями.

Знания – это своеобразный объект. Интеллектуальный потенциал фирмы нельзя продать или купить. Можно продать отдельный патент, технологическую инструкцию, но весь комплекс знаний, распределенных между персоналом и информационными базами, продать невозможно. Это не только отдельные результаты, но и налаженные механизмы внутреннего взаимодействия подразделений и персонала, внешнего взаимодействия с партнерами, опыт ранее выполненных работ. Знания организации сосредоточены в головах сотрудников, в базах данных, правилах выполнения служебных процедур, в архивах информации. Необходимым условием выживания фирмы в условиях жесткой конкуренции является наличие актуальной системы знаний и своевременное ее использование.

Из организационных мероприятий, поддерживающих систему управления знаниями организации, выделяют [2, с. 88]:

- Активизация внимания персонала к объекту «знания»
- Создание специфических программных средств
- Инвентаризация архивов знаний организации
- Создание банков экспертов – уникальных носителей знаний
- Построение электронных сетей внутри организации
- Обеспечение связи с общемировыми сетями и базами знаний
- Организация системы обучения персонала с целью обмена, наращивания и сохранения знаний
- Организация системы интеграционных работ в ходе текущей деятельности, как инструмента обучения, обмены и наращивания знаний

В наше время немногие организации оценивают практическое применение знаний. Традиционные системы управления знаниями обращают внимание исключительно на процесс приобретения знаний, патентов и изобретений, т.е. на формирование так называемой библиотеки знаний. При этом компании совершенно не следят за тем, чтобы их служащие получали практические знания, которые гораздо важнее знаний «книжных». Таким образом, чтобы трансформировать знания в действия, ведущие компанию к успеху, необходимо осуществление специальных мероприятий для выявления уникальных способностей сотрудников, разработка способов их сохранения в потенциале компании и создание эффективных организационных структур, ответственных за инновации.

Чтобы выжить в 21 веке, организациям необходимо поддерживать творческую активность и инновации. Однако немногие компании успешно делают это. Многие современные организации испытывают «дефицит инноваций», поэтому компании начинают создавать структуры и системы, способствующие появлению и реализации новых идей.

Примером организации инновационного подразделения в компании для эффективного управления знаниями является исследовательский центр FIAT. Он приобрел известность благодаря своим достижениям в области инновационных технологий. Целью исследовательского центра FIAT является использование инноваций как средства стратегического воздействия на бизнес группы FIAT и придание значения его деятельности продвижением, развитием и трансфертом инновационных идей, являющихся принципиальным источником конкурентного преимущества для бизнеса в нестабильных рынках. FIAT определяет ремесло инноваций, как способность заставить людей общаться внутри организации, и включает в рецепт инноваций управление знаниями.

Специфика инновационной деятельности в промышленности привела исследовательский центр FIAT к поиску такой схемы функционирования центра, которая позволила бы ему получать финансирование отличное от традиционного для корпоративных институтов. В итоге исследовательский центр FIAT работает с несколькими типами проектов: инновационными инициативами в группе, методологическими проектами, проектами по секторам, проектами в отрасли (машиностроение), а также проектами на государственном уровне. С начала 90-х исследовательский центр FIAT активно участвует в исследованиях, поддерживаемых Европейским Союзом. Эти проекты связывают исследовательские команды из разных европейских центров, промышленных и образовательных. За 20 лет у исследовательского центра FIAT появились партнеры в лице 100 европейский институтов.

Трансферт технологий является важным средством осуществления инновационного процесса, инструментом коммерциализации технологий. Он представляет собой фактически распространение технологий с помощью информационных каналов различного типа: от лица к лицу, от группы к группе, от организации к организации [3, с. 64]. Можно сказать, что исследовательский центр FIAT использует три формы трансферта технологий: внутренний трансферт, когда осуществляется передача технологии от одного подразделения организации другому, квазивнутренний, т.е. движение технологии внутри объединений самостоятельных юридических лиц, и внешний, т.е. процесс распространения технологии, в котором участвуют независимые разработчики и потребители технологий.

Данное устройство инновационного центра в компании позволяет интегрировать компетенции для развития продуктов и процессов. Лидерство в области инноваций достигается не только совершенствованием в существующих областях, но также путем определения, применения и оценки новых решений и концепций, особенно в области управления знаниями.

Литература

[1] *Джанетто К., Уиллер Э.* Управление знаниями. Руководство по разработке и внедрению корпоративной стратегии управления знаниями. М.: Добрая книга, 2005.
[2]. *Глухов В.В., Коробко С.Б., Маринина Т.В.* Экономика знаний. СПб.: Питер, 2003.
[3] *Абрамешин А.Е., Воронина Т.П., Молчанова О.П., Тихонова Е.А., Шленов Ю.В.* Инновационный менеджмент. М.: Вита-Пресс, 2001.

Российская практика государственно-частного партнерства в сфере научно-технических инноваций

Корякина О.А.
Студентка
Московский Государственный Университет им. М.В.Ломоносова,
факультет государственного управления, Москва, Россия
olga-kor@bk.ru

Роль государственно-частного партнерства (ГЧП) в инновационной сфере сложно переоценить. Инновационная политика государства как сплав промышленной и научной политики по определению предполагает активное участие частного сектора в ее формулировании и реализации. Без коммерциализации и широкого применения в промышленности научно-технические разработки теряют свою инновационную ценность, поэтому эффективное взаимодействие государства и бизнеса приобретает особое значение.

Понятие «государственно-частного партнерства» имеет множество определений. Но большинство практиков и экспертов склоняются к тому, что ГЧП обладает следующими основными чертами: взаимодействие двух партнеров: государства и частного сектора, равноправный характер взаимодействия, объединение ресурсов, общность целей при выраженном государственном интересе, реализация общественно значимых проектов. В сфере же научно-технических инноваций ГЧП обладает рядом особенностей. Прежде всего, в такой высоко рисковой сфере, государство и бизнес выступают партнерами по разделению рисков, так как помимо бизнес-рисков и рисков неэффективности государственного управления в области инноваций добавляются еще риски недостижения значимых научно-технических результатов, а риски незавершения проектов в срок существенно возрастают. Но при этом благодаря ГЧП значительно увеличивается эффективность вложений в научные исследования и намного успешнее решаются вопросы коммерциализации их результатов.

За сравнительно короткую историю РФ можно выделить три этапа в развитии государственного подхода к имплементации принципов ГЧП в инновационной сфере, во время которых значительно изменялись условия взаимодействия государства и бизнеса при реализации крупных инновационных проектов.

1) 2003-2006 гг. инфраструктурный этап;

Утвержден документ «Основные направления политики РФ в области развития инновационной системы на период до 2010 года», согласно которому впервые устанавливается (п. 3), что политика РФ в области развития инновационной системы базируется на равноправном ГЧП и направлена на объединение усилий и ресурсов государства и предпринимательского сектора экономики для развития инновационной деятельности. В рамках данного этапа были реализованы крупные инфраструктурные проекты – например, началось создание сети Центров Трансферта Технологий (ЦТТ) и обустройство четырех особых экономических зон технико-внедренческого типа.

2) 2006-2007 гг. этап развития приоритетных направлений;

Государство уже концентрирует свои усилия на приоритетных направлениях развития науки и техники. Федеральная целевая научно-техническая программа «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития науки и техники на 2007-2012 годы» предполагает реализацию совместных частно-государственных проектов по приоритетным направлениям Программы. Так были реализованы десять «важных инновационных проектов» (вип-проектов).

В тот же период была создана «Российская венчурная компания» (РВК) с уставным капиталом в 15 млрд.руб. Основной целью создания РВК стала поддержка стартапов на паритетных условиях с частным капиталом.

3) 2007-2008 гг. технологический этап.

Согласно Концепции ФЦП «Национальная технологическая база» предполагается реализация технологических проектов бизнес-сообществом с участием государства («комплексные проекты»). В число данных проектов вошла организация производства микрочипов по технологии EEPROM с топологическим размером 0.18 микрон на заводе «Микрон» компании «Ситроникс» (дочернем предприятии АФК «Система»).

Таким образом, от изначальной концепции поддержки только фундаментальных исследований государство отошло в сторону паритетного участия в проектах на дальнейших стадиях инновационного процесса (вплоть до имплементации технологий). Кроме того, сама процедура государственного участия в инновационных проектах по мере их инициации и реализации существенно изменялась. Так, в конкурсные комиссии и в экспертные советы стали включаться представители наукоемкого бизнеса с целью оценки коммерческой привлекательности проектов, срок рассмотрения заявок был продлен от 10 дней до 1 месяца, внедрена уникальная информационно-аналитическая система для учета всех изменений в реализуемых проектах, изменена концепция распределения прав интеллектуальной собственности и проч.

Утвержденная в 2008 году «Концепция долгосрочного социально-экономического развития до 2020 года» de jure провозглашает инновационно-ориентированный путь развития страны с применением механизмов государственно-частного партнерства, но de facto государство постепенно переходит к привычной форме организации хозяйственной деятельности – контролю «сверху». В 2007 году была создана государственная корпорация «Роснанотех» с бюджетом более 130 млрд. рублей.

На наш взгляд, появление такой крупной госкорпорации в сфере инновационной экономики говорит об опасных тенденциях трансформации государственной политики в области инновационного развития в сторону прекращения стимулирования инновационной среды посредством интенсификации и расширения взаимодействия частного и государственного секторов и переходу к доминированию государства в инновационном процессе с целью совершения «рывка» (по принципу разработки атомной бомбы в СССР). Такой сильный дисбаланс представляется губительным для национальной инновационной системы, ведь эффективность ее функционирования определяется равномерным развитием разных научных направлений, поддержкой малых инновационных компаний и стимулированием частной инициативы.

В России отсутствует длительная история равноправного диалога между государством и частным сектором, что накладывает отпечаток на реализацию принципов ГЧП. Государство как доминирующий актор не воспринимает бизнес как равноправного партнера, и бизнес, с другой стороны, еще не готов к активным паритетным взаимодействиям с органами власти. В сфере же научно-технических инноваций данный фактор усугубляется тем, что в стране еще не укоренились рыночные социальные практики, поэтому сейчас с таким трудом осуществляется переход от научной к инновационной деятельности с ее последней стадией – коммерциализацией результатов научно-технических разработок.

Литература

1. Public-Private Partnerships for Innovation: Policy Rationale, Trends and Issues. – Organization for Economic Cooperation and Development, 2003

2. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. М.: ГУ-ВШЭ, 2000.

3. Национальный доклад «Риски бизнеса в частно-государственном партнерстве»//М.: Ассоциация Менеджеров, 2007

4. Семенова Е.А. Партнерство государства и бизнеса в интересах инновационного развития в странах ОЭСР//Аналитические обзоры Российского Института Стратегических Исследований. - №4(17).

5. Стасев В.В. Инновации в России: иллюзии и реальность. М., 2006г. 330с.

Концептуальное проектирование в государственном управлении

Костюченко С.В.
Студент
Филиал Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова в городе Севастополе, Севастополь, Украина
kostyushev@rambler.ru

В настоящее время . Заставляя. Одним из таких методов является метод концептуального проектирования систем организационного управления.

Метод КП СОУ возник в 60-е годы XX века в рамках теории систем. В основе его лежит требование проектирования системы управления объектом на основе его непротиворечивой модели (концепции). Основными средствами КП СОУ являются: библиотека моделей, содержащая в определенной технической форме системные конструкты – теоретико-системные классы для построения моделей; каталог методов, т.е. инструментов которые могут быть использованы как будущие компоненты системы; машинные программы, поддерживающие процесс проектирования СОУ. Таким образом, проект СОУ имеет общепринятую форму совокупности процедур, обеспечивающих управление организацией – что обеспечивает внедрение решений без кардинального слома сложившейся иерархии.

На сегодняшний момент концептуальное проектирование в интересах государственных органов осуществляется главным образом в форме консалтинговых услуг, оказываемых государственным и муниципальным заказчикам аналитическими центрами. К сферам его использования в настоящее время относятся отдельные аспекты законодательной и административной деятельности, аудит структур управления, разработка и осуществление социально-экономических проектов. Однако реальные возможности метода КП СОУ намного шире. Кроме того, его применение для решения задач внутри звеньев и подсистем государственного управления порой не может привести к необходимому результату: исходя из теории, систем повышение эффективности одного из элементов системы не всегда влечет за собой рост эффективности всей системы в целом. Отсюда возникает вопрос о применении метода КП СОУ на межзвеньевого согласования – то есть для системного уровня управления.

Основой библиотеки моделей проектирования в государственном управлении является институт права. Таким образом, для надлежащего функционирования всей системы необходимо упорядочение законотворческой деятельности. К законодательному процессу на основании этого можно предъявить следующие требования: разделение идейной и процедурной сторон нормотворчества; наличие единой регламентации и норматива на содержание законодательного акта; оценка проекта нормативного акта с точки зрения не только целесообразности и правомерности, но и логической и системной связей с уже сложившейся системой законодательства.[1] Для субъектов государственного управления конкретизуются связей и полномочий и стандартизация требований к формам отчетности. Метод КП СОУ также позволяет создание по единому стандарту систем принятия решений, позволяющих применять для решения конкретных задач готовые или вновь создаваемые процедурные алгоритмы.

Широкое использование метода невозможно отделить от связанных с ним технологий. Очевидно, что в силу большого объема используемой в процессе разработки и реализации проекта информационные процессы должны быть максимально автоматизированы. Реализация связана с обеспечением двухсторонних каналов связи

[1] Метод формирования комплексов нормативных документов. АЦ Концепт

между субъектами системы. Жесткие требования к коммуникации объясняются необходимостью контроля исполнения процедур: в противном случае разрастающийся аппарат контроля может свести на нет выгоды от оптимизации управления персоналом. Кроме того, метод КП СОУ, как и любой другой уязвим перед лицом воздействий внешней среды. В связи с этим, в систему управления проектированием необходимо включать подсистему управления риском. Как вариант можно рассмотреть генетическое проектирование (т.е. метод скрещивания моделей по родовому признаку для дальнейшего создания организации, способной в ходе реализации целей менять свою структуру с минимальными издержками). В дальней перспективе правительственный Интранет вместе с системам КП СОУ может стать предпосылкой для превращения организационных структур государственного управления из линейно-иерархических и матричных в сетевые.

Основным недостатком метода являются высокие требования к научной методологии. Таким образом, без надлежащего теоретического уровня развития и масштабной государственной поддержки широкое внедрение метода представляется маловероятным.

Литература

1. Чернышев С.Б. (2001) Корпоративное предпринимательство: от смысла к предмету. М.: Молодая гвардия.
2. Атаманчук Г.В. Теория государственного управления: курс лекций. Изд.4-е. – М.: Омега-Л.
3. Никаноров С.Г. (2001) Концентрация власти // Системное управление. Проблемы и решения. Издание аналитического центра «Концепт». № 13. С.26-34.
4. Никаноров С.Г. (1996) Метод концептуального проектирования систем организационного управления // Социология: 4М. № 7. С. 29-52.
5. Викентьев А. В., Кучкаров З. А., Михеев В. В. (1997) Перспективы применения систем концентрации компетенции в управлении социотехническими объектами // Системное управление. Проблемы и решения. Издание аналитического центра «Концепт». № 9. С.40-53.
6. http://www.acconcept.ru (Аналитический центр «Концепт»).

Развитие венчурного рынка в период кризиса

Ларионова Анна Андреевна
Аспирант
Московский государственный университет им. М.В.Ломоносова, факультет государственного управления, Москва, Россия
e-mail:laran_mail@mail.ru

В настоящее время стало очевидным, что в ближайшие десятилетия список крупнейших экономически развитых государств претерпит значительные изменения: инвестиции и бизнес в развивающихся странах стали перспективной стратегией развития. Из доклада Goldman Sachs[1], следует, что к 2050 году среди шести наиболее развитых сегодня стран могут остаться только США и Япония. Высокие темпы роста экономики, высокая доходность инвестиций и увеличение спроса на капитал со стороны развивающихся стран привели к перераспределению капитала в инвестиционных

[1] Dreaming with BRICs: The Path to 2050, Global Economic Paper No: 99. Dominic Wilson, Roopa Purushothaman, 1st October 2003

портфелях в пользу стран-BRIC[1]. Подобная зависимость развивающихся стран от внешних источников финансирования и иностранного капитала в условиях кризиса сделала их более уязвимыми. В связи с потребностью поддержать конкурентоспособность реального сектора экономики в сложившихся условиях необходимо стимулировать формирование российского венчурного рынка и привлечь максимальное количество частных инвестиций через механизм частно-государственного партнерства.

Статистика показывает, что в 2008 году рост рынка венчурного инвестирования в России составил 25% и достиг 1 млрд.долларов. Это позволяет утверждать, что сегодня в России имеются необходимые предпосылки создания системы венчурного инвестирования, ориентированной на привлечение частного капитала в инновационный сектор экономики, а инвесторы, в свою очередь, готовы вкладывать средства в более рискованные проекты с высокой доходностью. Есть основания полагать, что при грамотной стратегии инвестирования, к 2010-2012 годам объем венчурных инвестиций достигнет 5 млрд.долларов.

Практика показывает, что в период кризиса у венчурных фондов появляются новые возможности. С одной стороны, может быть сложнее создавать новые фонды, что может привести к снижению конкуренции за привлекательные проекты для сформированных фондов. С другой стороны, когда традиционные инструменты инвестирования в условиях волатильности рынков и макроэкономической нестабильности не способны обеспечить необходимую доходность при ограниченном уровне рисков, привлекательность венчурных инвестиций возрастает. Кроме того, в условиях ограниченной ликвидности на рынке, когда венчурный капитал остается фактически единственной возможностью для финансирования проектов на начальной стадии, фонды имеют возможность входить в проекты со значительным дисконтом, что расширяет их перспективы с точки зрения выхода через 7-12 лет. Помимо этого, в период кризиса компании охотнее инвестируют в технологии, обеспечивающие сокращения издержек и продовольственную безопасность.

На наш взгляд, поскольку основная тяжесть поддержки инновационных компаний ложится во всем мире на государственные структуры, готовность и способность государства разделять риски инвесторов в инновационные технологии именно в период кризиса способна обеспечить значительное конкурентное преимущество и способствовать развитию венчурного рынка в будущем за счет частного капитала.

Литература

1. «Angel Capital: How to Raise Early-Stage Private Equity Financign», Gerald A.Benjamin, Joel B. Margulis
2. «Dreaming with BRICs: The Path to 2050, Global Economic Paper No: 99». Dominic Wilson, Roopa Purushothaman, 1st October 2003 (Goldman Sachs report)
3. «Venture capitalists see revenue growth still possible amid difficult economic environment», Manuel Goncalves, KPMG, December 15, 2008
4. «А венчуры здесь тихие», РБК-daily, 26.12.2008
5. National Venture Capital Association, www.nvca.org
6. Российская Ассоциация Венчурного Инвестирования, www.rvca.ru

[1] **BRIC** — распространенный термин, которым обозначаются четыре страны — Бразилия, Россия, Индия и Китай (**B**razil, **R**ussia, **I**ndia, **C**hina) с быстрорастущей экономикой. Аббревиатуру BRIC ввёл в употребление в 2003 году инвестиционный банк Goldman Sachs, который оценивал перспективы наиболее динамично развивающихся государств. По некоторым данным, аббревиатура BRIC впервые появилась в ноябре 2001 года в аналитической записке банка Goldman Sachs. 21 декабря 2005 года Goldman Sachs ввёл новое понятие **- Next 11**: список из 11 стран, наиболее привлекательных с точки зрения инвестиций и экономического роста, после стран BRIC (Бангладеш, Египет, Индонезия, Иран, Мексика, Нигерия, Пакистан, Филиппины, Южная Корея, Турция, Вьетнам).

Информационная активность органов власти как показатель регионального управления

Мальцева Е.А.
Студент
Уральский государственный экономический университет, Екатеринбург, Россия
Le_Gre@mail.ru

Введение

В постиндустриальной стадии основными отраслями, на которых базируется экономическое развитие, становится отрасли нематериального производства: наука, образование, торговля, финансы, страхование, здравоохранение, информационные технологии. Информационно-коммуникационные технологии превращаются в активную составляющую деловой и общественной жизни, создавая информационно-коммуникационную базу "новой экономики". В условиях активного развития информационных технологий, интернета государство не может оставаться сторонним наблюдателем – в том числе и потому что является его активным пользователем. Открытость "Интернета" создает прозрачность деятельности федерального и регионального правительства. Формируется механизм обратной связи "общество — государство", развитие "киберпространства".

Внедрение информационно-коммуникационных услуг в управленческую деятельность является важным этапом в процессе становления информационного сообщества, улучшения качества государственных услуг, повышения эффективности и снижения затрат, роста конкурентоспособности и обеспечения благосостояния в новой информационной экономике. Информационная активность оказывает заметное влияние на все новые и старые экономические структуры, помогая предприятиям промышленности и сферы услуг снижать затраты на материалы, по-новому строить взаимоотношения с партнерами, выходить на новые рынки сбыта и создавать дополнительные источники дохода.

Информационная открытость регионов РФ

В целом в настоящее время уровень развития информационных технологий на региональном уровне также достаточно невысок, не все субъекты РФ имеют полноценные официальные сайты, а частота обновления информации на них, в ряде случаев, составляет от двух до пяти раз в месяц. В настоящее время появление сайта "Клуб регионов" [1] можно считать значительным шагом на пути формирования информационного общества. «Клуб Регионов» позволяет связать в единую сеть и представить на страницах одного интернет-сайта информацию о деятельности всех глав регионов Российской Федерации. Подобных информационных сетей, выполненных в формате интернет-СМИ, в настоящий момент в России не существует. Интернет-сайт «Клуб Регионов» представляет информацию о ежедневной деятельности руководителей российских регионов, интервью, комментарии, аналитические материалы о социально-политической и экономической ситуации в регионах, экспертные оценки стабильности и управляемости каждой конкретной территории, а также персональные рейтинги губернаторов краев и областей, президентов республик. Целесообразно, по нашему мнению, было бы создание подобных интернет изданий на уровне муниципальных образований, т.е. формирование в каждом субъекте РФ интернет - портала, представляющего сводную информацию о событиях, происходящих на территории муниципальных образований региона, деятельности глав муниципалитетов. Это способствовало бы консолидации местных элит, повышению качества информационного освещения работы муниципалитетов.

Особенности измерения медиаактивности

Информационная активность – медиаактивность является важным фактором узнаваемости региональных и местных органов власти. В настоящее время проводятся исследования медиаактивности. Так, компанией "Медиалогия"[2] составляются рейтинги - результаты измерений информационного поля на основе технологии анализа СМИ и не включают интерпретацию данных и концептуальный анализ ситуации. Система оценивает общий уровень благоприятствования информационной среды за определенный период времени, суммируя единичные индексы всех сообщений с упоминанием объекта. Индекс информационного благоприятствования - "ноу-хау" компании Медиалогия - является приоритетным направлением развития технологии анализа информации в компании. Ежемесячно компанией рассчитываются сводные медиа рейтинги глав регионов, медиа рейтинги глав регионов по округам, а также ТОП – 40 глав регионов РФ по центральным СМИ. Данные этих рейтингов используются региональными органами власти для оценки эффективности своей деятельности, являются показателем результативности работы, а также могут служит фактором привлекательности региона. В целом, следует отметить, что данные рейтинги могут быть использованы федеральными органами власти для оценки деятельности глав регионов. Еженедельный рейтинг оценок деятельности руководителей регионов России составляется интернет-изданием “Клуб регионов”. Рейтинг составлен на основе изучения наиболее значимых событий федерального и регионального уровней, успехов и неудач региональных лидеров, реакции руководителей регионов на социальные, политические и экономические вызовы, анализа законотворческой и информационной активности глав субъектов Федерации. Ключевым критерием оценки является роль, которую играет глава субъекта РФ в жизни региона и страны в рассматриваемый период, и ее прогнозируемые позитивные или негативные последствия. Источниками информации экспертов «Клуба Регионов» при составлении рассматриваемого рейтинга является репрезентативная информация федерального экспертного сообщества (в частности: ЦПКР, изданий «Эксперт», «Коммерсант», «Ведомости» и ряда других), информация государственных структур (в том числе видение ситуации самими главами регионов), сообщения СМИ (онлайн-сканирование ситуации в режиме реального времени), собственная информация на основе развитой корреспондентской базы в регионах. Таким образом, качественное и подробное освящение деятельности региональных органов власти в интернет изданиях, СМИ является важным фактором информационной открытости, формирования демократичной среды и информационного общества.

Переход на постиндустриальный уровень развития обуславливает необходимость внедрения информационных технологий во все сферы жизни общества, в том числе в сферу государственного управления. Медиаактивность становится ключевым фактором узнаваемости глав регионов, источником информации для оценки их деятельности. Поэтому перспективным направлением в формировании информационного пространства региона становится создание информационных сетей регионального и местного масштаба, ведение блогов глав регионов и муниципалитетов.

Литература:

1. Клуб регионов. http://www.club-rf.ru/
2. Медиалогия. http://www.mlg.ru/

Мобильные услуги в образовании: международный опыт и перспективы применения в России

Михайлова Е.В.[1]
Студент
Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Москва, Россия
E–mail: mikhailovaev@spa.msu.ru

Мобильное правительство принято рассматривать как продолжение электронного, переходный этап на пути информатизации общества. Так, в развивающихся странах степень распространения мобильных устройств составляет 32.4%, в то время как доступ в Интернет имеет 10.2% населения. Причины такого соотношения мы, с одной стороны, видим в необходимости наличия специальной инфраструктуры для обеспечения бесперебойного Интернет-соединения, что невозможно в труднодоступных местах нашей планеты. С другой стороны, постоянная возможность связаться с людьми, информирования населения в условиях отсутствия электричества, доступность мобильного канала связи для людей с ограниченным слухом и возможность выборочного информирования людей делает мобильные сервисы конкурентоспособнее. Так, количество проданных sim-карт превысило численность населения России (142 млн) еще в 2006 году. В действительности по оценке “Евросети”, реальных абонентов в России — 77,8 млн, по оценке MForum Analytics — 88 млн.

Изучив богатый международный опыт использования мобильного правительства, мы классифицировали все возможные сервисы на три вида: информационные, интерактивные и транзакционные. К каждому виду услуг был составлен перечень уже существующих и возможных сервисов с кратким описанием их сути.

Проанализировав таблицу, мы пришли к выводу, что в контексте России на данном этапе развития мобильные технологии будут наиболее востребованы в сфере образования, особенно в высших учебных заведениях, где учащийся получает значительную долю самостоятельности и вынужден лично обрабатывать новое информационное поле. Динамичность молодежной среды, высокая степень проникновения мобильных устройств в ее рядах, привычность использования ей этого канала связи и наличие уже выработанной "мобильной культуры" позволяет говорить о максимальной потенциальной востребованности сервисов.

Следующим этапом исследования стала разработка модифицированного пакета мобильных образовательных услуг для российских реалий. Здесь дополнительным критерием выдвижения нового сервиса стала целесообразность его использования с точки зрения самих учащихся, которая выявлялась путем выставления на обсуждение на студенческом форуме конкретных идей.

Проведенное исследование является только первым шагом на пути к внедрению мобильных услуг в вузах, основными задачами которых будет экономия средств и времени на получение необходимой информации, повышение независимости от инфраструктуры образовательных учреждений и создание прямого канала взаимодействия между учащимися, преподавательским составом и администрацией. Созданный пакет сервисов представляет собой не абстрактный конструкт, а набор конкретных содержательных инструкций по способу осуществления услуг и рекомендаций по выбору места их использования (профиль факультета, возрастная группа и др.). В ближайшее время будет запущен пилотный проект по реализации мобильных услуг (мобильное расписание и информационная рассылка) на факультете государственного управления МГУ им. М.В.Ломоносова.

Литература

1 Автор выражает признательность старшему преподавателю, к.п.н. Солодову В.В. за помощь в подготовке тезисов.

1. Каневский М. Мобильный дозор: осмысливая политику.- М.2006
2. Коробова А. Мобильная доставка государственных услуг// CIO.RU, 2008 г. № 1. www.osp.ru/cio/2008/01/4740147 (15.10.2008)
3. www.campustechnology.com
4. www.europemedia.net
5. www.mgovernment.org
6. www.mobisolutions.com
7. www.school-info.ru
8. www.soft.sotovik.ru
9. www.textually.org
10. www.zelao.ru

Эффективная система управления интеллектуальной собственностью как залог конкурентоспособности организации

Позднышева Ю.А.
Аспирант
Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, факультет государственного управления, г. Москва, Российская Федерация
PozdnyshevaYA@list.ru

В условиях современного высокодинамичного рынка все больше внимания в анализе факторов конкурентоспособности уделяют системе постпродажного обслуживания, системе информационной безопасности, эффективности системы управления персоналом, лояльности потребителей к продукции, услугам, организации в целом, другим факторам, сложно поддающимся оценке, но все они в той или иной степени связаны с результатами интеллектуальной деятельности организации.

Влияние факта наличия правоспособных результатов интеллектуальной деятельности, а также механизмов их использования в развитии организации на ее конкурентоспособность можно проиллюстрировать на примере бренда. Последний, не имеет законодательного закрепления в России, но, не смотря на это, достаточно активно используется в рыночных отношениях как рекламный и маркетинговый инструмент. По сути чаще всего он имеет под собой в качестве первоначальной базы какой-либо зарегистрированный объект интеллектуальной собственности. Например, «TOYOTA» - патенты на изобретения и дизайн, используемые в автомобилестроении, «MICROSOFT» – авторские права на программные продукты; рецептура (ноу-хау) обеспечивает лидерские позиции такой организации как «Coca-Cola». Эти и другие примеры подтверждают тот факт, что рыночная стоимость организации увеличивается с ростом числа охраноспособных и защищенных результатов интеллектуальной деятельности, при наличии эффективной системы управления интеллектуальной собственностью.

Рост стоимости организации является одной из предпосылок повышения ее конкурентоспособности и он неразрывно связан с управлением интеллектуальной собственностью на системной основе. Становясь лидером в определенной узкой сфере, организация всегда стремилась обеспечить устойчивость развития своего бизнеса, расширяя зоны своего влияния на другие сферы деятельности. Организация часто становилась мировым лидером совсем в других областях, но изначально ее имя было создано на базе качества товаров, способа обслуживания или новизны и неповторимости предлагаемого товара или услуги в одной области, на базе которой при наличии пакета защищенных результатов интеллектуальной деятельности и формировался бренд. Чем обширнее перечень объектов интеллектуальной собственности, тем выше потенциальные возможности для завоевания новых ниш на существующем и новых рынках за счет использования такой особенности объектов интеллектуальной

собственности как способность сочетаться с другими объектами управления с целью получения синергетического эффекта.

Влияние результатов интеллектуальной деятельности в форме объектов интеллектуальной собственности на рост конкурентоспособности организации, в собственности которых они находятся, объясняется в основном тем, что их использование позволяет:

- улучшить финансовые результаты деятельности, показатели ликвидности организации;
- увеличить устойчивость организации;
- повысить лояльность потребителей к ее продукции;
- повысить престиж организации;
- избегать неэффективных капиталовложений в исследования и разработки низкоконкурентной продукции;
- блокировать возможности конкурентов по выходу на рынок (выпуску аналогичной или замещающей продукции и услуг);
- использовать дополнительные источники инвестиций;
- создавать принципиально новые продукты;
- защищать интересы инвесторов и других участников инновационного процесса.

Но реализация вышеперечисленных задач возможно лишь при стратегическом подходе к управлению объектами интеллектуальной собственности.

Стратегия управления интеллектуальной собственностью ставит определенные задачи, которые могут варьироваться в зависимости от организационно-правовой формы организации, сферы ее деятельности и в зависимости от других факторов. Нижеприведенный перечень задач не претендует на полноту охвата, но предлагает рассмотреть общие в рамках любой организации задачи в сфере управления интеллектуальной собственностью.

Итак, такая деятельность в обязательном порядке должна быть направлена на:

- формирование патентно-лицензионной политики организации;
- выделение приоритетных направлений;
- организацию процесса создания новаций;
- разработку критериев ранжирования ценности результатов интеллектуальной деятельности;
- своевременное выявление охраноспособных результатов интеллектуальной деятельности;
- создание системы учета таких результатов;
- получение правоохранительных документов (оформление прав на результаты интеллектуальной деятельности);
- оценку и принятие к бухгалтерскому и налоговому учету прав на объекты интеллектуальной собственности;
- обеспечение режима конфиденциальности в отношении таких объектов;
- эффективное их использование или коммерциализацию;
- разработку, внедрение и управление системой мотивации участников инновационной деятельности;
- патентно-информационное обеспечение;
- управление информационными потоками как внутри организации, так и между организацией и внешней средой;
- защиту прав на объекты интеллектуальной собственности в судебном и административном порядке;
- урегулирование в договорах отношений, связанных с созданием и использованием ОИС и иных РИД;
- организацию защиты интересов участников инновационной деятельности.

Для обеспечения системности при разрешении вышеперечисленных, а также других специфических задач управление РИД должно базироваться на следующих принципах:

1) комплексности;
2) методичности;
3) ориентированности на новейшие разработки;
4) перспективности;
5) реалистичности ожиданий (достижимость поставленных целей);
6) стратегического соответствия.

Реализация вышеперечисленных принципов позволит эффективно осуществить как общие, так и специфические задачи управления интеллектуальной собственностью организации, обеспечивая ее устойчивость в условиях динамичного развития современной высококонкурентной рыночной системы.

К вопросу о реализации технологии электронного правительства

Стремоус Н.С.
Студент
Южный федеральный университет Технологический институт Южного федерального университета в г. Таганроге, Факультет управления в экономических и социальных системах, Таганрог, Россия
E-mail: ilana881@rambler.ru

Согласно определению консультационной компании Gartner Group «электронное правительство» – это новая система внутренних и внешних отношений государственных организаций на основе использования возможностей Интернета, информационных и телекоммуникационных технологий с целью оптимизации предоставляемых услуг, повышения уровня участия общества в вопросах государственного управления и совершенствования внутренних процессов.

Реализация концепции электронного правительства предполагает решение следующих основных задач [1]:

1. Создание официальных сайтов в Интернете и их наполнение актуальной официальной информацией. Обычно к обязательной информации относится (судя по содержанию подобных сайтов других стран) общая, справочная и контактная информация государственных учреждений, статистика, сообщения о событиях в стране, законы и нормативные акты, правительственные отчеты, содержимое государственных архивов.

2. Создание интерактивных служб, позволяющих упростить процедуры взаимодействия государства с гражданами, обеспечить максимально комфортные условия для обращения в государственные учреждения. Среди таких служб, развиваемых во многих странах, можно выделить составление и подачу налоговых деклараций, оплату счетов, подачу заявлений, электронные торговые площадки для проведения государственных закупок.

3. Создание эффективной системы обратной связи с гражданами. Это так называемые электронные почтовые ящики для обращений граждан, открытые и закрытые Интернет - форумы, системы голосования и социологических опросов.

Технологии электронного правительства развивались от государственных «веб - витрин», реализующих, в большей или меньшей степени, чисто информирующие функции до порталов, обеспечивающих более активное взаимодействие с гражданами и централизацию информационных ресурсов.

Федеральная целевая программа «Электронная Россия (2002 - 2010 годы)», принятая Постановлением Правительства РФ № 65 от 28 января 2002 года, является одним из первых официальных документов российского законодательства федерального уровня, в котором присутствует термин «электронное правительство». Положения этой

информационной технологии прослеживаются в основных направлениях Программы [1, 2].

1. Совершенствование законодательства и системы государственного регулирования в сфере информационно-коммуникационных технологий (ИКТ).

2. Обеспечение открытости в деятельности органов государственной власти и создание условий для их эффективного взаимодействия с гражданами на основе использования ИКТ.

Основными задачами этого направления являются расширение объема информации и перечня информационных услуг, предоставляемых гражданам и хозяйствующим субъектам органами государственной власти и органами местного самоуправления, формирование механизма общественного контроля их деятельности.

В рамках концепции электронного правительства будет создан «Правительственный портал», использующий современные средства защиты от несанкционированного доступа. Будет разработан перечень видов и форм предоставления открытой информации федеральных органов исполнительной власти, создана система каталогов, указателей и путеводителей по государственным информационным ресурсам.

3. Совершенствование деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления на основе использования ИКТ.

Основной задачей мероприятий данного направления является повышение эффективности работы органов государственной власти и органов местного самоуправления путем обеспечения совместимости стандартов хранения информации и документооборота, подключения к компьютерным сетям органов государственной власти и органов местного самоуправления, бюджетных учреждений, реализации отраслевых программ информатизации, создания межведомственных и местных информационных систем и баз данных.

В рамках данного направления Программы реализуются мероприятия, которые направлены на повышение уровня информатизации государственных структур и оснащения их необходимыми программно-аппаратными средствами.

В программе предусмотрен ряд проектов создания систем электронного документооборота в органах государственной власти, систем, обеспечивающих электронный документооборот между органами государственной власти и местного самоуправления, в том числе между Аппаратом Правительства Российской Федерации и федеральными органами исполнительной власти.

4. Совершенствование взаимодействия органов государственной власти и органов местного самоуправления с хозяйствующими субъектами и внедрение ИКТ в реальный сектор экономики.

Мероприятия этого направления предусматривают перевод в электронную цифровую форму большей части документооборота, осуществляемого между хозяйствующими субъектами, органами государственной власти и органами местного самоуправления.

5. Развитие системы подготовки специалистов по ИКТ и квалифицированных пользователей.

6.Развитие телекоммуникационной инфраструктуры и создание пунктов подключения к открытым информационным системам.

7. Разработка и создание системы электронной торговли.

Такая система существенно повысит эффективность использования средств федерального бюджета и бюджетов субъектов Российской Федерации при осуществлении государственных закупок.

8. Формирование общественной поддержки выполнения мероприятий программы.

9. Содействие развитию независимых средств массовой информации посредством внедрения ИКТ.

Реализация технологий электронного правительства осуществляется и на уровне муниципальных образований. Примером может быть Городская целевая программа «Электронная Москва». Основной целью Программы является повышение уровня и качества жизни горожан, развитие демократических институтов, создание благоприятных условий для предпринимательской деятельности и повышения конкурентоспособности предприятий города, повышение эффективности и открытости городского управления, улучшение работы городского хозяйства и экологии города, обеспечение оперативного реагирования на чрезвычайные и аварийные ситуации, повышение безопасности граждан за счет развития и широкомасштабного использования информационно-коммуникационных технологий [3].

Литература

1. Саак А.Э., Пахомов Е.В., Тюшняков В.Н. Информационные технологии управления: Учебник для вузов + CD. - СПб.: Питер, 2008. - 320 с.

2. Постановление Правительства РФ № 65 от 28 января 2002 года «О Федеральной целевой программе «Электронная Россия (2002 - 2010 годы)».

3. Закон города Москвы № 47 от 9 июля 2003 года «О Городской целевой программе «Электронная Москва».

Институт общественного участия как механизм частно-государственного партнерства в образовании

Суворова Т.С.

Аспирант

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, факультет государственного управления, Москва, Россия

E-mail: suvorovats@yandex.ru

Важным показателем эффективности модернизации российского образования является внедрение моделей частно-государственного партнерства (ЧГП) в управление образовательными учреждениями в целях развития научного потенциала, наращивания человеческого капитала на качественно новой основе, приспособленной к инновационным преобразованиям, повышение открытости и инвестиционной привлекательности сферы образования.

Внимание к институтам общественного участия в настоящее время не случайно, они являются одним из условий развития открытых образовательных систем и действенным механизмом вовлечения широкого круга заинтересованных лиц в обсуждение и решение проблем развития образования. Однако, несмотря на многочисленность работ, посвященных трудовому потенциалу и системе профессиональной подготовки, вопросы ЧГП, направленного на развитие потенциала вузов и иных учреждений образования, в силу их многогранности и сложности следует признать недостаточно разработанными и остро дискуссионными.

Согласно Закону РФ «Об образовании» образовательное учреждение осуществляет свою деятельность в интересах личности, общества и государства. Каждый из субъектов образовательных правоотношений должен иметь возможность влиять на функционирование и развитие системы образования, но вместе с тем нести свою долю ответственности за создание условий, необходимых для выполнения системой образования своих социальных и образовательных функций. Институт общественного участия в образовании призван создать непрерывный процесс взаимодействия между образовательными учреждениями, государством и обществом. Цель ЧГП в образовании - оптимальное сочетание государственных и общественных начал в управлении образованием в интересах человека, общества и государства.

К формам института общественного участия относятся Общественные, Управляющие, Попечительские, Наблюдательные и иные советы, создаваемые при

учебных учреждениях. Это негосударственные неправительственные общественные некоммерческие организации, объединяющие на добровольной основе всех, кто заинтересован в развитии образования и конкретного образовательного учреждения. Это не просто поддержка и финансирование, а диалог с властью от имени образовательного учреждения и диалог с образовательным учреждением от имени гражданского общества. Подобный механизм позволяет подключить к развитию образовательной системы общества представителей разных социальных групп – преподавателей и учащихся, родителей учеников, работодателей, представителей государственной власти, лидеров мнений и др. Каждая из сторон партнерства призвана сделать свой вклад в развитие образовательной системы – привлечь материальные и финансовые ресурсы, помочь с профессиональной ориентацией и трудоустройством выпускников, отстоять интересы учебных заведений в органах власти, шире ознакомить общественность с результатами деятельности, создать благоприятный имидж учебного заведения в средствах массовой информации и др.

Проведенное исследование, материалом которому послужили теоретические наработки зарубежных и отечественных авторов в области ЧГП в образовании, а также анализ практической деятельности института общественного взаимодействия в России и в мире, помогло вывести ряд нерешенных проблем, существующих в функционировании отечественного института общественного участия:

1. фактическое отсутствие целенаправленной ориентации регионального образовательного пространства на создание и развитие деятельности институтов общественного участия в управлении образованием (управляющие, попечительские, наблюдательные и иные советы) – не только со стороны органов государственного управления, но и со стороны личности, различных социальных и профессиональных групп;
2. пассивная позиция общественности, педагогических работников в вопросах формирования содержания и форм деятельности институтов общественного участия в управлении образованием;
3. отсутствие общественной оценки деятельности и качества результатов образовательных учреждений;
4. несоответствие существующей законодательной и нормативно-правовой базы современным требованиям, предъявляемым к деятельности институтов общественного участия в управлении образованием (законодательная неопределенность формы «попечительство»);
5. подмена формы участия общественности в управлении спонсорством (благотворительностью);
6. сокращение бюджетного финансирования (обязательств бюджетов разного уровня) при возникновении внебюджетных (спонсорских) средств;
7. отсутствие у потребителей образовательных услуг навыков проектировочной деятельности (на основе знания теории и рефлексии последствий собственной деятельности), ведущей к системным изменениям в образовании.

Изменения, происходящие последние 10 лет в России, изменили взаимоотношение системы образования и общества. Образовательные учреждения становятся более открытыми и строят свою деятельность в соответствии с запросами общественности. Общество в свою очередь стремится к реорганизации образования. Однако государственная система управления и неэффективные механизмы финансирования тормозят процесс реформирования. Многие вопросы, возникающие у образовательных учреждений, решаются без участия органов управления образования, а без установления взаимовыгодного ЧГП очень тяжело вырастить и обучить достойное будущее страны.

Установлением взаимовыгодного партнерства является формирование оптимальной модели управления, в которой будут четко распределены и согласованы компетенции и

полномочия, функции и ответственности всех субъектов образовательной политики, прежде всего, образовательного учреждения, государства и общества. Это связано с обеспечением открытости образования посредством формирования института общественного участия.

Литература:

1. Дерябина М. Государственно-частное партнерство: теория и практика. // Вопросы экономики. 2008. №8.
2. Варнавский В.Г. ГЧП в России: проблемы становления http://magazines.russ.ru
3. Иванов А.Г., Авджян Г.Д., Нистоцкая М.С. Мировой опыт функционирования наблюдательных и попечительских советов университетов. // Университетское образование. 2002. № 2.
4. Михеев В.А. ГЧП: политика и механизм реализации// Проблемы формирования государственных политик в России. – М.:2006.
5. Никитин М. В. Модели и механизмы общественного участия в управлении профессиональным образованием. Сборник аналитических и методических материалов. – М.: Издательский отдел НОУ ИСОМ. 2005.
6. Сафонов А. Частно-государственное партнерство. Практика и перспектива// Социальное партнерство. – 2006. - №1.
7. Фрумкин И.Д., Поляруш П.П. Частно-государственное партнерство в образовании: уроки международного опыта. // Вопросы образования. 2008. №8.

Внедрение инноваций в деятельность органов государственной власти на основе аутсорсинга

Шестоперов А.М.
аспирант
Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, факультет государственного управления, Москва, Россия
E–mail: ashestoperov@nisse.ru

Эффективность работы организации в большой степени определяется эффективностью управления, соответствием управления внешней среде. Изменение условий внешней среды обусловливает изменения в способах управления. Очевидно, что в настоящий момент сложилась такая ситуация, когда многие организации не могут дальше развиваться без приобретения ряда определенных качеств, оказывающих наиболее существенное влияние на их конкурентоспособность и получение дополнительных конкурентных преимуществ. Среди таких качеств можно назвать, прежде всего, постоянную инновационную активность, то есть стремление к созданию и постоянному внедрению в деятельность организации инноваций. С целью расширения организационной способности к внедрению инноваций в частном секторе стали разрабатываться новые принципы и технологии управления организацией. К числу таких подходов, в частности, можно отнести даунсайзинг, реинжиниринг бизнес-процессов, всеобщее управление качеством, бенчмаркинг, аутсорсинг и многие другие.

Изменения во внешней среде не обошли стороной и органы государственной власти. Динамичность общественной жизни, появление новых потребностей у населения требуют от всех государственных структур способности быстро адаптироваться и отвечать на многочисленные вызовы, перестраивая свою работу, организационную структуру и видоизменяя политику (Лобанов В.В., 2004, с. 271). Другими словами, важнейшее значение приобретает разработка и внедрение в практику государственного управления механизмов, позволяющих в новых условиях наиболее эффективно внедрять и использовать новые технологии при осуществлении государственных функций и при предоставлении государственных услуг гражданам. Использование современных

методов менеджмента и информационных технологий превратилось в ключевой фактор, от которого зависит качество и оценка деятельности государственных структур.

Идущие в настоящее время в различных странах мира административные реформы и были во многом направлены на создание предпосылок для расширения восприимчивости государственных организаций к инновациям. При этом в практике менеджмента в государственных организациях все чаще стали использоваться методы и технологии управления, доказавшие свою эффективность в частном секторе. Одним из таких методов и выступил аутсорсинг.

Сущность аутсорсинга можно выразить следующей фразой: «do what you can do best self» – «делай то, что умеешь делать лучше всего». Появление концепции аутсорсинга обусловлено развитием принципов, заложенных в идее разделения труда. Очевидно, что ни одна организация не обладает полным набором внутренних возможностей и ресурсов для продвижения по всем направлениям своей деятельности, поэтому организация начинает привлекать ресурсы из внешней среды, то есть использовать аутсорсинг. Аутсорсинг определяется как стратегическая модель управления организацией, при которой для выполнения определенных видов деятельности на договорной основе привлекаются сторонние организации.

Называют следующие достоинства аутсорсинга: возможность концентрации на приоритетных направлениях деятельность; получение доступа к новым технологиям; разделение рисков; высвобождение ресурсов на другие цели; расширение финансовой базы; увеличение оборотных средств; снижение операционных издержек; получение ресурсов, отсутствующих внутри организации (Маринко Г.И., 2005, с. 193).

В исследованиях, посвященных государственному управлению, использование аутсорсинга в органах государственной власти связано с расширением взаимодействия органов государственной власти с рыночными структурами на основе контрактных отношений по поводу производства товаров и услуг для государственных нужд. В Концепции административной реформы в Российской Федерации в 2006-2008 годах аутсорсинг выступает в качестве механизма выведения отдельных видов деятельности за рамки функционирования органов государственной власти путем заключения контрактов с внешними исполнителями на конкурсной основе (Лексин В.Н., Лексин И.В., Чучелина Н.Н., 2006, с. 50).

Необходимо отметить, что контрактные отношения издавна используются при закупках государством товаров и услуг. На протяжении всей истории органы государственной власти привлекали к решению стоящих перед ними задач организации частного сектора. Однако с появлением концепции аутсорсинга масштабы контрактных сделок в государственном секторе значительно расширяется. Основными характеристиками аутсорсинга в органах государственной власти являются устойчивое и регулярное взаимодействие со сторонней организацией на основе договора, заключенного на длительный срок, при сохранении ответственности и контроля за результатами выполнения работы у органа государственной власти. Аутсорсинг превращается в один из основных источников инноваций в государственном управлении: ресурсы и технологии, имеющиеся у частных компаний, начинают использоваться для достижения целей, стоящих перед органом государственной власти, на основе договорных отношений.

В целом можно выделить следующие преимущества развития аутсорсинга в органах государственной власти:

- получение доступа к новым (инновационным) ресурсам и технологиям, возможность внедрения в готовом виде лучшей практики при выполнении определенных видов работ;
- возможность сокращения и контроля издержек на выполнение государственных функций и оказание государственных услуг;

- повышение качества исполнения государственных функций и предоставления государственных услуг;
- повышение производительности труда государственных служащих.

Таким образом, аутсорсинг является одним из способов внедрения и реализации новых инновационных решений в деятельности государственных структур и увеличения адаптивной способности к условиям внешней среды. Используя аутсорсинг, государственные органы стремятся в первую очередь повысить эффективность своей деятельности за счет внедрения новых технологий, сконцентрировать усилия на основных направлениях деятельности, а также сократить издержки на осуществление отдельных видов работ.

Литература

1. Лексин В.Н., Лексин И.В., Чучелина Н.Н. (2006) Качество государственного и муниципального управления и административная реформа. М.: «Европроект».
2. Лобанов В.В. (2004) Государственное управление и общественная политика: Учебное пособие. СПб.: Питер.
3. Маринко Г.И. (2005) Управленческий консалтинг: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М.

<u>Подсекция №4:</u> «Социальные общности и проблемы управления».

Проблемы управления: развитие социокультурной инфраструктуры региона

Будаева Н.Н.
студент
Ульяновский государственный технический университет, Гуманитарный факультет, Ульяновск, Россия
E-mail: budaeva_n@mail.ru

Проблемы регионального управления на сегодняшний момент являются объектом пристального внимания многих исследователей. Причина проста – усилилась политическая и экономическая самостоятельность регионов. Сегодня в рамках управления городами и регионами решаются как краткосрочные, так и долгосрочные вопросы развития территорий. Если при командно-административном подходе к территориальному управлению перспективы развития в значительной степени определялись в центре, то в новых условиях они все в большей мере определяются на региональном уровне. Этот процесс переноса центра тяжести принятия стратегических решений из центра на места требует своего осмысления, а также освоения адекватных методов осуществления перспективного развития. Каждый регион имеет свои особенности, которые делают его уникальным, прежде всего, по человеческим ресурсам. Чем эффективнее используется потенциал субъекта РФ, тем выше уровень его развития. Одной из основных задач, стоящих перед органами власти муниципального образования, является поступательное развитие территорий, повышение их инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности. Эта проблема сегодня особо остро стоит для регионов с небольшим количеством «точек экономического роста».

В регионах с недостаточной инвестиционной привлекательностью, каким является и Ульяновская область, основными целями органов управления выступают обеспечение качества воспроизводства человеческого потенциала через удовлетворение

и формирование культурных потребностей жителей, повышение уровня культурного запроса жителей крупных городов.

Мы провели собственное исследование «Экономическое положение и социокультурные потребности жителей крупного города» (Ульяновск, октябрь-декабрь 2008г.). Основной метод сбора информации – анкетный опрос. Выборка составила 615 человек с учетом всех возрастных и территориальных (районы города) групп. Цель: выявить реальные интересы (потребности) горожан и типы поведения жителей в сфере досуга (типы досуговой активности).

Результаты исследования показали: жители Ульяновска оценили культурно-досуговое обеспечение города на 2,8 балла из 5. Это свидетельствует о ее развитости в городе на среднем уровне (по субъективным оценкам). Молодым людям от 18 до 29 лет и жителям среднего возраста особенно не хватает спортивно – оздоровительных учреждений, мест для активного отдыха (2,5 балла из 5); люди в возрасте от 30 до 39 лет нуждаются в культурно – образовательных учреждениях (2,5 балла). Именно эта возрастная группа стремится к самообразованию и повышению своего культурного уровня. Показателен тот факт, что люди в возрасте от 40 до 60 лет, оценили состояние и достаточность объектов культурно-досуговой инфраструктуры выше, чем другие возрастные группы (в среднем на 2,9), что можно объяснить сложившимися привычками и примирением с действительностью.

Молодежь – самая удовлетворенная группа по проведению своего досуга, это объясняется тем, что для нее в городе есть подходящие по интересам типы культурно-досуговых учреждений: развлекательные центры, а для других возрастных групп и, особенно, для разных типов семей – досуг ограничен отсутствием походящих по интересам и возможностям мест отдыха.

В Ульяновске отсутствует многое из того, что входит в необходимый ассортимент социокультурной среды современного города (семейные кафе, центры развлечений и отдыха, полноценные спортивно-оздоровительные комплексы), а то, что есть, характеризуется бедностью форм и устаревшим качеством культурного досуга. Этот факт подтверждается как объективным анализом, так и субъективными оценками.

В ходе исследования были выявлены факторы, влияющие на ближайшее и перспективное развитие социокультурной инфраструктуры нашего города. Так как город представляет собой относительно самостоятельную социально-экономическую и социокультурную подсистему в рамках региона, то на состояние его социокультурной инфраструктуры оказывают влияние общероссийские тенденции: демократизация культурной жизни, актуальность создания культурно–образовательных и культурно–досуговых услуг, отвечающих индивидуальным потребностям граждан; усиление значения рекреационной, гедонистической направленности услуг в сфере культуры в связи с ускорением ритма жизни людей, уменьшением доли свободного времени, увеличением психофизической нагрузки на детей и взрослых и необходимостью снятия стресса; тенденция к «одомашниванию» досуга; ухудшение материально-технической базы учреждений культуры, снижение посещаемости театров и музеев, сокращение концертной аудитории.

Но при этом «местная специфика» объясняется влиянием целого комплекса факторов регионального происхождения и регионального воздействия. Во-первых, возможностью более интенсивного использования культурных услуг имеющихся на территории города объектов культурно-исторического наследия и уникального географического ландшафта. Во-вторых, отсутствием эффективной системы обновления услуг, предлагаемых муниципальными учреждениями культурного досуга, на основе мониторинга. В-третьих, устаревшим качеством культурного досуга, устаревшей материально-технической базой муниципальных культурно-досуговых учреждений,

В сложившихся условиях актуальное значение приобретает разработка комплексной стратегии регулирования развития сферы культурного досуга, опирающейся на всестороннее исследование состояния рынка культурно-досуговых услуг города, выявление основных потребительских предпочтений и мотивов поведения потребителей.

Основными направлениями деятельности органов муниципального управления в сфере культуры, досуга должны стать: 1) внедрение новых форм управления социокультурной инфраструктурой, поддержка культурно-досуговых инициатив горожан; 2) содействие созданию современных культурно-досуговых объектов, удовлетворяющих запросы всех возрастных групп и, особенно, разных типов семей; 3) создание эффективной системы продвижения культурно-досуговых объектов в городскую среду и за ее пределы; 4) позиционирование сферы культурного досуга с учетом культурно-образовательных особенностей населения региона.

Деятельность властей должна быть ориентирована на разработку стратегии развития социокультурной инфраструктуры региона, в основе которой будет лежать представление о культурно-досуговой составляющей инфраструктуры как об одном из базовых факторов развития территории; представление о культурном потенциале населения как о ресурсе общественного и экономического развития территории.

Социальный аудит как метод оценки и изучения деятельности администрации муниципального образования

Горяева Е.А.
Студентка
Липецкий государственный педагогический университет, Липецк, Россия
E-mail: lena-825-lena@yandex.ru

Муниципальное образование по своей природе является весьма сложной структурой, которая выполняет огромное количество функций во всех сферах жизни местного сообщества: социальной, политической, экономической, образовательной культурной и другие. В связи с этим, возникают вопросы, насколько эффективно местные власти выполняют эти функции и какие показатели необходимо использовать для оценки жизнедеятельности местного сообщества.

Эффективность системы управления – комплексная характеристика функционирования ее элементов и самой системы в целом. Существует достаточно широкое по своему объему толкование специфики эффективности. Сложившаяся практика оценки социальной эффективности деятельности местных администраций обычно сводиться к расчету социально-экономической эффективности, где эффективность понимается как соотношение получаемых социальных результатов к произведенным финансовым или временным затратам.

Оценка социальной эффективности деятельности местной администрации как элемента системы местного самоуправления является, на наш взгляд, одной из основных задач социального аудита.

Изучение и оценка эффективности деятельности местной администрации в социальном аудите должна осуществляться комплексно. В общем виде можно выделить три вида оценки деятельности местной администрации:

1. Оценка деятельности местной администрации со стороны государственной власти, прежде всего, с точки зрения осуществления функций, связанных с развитием подведомственной территории.
2. Внутренняя оценка (самооценка) служащих аппарата администрации различных направлений деятельности.
3. Оценка населением (различными демографическими и социальными группами) эффективности деятельности администрации и ее структурных

подразделений, что, в конечном счете, является очень важным для органов местного самоуправления.

Особенность социального аудита как метода оценки социальных систем заключается в разработке специфических показателей развития изучаемой системы, определении критериев ее развития.

Нами была изучена и оценена эффективность деятельности администрации Добровского муниципального района с помощью социального аудита. На первом этапе была рассмотрена оценка деятельности администрации со стороны государственной власти. Данная оценка осуществляется по средством Указа Президента РФ от 28 апреля 2008 года «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов». В котором утвержден перечень показателей для оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов и определены параметры их расчета, ответственные лица, сроки предоставления докладов о достигнутых значениях показателей. Среди муниципальных районов и городских округов Липецкой области Добровский район занимает 13 место (ниже среднего).

На втором этапе социального аудита были разработаны индикаторы и показатели деятельности, на их основе составлены анкеты для населения муниципального образования и работников администрации, которые выступили экспертами деятельности.

На третьем этапе нами было проведено анкетирование экспертов и жителей на основе разработанных анкет.

Проведенный социальный аудит деятельности администрации Добровского района позволил выявить иерархию причин, снижающих эффективность местного самоуправления, по мнению жителей экспертов. Самой актуальной причиной, по мнению жителей, является пассивность населения в решении местных проблем (40,5%). Эксперты также выделили данную причину как самую главную, среди снижающих эффективность местного самоуправления (50,1%). Население Добровского муниципального района определяет деятельность районной администрации как недостаточно полное (40%). 62% опрошенных жителей считают, что их мнение населения района при принятии решений администрацией учитывается редко. Жители Добровского района считаю, что районные власти в первоочередном порядке должны решать экологические проблемы (23,9%). Судя по величине индекса социального аудита (ИСА), рейтинги наибольшей удовлетворенности, по мнению жителей, наблюдаются в области образования; эксперты же выделяют отрасль физкультуры и спорта. Наиболее низкие значения коэффициента (ИСА) среди жителей получены в оценке функционирования развития обеспечения занятости, экологии, правопорядка, культуры, сферы досуга. Статистически значимым является коэффициент вариации мнений экспертов и населения. Наибольший разброс значений происходит по следующим направлениям: образование; ЖКХ; благоустройство. В группах населения с высшим образованием оценка развития инфраструктуры района занижена, на наш взгляд, по причине более высоких уровней материальных и духовных запросов.

Ключевым моментом проведенного социологического анализа является выявление степени социальной эффективности деятельности служб и организаций, основным направлением деятельности которых выступает развитие социально-экономического потенциала территории муниципального образования. Сравнение оценок эффективности работы отделов и служб администрации Добровского района жителей и экспертов показывает, что одни и те же отделы имеют разную степень эффективности среди респондентов.

Сравнительный анализ оценок эффективности деятельности отделов местной администрации и некоторых социальных служб с оценками уровня развития основных

направлений социальной сферы позволяет утверждать, что оценка эффективности деятельности администрации населением зависит от уровня удовлетворенности населения развитием основных направлений социальной сферы муниципального образования. Результаты исследования свидетельствуют, что эксперты из числа сотрудников администрации Дорбровского района затрудняются в выборе единых критериев оценки эффективности администрации в целом. Приоритетными показателями эффективности называются: во-первых, своевременная выплата населению пособий, пенсий и заработной платы; во-вторых, расширение перечня предоставляемых социальных услуг; в-третьих, увеличение числа окончательно решенных вопросов жителей отделами администрации и социальными службами.

По мнению экспертов, основными направлениями повышения эффективности работы комитетов и отделов администрации является: повышение квалификации работников; четкое разделение функций и должностных обязанностей; компетентное и квалифицированное выполнение функциональных обязанностей; обеспечение работы сотрудников необходимыми материально-техническими средствами.

Проведение социального аудита позволяет оценить степень удовлетворенности населением деятельности местной администрации, выявить основные социальные проблемы муниципального образования и установить приоритетные направления деятельности администрации в будущем.

Проблемы управления адаптацией мигрантов в современном обществе (на примере русскоязычной общины в Израиле)

Деревянченко Алексей Александрович
Студент дневного отделения
Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова,
Институт стран Азии и Африки, Москва, Россия
E–mail: veredrim@rambler.ru

В западной социологии неоднократно высказывались идеи о том, что фундаментальным источником напряженности в ближайшем будущем станут факторы не столько идеологического или экономического, сколько именно культурного характера, а также маргинальности. Поэтому проблема исследования адаптации этномаргиналов к новым социокультурным условиям приобретает особую значимость как в научно-теоретическом, так и в практически-политическом отношении.

Рассмотри проблему адаптации этномаргиналов на примере русскоязычной общины в Израиле - государстве, ранее являвшемся эталоном в вопросе быстрой социальной адаптации мигрантов. Состоявшиеся в Израиле в феврале 2009 г. выборы дали неожиданные результаты: впервые одной из крупнейших фракций в парламенте стала «русская» партия «Наш дом – Израиль», в руках которой в итоге и оказался состав правительства страны, и как следствие – будущее Израиля. В первый раз за всю историю страны, русскоязычная община смогла консолидироваться и оказать серьезное влияние на политическое развитие государства. Это происходит на фоне нестандартных процессов и явлений в «русской общине», еще недавно казавшимися абсолютно невозможными.

Сейчас, по прошествии почти десяти лет с момента окончания беспрецедентного по своим масштабам массового исхода советского еврейства в Израиль, когда в течение десяти лет из стран СНГ в Израиль выехало более миллиона человек, на первый план для «русской общины» вышли новые проблемы, которые еще в 1990-е годы не были значимыми. И третье место, которое заняла на выборах в парламент «русская» партия, как и заметное превышение возвращающихся из Израиля в страны СНГ над репатриирующимися из стран СНГ в Израиль в 2000–е годы, - лишь следствия этих проблем.

В рамках Израиля русскоязычная община уникальна. Помимо того, что это – самая большая община в стране (составляющая практически 1/6 населения Израиля), ее социальные характеристики заметно выделяют общину из пестрого населения страны. Уровень образования репатриантов из бывшего СССР выше, чем в среднем по Израилю. Кроме того, эта группа людей в значительной степени сплочена вокруг своих средств массовой информации, в основном вокруг многочисленных газет на русском языке («Глобус», «Вести», «Эхо»). Русскоязычная пресса формирует из данной части населения единый социум, характеризующийся особым общественным, культурным и политическим самосознанием. В Израиле уже возникли районы компактного расселения выходцев из СНГ, чего ранее не было. В результате, данная ситуация вызывает и своеобразные проблемы. Трудности в изучении государственного языка приводят к осложнениям в процессе приобретения образования и поступления на работу. Происходит своего рода «столкновение культур», от которого страдают те репатрианты, которые в силу своего возраста и воспитания не могут быстро приобщиться к израильскому образу жизни и стилю мышления. Следует отметить, что тенденции взаимного неприятия на бытовом уровне по линии старожилы – новые репатрианты, наметившиеся с самого начала массовой волны иммиграции, сохраняются до сих пор. Здесь мы имеем дело с феноменом, который в социологии получил название «этнокультурная маргинальность» - многосторонний процесс взаимодействия различных этнокультурных образований в рамках отдельно взятого государства и между государствами.

Основную тревогу русскоязычных израильтян вызывает официальная политика израильских властей по отношению к ним. Обращают на себя внимание цифры, свидетельствующие о несоответствии между числом русскоязычных израильтян в аппарате госсектора и их долей среди трудоспособного населения страны. Составляя 15,4% трудоспособного населения страны (возраст от 25 до 64 лет), выходцы из стран СНГ, иммигрировавшие в Израиль с 1989 г., в полиции составляют 5,2% от общего числа служащих, в Минобороны и спецслужбах «русских» всего 1,1% от общего числа штатных сотрудников; в Службе национального страхования («Битуах Леуми») выходцы из стран СНГ насчитывают 2,4% от общего числа служащих. Кроме того, общий уровень безработицы среди репатриантов из СНГ гораздо выше, нежели среди уроженцев страны (9,3% против 7,4%) [Эпштейн А., 2006]. Невостребованность мигрантов указывает на отсутствие у репатриантов из СНГ равных прав с другими израильтянами в продвижении по службе, протекционизм и семейственность в израильском обществе, создающие зачастую непреодолимый барьер для карьерного роста образованных представителей русскоязычной общины. Следует отметить, что дискриминация подобного рода распространяется не только на представителей старшего и среднего поколения, но и на молодежь. Молодые люди, выросшие в Израиле, прошедшие здесь армейскую службу, в подавляющем большинстве в боевых частях, и получившие высшее образование в местных вузах, из-за своего происхождения не имеют возможности самореализоваться в полной мере, что многих из них подталкивает к отъезду в Россию, США или Канаду.

Хотя, безусловно, говорить о провале идеи быстрой ассимиляции и интегрирования в экономическую и политическую систему «советского» еврейства в Израиле нельзя, но, тем не менее, перед израильским правительством в данной области сейчас появились новые вызовы, игнорирование которых может стоить очень дорого. На первый план сегодня выходят политико-правовые проблемы этномаргиналов в Израиле. Поэтому правительство стоит перед необходимостью проведения новых мер, направленных на повышение эффективности национальной политики в отношении русскоязычного населения страны: совершенствование законодательства, гибкая языковая политика,

подробный анализ проблем такой формы адаптации как социализация молодого поколения из русскоязычных семей. Радикализация русскоязычной молодежи и дальнейшая эскалация социальной напряженности между различными общинами в Израиле в условиях практически непрекращающейся войны, может привести к резкой дестабилизации и без того сложной ситуации во всем регионе.

Литература

1. Корнилов А. Этническая структура современного израильского общества // Миграционные процессы и их влияние на израильское общество. – М.: Институт изучения Израиля и Ближнего Востока, 2001.
2. Морозов В.М. (2003) Репатрианты из СССР/России-СНГ и их влияние на политическую, социально-экономическую жизнь государства Израиль // Востоковедный сборник (выпуск пятый). М., 2003.
3. Ханин З. (2008) Израиль: новая старая роль «русской улицы». Институт Ближнего Востока (www.iimes.ru).
4. Эпштейн А. (2006) Неиспользуемый человеческий капитал: профессиональная интеграция репатриантов алии 90-х на израильском рынке труда // Ближний Восток и современность. Сборник статей (выпуск двадцать седьмой). М., 2006.
5. www.cbs.gov.co.il (Центральное статистическое бюро Израиля)

Социальная стратификация украинской молодёжи

Дубровина М.Н.
Студент факультета права и социологии управления
Донецкий государственный университет управления, Донецк, Украина
E–mail: masya-zvezdochka@rambler.ru

Современная украинская молодёжь представляет собой неоднородное социальное явление. Общая её численность в возрасте от 16 до 30 лет колеблется на уровне 10 млн. человек. Имеет нисходящую демографическую тенденцию и территориально – функциональные группы: учащаяся, студенческая, рабочая, городская, сельская, творческая, спортивная и военная молодёжь[1].

Применительно к своим предписанным и достигнутым статусам украинская молодёжь структурно подразделяется на три основных социальных слоя.

К высшему слою украинской молодёжи (около 5%) принадлежат дети высших лиц аппарата власти и управления соответствующего административного уровня (район, город, область и страна в целом). Сюда же входят некоторые привилегированные лица, допущенные в эти слои с ведома первых. Представители высших слоёв являют собой закрытую, воспроизводящую самоё себя и для себя страту. Она имеет самый высокий жизненный стандарт, в её руках - все блага, достижимые в Украине.

Средний слой украинской молодёжи (около 15%) формируют дети сотрудников системы власти и управления среднего уровня: директоров и заведующих обычных предприятий и учреждений, преподавателей вузов, деятелей культуры, научных работников. То есть, основной массы служащих и начальников среднего уровня иерархии, а также дети творческой и интеллектуальной части населения. К этим слоям относятся также дети многочисленных деятелей спорта и других непроизводительных профессий. Эти слои самые разнообразные по составу.

Их положение является двойственным. В одних отношениях они тяготеют к высшим слоям; многие их представители обслуживают высшие слои, имеют с ними контакты и переходят в них. Для некоторой их части это вообще лишь этап на пути в высшие сферы. В других отношениях и в других своих частях они близки к низшим слоям, разделяют их судьбу, зависят от произвола властей. Они поставляют наиболее активных приверженцев украинского режима. В них входят: дети работников сферы идеологии и пропаганды, сотрудников госаппарата, силовых органов. Вместе с тем эти слои являются

основой новых веяний в стране, прогрессивных, и даже порой оппозиционных умонастроений. Они имеют самый высокий образовательный и культурный уровень. В них входит самая деловая и творческая часть молодёжи. У них гораздо больше возможностей для неофициальных объединений, чем в низших слоях. Представители средних слоёв молодёжи являются проводниками политики высшей власти. Они суть самая живая ткань общества, его надежда и стратегический потенциал**.**

Низший слой украинской молодёжи (около 80%) образуют дети рабочих всех типов, работников сферы обслуживания, не занимающие постов, лиц, занятых на подсобных работах в различных учреждениях, служащих контор и канцелярий, низшего медицинского и научного персонала, воспитателей детских учреждений, рядовых милиционеров и прочих лиц, выполняющие непосредственные деловые функции на низших ступенях социальной иерархии. К этим слоям относятся также дети начальников самых низших категорий.

Социальная активность низших слоёв украинской молодёжи близка к нулю. Они раздроблены, имеют самый низкий образовательный уровень, легче всех поддаются манипуляциям властей. Их солидарность ограничивается бытовыми отношениями асоциального характера. Их материальное положение в основном зависит от общего положения в стране и от политики руководства. На сегодняшний день их материальное благополучие в сравнении с высшими слоями молодёжи находится в соотношении 1 к 60. Эта категория молодёжи в силу своих свойств выступает проблемой как для самой себя, так и для социума.

Источниками и механизмами такой стратификации и динамики молодого поколения служат социальный перелом страны и социальные законы общества.

Литература

1. Головатый М.Ф. (2006) Социология молодежи: Курс лекций. К.: МАУП.
2. Попов В.Ж. (2006) Перспективы военной реформы в Украине глазами молодёжи призывного возраста // Вестник Донецкого отделения Социологической ассоциации Украины. № 2(4).

Кулик В., Голубоцкая Т., Голубоцкий А. (2000) Молодая Украина: современное организованное молодежное движение и неформальная инициатива: Исследование. К.: Центр исследования проблем гражданского общества.

Новое поколение российских покупателей автомобилей: оценки и прогнозы

Корниенко С.В.
Аспирант
Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, факультет государственного управления, Москва, Россия
E-mail: kornienko.sv@gmail.com

Поведение российских покупателей автомобилей заметно отличается от такового в других странах, поэтому опыт организации продаж иностранных компаний не всегда может быть использован в условиях России. В США автомобили, которые в России считаются и продвигаются как престижные, относятся к категории семейных. Не случайно опытные западные маркетологи при выходе на новые зарубежные рынки стремятся учитывать фактор влияния культуры, стереотипы поведения. Здесь нужно, прежде всего, уметь подстраиваться под сложившийся ход вещей, т.к. влиять на уже сформированные традиции очень сложно, это требует многих целенаправленных усилий и времени.

В качестве примера можно привести типичный для современной автомобильной рекламы слоган: «автомобиль с мужским характером». В то время как иметь

автомобили, согласно проведенному в конце 2008 г. исследованию, в равной мере хотят и мужчины и женщины, до сих пор организуются рекламные кампании, ориентированные преимущественно на мужскую часть населения. Дифференцировав же рекламу по гендерному признаку, можно было бы увеличить объем продаж.

У населения России сохраняется большая потребность в автомобилях, хотя сейчас, в условиях кризиса, россиянам все сложнее удовлетворять эту потребность. Россияне тратят на покупку автомобиля в соотношении к доходу больше средств, чем европейцы [4]. Если взять Москву, то в ней концентрация автомобилей сегмента «премиум» будет больше, чем в любой другой стране Европы. При ограниченности средств у продавцов и покупателей производителям особенно важно предложить рынку нужный товар. В этой связи изучать предпочтения нового поколения потенциальных покупателей становится крайне необходимо. Так, в декабре 2008 г. был проведен опрос молодых респондентов (возраст 18-24 года) на тему покупки автомобиля. Данная возрастная совокупность была выбрана потому, что именно она будет определять картину покупательского спроса в недалеком будущем.

Анализ данных за 2008 г. [1] показал устойчивую для России тенденцию прямой зависимости количества проданных машин от их стоимости. Из 2,74 млн. 36% всех покупателей новых легковых автомобилей приобрели модели, относящиеся к самому дешевому сегменту, состоящему из компактных машин иностранных марок и устаревших моделей отечественной Лады. Самым продаваемым оказался самый дешевый автомобиль - семейство Лада 2104, 2105, 2107. Ее низкая стоимость для 186 тыс. покупателей стала важнее, чем безопасность, надежность и удобство эксплуатации. Автомобили самого многочисленного в Европе класса С выбрали 19% – вторая по численности группа российских покупателей.

Результаты опроса представителей нового поколения покупателей автомобилей показали, что 91% респондентов планируют активно им пользоваться не в столь отдаленной перспективе. Это положительный сигнал для отрасли, т.к. сейчас на 1000 жителей России приходится в среднем 195 автомобилей, против 600 в странах Европы. Более 60% молодых потенциальных покупателей, в качестве одного из решающих мотивов приобретения автомобиля, указали на плохую работу городского транспорта, на отсутствие комфорта в наземном транспорте и метро. Однако, отрицательно оценивая это, большинство признали, что по городу быстрее передвигаться общественным транспортом. Среди опрошенных 90% совершают поездки по городу каждый день. Такой динамичный образ жизни диктует требования к средствам передвижения. Видимо предпочтение будет отдаваться небольшим по размеру, но, в то же время, комфортабельным автомобилям, позволяющим быстрее маневрировать в городе и быстро находить место для парковки.

Значительным фактором покупательского поведения выступают ценности, выражающие цели, мотивирующие людей, определяющие пути для достижения целей. Они могут оказывать влияние на спрос, т.к. обладатели определенных ценностных ориентаций предпочитают продукты с определенными атрибутами. Исследование показало, что молодые покупатели предъявляют высокие требования к безопасности автомобиля. А поставляемые модели в основном имеют минимальный уровень оснащения в области безопасности, не говоря уже о российских марках, которые соответствуют стандартам безопасности прошедших десятилетий.

Молодые россияне большое внимание уделяют престижу марки. Для 61% опрошенных автомобиль - это не только средство передвижения, но и статус, показатель уровня благосостояния. Феномен «престижного потребления» описал Т. Веблен еще в 1899 г. в труде «Теория праздного класса», в котором он исследовал мотивы потребления, отличные от удовлетворения базовых человеческих потребностей.

Для продвижения товара «статусность» продукта может искусственно завышаться. Так, очень часто в рекламе говорится о премиальности – эти действия

имеют цель привлечь более обеспеченных потребителей и тем самым продать товар дороже. Однако в России очень велик слой населения с низкими доходами, а к этой общности относится значительная часть начинающей работать молодежи, поэтому потенциал для бюджетных автомобилей значителен. Но сейчас в этом сегменте присутствует только Лада – иностранные марки не предлагают своих моделей.

Обучение молодого покупателя может быть очень значимым фактором особенно на рынке технически сложных товаров. Не зная о возможностях покупаемого, его достоинствах и не умея ими пользоваться, клиент нового поколения вряд ли совершит покупку. В России продавцы в большинстве своем не занимаются повышением автомобильной грамотности. Опрос 25 автодилеров Москвы и Московской области, проведенный в ноябре 2008 г. выявил отсутствие программ обучения клиентов у 80% из них. А ведь проведение тренингов, сопровождающихся рассказом о достоинствах модели, способно привлечь в салоны новых посетителей, часть из которых обязательно совершит покупку.

Автомобильной промышленности всегда уделяется много внимания как стратегической отрасли: из-за большого числа смежных отраслей она способна стать локомотивом всей экономики, каким стало предприятие Г.Форда для США начала XX в. Сейчас, в условиях кризиса, это внимание стало особенно пристальным, на поддержку отрасли выделяются значительные бюджетные средства. Однако эффективное использование этих средств предполагает управление предприятием-производителем, ориентирующееся на поведение потребителей, на их требования.

Можно предположить, что спрос на транспортные средства, особенно среди молодежи, в посткризисный период будет значительным. Так, в 2008 г. российский рынок новых автомобилей едва не занял первое место в Европе по объему продаж, лишь из-за снижения покупательской способности в конце года Россию опередила Германия. Сейчас этот спрос в большой степени не подкреплен финансовыми возможностями россиян, однако после преодоления спада автомобильную отрасль ждет развитие и увеличение продаж, особенно на автомобили низкой и средней ценовой категорий.

Литература:

1. «Авторевю» №3, 2009.
2. Алешина И.В. Поведение потребителей. М.: Экономист, 2006.
3. Блэкуэлл Д. У., Энджел Дж. Ф., Миниард П. У. Поведение потребителей. 9-е изд., СПб.: Питер, 2002.
4. http://www.gks.ru (Федеральная служба государственной статистики России).

Коррупция и анализ исследования коррупции в Казахстане.

Кужаева Лилия Муратовна
студент 3 курса специальность ГМУ Евразийской Академии института АТиСО
E-mail: nfnfhrfkbkbz@mail.ru

Введение

Явление коррупции – прямое использование должностным лицом прав в целях личного обогащения, а также – подкупность, продажность должностных лиц и общественных деятелей. Мировая практика свидетельствует, что коррупция переросла механизмы «очищения» денег; она приобрела более гибкий и совершенный характер, искусно маскируя внешний облик экономики. Крупномасштабная коррупция развита в среде высокопоставленных государственных чиновников, где она получила название «клептократия».

В странах, где сравнительно недавно сформировался рынок, а это СНГ, в том числе Россия и Казахстан, коррупционные процессы принимают угрожающие масштабы, даже более того – системный характер, что активно обсуждается в обществе.

Методы

Каждый второй казахстанец хотя бы раз в жизни давал взятку. При этом самыми беспринципными являются алматинские гаишники, а самыми дорогими - астанинские чиновники. Таковы результаты мониторингового исследования казахстанской коррупции в четвертом квартале прошлого года. Диагностику в очередной раз проводили специалисты Ассоциации социологов и политологов Казахстана по заказу общественного совета по борьбе с коррупцией партии «НурОтан». В ходе исследования социологи опросили около трех тысяч человек, опрос показал, что практически 80% казахстанцам хотя бы раз в жизни приходилось давать или брать взятку. При этом интервьюируемые честно признались, что давали в большинстве случаев по собственной инициативе - более 55%. Согласно результатам анкетирования, воевать с коррупционерами готовы три четверти жителей Казахстана.

Результаты

Изложенное позволяет сделать вывод о том, что, несмотря на многовековой опыт борьбы с коррупцией, государство, как и прежде, ведет себя весьма непоследовательно. Объявленная широкомасштабная борьба с коррупцией по сей день практически не имеет правовой основы, а предпринимаемые меры по-прежнему носят характер «компанейшины».

Одновременно с этим следует отметить, что в данном вопросе имеются и положительные моменты. На сегодняшний день, а в условиях мирового финансового кризиса это особенно актуально, борьба с коррупцией в Казахстане выходит на новый уровень. Теперь она будет вестись в тесном взаимодействии власти и бизнес-структур страны. В настоящее время реализуется государственная программа по борьбе с коррупцией, принятая на 5 лет с 2006 по 2010 годы. И в этой борьбе с извечным злом активная позиция представителей бизнеса может сыграть решающую роль.

Литература

1. Закон Республики Казахстан "О борьбе с коррупцией". - Алматы: ТОО "Аян Эдет", 2000.
2. Государственная программа борьбы с коррупцией на 2006-2010 годы

Оценка деловых качеств женщины-руководителя на основе тенденций развития современного общества

Наточина Екатерина Александровна
студентка
Технологический институт Южного Федерального университета в г. Таганроге, факультет управления экономическими системами, Таганрог, Россия
E-mail: Kat_nat@mail.ru

Мир не стоит на месте. Условия бизнеса, политики в наши дни меняются все чаще и чаще. Компании, органы власти вынуждены делать организационные структуры все более адаптивными и гибкими. А руководить сотрудниками приходится с помощью не властных, а мотивационных инструментов, поэтому в последнее время растет востребованность женщин-руководителей. А какие они, женщины- руководители?

По мнению одних, женщина и на руководящем посту остается женщиной, поэтому сила ее - в ее слабости. Другие говорят о силе женского характера, описанной неоднократно. Вот какое определение женщинам давал К. Меттерних: «Женщина-дипломат по природе, по складу ума, в ней более умения, находчивости распутывать самые хитрые и щекотливые комбинации». Ученые приводят научные данные о большей

адаптивности, жизнеспособности женского организма. Как говорится, сколько людей – столько и мнений.

Конечно, успешные мужчины на руководящих постах всегда были и будут. А вот появление женщин-руководителей – это совершенно новое явление современного общества. Издавна считалось, что только мужчины должны работать, а женщины лишь заниматься хозяйством. Бытует мнение, что женщинам сложно управлять мужчинами-подчиненными, так как для них это несвойственно. Безусловно мужчине проще управлять мужчинами, так как они достаточно легко выстраиваются в иерархическую властную пирамиду. Срабатывает стереотип «мужской культуры». А женщине-руководителю необходимо сначала доказать, что она не просто так добилась этой должности, доказать свои знания, навыки, умения. Здесь играет дело принципа. Многие мужчины не хотят подчиняться женщине лишь потому, что задето их самолюбие.

Необходимо выстраивать новую культуру, новое отношение к управлению. У нас не должен стоят преимущественный выбор мужчин, потому что так было всегда. Необходимо отбирать по тому, что тот или иной руководитель привнесет в организацию, какой результат будет в итоге.

Для того чтобы человек стал хорошим руководителем, он, вне зависимости от пола, должен обладать особыми качествами. Сильный характер, личная ответственность за результат, деловое чутье, высокая трудоспособность, активность, умение воодушевлять и вести за собой коллектив — все то, что называют задатками лидера. Это понятие многоплановое. Первый план - профессиональные качества: второй - степень информированности (и умения добывать информацию) и третий - эмоциональная сфера. Что касается профессионализма и информированности, здесь на высоте оба пола. С эмоциями сложнее. Слабый пол опережает в этом отношении мужчин. Женщины более непредсказуемы, чаще подвержены сменам настроений.

Бесспорно, между женским и мужским стилями руководства есть различия. В управлении коллективом женщина-руководитель реже прибегает к авторитарным методам, вместо прямого принуждения использует методы убеждения, стремится мотивировать, а не заставлять персонал выполнять поставленные задачи. В ходе переговоров женщина реже идет на конфликт, ищет компромиссные варианты, старается не прибегать к необоснованным решениям, идущим вразрез с мнением окружающих.

В бизнесе женщина придерживается сбалансированных, обдуманных решений с оправданным риском. Им проще выстраивать и отлаживать рутинные бизнес-процессы, они уделяют больше внимания мелочам и даже после нескольких лет работы на одном месте не устают совершенствовать любимое дело.

Так может в нашем современном, демократичном обществе необходимы женщины-руководители? Ведь женщина очень тонко чувствует нюансы взаимоотношений с подчиненными и руководством. Это позволяет лучше понять возможности каждого сотрудника, сгладить возможные конфликты с руководством и внутри коллектива.

Но исследования показывают наличие некоего двойного стандарта в оценке руководителей-мужчин и руководителей-женщин. Оказалось, что чем жестче ведет себя руководитель-мужчина, тем выше ценят его профессиональные качества коллеги и начальство. В то же самое время, инициативность и властность, проявленные руководителем-женщиной, как правило, ставятся ей в минус. Даже сейчас во многих организациях женщин в первую очередь рассматривают в качестве "рабочих лошадок", прекрасно подходящих для работы на среднем уровне управления, но не на ведущих должностях. Несмотря на то, что руководители компаний сегодня начинают, открыто говорить о том, что они чрезвычайно высоко ценят те качества, которыми обладают женщины-менеджеры, далеко не всегда эта риторика реализуется в виде конкретных действий по дальнейшему продвижению отличившихся.

В России женщине всегда было сложно сделать карьеру руководителя. В начале 90-х годов удельный вес женщин-руководителей предприятий и организаций не превышал в целом по отраслям 6-9%. В ходе экономических преобразований процесс вытеснения женщин из сферы принятия решений только усилился.

Большинство опросов показывает, что наше общество и большинство мужчин не готовы принять женщину-политика, женщину-руководителя. Чтобы успешно соперничать с мужчинами, женщина должна быть во много раз одареннее мужчины и не слишком женственной. Как отмечают социологи, на верхи власти попадают лишь женщины, прошедшие жесткий отбор: образованные, имеющие за собой поддержку той или иной политической партии или семейную традицию – карьеру отца, мужа; скорее состоятельные, обладающие незаурядными личными качествами, чаще всего немолодые, когда пол уже никого не шокирует. Более того, женщина, которая идет в политику, должна быть мужественной.

По утверждению специалистов, женщины не только догнали мужчин в овладении технологиями успешного менеджмента, но и выработали собственные технологии, адекватные неопределенным условиям, в которых существует современный бизнес.

Всем понятно, что женщины-руководители никогда не вытеснят мужчин-руководителей. Основная идея заключается в том, что не надо искусственно создавать препятствия на карьерном пути. Современные условия все больше ориентированы на демократичные отношения внутри организаций, органов власти. Конечно, конкуренция внутри организации способствует ее развитию, не дает ее персоналу останавливаться на достигнутых результатах. Но жесткое соперничество мужчин и женщин не даст положительных результатов.

Но к каким, же отношениям следует стремиться?

Многие определяют их как партнерские, так как именно партнерство в психологии противопоставляется агрессии.

Литература:

1. В.С. Блашенкова, Н.С. Макатрова «Женщина-руководитель: некоторые проблемы и пути их решения»- Секретарь-референт №10 2008
2. Ю. Яковлева «Женщина — руководитель: недостаток или достоинство?»- Аргументы и факты №6 2003

Российские рейдеры как особая социальная общность

Остякова Т.А.
Студентка
Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова,
Факультет государственного управления, Москва, Россия
E–mail: sagitario@mail.ru

По определению, данному в учебном пособии «Социология» социальная общность – это «совокупность людей, объединённых общими условиями существования, регулярно и устойчиво взаимодействующих друг с другом»[1]. Если следовать этому определению, то можно ли говорить о рейдерах как об особой социальной общности, которая наносит непоправимый ущерб как бизнесу, так и государству в целом? Безусловно, это возможно, учитывая особый характер деятельности, а также взаимосвязи между рейдерами в современной России.

Центр политических технологий в апреле 2008 года провёл качественное социологическое исследование на тему: «Рейдерство как социально-экономический и политический феномен современной России», одной из целей которого было составление социального портрета рейдера современной России [2]. Основным методом данного социологического исследования являлся метод экспертного интервью. В нём

принимали участие юристы, журналисты, депутаты Государственной Думы и др. В результате исследователи выделили 4 типа российских рейдеров:

1. новый предпринимательский класс (т.е. рейдеры-заказчики)
2. «белые воротнички» криминального общества
3. исполнители-«отморозки» и исполнители-профессионалы
4. государственные чиновники.

При внимательном изучении этих четырёх типов рейдеров и всестороннем анализе их социальных портретов правомерно задать вопрос: только ли такая классификация рейдеров имеет место быть, полагаясь на эмпирические данные социологического исследования?

Но ведь вполне возможно дать иную классификацию, так же основанную на этом исследовании.

Итак, современных рейдеров России логично объединить в следующие группы:

1. рейдеры-заказчики
2. рейдеры-исполнители
3. посредники.

Рейдеры-заказчики – социальная общность, заинтересованная в захвате чужой собственности. Для них абсолютно не имеет никакого значения, какие методы будут при этом применяться. Одни рейдеры, относящиеся к этой группе, имеют колоссальный опыт в «захватнической» деятельности ещё с 1990-х годов. Другие же получили образование в современной России и осознали, что зарабатывать можно и при купле-продаже собственности. Надо особо отметить, что они довольно хорошо разбираются в психологии, экономике, юриспруденции и бизнесе. Таким образом, главная цель для них – захватить чужую собственность при минимальных затратах и продать её по максимально возможной цене (при этом под собственностью понимается не только здание, сооружение, земля, но и сам бизнес, продукция компании). Если первые применяют в своей практике как законные, так и незаконные методы (но чаще всего незаконные), то вторые – более законные.

Безусловно, деятельность рейдеров-заказчиков невозможна без «помощников-исполнителей». Рейдеры-исполнители так же нацелены только на собственное обогащение. Однако эту группу лиц вполне устраивает вознаграждение в размере 1500-2000 $ за помощь при захвате, а, точнее сказать, исполнение плана захвата. Как правило, рейдеры-исполнители приехали из провинции и за такую сумму готовы на всё.

Что же касается посредников, то здесь имеются в виду государственные чиновники, силовые структуры, сотрудники частных охранных предприятий и профессиональные юристы, которые находят пробелы в законодательстве и строят вполне законные схемы захвата предприятия. Все они, участвуя в рейдерских захватах, рискуют, но рискуют по-разному. Например, государственные чиновники – своей должностью, как минимум, частные охранные предприятия – отзывом лицензии на осуществление ими своей деятельности. Однако желание получить дополнительный заработок доминирует над страхом перед наказанием.

На первый взгляд может показаться, что вторая и третья группы весьма схожи, хотя это совсем не так. Отличие между ними состоит в следующем: рейдеры-исполнители живут, в основном, исключительно за счёт вознаграждения за ведение захвата, посредники же – за участие или, правильней сказать, оказание помощи в рейдерстве получают взятку (в случае частных охранных предприятий и профессиональных юристов – дополнительный доход, не учитывающийся ни в каких документах).

В итоге все три названные группы взаимодействуют между собой, образуя социальную общность, где каждое звено выполняет строго определённые функции.

Всесторонне изучив данную социальную общность, справедливо ли утверждать, что любой, желающий заняться такого рода деятельностью, может пополнить ряды

рейдеров? Отнюдь нет. Поскольку рейдеры – это, как правило, ограниченный круг лиц, в котором существуют строго определённые правила и определена территория каждого рейдера. Особо следует отметить, что в качестве рейдера необязательно выступает исключительно физическое лицо. В современном мире существуют целые организации, занимающиеся захватами. Небольшой список можно найти на одном из сайтов, посвящённом рейдерству [3].

Таким образом, можно дать следующее определение рейдеров: рейдеры – это особая социальная общность, имеющая цель – захват чужой собственности (включая сам бизнес и продукцию компании) как законными, так и незаконными методами ради получения прибыли и обладающая определённым опытом в подобного рода деятельности.

Литература

1. Социология. Учебное пособие / Под ред. Д.С. Клементьева. М.: ЭКСМО, 2004, с.222
2. www.cpt.ru (Центр политических технологий).
3. www.zahvat.ru (Искусство корпоративных войн).

Социальный капитал в управлении территориальными общностями

Сажина В.А.

Аспирант второго года обучения факультета государственного управления
Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Москва, Россия
E–mail: basia@hotbox.ru

В современной России происходит осознание особой важности вопросов управления общества и поиск новых механизмов управления на всех уровнях. Особое внимание уделяется исследованиям и применению на практике управленческой деятельности в различных территориальных общностях. Под территориальной общностью (аналог широко распространенного в зарубежной социологической литературе понятия «community») понимается социальная сеть взаимодействующих индивидов, обычно концентрированных в рамках определенной территории[1]. Территориальная общность может быть рассмотрена как единица социальной организации, а также как сеть взаимодействий внутри группы людей, члены которой связаны узами общих отношений к территории, на которой они проживают, и узами отношений, вытекающих из факта проживания на общей территории[2]. Примером территориальной общности является население небольшого городка, деревни, района крупного города и т.д.

Территориальные общности могут стать главными очагами возрождения и двигателями развития российского общества. Именно они выступают в роли первых ячеек, подсистем всего общества. Ни семья, ни церковь, ни правительство или какие-либо другие социальные институты не могут удовлетворить весь круг основных потребностей человека (физических, социальных, психологических), в отличие от территориальной общности, которая потенциально является более комплексной единицей.

Необходимым условием успешного функционирования территориальной общности является активное участие населения в решении вопросов местной жизни. Для этого необходимо соблюдение условий информированности населения о деятельности органов местной власти и вовлеченность жителей в реализацию этой власти в той или иной форме. Социальный капитал с одной стороны, активизирует общественную жизнь, вовлекая всех членов социальной сети в жизнь территориальной общности, с другой –

---

[1] The Dictionary of Human Geography / Ed. By R.J.Johnston, Derek Gregory, David M.Smith. - Blackwell, Cambridge, 1994. - p.80

[2] Щепаньский Я. Элементарные понятия социологии. - М.: Прогресс, 1969. - с. 160

обеспечивает информированность членов этой сети. Важнейшим следствием развития социального капитала на местах является повышение гражданской компетентности населения, которая трансформируется в ресурс, необходимый для эффективного взаимодействия между населением и органами власти. Для многих территорий наличие высокоразвитого социального капитала и, как следствие, активного гражданского населения обеспечивает возможность передачи решений местных задач и проблем населению, т.е. вовлечение местных сообществ в непосредственное управление. Практика частичной передачи управления на уровни территориальных общностей широко распространена и успешно реализуется в развитых странах Европы, США и Канаде. Опыт этих стран стоит рассматривать как пример позитивного действенного использования социального капитала, однако, для применения его в нашей стране необходимо тщательное изучение особенностей социального капитала российского общества в целом и территориальных общностей в частности. Знание причин и особенностей отношения различных социальных групп к местным властям, заинтересованности и готовности населения к участию в решении местных проблем и т.д. позволит оценить имеющуюся социальную базу и перспективы развития местного самоуправления.

На сегодняшний день, учитывая низкое качество управления на муниципальном уровне, а так же практическое отсутствие действующей системы самоуправления в территориальных общностях, перечислим первостепенные задачи, которые могут быть решены посредством вовлечения в управление ресурса социального капитала территориальных общностей:

- во-первых, ориентирование населения на участие в самоуправлении на местах, повышение показателей информированности, а также вовлеченности населения в вопросы местной жизни.
- во-вторых, преломление устоявшихся стереотипов о невозможности оказывать влияние на процесс управления, а также неверие в результативность каких-либо действий и инициатив со стороны населения. При этом как обязательное условие должна быть сформирована соответствующая «работающая» схема участия населения в управлении на местах, существующая не только на бумаге, но и реализуемая в действительности.
- в-третьих, как следствие, переход общего состояния общества от «социальной гражданской пассивности» к «социальной гражданской активности».

Общий результат преобразований в стране во многом определяется их ходом на местах. В условиях крайне неоднородного по разным показателям российского общества особенно важным становится то, как воспринимаются эти преобразования в территориальных общностях, и реализуется управление на конкретных территориях. Использование социального капитала как инструмента с одной стороны познания, с другой – управления обществом позволит создать эффективную систему управления, а также максимально эффективно использовать потенциал развития российского общества.

Литература

1.Горяченко Е.Е. Территориальная общность в изменяющихся условиях// Социологические аспекты перехода к рыночной экономике: (Материалы к XIII социологическому конгрессу). Ч. 1. - Новосибирск: ИЭ и ОПП СО РАН, 1994. - с.63-86.
2.Горяченко Е.Е., Иванова Т.Ю. Социальная база местного самоуправления //Сибирская деревня в период трансформации социально-экономических отношений. Новосибирск, 1996. - с.148-164.

3.Шилз Э. Общество и общества: макросоциологический подход //Американская социология. Перспективы, проблемы, методы. - М.: Прогресс, 1972. - с. 341.
4.Щепаньский Я. Элементарные понятия социологии. - М.: Прогресс, 1969.
Robinson M. Toward a New Paradigm of Community Development // Community Development Journal, 1995, v.30, №1. - p.21-30.
5.The Dictionary of Human Geography / Ed. By R.J.Johnston, Derek Gregory, David M.Smith. - Blackwell, Cambridge, 1994. - p.80
6.Warren R.L. The Community in America. - Chikago, 1963; The Community: Approaches and Applications // Ed. by Marcia Pelly Effrat.- New York-London,
7.http://nesch.ieie.nsc.ru/index.html (сайт Новосибирской Экономико-социологической Школы)

Российские пользователи информационных технологий: отношение к компьютерному пиратству

Степанов А.Б.
Аспирант 1-го года обучения
Московский Государственный Университет им. Ломоносова, факультет государственного управления, Москва, Россия
E-mail: abstepanoff@yandex.ru

В августе 2001 г. Агентство политического маркетинга «Власть» исследовало отношение россиян к нарушению авторских прав на программное обеспечение. Опрос был проведён в форме телефонного интервью с 400 руководителями или менеджерами среднего звена Санкт-Петербурга и Москвы [2]. Тогда компьютерное пиратство посчитали «полезным» 62,5% , хотя уровень достатка респондентов вполне позволял приобретать без убытка для себя лицензионное программное обеспечение. Лишь 20% опрошенных менеджеров признали пиратство серьёзным правонарушением. По данным опроса, проведённого в феврале 2009 г. в Новотроицке Оренбургской области в филиале Московского Института Права, 60% студентов используют пиратские копии. В декабре 2008 г. у студентов одного из факультетов МГУ этот показатель был 75%.

Пиратство в области программного обеспечения (software piracy) можно определить как нелегальное копирование или распространение защищенного авторским правом программного обеспечения. Пиратство может осуществляться путем копирования, загрузки, совместного использования, продажи или установки множественных копий на персональные или рабочие компьютеры [1].

Ситуация с компьютерным пиратством в мире складывается достаточно остро. На 2007 г. странами с самым низким уровнем компьютерного пиратства оказались США (20%), Новая Зеландия (21%), Япония (23%). В странах ЕС (35%). Страны с самым высоким уровнем: Армения (93%), Молдова (92%), Азербайджан (92%), Бангладеш (92%), Зимбабве (91%). На Украине (83%). В странах БРИК (Бразилия, Россия, Индия, Китай) этот показатель составлял в среднем 75%, при этом самый высокий уровень пиратства в Китае (82%), самый низкий в Бразилии (59%) [1].

По данным Ассоциации производителей программного обеспечения (BSA), в России в 2007 г. 73% программного обеспечения, установленного на персональные компьютеры, являлось нелицензионным. Только потери производителей в России от использования пиратской продукции составили в 2007 г. 4,2 млрд. долл. [1] Более того, компьютерное пиратство влечет за собой негативные социальные последствия для РФ, создаёт препятствия на пути развития информационных технологи, уменьшает налоговые поступления в бюджет, порождает проблему невостребованности квалифицированных кадров в области новейших технологий, усиливая отток специалистов на Запад. Ввиду постоянно растущей роли информационных технологий в

различных аспектах жизнедеятельности человека, обостряется проблемы зависимости РФ от западных производителей программного обеспечения.

Опрос, проведённый в феврале 2009 г. в Новотроицке, выявлял причины, по которым российскими пользователями информационных технологий покупалось пиратское программное обеспечение. Так, для 50% респондентов операционные системы были недоступны по цене, 96% не могли позволить себе хотя бы один из распространённых видов лицензионного программного обеспечения. Более половины считали цены на лицензионную продукцию завышенными, а 45% утверждали, что использование пиратской продукции позволяет существенно экономить деньги. Ответы студентов МГУ (февраль 2009 г.) также свидетельствовали о существовании проблемы нехватки финансовых средств на приобретение лицензионного программного обеспечения. Так, 70% респондентов считали, что пиратство позволяет экономить денежные средства. Кроме того, около 70% опрошенных в процессе приобретения пиратских копий никогда не задумывались ни о наносимом ущербе, ни о его размерах.

Как показали социологические исследования, около 50% респондентов считают одним из ключевых факторов, поддерживающих компьютерное пиратство, обнищание населения, столько же (около 50%) эту роль отводят сложившимся культурным традициям, укоренившимся в массовом сознании стереотипам мышления и поведения, формирующим определенное отношение к интеллектуальной собственности. К слову, еще в СССР программное обеспечение в принципе не воспринималось как товар и даже не рассматривалось в качестве объекта авторского права. Коррупция также, по мнению более 30% опрошенных, поддерживает компьютерное пиратство.

По прогнозам BSA, сокращение уровня пиратства в России к 2011 г. до 70%, позволит создать 12 500 дополнительных высокооплачиваемых рабочих мест, собрать 355 млн. долл. в виде налоговых поступлений, увеличить на 8.5 млрд. долл. вклад сектора информационных технологий в экономику РФ. Даже снижение уровня компьютерного пиратства всего на 3% может привести к заметным положительным результатам.

Что касается мер борьбы с компьютерным пиратством, то, со стороны BSA, предлагается повышать осведомлённость населения в вопросах нарушения авторских прав и совершенствовать правовую базу. Для России такие меры, вероятно, не станут панацеей в условиях кризиса, когда происходит снижения уровня жизни населения, коррупции, традиционных проблем с исполнением законов. Меры, предложенные российскими пользователями информационных технологий, кажутся более подходящими для нашей действительности.

На первом месте стоит гибкое лицензирование, так считают в среднем 54% опрошенных. Эта мера позволит хоть как-то справиться с обнищанием, включая в себя предоставление скидок группам лиц, не имеющих стабильного дохода (студентам, пенсионерам, нуждающимся и т.д.). В настоящее время некоторые ведущие софтверные компании проводят подобные акции, как, например ЗАО "Лаборатория Касперского".

Более 40% респондентов требуют ужесточить наказание за нарушение авторских прав. Это свидетельствует, возможно, о том, что россияне, потеряв надежду на повышение уровня жизни в обозримой перспективе, считают, что только жёсткие ограничения способны в кратчайшие сроки справиться с компьютерным пиратством. Такое ужесточение наказания может не изменить или привести к ещё более негативной ситуации, как, например, введение "сухого закона" в прошлом.

Закрыть крупные точки продажи пиратской продукции предлагают около 46% опрошенных. Однако это может привести к появлению множества мелких точек продажи, контролировать которые будет намного сложнее.

Как один из инструментов борьбы, около 30% респондентов предлагают такую меру, как повышение осведомлённости населения в вопросах компьютерного пиратства, наносимого им вреда и т.д.

На основе обобщения мнений российских пользователей информационных технологий рисуются следующие направления борьбы с компьютерным пиратством:

1. Гибкая политика (в соответствии с уровнем дохода) лицензирования программных продуктов по отношению к различным слоям населения. Аналогично американской системе налогообложения, поступать по принципу «меньше доход - больше доступность программного обеспечения».

2. Повышение осведомлённости населения в вопросах нарушения авторских прав разработчиков информационных технологий, например, через СМИ, путём введения специальных курсов в школах и высших учебных заведениях и т.п.

3. Снижение уровня коррупции, поскольку коррупция – одно из сложнейших препятствий на пути к исполнению законодательных актов в России.

Литература

1. http://www.bsa.org (Business Software Alliance).

2.http://www.3DNews.ru (3DNews Daily Digital Digest - первое независимое Российское онлайн издание, посвященное компьютерным технологиям.)

Российские PR-менеджеры в бизнесе и политике: общее и особенное

Фесянова О.А.
Студентка
Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова,
факультет государственного управления, Москва, Россия
E–mail: foxi0388@yandex.ru

В мировой практике одной из составляющих успешного бизнеса является наличие компетентных PR-менеджеров. В России переход к рыночной экономике только положил начало развитию бизнеса и предпринимательства. На русский язык слово “manager” можно перевести как «управленец». Однако чаще всего этот термин употребляется без всякого перевода, а его смысл до конца не осознается. В связи с этим возникает путаница в названиях профессии, когда менеджером называют того, кто им не является и не выполняет функции, присущие менеджеру. Например, достаточно распространенное название профессии «старший уборщик» - «менеджер по уборке» или «менеджер по санитарному состоянию помещений».

Положение PR-менеджера в РФ отличается от положения PR-менеджера в Европе, США или Японии. Проблема заключается в том, что, как социальная общность, с подчинением определенным стандартам, с некими выработанными правилами и нормами деятельности, PR-менеджеры в нашей стране появились только в последнее время. В обыденном сознании PR-менеджер – это человек, который занимается рекламой, хотя реклама является лишь одной из составляющих PR-деятельности.

Реальная ситуация с PR-менеджерами, как формирующейся совокупности людей, овладевающими навыками новой профессии, достаточно сложна. Так, по данным Исследовательского Центра портала SuperJob.ru на ноябрь 2008 г. в Москве на каждую вакансию приходится около 40 соискателей, а в Санкт-Петербурге – 66 [1]. На сегодняшний день самая острая проблема PR-менеджеров состоит в том, что при огромном количестве выпускников ВУЗов с такой специальностью, просто менеджеров, которые «по совместительству» выполняют некоторые функции PR-менеджера, количество настоящих профессионалов в этой области очень мало. Средний заработок специалистов в столице и Санкт-Петербурге по данным Исследовательского Центра портала SuperJob.ru на ноябрь 2008 г. составляет 40000 и 30000 руб. соответственно [1].Такая ситуация объясняется во многом и возросшей популярностью профессии, и

небольшим количеством опытных профессионалов, приходящимся на большое число неопытных выпускников.

Сравнивая PR-менеджера в бизнесе и политике, можно, во-первых, выделить общие черты и требования, которые в принципе характерны для деятельности менеджера, а, во-вторых, выявить качества, характерные исключительно для менеджера, работающего в сфере связей с общественностью.

К общим деловым и личностным качествам PR-менеджера в бизнесе и политике относятся [2]:

- способность адекватно и объективно воспринимать окружающую среду и свою собственную деятельность;
- воля;
- убежденность;
- работоспособность;
- харизматичность;
- задатки лидера;
- наличие профессиональной подготовки в данной сфере деятельности.

К специфическим чертам PR-менеджера относятся:

- творческие способности и креативность;
- коммуникационные способности.

Наиболее важным тут являются креативность и коммуникативность, т.к. именно они составляют базис деятельности, выполняемой PR-менеджером. Эта профессия требует, прежде всего, наличия творческого подхода и умения общаться с людьми, налаживая связи и отношения.

Продолжая анализ, можно выделить отличительные особенности PR-менеджеров в бизнесе и политике. Политический PR в нашей стране более развит, чем бизнес-PR. Если на Западе, к примеру, больше внимания уделяется PR-технологиям в сфере бизнеса, шоу-бизнеса, кризисного менеджмента, то в нашей стране порядка 60-70% всех PR-технологий разрабатывается и используется в политической сфере [3].

Отчасти это можно объяснить только начинающим развиваться бизнесом, отчасти тем, что проблема доверия граждан к власти всегда остро стояла в России, а особенно в 1990-е гг.

Что касается целей и методов, которые присущи этим двум направлениям в PR-деятельности, то отличия здесь присущи как объекту, так и субъекту деятельности.

В бизнесе объектом являются потребители, покупатели, заказчики, конкуренты, партнеры, а субъектом – компания и производимый ею товар или услуга. В политике объекты – политически дееспособное население страны, а субъект – партия или отдельный политик. Общая, глобальная цель в обеих сферах совпадает – это создание имиджа. При этом имидж может быть как позитивным, так и негативным (в этом случае применяются негативные PR-технологии). Однако подцели и задачи разняться в силу специфики бизнеса (сфера деятельности компании, отрасль промышленности, регион и т.д.) или проводимой политической кампании (выборы мэра, партии, Президента, презентация и осуществление социальных программ и т.д.).

Методики и инструменты достижения этих целей так же совершенно разные, хотя многие политические инструменты PR можно, при должной адаптации, применять в бизнесе и наоборот (использование средств массовой информации, привлечение спортсменов, актеров, певцов для участия в рекламе и т.д.)

Литература

1. www.superjob.ru (портал поиска работы в РФ).
2. Кузнецов В.Ф. (2008) Связи с общественностью: Теория и технолошии. М.: Аспект Пресс.

3. Шейнов В.П. (2007) Пиар «белый» и «черный»: Технология скрытого управления людьми. М.: АСТ.

ВУЗ – Ассоциация выпускников: коммуникативно-управленческий контекст

Шалякина Ольга Сергеевна
Аспирант
Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Москва, Россия
E-mail: shalyakina@mgubs.ru

Что такое Ассоциация выпускников и как данная структура функционирует у нас в России?

Ассоциация выпускников является добровольным самоуправляемым некоммерческим формированием; это общественное объединение, призванное содействовать развитию **управленческой культуры** и формированию культуры рыночных отношений в процессе совместной деятельности, обусловленная общественно значимыми задачами ВУЗа и самой Ассоциации выпускников.

Ассоциация, как правило, создана в целях создания условий для культурного и профессионального общения выпускников; содействия стремительному профессиональному росту выпускников; организации прочной связи взаимодействия выпускников, позволяющей использовать знания, опыт, возможности и преимущества отдельных членов ассоциации с целью реализации учебно-научных, социально-экономических и производственных проектов, относящихся к стратегии развития; ведение информационной базы данных выпускников института; осуществление регулярных контактов с выпусками; работа по привлечению выпускников к добровольному участию в реализации программ развития;

Из всего многообразия направлений деятельности можно выделить основных «китов»:

- финансово-экономическая деятельность;
- PR – деятельность (имиджевая);
- профессионально - рекрутинговая деятельность;
- научно исследовательская, образовательная деятельность (лекции, семинары, конференции, круглые столы);
- создание фонда (для учреждений из этих средств стипендий как индивидуальных, так и групповых (проектных).

Сотрудничество со своими выпускниками является одной из важных составляющих стратегии развития любого образовательного учреждения. Университет стремится к тому, чтобы выпускники стали частью университетской корпорации, принимали участие в управлении вузом, были связующим звеном между вузов и социальной средой.

Как и во всем мире, ассоциации выпускников университета создаются для того, чтобы осуществлять связь между выпускниками и вузом. У обеих сторон есть свои интересы в таком сотрудничестве. Студенты получают хорошую возможность прохождения практики, стажировок, трудоустройства в фирмы и компании, которые возглавляют выпускники, поэтому идет учебный, исследовательский контакт между студентами и выпускниками. Интерес предприятий тоже вполне очевиден: они могут отбирать себе наиболее одаренных молодых специалистов. Вузу, интересы которого совпадают с интересами выпускников и студентов, такое взаимодействие также выгодно.

Опыт взаимодействия Ассоциации выпускников с зарубежными ВУЗами имеет более долгую и порой содержательную историю. Цель ВУЗов не сводится лишь к тому, чтобы выпустить профессионалов - юристов, экономистов, врачей, священников или физиков, необходимо вырастить полноценного представителя элиты того государства в

котором находиться ВУЗ (например Камбридж, Оксворд, Йель), способного стать лидером в соответствующей отрасли. Именно в университете закладываются органические основы той корпоративной культуры, выгодно отличающей европейское бизнес-сообщество и политическую элиту. Учеба в подобном вузе дает человеку запас общественных связей, который поддерживает его потом всю жизнь. Поэтому выпускники таких университетов, как Кембридж, не только получают знания по профильным предметам. Здесь формируется образованный человек, обладающий кроме знаний и профессиональных способностей прекрасным воспитанием, художественным вкусом и с развитым чувством патриотизма.

Из данного можно сделать вывод, что подобные социальные формирования как Ассоциация выпускников несут совсем другой подтекст, и направления деятельности.

Ассоциация выпускников там – это одна из форм управления образовательным учреждением, способствующая установлению и поддержанию общения, взаимопонимания, расположения и сотрудничества между организацией (образовательным учреждением) и обществом.

Образование, как важнейшая отрасль современной экономики, также имеет свои социально-экономические отношения, во многом обусловленные экономическим положением России. PR - достаточно новое понятие для России, и его актуальность определена становлением рыночных отношений и включением страны в систему хозяйственных связей.

Это также одна из функций управления образовательным учреждением.

PR - это важное экономическое понятие, так как маркетинг - часть экономики, хотя часто его называют философией бизнеса. PR - это организация общественного мнения в целях наиболее успешной работы образовательного учреждения и повышения его репутации.

PR-технологии решают различные проблемы: обеспечивают руководство организации информацией об общественном мнении и оказывают ему помощь в выработке ответных мер; обеспечивают деятельность руководства в интересах общественности; поддерживают его в состоянии готовности к различным переменам путем заблаговременного предвидения тенденций; используют исследование и открытое общение в качестве основных средств деятельности.

В своем докладе подробнее хотелось бы раскрыть PR-технологии, как направление деятельности Ассоциации выпускников и ВУЗа.

Литература

1. Ньюсом Д., Терк Д.В., Крукеберг Д. Все о PR. Теория и практика паблик рилейшнз. М., 2001; Crable R.E., Vibbert S.L. Public Relations as Communication Management. Edina, M.N: Bellwether Press. 1986; Grunig J.E., Hunt T. Managing Public Relations? NY: Holt, Rinehart and Winston, 1984; Marston J.E. Modern Public Relations. McGraw-Hill, NY, 1979.

2.Науменко Т.В. Массовая коммуникация: теоретико-методологический анализ. М., 2003; Шарков Ф.И. Истоки и парадигмы исследований социальной коммуникации // Социологические исследования. 2001. N°8.

3. Почепцов Г.Г. Паблик рилейшнз, или как эффективно управлять общественным мнением. М., 1998. С. 95.

4. Василенко А.Б. Пиар крупных российских корпораций. М.: ГУ ВШЭ, 2001. С.23.

5. Тульчинский Г.Л. PR фирмы: технология и эффективность. СПб, 2002.

Базисные ценности нации как фактор антикризисного управления

Щедрина А.М.
студент
Московский Государственный Университет им. М.В. Ломоносова, Москва, Россия
E-mail: spa.msu@mail.ru

Проблемы, вызванные процессом глобализации, очевидны и общепризнанны, однако именно за их значимостью и частотой упоминания скрывается масса открытых вопросов и невыявленных аспектов. Глобализация неразрывно связана с усложнением системы доступа и распределения ресурсов. И независимо от того, как изменится полярность мира в будущем, разрешение противоречий глобализации потребует все в большей степени иного подхода – с точки зрения межцивилизационных коммуникаций. Проблемы подобного масштаба, связанные с возрастающей вероятностью угрозы существованию целых цивилизацией, должны привести к изменению сравнительной значимости различных ресурсов и в том числе их роли в антикризисном управлении. Подобное изменение систем ценностей не может не затронуть и парадигмальные структуры мышления, столь различающиеся в странах Востока и Запада. Сама методологическая основа европейской науки, ориентирующейся в первую очередь на естествознание, ограничивает возможности оформления антикризисного управления как науки, действительно способной решать конкретные прикладные задачи, что является критерием эффективности любой отрасли знания. Вместе с тем в условиях усложняющегося взаимодействия восточной и западной цивилизаций не может не измениться и сама роль антикризисного управления в обеих системах научной мысли и на стыке этих систем. Подобный взгляд выводит современного исследователя на необходимость критического анализа постулатов, лежащих в основаниях соответствующих парадигм. С точки зрения антикризисного управления это означает, что практическая ценность анализа фактологического материала в рамках лишь одной определённой системы демонстрирует сегодня свою недостаточность, что приводит к необходимости иначе рассматривать исторический материал, не ограничивая себя рамками аксиоматически заданной системы ценностей западноевропейской научной мысли и картины мира в целом. История предоставляет для анализа богатый материал, однако для выполнения основной функции антикризисного управления – эффективного прогнозирования и возможного предотвращения кризисов – необходим свежий взгляд на значимые исторические события прошлого.

Говоря о тенденции смены полярности современного мира, нельзя не заметить стремительного роста влияния Южной Азии, и в частности Индии, в мире в экономическом, политическом, а также культурно-религиозном аспектах. Сегодня в Индии проживает 76,5% населения всей Южной Азии, а в структуре национального дохода региона на эту страну приходится 77,4%. Потребительский рынок Индии занимает 12-е место в мире. В Индии проживает самое многочисленное поколение в мире (более 890 миллионов не старше 45 лет), при этом англо-говорящих людей в стране больше, чем во всей Европе. «Непрерывно высокий показатель роста Индии, начиная с 2003 года, представляет собой структурное развитие, нежели просто цикличный подъём», – говорится в недавно изданном Всемирном Экономическом Докладе, составленном Goldman Sachs India. Кроме того, в издании говорится о том, что ВВП Индии может превзойти ВВП США ещё до 2050 года, что позволит ей стать второй крупнейшей экономикой мира после Китая. В.Я. Белокриницкий следующим образом резюмирует данные о современных достижениях Индии и её роли в мировом политическом и экономическом пространстве: «Главный результат современного периода с точки зрения места Индии в мире – это завершившаяся в основном её трансформация из государства, претендующего по преимуществу на особую морально-политическую роль, в одну из глобальных держав, мощный центр силы без отказа от ряда традиционных функций прежде всего одного из лидеров менее развитых

государств (Юг) в отстаивании их особых интересов на фоне позиции развитых стран (Севера)». Эти данные особенно интересны в сравнении с тем, что англичане, окончательно оставив Индию в 1947 году, были абсолютно уверены в том, что без европейского господства государство Индостана не сможет существовать. Многие авторы склонны и сегодня полагать, что причины столь мощного рывка Индии кроются не столько в её внутренней силе и колоссальном потенциале, а в потребности мировых рынков в дешевой и массовой рабочей силе. С точки зрения антикризисного управления, данный подход едва ли плодотворен, так как не позволяет создать целостную картину исторических событий и тем более строить прогнозы. История дает нам удивительный пример для анализа и изучения, в котором, думается, можно найти истоки сегодняшней мощи индийской нации, проявления силы её менталитета и религиозной самобытности во взаимодействии с внешним врагом – национально-освободительное движение как точка бифуркации и переломный этап в истории страны.

Обращение к доступному материалу современных российских и европейских исследователей-востоковедов, специализирующихся на периоде освободительного движения в Индии под руководством М. Ганди, позволяет сделать вывод, что основным предметом интереса оказывается не победа Индии, а поражение Британии, что само по себе меняет ракурс восприятия данной темы. В других работах предлагается объяснение данного феномена через призму роли Ганди как гениального политика. Однако для антикризисного управления в контексте фактора базисных ценностей нации данный подход представляется ограниченным и недостаточным. Истоки указанного фактора лежат в глубоко укорененных в сознании ментальных структурах, неразрывно связанных с религиозной картиной мира как основы коллективного бессознательного. Вероятно, именно религия сыграла основополагающую роль в удивительной победе Индии, которая экономически, социально и политически в то время была объективно слабее Имперской Британии. С этой точки зрения представляет интерес детальный и глубокий анализ религиозной составляющей и её роли в формировании нации и её базисных ценностей.

М.М. Бахтин писал: «Великое дело для понимания – это вненаходимость понимающего по отношению к тому, что он хочет творчески понять». С.Н. Жаров так прокомментировал эту мысль: «Мы должны не только проникнуться восточными интуициями, но и дать им вступить в диалог с современной западной рефлексией».

Важно иметь в виду, что этот этап с характерным для него проникновением Востока на Запад (уже после того, как малопродуктивная в объяснении этого явления европейская наука сделала возможной несколько веков назад экспансию Запада на Восток) представляет собой необходимый шаг на пути выстраивания новой методологической основы, позволившей бы (независимо от языковых и культурных ограничений, на стыке двух цивилизаций и с учетом взаимовлияния двух мировоззренческих систем) приблизиться к решению актуальных для XXI века задач совместного выживания и гармоничного развития в сложном и конфликтном мире.

Литература:

1. Белокреницкий В. Я., Москаленко В.Н., Шаумян Т.Л. «Южная Азия в мировой политике», М.:2003
2. Жаров С.Н. «Трансцендентное в онтологических структурах философии и науки: монография», изд-во Воронежского гос. ун-та, 2006
3. М. Ганди «Моя жизнь», М.:1967

Подсекция №5: «Современные технологии управления человеческими ресурсами»

Управление лояльностью персонала в условиях кризиса

Баринов Денис Александрович
аспирант второго года обучения
Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, Москва, Россия
E–mail: deliberation@mail.ru

Ситуация финансового кризиса раскрывает некоторые, как правило, скрытые, особенности взаимоотношений организации и сотрудников. Именно в кризисных условиях проверяются на прочность как лозунги компаний о своей заботе о персонале, так и лояльность персонала по отношению к организации.

В условиях кризиса достаточно сложно реализовывать эффективные программы повышения лояльности – материальное и нематериальное стимулирование, обучение и развитие сотрудников, формирование целостной и позитивной корпоративной культуры. Как правило, именно эти статьи расходов компании сокращают в первую очередь. Несмотря на то, что такой подход позволяет оптимизировать деятельность компании в краткосрочной перспективе, эти меры могут негативно сказаться в долгосрочном плане, серьезно подорвав как имидж организации, так и лояльность ее сотрудников.

Некоторые работодатели полагают, что не стоит беспокоиться о лояльности сотрудников в период кризиса, поскольку работники будут делать все возможное, чтобы сохранить свое рабочее место. Однако следует учитывать, что лояльность персонала проявляется не только в желании оставаться в организации, но и в эмоциональной привязанности к компании, признании приоритета интересов организации над интересами работника, стремлении наилучшим образом выполнить свою работу, разделении основных ценностей и принципов организации.

Можно выделить несколько стратегий в области управления человеческими ресурсами, которые используют компании в период кризиса:

- Резкое сокращение затрат на персонал по всем статьям, оптимизация численности персонала;
- Замораживание всех текущих проектов в области управления человеческими ресурсами, ориентация на сохранение статус-кво;
- Поиск новых возможностей, которые открываются в период кризиса: приобретение учебных программ для сотрудников, по которым предоставляются скидки; найм перспективных и успешных сотрудников с назначением им более низкой заработной платы, и.т.д.

Наиболее безопасной стратегией с точки зрения лояльности персонала является стратегия сохранения статус-кво. В этом случае компания сможет сохранить лояльность наиболее ценных сотрудников, однако не сможет существенно повысить текущий уровень приверженности, привлечь новых перспективных сотрудников и расстаться с наименее лояльными.

Стратегия поиска возможностей может достаточно сильно повысить общий уровень лояльности за счет реализации инновационных программ и инвестиций в персонал на фоне общего сокращения издержек. Однако данная стратегия сопряжена с достаточно серьезными рисками – потеря денежных средств, размывание корпоративной культуры, поскольку новые подходы к управлению человеческими ресурсами и новые сотрудники могут привнести в компанию иные ценности и убеждения.

Стратегия сокращения затрат позволит оптимизировать деятельность компании и избавиться от наименее лояльных и эффективных сотрудников, однако такая жесткая политика в долгосрочной перспективе может привести к значительному снижению

общего уровня лояльности сотрудников, а также повредить имиджу компании как успешного работодателя. При этом вполне вероятно, что общее состояние компании и экономики в целом может сделать неизбежным применение подхода сокращения затрат. Однако в этом случае компании следует соблюдать ряд условий, позволяющих минимизировать негативные последствия применения жестких мер по отношению к персоналу: полное соблюдение трудового кодекса РФ, обсуждение с сотрудниками различных альтернатив дальнейшего сотрудничества с компанией (перевод в другое подразделение, переход на почасовую оплату, и.т.д.) проведение выходного интервью.

Несмотря на то, что с точки зрения повышения лояльности персонала наиболее эффективной является стратегия поиска возможностей, очевидно, что многие компании будут вынуждены придерживаться стратегии сокращения издержек, чтобы сохранить бизнес во время кризиса. Однако при реализации жестких и непопулярных решений необходимо стремится к компромиссам и обеспечивать поддержку сотрудников, как уволенных, так и остающихся в организации. Это позволит сохранить лояльность перспективных сотрудников и позитивно скажется на имидже компании как работодателя, что, в свою очередь, будет оказывать непосредственное влияние на эффективность компании в посткризисный период.

Литература:

1. *Доминяк В.И.* Организационная лояльность: модель реализации ожиданий работника от своей организации : Дис. ... канд. психол. наук : 19.00.05. СПб.:РГБ, 2006.
2. *Зайцева Т.В*. Модель управления человеческими ресурсами организации» // Вестник МГУ. Серия управление 2007. №2.
3. *Овчинникова О.Г.* Лояльность персонала. – М.:ООО «Журнал Управление Персоналом», 2006. – 96 с.
4. *Харский К.В.* Благонадежность и лояльность персонала. – СПб.: Питер, 2003. – 496 с.

Разработка идей в деятельности руководителя

Воронин Олег Николаевич
аспирант
Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова,
факультет государственного управления, Москва, Россия
E–mail: voroninoleg@yandex.ru

Жизнь руководителя не стоит на месте: появляются новые задачи, требуются новые решения. Откуда руководителю взять эти самые решения? Может сидеть и ждать, когда придет вдохновение и грациозно положит в руки распечатанную версию решения? Уверен, что вас интересуют более надежные методы.

Какие инструменты могут быть полезны для выработки идей?

1. Понять задачу

В данном пункте имеется в виду не только получение информации о том, что надо делать, но и получение общей информации о предмете. В среде практиков бытует мнение, что «книжки читать не надо». Изучающих новую информацию называют «теоретиками» и скептически относятся к их идеям. Это сильное заблуждение.

Во-первых, придумать решение в незнакомой сфере без понимания предмета – это рисковый путь. Мне приходилось видеть такие решения руководителей, что я просто удивляюсь, как до таких решений можно дорешаться. Недальновидность идей бросается в глаза любому, мало мальски знакомому со специальной литературой.

Во-вторых, если вам кажется, что вы все знаете в своей области деятельности, то вы правы в только в одном - вам это действительно кажется. Если ваши методы не дают

сбоев, это еще не значит, что они наиболее подходящие. Это значит, что они пока не дают сбоев.

В-третьих, знаний в настоящее время присутствует великое количество. Я бы сказал, что не надо ничего придумывать, надо находить решения, копировать их или перестраивать под свою ситуацию.

2. Обсудите свои идеи

У вас есть подчиненные, коллеги, которых затрагивает ваше решение. Презентуйте идеи им и выслушайте то, что они скажут. Безусловно, неприятно слушать критику своих идей, но надо. Для обсуждения своих идей не надо собирать совещание. Прогуляйтесь по офису и займите пару минут времени сотрудников. Выслушать мнение относительно своей идеи – это не значит следовать ему. Важно понимать приоритет своего мнения перед мнением других на правах более осведомленного.

3. Говорите «бредовые» идеи

Относительно «бредовости» идей можно сказать следующее: лучше идею сказать, чем не сказать. Во-первых, не факт, что она будет «бредовая». Во-вторых, высказывание любых идей развивает уверенность человека в своих силах. То есть к еще большему количеству идей. Воспринимайте это как преломление своих страхов. Боитесь, что о вашей идее скажут другие, все равно говорите.

4. Отдыхайте

Занимаясь умственным трудом высок риск «перегореть». Тогда за работу в прямом смысле будет тяжело браться. Идеи могут приходить не только в непосредственной работе над их поиском, но и во время отдыха. Сознание в этот момент переключено на другую деятельность, а работа подсознания над решением задачи не прекращается. Поэтому в абсолютно несвязанных ситуациях нас могут «озарять» новые решения.

5. Используйте стимулы

Чужие идеи являются мощными стимулами. Наиболее известным способом генерации идей на основе чужих, по моему мнению, является способ «посмотреть, как делают другие, и переделать на свой лад». Не стоит недооценивать этот классический вариант. Переделка чужой идеи – это работа, равносильная созданию новой идеи. Больше чужих идей, больше вариантов своего решения.

Положительным образом на процесс поиска решений могут влиять прослушивание музыки, нахождение в определенном обстановке, просмотр списка уже имеющихся идей.

6. Дайте идее «вызреть»

Полезно, чтобы идея, что называется, «полежала». Ваш мозг «остынет», вы свежим взглядом посмотрите на свою идею. Я выделил одну закономерность – чем гениальней тебе кажется твоя идея, тем больше вероятность, что ты потом она окажется посредственной. Мы устроены так, что хвалим себя при малейшем намеке на успех. «Черт возьми, какой же я талант!» Я не говорю о том, что не нужно себя хвалить. Нужно, обязательно нужно, это повышает уверенность в себе. С другой стороны, если есть время, чтобы идея полежала, пусть полежит.

7. Имейте под рукой листок и ручку

Пришла идея, надо её записать. Например, вы читаете книгу и тут озарило. Вы думаете: «записывать не буду, потом вспомню». Как бы не так! Забудете, обязательно забудете.

8. Мечтайте

В нашей культуре не принято мечтать, в нашей культуре взрослым положено быть серьезными и улыбаться только в случае крайней необходимости. По моему мнению, мечтать нужно, и нужно это делать постоянно. Во-первых, мечтая, человек развивает свою фантазию, воображение. Во-вторых, мечты спасают от «перегорания». Отдаваясь мечтам, человек уносится от текущих дел, предается приятному занятию. В-третьих, мечты полезны для уверенности в себе. Наше сознание устроено не самым хитрым

образом: что постоянно проносится в сознании, к тому человек привыкает и считает реальным. Не является редкостью тот случай, когда вы сначала мечтали о чем-то, потом вдруг увидели, что желания-то вполне реализуемы. Взялись за их реализацию и реализовали.

9. Откажитесь от своей идеи, если потребуется

Я часто наблюдаю следующее поведение: человек придумал решение, оно объективно не подходит, но человек с иррациональным упорством настаивает на своем. Настаивать на своей идеи, которая мало пригодна, - это не только ставить под угрозу всё дело, но и показывать свою психологическую ограниченность.

10. Не ждите вдохновения

Музы приходят к тем, кто их отчаянно зовет. Читайте литературу по предмету, изучайте идеи других, просматривайте предыдущие идеи – одним словом, стимулируйте процесс.

Если бы вы спросили меня, какой из перечисленных принципов я считаю основным, я бы ответил, что главный принцип – это тот, которому нас учили еще в школе – больше читать. Больше знаний – больше идей.

Литература

1. Э. Дандон (2006) Инновации. Как определять тенденцию и извлекать выгоду. Вершина, 204 стр.
2. Г. Архангельский (2008) Организация времени. Питер, 432 стр.

Повышение эффективности оценки персонала с точки зрения ключевых кадровых ситуаций

Жорова Алена Сергеевна
студент
Ульяновский государственный университет
факультет управления, Ульяновск, Россия
E-mail: link18@inbox.ru

В организациях многие существующие оценочные методики являются узконаправленными, достаточно сложными и трудоемкими, что, в конечном счете, снижает эффективность их использования. Наблюдается слабая интеграция известных оценочных технологий, что не позволяет комплексно оценивать персонал и, следовательно, обоснованно принимать управленческие решения.

За частую, оценка персонала подразумевает оценку работающих в данный момент на предприятии. Не учитывается ее возможность стать базовой для многих конкретных аспектов кадровой работы, в частности, при приеме на работу, при продвижении, при подготовке обучения, при разработке системы оплаты труда, при сокращении или увольнении. Это доказывает и тот факт, что 95% компаний г. Ульяновска применяют систему оценки персонала, но используют ее лишь в некоторых аспектах кадровой работы. Выявлено, что 40% компаний используют оценку кандидатов при найме на работу, 60% - оценку текущих работников, еще 30% - при передвижении сотрудников, и 15% компаний применяют оценку при увольнении.

На основе авторской концепции разработан свой подход к пониманию оценки персонала, проводимой в организации. Мы рассматриваем комплексную оценку персонала с позиции основных кадровых ситуаций, в которых она необходима. В ходе исследования было выделено три ключевые кадровые ситуации:

1. Оценка кандидата, претендующего на вакантную должность в организации.
2. Текущая периодическая оценка работника.

3. Оценка сотрудника организации, претендующего на вакантную должность (горизонтальное или вертикальное передвижение работника).

Они подобраны с точки зрения охвата карьерного цикла работника в организации: его прием на определенную должность, работа в ней, перемещение, работа в новой должности, дальнейшее перемещение и т.д. Процедура оценки во всех выделенных ситуациях строится по одному алгоритму, включающему подготовительный этап, этап проведения оценки, завершающий этап. Однако, каждая ситуация имеет свою специфику и особенности. Различия заключаются в целях проведения оценки персонала, выборе методов, подготовке персонала к процедуре оценки, проведении самой оценки и подведении итогов оценки.

В организациях необходимо применять системный подход к оценке в тесной взаимосвязи со всеми аспектами кадровой работы, целенаправленно и в полном объеме использовать информацию, которую предоставляют оценочные процедуры. Необходимо создать единую схему подготовки к оценке персонала и схему принятия решений после ее проведения с точки зрения ключевых кадровых ситуаций. Важнейшим элементом успешно функционирующих оценочных систем является использование результатов оценки согласно поставленным целям.

* * *

Оценивая в целом предлагаемую систему оценки персонала с позиции основных кадровых ситуаций, можно отметить следующие ее достоинства: комплексность, объективность, интегрированность в систему управления персоналом. Все это помогает принимать обоснованные решения и формировать сбалансированную кадровую политику.

Оптимизация способов управленческого воздействия в организации

Зебрина Ю.Д.[1]

Магистр факультета управления и предпринимательства
Белгородский государственный университет, Белгород, Россия
E–mail: zebrina@mail.ru

Современное развитие социально-экономической ситуации в России требует необходимость перехода к гибким, демократическим, открытым методам управления организацией. Человеческий ресурс становится сегодня реальным потенциалом организации, который способен не только удержать организацию на плаву в море рынка в эпоху кризиса, но и продвинуть её в своём развитии (А. Файоль). В силу этого, перед руководителем организации остро встаёт проблема оптимального использования личностных и профессиональных возможностей персонала. Поставленная задача вполне разрешима, если руководитель: во-первых заинтересован в развитии своей организации, готов к изменениям и знает что и как нужно менять; во-вторых, если руководитель знает особенности и ресурсные возможности своих подчиненных и коллектива в целом; и в-третьих, если сотрудники хотят изменений и готовы к ним.

Основываясь на исследованиях (Самоукиной Н.В., Травина В.В., Богданова С.И., Рубцова С.В.), рассматривающих ключевым фактором в оптимизации деятельности организации, прежде всего, совершенствование способов управления и управленческого воздействия, нами был проведен социально-психологический анализ коллектива Федерального Государственного Учреждения «Белгородский ЦСМ». Проведенное исследование показало, что в целом трудовой коллектив (выборку составили 50 сотрудников организации) направлен на результат - 68,5% работников, персонал проявляет заинтересованность в решении деловых проблем, преобладает ориентация на

[1] Автор выражает признательность доценту, к.псх.н Шутенко Е.Н. за помощь в подготовке тезисов

деловое сотрудничество, присутствует способность отстаивать в интересах дела собственное мнение, которое полезно для достижения общей цели, но пренебрежение к инициативе и творческой активности подчиненных, единоличное принятие решений, что является показателем авторитарности управления, (об этом свидетельствуют и результаты проведённого нами исследования: 64,7% подчиненных оценивают стиль руководства, как авторитарный), вызывает недовольство среди персонала и приводит к ухудшению социально-психологического климата. В дальнейшем, высока вероятность, перерастания этих тенденций в яркое проявление авторитаризма, уничтожению инициативы и творческого начала в деятельности подчинённых, что традиционно приводит к снижению удовлетворённости трудом и безразличному отношению к должностным обязанностям. Такая перспектива неблагоприятна для выживания организации.

В этой связи нами была разработана программа оптимизации способов управленческого воздействия. Данная программа предполагает работу в трёх направлениях, которые позволят внедрить новые способы воздействия в организации ФГУ «Белгородский ЦСМ», тем самым устранив имеющиеся недостатки управления и повысив эффективность организации в целом. Мы предложили оптимизировать систему управления посредством организационных изменений:

1. Смена стиля управления. Перед организацией стоит следующая проблема: неэффективность авторитарного стиля управления, в связи с косностью организации, следовательно, целью организационных изменений будет являться внедрение демократического стиля управления, для удержания ведущих позиций на рынке. Необходимо учесть психологический аспект, менталитет руководителя, так как происходит разрушение принципов, на которых строилось его управление. Подчиненные должны чувствовать, что руководитель организации поддерживает организационные изменения и участвует в них.

2. Изменение способов воздействия. В связи со сменой стиля управления происходит и изменение способов воздействия руководителя на подчиненных. Среди наиболее приемлемых методов можно выделить такие методы как: побуждение (повышает социальную значимость сотрудника в коллективе); вовлечение (позитивная форма морального воздействия на сотрудника, повышающая социальную значимость сотрудника в коллективе); убеждение (основано на аргументированном и логическом воздействии на психику сотрудника для достижения поставленных целей, снятия психологических барьеров, устранения конфликтов в коллективе); просьба (представляет собой весьма распространенную форму неформального общения и является эффективным методом руководства); подражание (является способом воздействия на отдельного сотрудника или социальную группу путем личного примера руководителя или иного лидера, образцы поведения которого являются примером для других).

3. Отслеживание состояния социально – психологического климата в коллективе. В значительной мере формирование благоприятного социально-психологического климата зависит от учета социальных параметров, влияющих на него. Наблюдения показывают (авторы), что часто причиной неудовлетворенности сотрудников являются: функциональные параметры (неопределенность должностного положения, неясность обязанностей, полномочий и ответственности, неравномерность загруженности персонала); управленческие параметры (неясность управленческой концепции руководителя в отношении подчиненных, жесткий и порой грубый стиль управления персоналом); психологические параметры (противоречия и конфликты, социально-психологическая несовместимость людей, недостаточный учет неформальных статусов работников в коллективе, отклонения в групповых нормах, мнении и традициях и др.).

Таким образом, мы предполагаем, что внедрение предложенной программы по оптимизации способов управленческого воздействия будет служить реальному развитию организации.

Литература

1. Богданов С.И (1998) Роль лидера в организации //Социс.- 1998.- № 1
2. Рубцов С.В.(2001) Целевое управление в корпорациях. Управление изменениями.- М., 2001.
3. Голдман М. (1997) Теория управления в США и России: сравнительный анализ. // Проблемы Теории и Практики Управления, 1997, N 1

Ключевые показатели эффективности как современная технология управления персоналом.

Зорина Э.О.
Аспирант
Московский государственный университет им. М.В.Ломоносова
Факультет государственного управления, Москва, Россия
E-mail: linoki@yandex.ru

Сложность задач стратегического планирования и управления персоналом возрастает и порождает потребность организаций в использовании арсенала технологий стратегического менеджмента с целью реализации комплексного подхода в управлении персоналом.

Одной из составляющих успеха компаний является умение планировать свое развитие. При этом основным направлением планирования остается задача создания и реализации стратегии развития. Все это требует построения организации, деятельность которой базируется на 5 принципах:

1. Трансформирование стратегии на оперативный уровень.
2. Построение организации в соответствии со стратегией.
3. Реализация стратегии становится ежедневной работой всего персонала.
4. Разработка и реализация стратегии становится непрерывным процессом.
5. Изменения реализуются через сильное, эффективное лидерство.

Залогом эффективной деятельности организации является социальное одобрение принципов управления персоналом, осознание каждым сотрудником организации стратегических целей данного предприятия, готовность принять на себя ответственность за деятельность организации и полное понимание своей роли в команде.

Применение модели социальной технологии ключевых показателей эффективности (КПЭ) позволяет не только выявить степень удовлетворенности, но также выяснить ее показатели и факторы, положительно и отрицательно влияющие на эмоциональную и профессиональную самооценку персонала.

КПЭ (в латинской транскрипции *KPI*) - это показатели, по которым оцениваются результативность и эффективность трудового процесса персонала предприятия, а также эффективность реализации своих функций управления компанией и эффективность производства. Другими словами, КПЭ – это оценка эффективности управления, обратная связь между результатами труда и мотивацией персонала за выполнение поставленных целей и задач. Существенное отличие КПЭ от многих других технологий управления персоналом является возможность разработать адаптируемую систему мотивации сотрудников.

Социальная технология ключевых показателей эффективности дает возможность получить информацию о факторах эффективности современной организации с точки зрения анализа следующих компонентов: мотивации персонала, в частности обосновывается необходимость комплексного подхода к внесению изменений в мотивацию персонала, формирования трудового потенциала производственного

предприятия, формирования системы вознаграждения, диагностика синдрома профессионального выгорания и его профилактика, развитие социальной ответственности, диагностика стратегических аспектов управления персоналом. Разработка ключевых показателей эффективности способствует тому, что сотрудники четко осознают свой вклад в результат деятельности организации, свою значимость, профессиональную компетентность.

Алгоритм создания КПЭ предполагает следующие шаги:

1) диагностика целей и миссии организации (экспертные интервью, контент-анализ, анкетирование);

2) выявление типов показателей, диагностирующих процессы в организации;

3) разработка инструментария

4) составление предварительной карты эффективности деятельности по искомым показателям

5) пилотный мониторинг

6) анализ результатов и усовершенствование инструментария

7) обучение и инструктаж сотрудников, внедрение социальной технологии

8) анализ результатов

9) вторичной обследование с использованием ранее разработанного инструментария

Практикующие специалисты выделяют следующие группы показателей эффективности деятельности организации [1]:

Таблица 1

Группы показателей эффективности деятельности организации

№	Группы показателей	Параметры
1	Финансовые	- соблюдение бюджета организации - доход
2	внутренние процессы организации	- отчетность - качество - регламент - информационно-коммуникативные процессы
3	срочность выполнения работ	- функциональная нагрузка подразделений - адекватность выполняемых работ занимаемой сотрудником должности
4	удовлетворенность клиентов	- наличие обратной связи - уровень продаж - социальная поддержка - наличие благожелательного бренда
5	удовлетворенность и развитие персонала	- социально-ориентированное управление персоналом

Технология ключевых показателей эффективности позволяет выявить эффективность применения стратегического менеджмента, концепции управления отклонениями, концепции управлениями результатами деятельности персонала, ситуационного менеджмента. Модель технологии КПЭ позволяет комплексно проанализировать деятельность персонала, оценить эффективность по ряду параметров, в частности, выявить социальную, экономическую и коммуникативную эффективность определенной модели управления персоналом.

Литература

1. Романов П.В. Социологические интерпретации менеджмента. - Саратов, 2000.
2. Социологическая энциклопедия. /Национальный общественно-научный фонд ; Науч. ред.: В. Н. Иванов (гл. ред.) и др. -справ. изд. - М. :Мысль, 2003.

3. Стефанов Н. Общественные науки и использованные технологии. - М.: Мысль, 2006.
4. Тощенко Ж.Т. Социология. - М., «Мысль», - 2005.

Модель профессиональных компетенций как основной инструмент управления человеческими ресурсами

Кочановская Екатерина Олеговна
соискатель
Иркутский государственный университет
ГУЗ «Иркутский областной клинический консультативно-диагностический центр»
Институт социальных наук
E-mail: kochanovskaya@dc.baikal.ru

В условиях высокой конкуренции организации вынуждены активно искать способы повышения привлекательности продукции или услуг в глазах потребителей, а также повышать эффективность собственного производства и системы управления. Преимущество получают те организации, которые умеют адекватно реагировать на изменения окружающей среды и своевременно формировать портфель альтернативных стратегий на основании отличительных компетенций и ключевых факторов успеха, учитывающих корпоративные ценности.

Многочисленные исследования последних лет в области стратегического менеджмент (Р.Каплан и Д.Нортон, 2005 и др.) показывают, что успех организации в конкурентной борьбе зависит от трех базовых групп факторов: внутренние компетенции, внешние компетенции и динамические способности (Чанько, 2008). Однако на наш взгляд, именно динамические возможности отражают способность организации создавать новые, передовые формы ключевых компетенций в конкретной обстановке, сложившейся на рынке. На рис. 1 представлена разработанная автором модель факторов, которые обеспечивают лидерство в конкурентной борьбе, позволяют провести анализ и оценку существующих у организации ресурсов и способностей с учетом выявленных сценариев развития будущего.

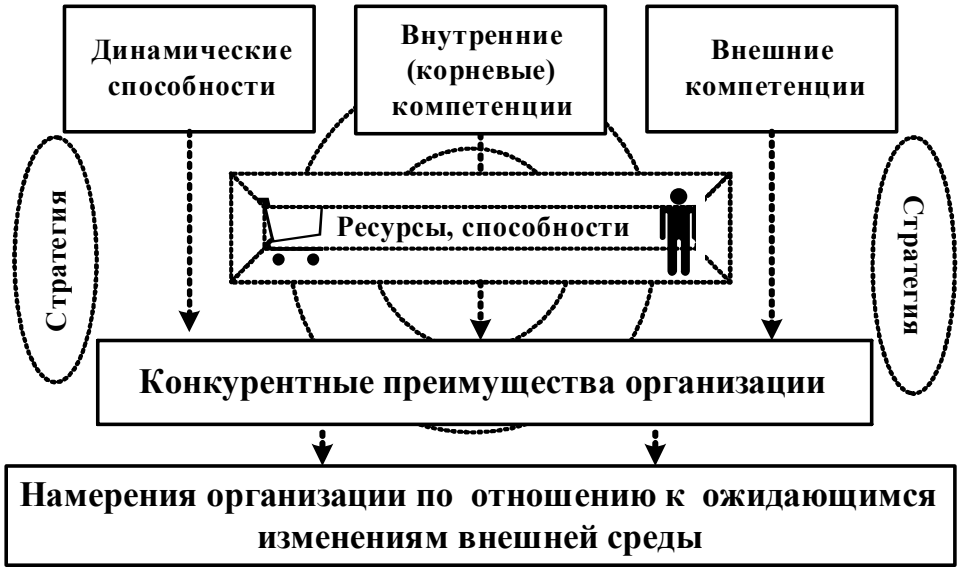

Рис.1. Факторы, обеспечивающие лидирующие позиции организации в конкурентной борьбе.

Ключевой принято называть компетенцию высшего порядка, являющуюся коллективным знанием, позволяющую организовывать и управлять использованием других компетенций и способностей, тем самым создающую дополнительную потребительную стоимость. В связи с этим предлагается структура компетенций специалиста, которая включает в себя четыре основных блока, общих для каждого ее

сотрудника: профессионализм (исполнительское мастерство), коммуникации, аналитичность, управление собой. Каждый из перечисленных элементов данной модели включает структурированный набор необходимых, идентифицируемых и измеряемых компетенций, документированных в должностных инструкциях сотрудников, положениях об отделах, квалификационных картах. Следует отметить, что работа с моделью профессиональных компетенций в российской практике менеджмента достаточно специфична, так как этот инструмент является абсолютно новым и подобные модели заинтересованным предприятия приходится создавать заново. Еще одним важным достоинством предложенного подхода в управлении компетенциями персонала является адаптация данного инструмента по отношению к организационным проблемам, которая бы учитывала отраслевую специфику. В качестве инструмента может быть использована так называемая карта компетенций специалиста, предложенная Н. Вельковой[1]. Карта компетенций - это так называемый портрет идеального сотрудника, в котором обозначены требования к его личностным и профессиональным характеристикам.

Таким образом, сформированная модель профессиональной компетенции, основанная на компетентностных картах, позволит оценить не только качество исполнительского мастерства отдельных сотрудников, но и выявить уникальные свойства, присущие только данной организации, к которым можно отнести: подготовку профессиональных кадров. развитие собственной базы компетенций, обмен опытом и повышение квалификации сотрудников.

Литература

1. Магура М. (2000) Как повысить отдачу от обучения персонала //Управление персоналом. - №11.
2. Каплан Р., Нортон Д. (2005) Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты /Р. Каплан, Д. Нортон. – М.:ЗАО «Олимп-Бизнес».- 512с.
3. Чанько А. Д. (2008) Управленческая команда как источник динамических способностей фирмы //Российский журнал менеджмента. - №1.

Рынок рекрутинговых услуг в период экономического спада

Легкая Людмила Евгеньевна
аспирантка второго года обучения
Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Москва, Россия
E–mail: mila.legkaya@mail.ru

В условиях экономического спада большинство компаний стремится к сокращению бюджета на управление персоналом. Одной из первых статей бюджета, попадающих под сокращение, является статья расходов на найм персонала. Большинство компаний в настоящее время либо полностью останавливают подбор персонала, либо продолжают поиск только ключевых для сохранения и развития бизнеса специалистов. Данные явления коренным образом меняют ситуацию на рынке рекрутинговых услуг, которую в настоящее время можно охарактеризовать следующими тенденциями:

1. Резкое сокращение количества вакансий на фоне увеличения количества соискателей. Сокращение персонала (мера, к которой в период экономического спада прибегает все большее число компаний) является причиной увеличения количества соискателей на рынке труда. Поэтому, если на протяжении последних нескольких лет можно было наблюдать огромные диспропорции на рынке труда между большим

[1] Консалтинговая группа Донских http://www.donskix.ru

количеством открытых вакансий и значительно меньшим количеством соискателей, то в настоящее время отмечается обратная тенденция. Сегодня можно констатировать превращение рынка соискателей в рынок работодателей.

2. Снижение спроса на услуги рекрутинговых агентств. Сокращение количества вакансий неизбежно ведет к снижению спроса на услуги рекрутинговых агентств. Сегодня компании все чаще отказываются от услуг внешних рекрутеров, чтобы сэкономить расходы на подбор персонала и обеспечить работой собственные отделы по подбору персонала.

3. Ужесточение конкуренции как со стороны других рекрутинговых агентств, так и со стороны внутренних рекрутеров. Несмотря на увеличение количества соискателей на рынке труда и резкое сокращение количества вакансий, по-прежнему высок спрос на редких специалистов, а также на опытных руководителей, способных принимать решения, необходимые для выживания компании в сложных условиях. В результате конкуренция за кандидатов на вакансии, передаваемые в работу рекрутинговым агентствам, возрастает в разы.

4. Снижение стоимости услуг рекрутинговых агентств, что вызвано, во-первых, общим снижением уровня оплаты труда подбираемых специалистов, а во-вторых, все более частым требованием компаний-заказчиков значительно снизить гонорары рекрутинговых агентств.

5. Развитие смежных услуг. Многие рекрутинговые агентства, пытаясь адаптироваться к изменению конъюнктуры рынка, развивают смежные услуги, такие как скрининг (поиск по базе данных рекрутингового агентства подходящих по формальным признакам кандидатов), экспресс-подбор кандидатов (подбор, осуществляемый в сжатые сроки и по упрощенной процедуре), аутплейсмент (трудоустройство увольняемых сотрудников).

В результате резкого снижения прибыли рекрутинговые агентства вынуждены сокращать затраты, что зачастую приводит и к сокращению значительной части персонала. Однако, по прогнозам специалистов, удержаться на рынке в современных условиях смогут далеко не все рекрутинговые агентства.

На наш взгляд, при наиболее оптимистичном прогнозе развития экономической ситуации (то есть, если экономический спад завершится через несколько месяцев), рекрутинговое агентство может удержаться на рынке только при наличии «стабилизационного фонда» – резервного фонда денежных средств, который может спасти компанию от банкротства и помочь пережить период спада. Однако если спад в экономике окажется более длительным (например, как предсказывает правительство РФ, будет длиться 3 года), резервный фонд едва ли сможет помочь. В этом случае агентству просто необходимо пересматривать подход к ведению бизнеса. В основе нового подхода могут лежать следующие принципы:

- гибкость, способность своевременно реагировать на новые условия среды и запросы клиентов;
- диверсификация услуг (например, развитие консультационных практик в сфере подбора персонала);
- гибкая ценовая политика (например, пересмотр условий контрактов для постоянных клиентов);
- расширение специализации, развитие практики подбора в более востребованных на рынке сферах;
- профессионализм консультантов по подбору персонала и т.д.

Таким образом, изменения, происходящие в экономике, неизбежно отражаются на рынке труда, и, следовательно, на рынке рекрутинговых услуг: меняется соотношение спроса и предложения на трудовые ресурсы, меняются принципы взаимодействия основных игроков рынка (компаний-клиентов, рекрутинговых агентств, соискателей).

В условиях столь ощутимого экономического спада преуспеть смогут только те рекрутинговые компании, которые смогут приспособиться к новым реалиям рынка рекрутинговых услуг и извлечь максимальную пользу из сложившейся ситуации, не забывая при этом об интересах клиентов.

Литература

1. Рекрутинг: найм персонала: Учебное пособие / С.А. Карташов, Ю.Г. Одегов, И.А. Кокорев // Под ред. Ю.Г. Одегова. – М.: Экзамен, 2003.
2. *Кулакова И.* Завтрак с хедхантером // Официальный сайт компании «РусХант» [Электронный ресурс] – URL: http://www.head-hunting.ru/item426.php (13.10.08).
3. *Новикова Е.* Влияние кризиса на кадровые агентства. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.kommentarii.ru/comment/10658/1591 (01.02.09)
4. *Поляков В.* Влияние кризиса на кадровые агентства – мнение эксперта. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.kommentarii.ru/comment/10533/1591 (17.12.08).

Мотивационный аудит как новый инструмент системы управления предприятием.

Панова Е.А.
Аспирантка
Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова,
факультет государственного управления, Москва, Россия
E-mail: ekateryna_panova@mail.ru

Мотивационный аудит – явление относительно новое для мирового рынка. Временем его становления и развития считаются 90-е года XX века, когда в системе управления предприятием резко возросла значимость человеческого фактора. В условиях экономики современного типа функция мотивации персонала и вовсе приобрела стратегическое значение.

Однако не все компании могут похвастаться тем, что их корпоративные системы мотивации работают и достигают своих целей. Это связано с отсутствием достоверного механизма, позволяющего оценить эффективность масштабных проектов по мотивации. Поэтому часто управленцам приходиться принимать решение о качестве системы мотивации на интуитивной основе. Данная ситуация является неприемлемой в условиях роста требований к качеству работы с персоналом и все больше и больше менеджеров задаются вопросом – существует ли такой инструмент, посредством которого можно было бы возможно оценить и увеличить эффективность корпоративной системы мотивации.

Ответом на эту потребность бизнеса стало создание такого продукта консалтинга как мотивационный аудит. Очевидно, что его базой является система классического аудита, широко распространенная в финансовой практике. Она определила перенос большинства «общих» составляющих аудита на его «частный» мотивационный вид. Например, мотивационный аудит также как и классический, финансово-бухгалтерский аудит, строится на таких принципах как честность аудитора, его независимость и объективность, профессиональная компетентность и добросовестность, конфиденциальность и профессиональное поведение. Технология мотивационного аудита по своей системе последовательности этапов очень схожа с технологией классического аудита. Но мотивационный аудит исследует свою, специфическую область управления – мотивацию персонала, что накладывает отпечаток на его методы сбора и анализа информации, систему формирования аудиторской команды, технологию подготовки и презентации финальных отчетов.

Предмет исследования мотивационного аудита – это не только бизнес-процессы организации, не только содержание документов и отчетов, статистических данных, но и мысли и чувства людей, сотрудников компании. Его целью является анализ

корпоративной системы мотивации в нескольких аспектах: 1) с точки зрения соответствия системы мотивации стратегическим целям компании; 2) с позиции оценки эффективности функционирования мотивационных программ; 3) определение уровня совпадения корпоративной системы мотивации мотивационному профилю персонала компании.

Данный сложный, комплексный характер мотивационного аудита требует разработки для него особой технологии, соблюдение которой позволит повысить эффективность оценки системы корпоративной мотивации.

Литература

1. Елин А. Мотивация в системе управления. // Служба кадров. – 2001. - № 11.
2. Изменения в мотивации труда в новых условиях. М.: НИИ Труда, 1992.
3. Кибанов А.Я., Баткаева Н.А., Гагаринская Г.П. Мотивация трудовой деятельности: Учебное пособие. – Самара: СГГУ, 2001.
4. Комаров Е.И. Стимулирование и мотивация в современном управлении персоналом. // Управление персоналом. – 2002. - № 1.
5. Одегов Ю.Г., Никонова Т.В. Аудит и контроллинг персонала. – М.: Альфа-Пресс, 2006.
6. Олехнович М., Макарова Т. Мотивационный аудит как технология повышения эффективности управления персоналом.// Управление персоналом. – 2006. - № 2.

Манипулирование как способ воздействия на персонал на рабочем месте

Платонов Антон Владимирович
Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова,
факультет государственного управления, Москва, Россия
E–mail: *papaband@mail.ru*

Современные условия бизнес среды позволяют использовать разнообразные механизмы воздействия на параметры эффективности персонала. Руководящее звено наделено помимо полномочий моделями осуществления давления на исполнителей в сфере деловых отношений, применять механизмы удержания на рабочем месте, заставлять работать сверхурочно под негласной угрозой увольнения либо задержки карьерного роста.

Среди основных элементов воздействия с явными манипуляционными факторами мы можем выделить следующие:

Манипулирование фактами – сокрытие информации от подчиненных с целью присваивания финансовых, интеллектуальных ресурсов, а также приращивание личной выгоды и прибыли.

Размытое формулирование полномочий – намеренно запутанная формулировка заданий и обязанностей с одной стороны позволяет легко избавиться от неугодного сотрудника по причине несоответствия должности, а также в случае возникновения проблем разного характера у фирмы, списать ответственность с руководящего звена на звено подчиненное.

Вредоносная корпоративная культура – культуры-паразиты, намеренно созданные и культивирующие практику «выжимания пота» из сотрудников. Среди явных признаков вредоносной культуры можно выделить: регулярные переработки по причине негласных правил в компании, лжесвидетельствование в горизонтальном звене между сотрудниками компании, «подсиживание» на местах.

Создание артефактов – напрямую коррелирует с корпоративной культурой и является одним из ее проявлений. Необходимость единой униформы нам видится целесообразной на промышленных предприятиях, так как это объективное требование промышленной безопасности. В компаниях в сфере бизнеса и в сфере услуг есть дресс-код – это также является неоспоримым фактом соответствия внешнего вида сотрудника предприятию. Однако зачастую возможны излишние требования к персоналу (к

примеру, не более десяти сантиметров длины волос сотрудника, запрет на серьги определенного фасона, длина подола юбки, фасона брюк и пр.)

Давление авторитетом – бравирование высоким статусом, титулами и заслугами с одной стороны негативно сказывается на инициативе персонала в области принятия решений и предложений инноваций.

В современном тяжелом финансовом положении на рынке, компании начали осуществлять не только необоснованную экономию финансовых ресурсов, снижая заработную плату и оклады сотрудникам, но и вынуждать персонал трудится на заведомо невыгодных условиях. Манипулирование это выбор, ошибочно осуществляемый объектом как наиболее правильный, однако в данном случае мы имеем дело с открытым и в тоже время негласным правилом труда ввиду отсутствия реальной альтернативы выбора. Речь идет, прежде всего, о намеренном сокращении персонала с целью оставить прибыль на должном уровне и свести издержки к минимуму. Во-первых, персонал намеренно перегружается заданиями (так как штат сокращен, а объем заданий, несмотря на уменьшение общего объема все равно превышает ранее выполняемый каждым сотрудником), что порождает регулярные переработки, создает почву для доделывания работы дома, вытесняя внерабочую активность и отдых сотрудников.

В заключение, мы хотим обратить внимание на тот факт, что персонал организации в современных условиях с одной стороны поставлен в тяжелое кабальное положение со стороны работодателей, из-за сокращения штата, урезания окладов и негласной угрозы увольнения на фоне открытого манипулирования информацией и размытием обязанностей на рабочем месте. С другой стороны, манипулирование успешно по причине безвыходной ситуации на рынке, что снижает уровень противодействия со стороны сотрудников как с малым опытом работы (которые в первую очередь попадают под сокращение), так и сотрудников, которые имеют за плечами не один год работы в знакомой им сфере (так как многие компании сокращают и высокопрофессиональные кадры находясь в плачевном финансовом положении.

Литература

1. Андреева Г.М. Социальная психология: Учебник для высших учебных заведений / Г.М. Андреева. – 5-е изд., испр. и доп. – М.: Аспект Пресс, 2005.
2. Воеводин А. Стратагемы: стратегии войны, бизнеса, манипуляции, обмана. – М.: 2005.
3. Грин Р. Искусство обольщения, или Руководство для эффективной формы власти: Новая краткая редакция / Пер. с англ. Е.Я. Мигуновой. – М.:РИПОЛ классик, 2005.
4. Даль В. Пословицы Русского Народа. – М.: 1997.
5. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы, защита. – М.: 2000.
6. Зарецкая Е.Н. Теории и практика речевой коммуникации. – М.: 1998.
7. Кара-Мурза С. Манипуляция сознанием. – М.: Изд-во Эксмо, 2004.
8. Кауфман С. Сунь-Цзы. «Искусство войны»: Современное толкование древнего трактата / Стивен Кауфман. – Пер. с англ. К. Савельева. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2004.
9. Кравченко С. А. Учебный социологический словарь. – М.: 1997.
10. Курбатов В.И. Искусство управлять общением. – М.: Изд-во Эксмо, 1997.
11. Майерс Д. Социальная психология. Интенсивный курс. – СПБ.: «прайм ЕВРОЗНАК», 2004.
12. Пугачев В.П. Программирование психики как метод социального управления. – М. 2006.
13. Пугачев В.П. Управление свободой. – М.: КомКнига, 2005.
14. Рейсмен В.В. Скрытая ложь. Взятки: «крестовые походы и реформы». – М.: 1988.

15. Соловьев А. И. Политология: Политическая теория, политические технологии: Учебник для студентов вузов / А.И. Соловьев – М.: Аспект Пресс, 2003.
16. Стайбелл Д. Когда слова вредят делу. – М.: 2004.
17. Тарасов А.Н. Психология Лжи. – М.: Книжный мир, 2005.
18. Франке Г. Манипулируемый Человек. – М.: 1964.
19. Чалдини Р. Психология влияния. СПБ.: Питер, 2006.
20. Шейнов В.П. Социальная психология. – М.: Ось-89, 2002.
21. Шейнов В.П. Скрытое управление человеком: психология манипулирования. – М.: АСТ, 2006.
22. Шиллер Г. Манипуляторы сознанием. – М.: Книжный мир, 1980.
23. Щербатых Ю.В. Психология страха. – М.: Изд-во Эксмо, 2005.
24. Щербатых Ю.В. Искусство обмана. – М.: Изд-во Эксмо, 2005.

Оценка эффективности наставничества

Теплов Андрей Олегович
студент 5 курса
Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова
факультет государственного управления
E-mail: teplowandrew@mail.ru

В последнее время наставничество приобретает всё большую популярность среди среднесрочных методов обучения персонала. Действительно – экономичность, дешевизна и простота в исполнении делают этот метод очень привлекательным для использования. Пожалуй, в наши дни, нет ни одной компании на российском рынке, которая в той или иной форме не прибегала бы к наставничеству.

Однако, при более глубоком изучении данного метода, выявляется ряд проблем. Прежде всего, возникает вопрос: как понимать эффективность и как её определять конкретно? Наставничество относится к той группе методов обучения, которая не позволяет ответить однозначно на эти вопросы.

Применительно к методам оценки персонала, под эффективностью часто понимается уместность или целесообразность. Такой подход, на наш взгляд, ошибочен. Уместность определяет соответствие времени, ситуации, людям. Целесообразность отражает актуальность обучения для бизнес-целей компании.

Для большей наглядности проблемы по определению эффективности, приведём результаты исследования компании **Profi Online Research «Способы повышения квалификации как оружие в конкурентной борьбе»**[1] (2007 год). Респондентов просили ответить на вопрос: «Какие способы оценки эффективности используются в вашей компании?». Были получены следующие результаты:

- Оценка возврата на инвестиции;
- Оценка уровня текучести кадров;
- Оценка удовлетворённости клиентов компании;
- Оценка производительности отделов, организации в целом;
- Оценка изменений в рабочих навыках сотрудников;
- Оценка изменений в результативности работы сотрудников;
- Опрос сотрудников после обучения.

Из приведённого выше видно, что однозначного ответа на вопрос о понимании и способах подсчёта эффективности обучения сотрудников нет. Таким образом, можно

[1] Ужакина Ю. «Оценка эффективности обучения: что, как и зачем оценивать» от 23 июня 2008 г - http://www.treko.ru/show_article_1643

сделать вывод, что каждый метод требует своего подхода. Тогда что следует учитывать, пытаясь определить эффективность наставничества?

Прежде всего, надо обратить внимание на то, что практически невозможно выявить прямые издержки для этого вида обучения. Безусловно, можно подсчитать затраченное время и тот объём работы, который мог бы выполнить сотрудник, если бы у него не было ученика. Но как это может помочь подсчитать эффективность? Ответить на этот вопрос весьма затруднительно.

Другой особенностью этого метода обучения является его непосредственное применение на первых этапах работы сотрудника. Иными словами, наставничество напрямую связано с поступлением сотрудника на работу, введением его в коллектив и выводом его на точку безубыточности. Это необходимо учитывать, подсчитывая эффективность.

Важно помнить, что наставничество всегда подразумевает обучение навыкам необходимым и нужным организации в конкретный период времени. Иначе говоря, набор конкретных умений каждый раз меняется в зависимости от целей и задач, а значит должна каждый раз перестраиваться и система оценки эффективности.

Ещё одна отличительная черта заключается в конкретных способах обучения сотрудников. В наставничестве можно использовать дидактические, эвристические, игровые и иные способы. Каждый из них обладает своей спецификой, которая влияете на конечный результат и, соответственно, на оценку эффективности.

Итак, на основе вышесказанного, можно сделать вывод, что наставничество представляет собой достаточно изменчивый метод обучения персонала. Он постоянно подстраивается под новые вызовы рынка и совершенствуется. На наш взгляд, для точной оценки эффективности этого метода наиболее удачным будет применение ключевых показателей эффективности или **KPI (key performance indicators)**. Это связано с тем, что они, во-первых, могут охватить специфику наставничества в конкретной ситуации, во-вторых, просты и точны в использовании.

Если мы применяем данный подход, то под эффективностью следует понимать полноценность отражения заложенных базовых показателей и тех результатов, которые получаются на выходе. То есть, если мы считаем, что сотрудник по итогам наставничества должен овладеть определёнными навыками, то судить об эффективности программы можно по реальному результату на основе тестирования, а так же по результатам трудовой деятельности и организационного поведения.

Для того чтобы правильно выделить ключевые показатели эффективности, необходимо основываться на следующих базовых принципах, которые сокращённо называют *SMART*. Под ними понимается:

1. Specific. Стандарты исполнения должны быть **конкретными и напряженными;**
2. Measurable. Стандарты исполнения должны быть **измеряемыми**, чтобы не возникало разногласий, насколько успешно они достигнуты (или нет);
3. Agreed. Стандарты исполнения должны быть **согласованными и достижимыми;**
4. Realistic. Стандарты исполнения должны быть **реалистичными и уместным**и, что делает их более привлекательными для всех участников;
5. Time-related. Стандарты исполнения должны быть **соотнесены со временем** - то есть известно, к какому моменту они должны быть достигнуты.

Важно помнить, что конкретный показатель должен быть привязан к конкретной бизнес-цели компании. Иными словами, вводя наставничество, организация должна чётко понимать, для чего она это делает. Только после этого можно говорить о выработке ключевых показателей и собственно оценки эффективности наставничества.

Литература:

1. Воротынцева Т., Неделина Е. Строим систему обучения персонала. Практическое руководство для специалиста по обучению – СПб.: Речь, 2008.
2. Иванова С. Развитие потенциала сотрудников: Профессиональные компетенции, лидерство, коммуникации - М.: Альпина Бизнес Букс, 2008.
3. Филлис Джек Применение расчета ROI для оценки обучения и развития персонала Журнал Chief Learning Officer 01/10/03
4. Кочарян Г. Еще раз про вложения в персонал: возможна ли «формула эффективности»? от 1 сентября 2008 года - www.mbs-journal.ru
5. Ужакина Ю. «Оценка эффективности обучения: что, как и зачем оценивать» от 23 июня 2008 г - http://www.treko.ru/show_article_1643

Обучающаяся организация как современная концепция управления человеческими ресурсами.

Труфанова Ольга Николаевна
Аспирантка
Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова, Москва, Россия
trufanova_o@inbox.ru

1. Обучающаяся организация – сравнительно новое понятие в теории менеджмента и управления персоналом, которое активно разрабатывается в настоящее время.
2. Обучающаюся организацию можно определить как организацию, ориентированную на постоянные изменения, которые становятся возможными благодаря непрерывному обучению, как сотрудников, так и организации в целом, на основе ее действий и опыта, а также внешних источников.
3. Основоположниками концепции обучающейся организации можно считать К. Арджириса и Д. Шена, предложивших концепцию организационного обучения и смоделировавших модели обучения с одинарной и двойной петлей.
4. В настоящее время разработано несколько концепций обучающейся организации. Систематизируя концепции различных ученых, можно отметить, что часть авторов, следуя традиции К. Арджириса и Д. Шена, рассматривала преимущественно интеллектуальную модель отдельных сотрудников и ее циркуляцию в компании. К этой группе авторов можно отнести И. Нояка и Р. Тояма, Джей У. Форрестера. Другая группа авторов, наиболее широко известным из которых является П. Сенге, пытается обозначить основные черты, присущие обучающейся организации и выделяющие ее. Кроме П. Сенге, этими вопросами занимались также Э. Шейн, Т. Бодлер и М. Педлер. Рассмотрение проблемы с этих двух сторон способно в наибольшей степени отразить феномен обучающейся организации.
5. В то же время в России до сих пор нет сложившейся традиции понимании обучающейся организации. Основными причинами этого явились, во-первых, командная система экономики в 80-х годах, вследствие которой не было в достаточной мере востребовано исследование методов повышения эффективности работы предприятия. Во-вторых, к организационным изменениям прибегают только в том случае, когда все остальные методы обеспечения конкурентного преимущества исчерпаны, поэтому эта дорогостоящая концепция не была востребована в России. В-третьих, отсутствовали профессионалы, способные адаптировать эту модель к российской действительности и внедрить ее на практике.
6. Тем не менее, в России значительное внимание уделялось исследованию сходных вопросов такими учеными как В.И.Антонюк, Н.А.Ильина, О. С. Советова, А.Л.Свенцицкий, Е. Ю. Игнатьева, А. И. Пригожин. Это говорит о

том, что можно ожидать роста исследований обучающейся организации на базе отечественных и зарубежных разработок.

Интернет - актуальная технология поиска работы в условиях кризиса

Уханов Дмитрий Александрович
Студент
Российский государственный гуманитарный университет, Москва, Россия
E-mail: Dmitryi2008@rambler.ru

В условиях современного экономического кризиса и повсеместного сокращения кадров на первый план у миллионов людей выдвигается проблема поиска новой работы. Например, в Российской Федерации безработица уже достигла 35 процентов и по прогнозам экспертов в 2009 году на производстве будет уволен каждый второй работник. Данная ситуация вынуждает значительное число людей обращаться к традиционным формам поиска работы через кадровые агентства предприятий, ярмарки вакансий, карьерные форумы, объявления в рекламных периодических изданиях, личной рассылке резюме непосредственно работодателям, использовать личные контакты и т.п.

Однако наиболее актуальной и эффективной технологией в современных условиях, раскрывающей самые широкие возможности представляет Интернет. В частности, такие поисковые системы, как: mail.ru, yandex, rambler на главной странице сайта размещают блоги “Работа”. Одной из наиболее интересных в этом отношении поисковых систем является Mail.ru. На наш взгляд, страница Работа@mail.ru - одна из самых разработанных. На главной странице в феврале 2009 года пользователя сразу встречает реклама предлагаемых вакансий в той или иной фирме: “Инком Недвижимость”, “НПО Мегаполис”, “ВТБ 24”, “Евросеть”, “Белый ветер” и др.

Например “Евросеть” предлагает соискателям 246 вакансий в 123 городах России и зарубежья, сообщая одновременно широкую информацию об условиях поступления на работу, возможностях обучения, перспективах карьерного роста, а также сведения о департаменте HR, пресс-центре, где можно задать вопрос и получить ответ. Соискателям работы предлагается заполнить анкету (составить резюме). Одновременно на Работа@mail.ru предоставляется специальная страница “работодателям”, где даются ключ к поиску сотрудников, их резюме, доступ к удобным сервисам и.т.д. Особенно полезной для соискателей на странице Работа@mail.ru станет таблица предложенных вакансий с названием компании и предполагаемой заработной платой, а также требования к соискателю. Возможен поиск работы в определённых населённых пунктах страны. Здесь следует использовать одновременно 2 метода: «пассивный» (размещение своего резюме на Job-сайтах) и «активный» (рассылка резюме по вакансиям, найденным в Интернет). Следует знать, что сведения о вакансиях предприятия размещают ещё и на своих корпоративных и отраслевых сайтах. Поэтому поиск здесь должен быть активным!

Для высоко квалифицированных работников на mail.ru даёт ценную информацию страница деловой сети “RB RussianBusiness” (http://www.rb.ru). Например, в разделе “Карьера” предлагаются такие подразделы как: “Подбор персонала”; “Поиск работы”; “Лента зарплат”; “Лучшие вакансии”; ”Карьерные истории”; ”Проблемы на работе” и др. Одновременно размещаются “Карьерные тренды 2009”, где даётся анализ тенденций развития рынка, отмечается количество вакансий на данный период.

Не менее важную информацию даёт Интернет и для работодателей. Кроме знакомства с резюме соискателей, также существует интересная технология подбора персонала – **“Headhunting”.** Это синоним весьма интересного понятия «охота за головами», т.е. поиск менеджеров высшего звена и редких специалистов. **Executive**

Search -это управляемый поиск ключевых менеджеров. Она применяется при поиске людей, имеющих решающее влияние на бизнес компании, определяющих стратегию развития и ее реализацию. Как известно, это достаточно сложный и длительный метод поиска талантливых специалистов, которых невозможно привлечь через газетную рекламу. Поскольку они сами являются носителями бизнеса, они в первую очередь ищут интересную для себя работу, при этом высоко материально оценивая свой труд, Найдя её, они , как правило, не заинтересованы в поиске новой работы. В этом случае требуются поэтапные технологии привлечения лучших менеджеров, составление высоко технологичных проектов привлечения руководителей среднего и высшего звена для различных крупных компаний. Опыт показывает, что поиск профессионального сотрудника, полностью удовлетворяющего требованиям крупной компании, занимает несколько месяцев, а иногда даже годы.

Итак, Интернет значительно облегчает, ускоряет и удешевляет поиск информации как для работодателей, так и соискателей работы. Эта задача, которую человечество решало многие столетия, была практически решена на рубеже тысячелетий. По мере роста объема информационных ресурсов, потенциально доступных сегодня каждому человеку, впереди ещё более изощренные и совершенные поисковые средства и приемы, позволяющие найти интересную работу в любой точке земного шара. Вместе с тем, несмотря на очевидность решения проблемы с помощью множества вспомогательных блогов в Интернете, имеется целый ряд трудностей. Это, прежде всего, всё ещё имеющаяся сложность в поиске среди огромных массивов информационных ресурсов. Во-вторых, существование разнородности предоставляемой информации, и, следовательно отсутствие унификации в поиске. В-третьих, преобладание разноязычного материала в поиске работы по одной и той же профессии. В-четвёртых, отсутствие умений работы в Интернете у значительного числа соискателей той или иной работы. Преодоление этих и других негативных сторон поиска работы через новые информационные технологии сделает в ближайшее будущее Интернет самым популярной технологией среди большинства молодых россиян в ближайшем будущем.

Литература

1. Сайт rabota@mail.ru работа, блоги. 21.02.09
2 www.google.ru информационный портал 21.02.09
3 www.rambler.ru работа в Интернете. 22.02.09
4 www.headhunters.ru теория “охотников за головами” 22.02.09
5 www.yandex.ru работа on-line 22.02.09
6 www.rb.ru/cereer 22.02.09

Особенности проявления клиентелизма в современной государственной службе

Харитонова Виктория Николаевна
Аспирантка
Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова (МГУ)
Факультет государственного управления (ФГУ)
Москва, Россия
victoria_hardwel@mail.ru

Актуальность проблемы клиентелизма в государственной службе определяется гипертрофированным ростом этого явления в современной России, а также слабой научной разработанностью этой проблематики. Недавний «газовый кризис» между Россией и Украиной свидетельствует о том, что в неформальные отношения втянуто все общество, причем это касается не только государственной службы, но и бизнеса. По словам премьер-министра РФ Владимира Путина: «На Украине ситуация сегодняшнего дня наложилась не только на желание паразитировать на своем транзитном положении,

но и наложилась на внутриполитический кризис. А политическая борьба вырождается в столкновение между кланами. Целью этих кланов является не укрепление демократии и не построение рыночных отношений в экономике, а удовлетворение личных амбиций и борьба за доступ к финансовым потокам, одним из которых является торговля российским газом»[1]. Таким образом, клановость и на Украине, и в России прямо связана с клиентелизмом, свидетельствует о его массовом распространении. В целом же, на основе многих фактов можно утверждать, что клиентелизм является достаточно распространенным вариантом деформации иерархических отношений в государственной службе, а внутренняя жизнь в государственных учреждениях многих стран во многом идет по квазифеодальным правилам и определяется противоборством кланов, стоящих у власти.

В литературе существуют во многом отличные определения «клиентелизма», что вызывает определенные трудности. Что понимать под термином «клиентелизм»? В самом общем виде клиентелизм определяется как «не связанные с родством отношения личной зависимости, опирающиеся на обмен благами между двумя людьми, патроном и клиентом, обладающими неравными ресурсами»[2]. Более сжатая формулировка этого феномена определяет клиентарные связи как отношения личной преданности и покровительства.

Российская государственная служба характеризуется достаточно высоким уровнем клиентелизма. В России активно процветают такие формы клиентелизма, как коррупция, непотизм, протекционизм, злоупотребление служебным положением и т.д. Мы кратко остановимся на рассмотрении следующих проявлений клиентелизма.

Непотизм, кумовство, семейственность: в современной политике непотизм по-прежнему очень силён во всех странах независимо от уровня их развития. Особенно сильно он проявляется в наиболее бедных странах Африки и Азии, где диктаторские режимы, опасаясь свержения, вынуждены опираться на поддержку родственников и родственных кланов для усиления своей власти. Недавние примеры развития непотизма в бывших советских республиках – рост численности и влияния семей Алиевых, Назарбаевых, Акаевых, Рахмоновых. В ряде индустриально развитых стран непотизм играет роль в политике опосредованно, в связи с кровно-родственным наследованием собственности. Узкие круги владельцев крупного капитала вынуждены прибегать к поддержке родственников для сохранения капитала, а вместе с ним и власти. Типичный пример – США, где кланы (в т. ч. Кеннеди, Бушей и т.д.) стремятся «по очереди» руководить страной. Другой пример непотизма – Польша, где в 2006-2007 году страной руководили братья-близнецы Качиньские.

Фаворитизм можно определить как социокультурное явление, существовавшее при королевских (императорских, царских) дворах и имевшее целью возвысить конкретное лицо (или группу лиц) в связи с личной приязнью монарха к фавориту. Причина фаворитизма кроется в намерении монарха сосредоточить верховную власть в руках очень небольшой группы людей, часто не обладавших выдающимися качествами, однако, близких и лично преданных ему.

Протекционизм означает осуществление покровительства какому-либо малоспособному работнику (например, продвижение его по службе по протекции). Протекционизм в отношении работников приносит моральный, экономический и политический вред обществу, поскольку он предполагает подбор на службу людей не по деловым качествам, а по просьбе знакомых, по протекции, назначение на должность родственников и знакомых. Как отмечает К.С. Вельский, протекционизм – это

---

[1] См.: http://www.1tv.ru/news/economic/135825.

[2] *Médard J.-F.* Le rapport de clientèle: du phénomène sociale à l'analyse politique // Revue Française de Science Politique. – 1976. – Vol. 26. – № 1. – P. 103.

негативное кадровое явление, характерное для должностных лиц, превратно использующих властные полномочия и преследующих корыстные цели[1]. Еще английский ученый Ф. Гальтон скептически заметил, что из-за протекционизма в большинстве сфер социальной жизни господствуют люди со средними способностями.

Патернализм также является распространенной формой патрон-клиентных связей и процветает как в коммерческих, так и в государственных организациях. Целесообразно рассматривать патернализм в двух вариантах – как модель поведения и как стиль управления. Под патернализмом как моделью поведения следует понимать принятие руководством и рабочими таких взаимоотношений, когда все решения возникают наверху, а затем принимаются подчиненными. Данная модель поведения может быть следствием восприятия работником «опеки» со стороны предприятия как само собой разумеющегося отношения. Здесь неосознанно воспроизводятся отношения «патрон-клиент», сотрудники воспринимаются как «одна семья», а руководитель – как отец. Патернализм как стиль управления включает в себя применение авторитарной модели управления, копирующей определенный тип семейных отношений по примеру отношений доброжелательного отца к своим детям. Поскольку работники-дети являются незрелыми, неспособными позаботиться о себе, то заботу о них и право принимать за них решения руководитель, правительство или организация берут на себя.

Клиентелизм может существовать не только в форме названных выше проявлений. Некоторые из них, например коррупция, являются комплексными явлениями, в то время как другие служат средством для их реализации (например, злоупотребление служебным положением часто используется для личного обогащения). В любом случае, те или иные проявления клиентелизма означают смещение ориентации деятельности и поведения сотрудников-клиентов с целей организации на личные цели, подчинение сотрудников не организационному порядку, а лично руководителю-патрону. Это создает возможность для различного рода служебных злоупотреблений, наносящих ущерб организации. Знание особенностей проявления клиентелизма помогает распознаванию его форм в деятельности государственного учреждения и их своевременному предупреждению.

Литература

1. *Вельский К.С.* Персональная ответственность в советском государственном управлении (моральные, экономические, политические аспекты). – М., 1989. – С. 10.
2. *Médard J.-F.* Le rapport de clientèle: du phénomène sociale à l'analyse politique // Revue Française de Science Politique. – 1976. – Vol. 26. – № 1. – P. 103.
3. http://www.1tv.ru/news/economic/135825

Система мотивации труда государственных служащих в Украине

Щегорцова В.Н.
Аспирант кафедры государственной кадровой политики
Харьковский региональный институт Национальной академии государственного управления при Президенте Украины, Харьков, Украина
E-mail: vikkiua@mail.ru

Государственная служба в Украине – это профессиональная деятельность лиц, которые занимают должности в государственных органах и получают заработную плату за счет государственного бюджета. Главная цель государственной службы в Украине - служить народу Украины. Ее основные принципы состоят в демократизме и законности, гуманизме и социальной справедливости, приоритете прав человека и гражданина, профессионализме, компетентности, инициативности, честности и преданности делу.

[1] *Вельский К.С.* Персональная ответственность в советском государственном управлении (моральные, экономические, политические аспекты). – М., 1989. – С. 10.

Однако на практике государственные служащие не всегда придерживаются вышеуказанных принципов.

Большая текучесть высококвалифицированных кадров, процветание коррупции, отсутствие профессионализма и инициативности у чиновников приводит к снижению эффективности деятельности органов исполнительной власти. Обозначенные проблемы государственной службы являются следованием слабой мотивации государственных служащих. Именно поэтому в последнее время активизировались исследования украинских ученых в сфере государственного управления в направлении использования функции мотивации как фактора повышения эффективности деятельности органов государственного управления. Ведь известно, что даже самые совершенные планы и организационная структура не приведут к желаемым результатам, многое зависит от людей, от их инициативы, упорства и старания.

Существующая система мотивации труда государственных служащих предполагает следующие направления: служебная карьера, регламентированный рабочий день, материальное обеспечение, предоставление оплачиваемых отпусков, социально-бытовое обеспечение, пенсионное обеспечение.

Следует отметить, что система мотивации государственной службы Украины в основном направлена на поощрение долгосрочной работы на государство. В подтверждение этому, например, существуют надбавки за долговременную работу в органах исполнительной власти. Их размер напрямую зависит от стажа государственной службы и размера должностного оклада, например за работу в органах государственного управления свыше 10 лет надбавка составляет 20% оклада, а свыше 25 лет – 40% оклада. А также за долговременную работу в органах государственного управления украинских чиновников каждые пять лет поощряют денежным вознаграждением в размере, который зависит от стажа государственной службы и может достигать пяти среднемесячных заработных плат.

Хорошее пенсионное обеспечение государственных служащих является сегодня одним из основных мотивов вступления и прохождения государственной службы. Так, результаты экспертного опроса, который проведен кафедрой государственной кадровой политики среди государственных служащих, которые получают образование в Харьковском региональном институте Национальной академии государственного управления при Президенте Украины, показали, что 26% респондентов выделили именно пенсионное обеспечение основным мотивом поступления и прохождения государственной службы. Для назначения пенсии государственного служащего необходим стаж государственной службы всего 10 лет. Размер пенсии государственного служащего неограничен и составляет 80% заработной платы. Также при выходе на пенсию законодательством предусмотрена денежная помощь государственным служащим в размере 10 месячных должностных окладов, но при наличии стажа государственной службы не менее 10 лет. Итак, вышеупомянутый стимулирующий метод мотивации для некоторых людей является решающим при выборе профессии государственного служащего, а также при определении срока службы, ведь при выходе на пенсию выплачивается весомая денежная помощь, а размер пенсии государственного служащего обычно значительно превышает размер пенсии солидарной системы.

В системе мотивации труда государственных служащих Украины существует один интересный и мало используемый в негосударственном секторе хозяйствования метод мотивации - предоставление дополнительного оплачиваемого отпуска. Государственным служащим, которые имеют стаж государственной службы свыше 10 лет, предоставляется дополнительный оплачиваемый отпуск продолжительностью 5 календарных дней, а начиная с 11-го года этот отпуск увеличивается на 2 календарных дня за каждый следующий год. Такое мотивационное мероприятие имеет положительный эффект, оно побуждает людей к долгосрочному прохождению

государственной службы, приводит к снижению текучести кадров в органах исполнительной власти.

Кроме вышеупомянутых материальных поощрений государственным служащим устанавливаются также другие надбавки и доплаты. Перечислим основные из них: надбавка за высокие достижения в работе, надбавка за выполнение особенно важной работы, премия к государственным и профессиональным праздникам и юбилеям, премия за личный вклад в общие результаты работы, материальная помощь для решения социально-бытовых вопросов и помощь на оздоровление, надбавка за знание и использование в работе иностранного языка, доплата за научную степень кандидата или доктора наук по специальности «государственное управление», надбавка за почетное звание «заслуженный».

Результаты экспертного опроса государственных служащих Украины показали, что для 71% респондентов основным мотивом поступления и прохождения государственной службы является возможность карьерного роста. Служебная карьера государственных служащих Украины может развиваться по двум направлениям: занятие более высокой должности и получение более высокого ранга. Основанием для продвижения по служебной лестнице являются положительные результаты работы, успешная ежегодная оценка государственного служащего, повышение квалификации. Однако, на практике не всегда лучшие государственные служащие могут занимать высокие должности, часто основанием для карьерного роста являются личностные симпатии руководства и приверженность к правящей элите. Естественно, такая ситуация снижает мотивацию простых карьерных чиновников показывать высокие результаты в работе и повышать свой профессиональный уровень. Данную проблему подтвердили и результаты опроса государственных служащих, 25% респондентов указали основной причиной увольнения из органов государственного управления отсутствие карьерных перспектив.

Из вышеизложенного можно сделать общий вывод о том, что система мотивации труда государственных служащих построена в основном на принципе долгосрочного и беспрерывного пребывания на государственной службе. Доказательством этого является большинство экономических методов мотивации, предоставление и размеры которых прямо зависят от стажа государственной службы. Однако существующая система мотивации государственных служащих имеет проблемы, которые возможно решить путем повышения уровня материального обеспечения, введение независимых конкурсных комиссий по назначению на должности и квалификационного экзамена на присвоение ранга государственного служащего.

Литература

1. www.zakon.rada.gov.ua (*Законодательство Украины*).
2. Щегорцова В.М. (2007) Проблеми формування та вдосконалення системи мотивації праці державних службовців// Державне будівництво [електронне наукове фахове видання Харківського регіонального інституту державного управління НАДУ при Президентові України]. 2007. №1. Ч.2// www.nbuv.gov.ua.

Подсекция № 6: «Реальный сектор экономики России в условиях современного кризиса».

Перспективы развития конкуренции и проблемы структурного реформирования железнодорожного транспорта России

Алексеев Е.А.
Аспирант
Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова,
факультет государственного управления, Москва, Россия
E-mail: ealeks@inbox.ru

Ключевым моментом Программы структурной реформы на железнодорожном транспорте, принятой Правительством России в 2001 году, является «создание развитого конкурентного рынка железнодорожных перевозок». Вместе с тем, перевозки пассажиров и грузов железнодорожным транспортом считаются традиционной сферой естественной монополии, что и закреплено в Федеральном законе «О естественных монополиях».

Согласно Программе структурной реформы на железнодорожном транспорте, на осуществляемом в настоящее время 3-м этапе реформы (2006—2010 годы) должна быть определена и окончательно сформирована целевая структура железнодорожной системы страны, которая стимулировала бы развитие конкуренции в как можно большем числе сегментов рынка, где это возможно, с выделением естественно-монопольного сегмента, который продолжал бы регулироваться государством.

При этом Программа предлагает альтернативные и в то же время взаимоисключающие способы достижения этой цели, как-то:

- полное организационное отделение управления инфраструктурой от выполнения перевозочной деятельности;
- создание нескольких конкурирующих между собой вертикально интегрированных железнодорожных компаний с конкуренцией на участках железнодорожной сети, имеющих параллельные ходы.

Железнодорожный транспорт является инфраструктурной отраслью национальной экономики и представляет собой сложную систему, которую можно разделить на два крупных блока:

- управление инфраструктурой (эксплуатация и ремонт железнодорожных путей, систем электроснабжения, сигнализации, связи и т. п.);
- осуществление перевозочной деятельности (перевозка грузов и пассажиров в поездах с использованием существующей инфраструктуры).

В зависимости от того, объединены ли эти два вида деятельности в рамках одной организации, железнодорожная система является либо вертикально интегрированной (с работой вертикально интегрированных компаний), либо вертикально разделённой (с работой отдельных перевозчиков и отдельных владельцев инфраструктуры).

Указанные выше два программных предложения исходят из мирового опыта реформирования железнодорожной системы: американская модель предполагает конкуренцию между вертикально интегрированными компаниями на параллельных железнодорожных линиях, а европейская модель — конкуренцию между перевозчиками с предоставлением недискриминационного доступа к общей инфраструктуре.

Однако особенности железнодорожной системы России и её роль в функционировании экономики страны накладывают серьёзный отпечаток на применимость мирового опыта в российских условиях.

Потенциал для развития конкуренции на железных дорогах следует рассматривать в двух аспектах: технологическом и экономическом.

Что касается конкуренции между перевозчиками (европейская модель), то в ситуации развитой конкуренции между имеющийся грузопоток должен разделиться между перевозочными компаниями. Это значит, что для поддержания высокого качества услуг и выполнения доставки грузов «точно в срок», каждая компания-перевозчик будет вынуждена с той же периодичностью, что имеется сейчас, формировать и отправлять поезда меньшей массы и составности. То есть для транспортировки того же объёма грузов потребуется большее число поездов. В связи с этим, в техническом плане потребуется как увеличение совокупного парка локомотивов и вагонов, так и расширение пропускных способностей инфраструктуры. В экономическом плане, развитие конкуренции за счёт потери эффекта масштаба и серьёзных барьеров входа на рынок приведёт к существенному увеличению себестоимости перевозок.

Говоря о конкуренции между вертикально интегрированными компаниями на железных дорогах России, часто ссылаются на опыт США. Действительно, железные дороги США имеют схожую с российскими железными дорогами структуру перевозок грузов и преобладают на рынке грузовых перевозок в грузообороте транспорта. Вместе с тем, имеются и существенные различия в развитии железнодорожного транспорта США и России, которые не могут не влиять на потенциальную возможность конкуренции на железных дорогах. Так, протяжённость железнодорожных путей в США составляет в 2,7 раза больше общей длины линий железных дорог всей России, при этом густота железнодорожных путей в США почти в 5 раз выше, чем в России. Кроме того, сеть преимущественно является однопутной, существует большое число параллельных путей, связывающих два общих пункта, при несильно различающемся расстоянии между ними, за счёт чего плотность движения на них ниже. В России сеть железных дорог создавалась с использованием «эффекта экономии на плотности движения», то есть когда две точки связаны только одной железнодорожной линией через общий узел, а альтернативные маршруты или отсутствуют вовсе, или несопоставимы по протяжённости и пропускной способности. Следствием этого является тот факт, что два конкретных пункта, как правило, связывает только один кратчайший маршрут.

Анализ наличия параллельных маршрутов на примере двух типичных направлений перевозок грузов (Кузбасс — Северо-Запад, Урал — Московский регион) показал, что в условиях сети железных дорог России всегда существует кратчайший маршрут, который существенно короче любых возможных альтернатив. Так, при перевозке каменного угля из Кузбасса в порты Балтийского моря, ближайшая альтернатива кратчайшему маршруту предполагает увеличение пути следования для одного из конкурирующих перевозчиков на 25%.

Следовательно, издержки на перевозку грузов у одного из перевозчиков всегда будут выше, чем у другого, поэтому один из маршрутов будет заведомо проигрышным и полноценной конкуренции между компаниями не возникнет, так как одна из них будет обладать неоспоримым конкурентным преимуществом. Кроме того, во многих случаях альтернативных маршрутов просто не существует, из-за того, что грузоотправитель расположен вблизи инфраструктуры одного перевозчика, а грузополучатель — другого.

Литература

1. Гуриев С., Питтман Р., Шевяхова Е. Конкуренция вместо регулирования: предложения по реструктуризации железнодорожного транспорта на третьем этапе структурной реформы. — М.: ЦЕФИР, 2003; http://www.cefir.ru/download.php?id=92. 21.01.2009.
2. Мировой опыт реформирования железных дорог. / Саакян Ю.З. и др. — М.: ИПЕМ, 2008.
3. Позамантир Э. И. РЖД и макроэкономика России // Российские естественные монополии: системные проблемы и решения. Сб. статей — М.: ИПЕМ, 2006.
4. Ivaldi M., McCullough G. Subadditivity Tests for Network Separation with an Application to U.S. Railroads. // Review of Network Economics, Vol. 7, Issue 1-2008, p. 159—170.

Конкурентоспособность российской экономики в условиях девальвации национальной валюты

Багаева В.Б.
Аспирант
Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Москва, Россия
E-mail: victoria_bagaeva@juventusmember.com

В период с сентября 2008 года по январь 2009 года российский рубль устойчиво снижался по отношению к ведущим мировым валютам, подешевев за это время более чем на 36%. На этом фоне действия, предпринимаемые государством с целью поддержания реального сектора экономики, такие как рефинансирование долгов предприятий, стимулирование кредитования реального сектора и т.д., не получали должного эффекта. Причиной тому явилась высокая доходность валютно-обменных операций, стимулировавшая отток капитала их рублевых активов и повышенный спрос на иностранную валюту, что в свою очередь делало кредитование реального сектора менее выгодным и привлекательным.

Однако, учитывая тот факт, что основная волна девальвации национальной валюты уже прошла и доходность инвестиций в валюту снизилась, можно ожидать, что кредитные ресурсы все же станут доступны предприятиям реального сектора экономики. Следует отметить тот факт, что этот процесс может начаться с определенной задержкой, обусловленной тем, что для восстановления показателей балансов как банков, так и предприятий потребуется определенное время.

Ослабление национальной валюты может запустить, с одной стороны, процесс импортозамещения, который заключается в вытеснении дорожающих импортных товаров отечественными, что в свою очередь может дать дополнительный импульс производству. В сумме с низкой долговой нагрузкой замещение импорта может поддержать экономику страны и не допустить сужения производства и объема ВВП. При наиболее благоприятном сценарии, возможном при поддержании цен на нефть выше $40 долларов за баррель, экономика страны может показать рост до 3%.

С другой стороны, дешевый рубль делает российский экспорт более конкурентоспособным, принося дополнительные доходы компаниям-экспортерам. Так, например, компании металлургической отрасли вполне способны расширить свою долю на мировом рынке стали за счет повышения конкурентоспособности производимой ими продукции.

Более того, производственные расходы российских компаний на текущий момент можно считать одними из самых низких в мире, что в свою очередь дает возможность поддерживать производство на высоком уровне. Дополнительные преимущества от ослабления рубля получили предприятия, издержки которых выражены в рублях, а доходы в долларах. В качестве примера можно назвать компанию-экспортера нефти ОАО «Сургутнефтегаз».

Литература

1. Абрамов Ю.А. Методические проблемы оценки конкурентоспособности товара - СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов , 2004.
2. Волгина Н.А. Международная экономика. - М.: Издательство “Эксмо”, 2006.
3. Панфилов И.Д. Из истории валютно-финансовых кризисов современности: проблемы и последствия. – М.: ЭКОН, 2000.
4. Fixing Financial Crises in the Twenty-First Century // edited by Andrew G. Haldane – London; - New York: Routledge, 2004 (Routledge International Studies in Money and Banking).

Механизмы налогового стимулирования инновационных отраслей

Баринова Вера Александровна
аспирантка
Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, факультет государственного управления, Москва, Россия
E–mail: vera.barinova@inbox.ru

В последние годы в качестве ориентира экономического роста России было выбрано развитие высокотехнологичных инновационных производств. Предполагается, что концентрация ресурсов в определенных наукоемких отраслях, обозначенных государством как приоритетные, позволит гармонизировать структуру экономики и станет локомотивом развития. Налоговая политика может стать одним из возможных инструментов осуществления структурной перестройки экономики с последующим развитием высокотехнологичных отраслей и переходом на инновационную модель функционирования.

В условиях современного кризиса переориентация экономики России на инновационный путь развития оказалась под вопросом. Основные ресурсы направляются на прямую поддержку предприятий реального сектора экономики, в то время как формирование национальной инновационной системы (НИС) замедлилось. В связи с этим налоговые механизмы можно рассматривать, с одной стороны, как наиболее эффективный и безопасный способ стимулирования приоритетных направлений, а с другой стороны, как комплекс мер по защите наиболее уязвимых предприятий высокотехнологичных отраслей.

В соответствии с международным опытом налогового стимулирования существуют два основных подхода к налоговой политике по отношению к предприятиям инновационного сектора экономики. Первый подход характерен для большинства стран ОЭСР и заключается в том, что государства стремятся поддерживать инновационную активность предприятий с помощью существенного сокращения налогообложения. Уменьшая размер налогов, взимаемых с затрат на усовершенствование производства и высокие технологии, страны создают мощные стимулы роста организаций наукоемких отраслей промышленности. Второй подход предусматривает, что основным инструментом развития инновационной сферы становится поощрение конкуренции. В отличие от активного государственного налогового патронажа предприятий высокотехнологичного сектора, который диктует пассивную стратегию поведения предпринимателей, поощрение конкуренции стимулирует предприятия инновационных отраслей выбирать активную стратегию поведения, внедрять больше инноваций, вкладывать средства в развитие человеческого капитала и других нематериальных активов.

В мировой практике, в основном, используются несколько видов налоговых льгот: снижение общего налогового бремени в наукоемких отраслях, создание специальных налоговых режимов на территории особых экономических зон (ОЭЗ), пониженные налоговые ставки, целевое освобождение доходов от реализации в системе научных исследований и разработок, освобождение от уплаты налогов при инвестировании в НИОКР, высокие технологии и высокотехнологичное оборудование, и т.д. В зависимости от экономической конъюнктуры и различных институциональных особенностей, разными странами используется множество комбинаций из возможных перечисленных мер налогового регулирования.

В России, где традиционно велика роль государственного сектора в развитии науки и внедрении инноваций, преобладает первый подход. Изначально льготы предоставлялись только научно-исследовательским организациям, а не всем ориентированным на инновации компаниям, однако затем все больше внимания стали

уделять промышленным предприятиям. Одним из составляющих звеньев налоговой политики по стимулированию развития высокотехнологичных отраслей стали технопарки и особые экономические зоны, образовывавшиеся с целью создания оптимальных условий для малых инновационных предприятий. За 2007 – 2008 годы был также введен ряд мер налогового стимулирования инновационной деятельности, которые, однако, не стали комплексным решением имеющихся проблем.

В условиях современного кризиса с 1 января 2009 года были внесены новые изменения в налоговое законодательство, с целью создания благоприятных налоговых условий для реализации инновационного сценария развития экономики и улучшения социального обеспечения граждан. В то же время общее снижение экономической активности диктует необходимость принятия дополнительных мер.

***

Очевидно, что применение мер налогового регулирования само по себе не однозначно. Некоторые страны практически не используют его в качестве инструмента поощрения развития инновационных отраслей, другие концентрируются исключительно на нем. Сама по себе проблема предоставления налоговых льгот является достаточно сложной, поскольку существует потенциальная опасность создания определенных диспропорций в экономическом развитии. Дискриминация отдельных плательщиков, злоупотребления, усложнение бухгалтерского и налогового учета и, как следствие, затруднение в исполнении налоговых обязательств – эти и другие отрицательные последствия присущи нерациональному применению политики налоговых льгот. Вместе с тем, рациональное использование налоговой политики способно создать стимулы для развития высокотехнологичных производств, оптимизировать режим функционирования предприятий инновационных отраслей, что, в конечном итоге, нивелирует деструктивные последствия кризиса и обеспечит выполнение приоритетных целей и задач России.

Литература

1. Гельман М. (2008) Налогообложение для инновационной экономики // Промышленные ведомости, №5-6, http://www.promved.ru/articles/article.phtml?id=1462&nomer=51
2. Сараев В. (2007) Инновационная асимметрия // Top-manager (журнал для руководителей), http://www.top-manager.ru/?a=1&id=1255
3. Симонов В.В., Сулакшин С.С., Подпорина И.В., Погорелко М.Ю. (2008) Бюджет и налоги в экономической политике России. М.: Научный эксперт.
4. Тишина Е.А. (2008) Новый нелинейный метод начисления амортизации и другие сюрпризы // Российский налоговый курьер, №15, http://www.rnk.ru/article_4003.html
5. http://www.nalogforum.ru (Всероссийский налоговый форум)

Платное высшее профессиональное образование в России в условиях современного финансового кризиса: проблемы и перспективы.

Ильин-Минкевич Владислав Игоревич[1]

студент

Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, Москва, Россия

E-mail: Iliin-Minkevich@ffl.msu.ru

Глобальная экономика современного типа оказывает существенное воздействие как на государства в целом, так и на отдельные отрасли их экономик. Особенно ярко

[1] Автор выражает признательность научному руководителю профессору, д.э.н. Мысляевой И.Н. за помощь в подготовке тезисов.

этот факт проявился в условиях мирового финансового кризиса. Дело в том, что финансовый кризис напрямую влияет на платёжную способность населения, вызывая её сокращение. В этой связи особую актуальность приобрели проблемы в сфере отечественного платного высшего профессионального образования. И хотя для любого развитого общества, а к данному типу относится и российское, всегда характерна низкая экономия на образовании (даже в самых трудных условиях родители готовы отдать последнее, чтобы их дети получили хорошее образование, так оно, в свою очередь, определяет будущее благосостояние как самих детей, так и их родителей), мировой кризис неизбежно вносит свои коррективы; российское платное образование ждут серьёзные перемены.

Осенью 2008 года Министерство образования и науки Российской Федерации уже делало прогноз о том, что в ряде городов страны может быть свёрнуто платное образование. С января 2009 года в прессе всё чаще стала появляться информация о том, что у студентов стали возникать трудности с оплатой обучения, многие стали просить об отсрочках платежей. Заметим, что по данным Центра статистики и мониторинга образования ГУ-ВШЭ, в 2006/2007 учебном году общее число студентов превышало 7,3 млн. человек, причём около 59% учащихся обучалось на платной основе. В условиях финансового кризиса велика вероятность многим из них потерять возможность платить за обучение из собственных средств или по кредиту, а некоторые вузы просто не смогут выжить.

Проблемы начались в январе, когда пришло время для внесения второго транша за обучение (за весенний семестр). Систему двух траншей применяют, как правило, наиболее дорогие вузы с целью облегчения нагрузки на плательщика. Отдельным вопросом стали задержки платежей со стороны студентов, обучающихся за счёт образовательных кредитов. Программы кредитования стали либо замораживаться, то есть новый кредит оформить теперь нельзя, либо банки начали повышать ставки по образовательным кредитам. Проявилась и иная проблема: в связи с ослаблением рубля пострадали студенты, в договорах на обучение которых стоимость была указана в условных единицах. При росте курса доллара США увеличилась стоимость обучения, выраженная в рублях.

Падение платёжеспособности населения при неустойчивости банковской системы приводит к снижению доступности платного образования. Вследствие этого факта повышение стоимости обучения может вызвать потерю студентов, а соответственно, и доходов ВУЗов. Особенно это касается первокурсников, так как студенты старших курсов постараются доучиться любой ценой, вплоть до перехода на заочные отделения вузов, где оплата несколько меньше.

Отдельно необходимо указать на неблагоприятную демографическую ситуацию, которая непременно скажется на платном образовании. Здесь речь идёт прежде всего о демографической структуре населения России. Дело в том, что в 1990-е годы наблюдалось резкое сокращение рождаемости в нашей стране. И сейчас наступает время, когда в ВУЗы пойдут учиться студенты из малочисленных поколений начала 1990-х годов. По оценкам демографов в 2010 году количество выпускников школ будет вдвое меньше выпуска 2005 года. В этой связи среди ВУЗов, в первую очередь коммерческих, неизбежно возрастёт конкуренция за абитуриентов. Успешно выйти из подобной ситуации смогут лишь те образовательные учреждения, которые сумеют предложить качественное образование по доступным ценам, или, благодаря заключенным соглашениям с надёжными банками, дадут возможность получить образовательные кредиты на приемлемых условиях.

Мобильность студентов, как и российского населения в целом, сегодня достаточно низка. В современных условиях всё ярче проявляется «регионализация» высшего образования. Абитуриенты для получения высшего образования всё чаще делают свой выбор в пользу тех ВУЗов, которые располагаются в относительной

близости от постоянного места их проживания. Исходя из сказанного, можно сделать выводы относительно потока абитуриентов в вузы крупных городов России. Очевидно, что из-за неуверенности в завтрашнем дне многие родители побоятся отправлять своих детей далеко от дома: в Москву и другие центры отечественного образования.

В складывающихся условиях у студентов, обучающихся на платной основе и столкнувшихся с финансовыми проблемами, есть несколько возможностей закончить своё обучение. Во-первых, такой возможностью является академический отпуск с сохранением прежней суммы оплаты, однако, он возможен только при успешном завершении предыдущей сессии. Во-вторых, существует возможность взять образовательный кредит, но в условиях кризиса процентные ставки растут. В-третьих, если в ВУЗе есть заочное или вечернее отделение, то студенты могут перевестись на них.

Особую роль играет государственная поддержка студентов, так как образование является инвестированием в будущее России. Можно выделить следующие варианты государственной поддержки: 1) поддержка студентов, показывающих высокий уровень знаний, с помощью льготных образовательных кредитов и снижения процентной ставки (путем предоставления льгот банкам, выдающим такие кредиты); 2) предоставление государством кредита желающим продолжить образование путем перечисления средств напрямую вузам; 3) частичное или полное освобождение от выплаты кредита окончившим ВУЗы и устроившимся работать по специальности; 4) предоставление отсрочек по выплате кредита; 5) перевод обучающегося за плату студента на места, финансируемые за счёт федерального бюджета (при наличии свободных мест); 6) снижение стоимости обучения; 7) увеличение квот на бюджетные места; 8) структуризация оплаты образования, её деление на несколько частей; 9) законодательное закрепление верхнего предела стоимости обучения в ВУЗах; 10) использование механизма образовательных ваучеров для поддержки студентов (подробнее см. [2]).

Таким образом, проведённый анализ показал, что без государственного вмешательства платное образование ждут перемены к худшему. Причём это касается не только коммерческих ВУЗов, но и многих государственных, которые испытают дефицит в притоке дополнительных средств от студентов, обучающихся на платной основе. Однако, как было показано выше, в арсенале государства остаётся достаточно способов для нейтрализации наметившейся тенденции; необходимо их грамотное использование.

Литература:

1. Зарецкая С.Л., Крыштановский А.О., Титова Н.Л. и др. (2002) Стратегии адаптации высших учебных заведений: экономический и социологический аспекты / под. ред. Т.Л. Клячко. М., ГУ-ВШЭ.
2. Ильин-Минкевич В.И. (2008) Российский опыт финансирования высшего профессионального образования на основе системы образовательных ваучеров // Материалы докладов XV Международной конференции студентов, аспирантов и молодых учёных Ломоносов – 2008.
3. Зайцева С., Черненко Е. (2008) Бедные и не студенты // Русский Newsweek, №50, с. 48-50.

Возможные механизмы преодоления последствий кризиса в строительной отрасли

Калинина Елена Викторовна
аспирантка
Югорского государственного университета, Ханты-Мансийск, Россия
E-mail: Elena_Kalininahm@mail.ru, alenushka_7_@mail.ru

В результате влияния мирового финансового кризиса и вследствие проблем с финансированием объемы строительства в третьем квартале 2008 года начали падать:

застройщики приостанавливают освоение новых участков и замедляют темпы уже начатых строительных работ. В 2008 году в России предполагалось построить 70 млн. кв.м. жилья, однако фактически построено 60 млн. В нынешнем году в строй будет введено примерно на 20-50% меньше жилых площадей, то есть не более 40 млн. кв.м. В следующие годы прогнозируется ещё больший спад строительства нового жилья.

Строительный цикл в России составляет не менее трех–четырех лет, поэтому строительные проекты требуют долгосрочных вложений, что в условиях финансового кризиса и дефицита ликвидности ни банки, ни инвесторы предоставить не в состоянии. Вместе с этим растет недоверие населения к институту долевого строительства, понижается интерес к недвижимости как к средству инвестирования, сбережения и спекуляции, сокращаются объемы кредитования, повышаются ставки по кредитам до 22-28%, то есть фактически строительная отрасль лишена необходимого финансирования.

Таким образом, при существующем положении жилищного строительства возможны следующие последствия:

1. Резкое снижение объемов строительства и замораживание незавершенных проектов может привести к потере надежды на собственное жилье у более 2 млн. семей дольщиков.

2. Значительное снижение спроса на жилье может привести к снижению цен (что с одной стороны является положительным моментом, так как сегодняшние цены на жилье завышены и наблюдаются так называемые «пузыри» на рынке недвижимости)

3. Возникновение кризиса неплатежей, который коснется производителей стройматериалов и подрядчиков. Возможен также переход на систему взаимозачетов.

4. В результате необходимости предварительной оплаты услуг монополистов в таких сферах как теплоэнергия, канализация, электроэнергия, и отсутствия кредитных ресурсов в первую очередь рынок недвижимости могут покинуть мелкие и средние компании.

Для поддержания развития жилищного строительства целесообразно осуществить следующие действия по финансированию инвестиционных строительных проектов и стимулированию предложения на рынке жилья эконом-класса:

1.Создание федерального и региональных фондов поддержки жилищного строительства на средства Резервного фонда, паевого инвестиционного фонда, региональных источников и выделение льготных кредитов компаниям, представляющим проекты строительства социального жилья и жилья эконом-класса.

2.Инвестирование средств пенсионных фондов. Примером может послужить схема, реализуемая с 2007 года Негосударственным Пенсионным Фондом ХМАО-Югры. Негосударственный Пенсионный Фонд вкладывает свои средства в ПИФы недвижимости (в настоящее время вложено 7 миллиардов). В свою очередь ПИФы инвестируют средства в проекты, реализацией которых занимается стопроцентная дочка Ханты-Мансийского НПФ ЗАО «Югорское управление инвестиционно-строительными проектами». Время показало действенность данной схемы - денежные средства оказались защищены от обвала на фондовых рынках и внесли существенный вклад в развитие строительной отрасли.

3.Финансирование строительства социального жилья и жилья для последующей сдачи в аренду муниципальными и региональными бюджетами.

4.При кризисе строительной отрасли и обострении проблемы долгостроя возможно создание Государственного Стройбанка. Таким образом, население при покупке квартир или получении жилищного кредита, будет связываться только со Стройбанком, являющимся гарантом надежности и сохранности вложенных средств.

5.Контроль за использованием денежных средств, выделяемых в рамках антикризисной программы банкам для кредитования предприятий, в том числе и строительной отрасли.

6.Предоставление налоговых льгот и кредитов, снижение налоговой нагрузки на строительные компании в период реализации проектов.

Эффективным методом поддержки строительной отрасли является стимулирование спроса на жилье посредством системы стройсберкасс (ССК), которая является более доступной и защищенной от кризисов в отличие от ипотеки. Механизм работы данной системы следующий. Деньги откладываются на специальный счёт в ССК, который будет работать как депозит. А когда размер накоплений достигнет 30% от нужной суммы, ССК выдаёт кредит на льготных условиях (под 2-3% годовых), причём его размер будет равен накопленным сбережениям. Пока деньги накапливаются, государство добавляет по 20% сверх положенной на счёт суммы ежегодно. В то же время старая система не исчезнет. Клиентам стройкасс всё равно придётся обращаться в банки за кредитом, чтобы добрать оставшиеся 40%-30% на покупку квартиры. Но здесь тоже предполагаются льготы ставка до 6%. В свою очередь уполномоченные банки будут контролироваться Центробанком и государством. Накопив некоторую сумму, вкладчик сможет получить в стройсберкассе кредит на покупку жилья, на ремонт квартиры или дома или на доплату при обмене своей недвижимости.

ССК оказываются наиболее эффективным институтом в силу следующих причин:

1. Благодаря узкой специализации и предварительным планам накопления ССК снижают кредитные риски и преодолевают проблему недоверия, позволяя вовлечь в систему ипотечного кредитования основную массу населения. Благодаря низкому кредитному риску и «длинным» пассивам стройсберкассы способны функционировать с минимальной маржей и выдавать относительно долгосрочные кредиты.

2. В нынешних российских условиях ССК обеспечивают максимальную эффективность государственных жилищных субсидий. При сопоставлении эффективности субсидий, осуществляемых путем выплаты премий на сбережения в ССК и путем субсидирования первоначального взноса в рамках банковской ипотеки, оказывается, что при эквивалентном субсидировании потребитель сможет приобрести жилье большей площади в рамках ССК. При существующих условиях выигрыш составляет около 7–14%.

3. К системе стройсберкасс легко можно подключить различные государственные и негосударственные программы. Например, помощь в приобретении жилья со стороны работодателей, использовать как часть накопленных средств материнский капитал или жилищные сертификаты.

4. Система ССК - замкнутая, с низкими кредитными и депозитными ставками, с точки зрения уязвимости при банковских колебаниях довольно стабильная, а значит защищена от кризисов в экономике. В этой схеме невозможна система откатов и различные коррупционные механизмы, потому что деньги и вся помощь государства идет вкладчику на его счет в банке.

Таким образом, государственная поддержка должна носить системный характер, обеспечивать реализацию мероприятий по приоритетным подотраслям промышленности стройиндустрии, исходя из потребности каждого субъекта РФ, строительных компаний и населения.

Литература

1. Полтерович В.М., Старков О.Ю. Проблема трансплантации ипотечных институтов в переходных экономиках: роль стройсберкасс. / Препринт # WP/2006/210. – М.:ЦЭМИ РАН, 2006

2. www.gks.ru

3. www.admhmao.ru

4. www.irn.ru

Аптечные предприятия как сектор медицинских услуг в условиях кризиса

Карташова Любовь Анатольевна
студент
Северо-Западная академия государственной службы,
Государственное и муниципальное управление, Вологда, Россия
E–mail: kartaschowa@list.ru

Мировой финансовый кризис на сегодня сложно назвать только финансовым, поскольку он нашел отражение и в политической, и в социальной сферах. Сложная ситуация в стране, повлекшая за собой повышение уровня безработицы, снижение качества жизни населения – все это напрямую или косвенно повлияло на сектор медицинских услуг, в том числе и на аптечный бизнес.

На сегодняшний день на рынке присутствуют аптеки муниципальной, государственной и частной форм собственности. При этом коммерческий сектор явно доминирует и составляет более 60 % от общего количества предприятий аптечного типа.

В связи с возникшей финансовой ситуацией в мире все прогнозы о стабильном увеличении темпов роста российского фармрынка остались в прошлом, и сегодняшний сценарий развития событий не выглядит столь оптимистичным.

Сложившаяся ситуация не только продемонстрировала беспрецедентную степень зависимости от импортных лекарств, но и привела к росту цен на медикаменты. В связи с этим возникает вынужденное сокращение количества аптек, а также разработка новых способов по удержанию и завоеванию клиентов.

В данном исследовании представлены действия, предпринимаемые владельцами аптечного бизнеса для реализации «плана по выживанию», рассмотрены способы работы в области ценовой политики, по оптимизации работы персонала и повышения эффективности в работе с клиентами.

Литература

1. Ильин А. (2001) Школа выживания в условиях экономического кризиса. М.: Эксмо.
2. Пигарева Е. (2007) Основные тенденции и прогнозы развития аптечного рынка России // Московские аптеки. М.: Алеста. №12.
3. Пигарева Е. (2008) Я не очень доверяю скидкам и дисконтным картам // Московские аптеки. М.: Алеста. №11.
4. Полевая А. (2008) В Сибирь за скидками // Фармацевтический вестник. №39.
5. Ускова Г. (2009) Как работать с проблемными сотрудниками в условиях кризиса // Кадровое дело. М.: Актион-пресс. №1.
6. Антонова Г. А. (2009) В Новый Год - за концепцией. Лидеры медицинского сообщества об успехах и нерешенных проблемах уходящего года // Медицинский Вестник. М.: ИД «Бионика». №6.

Сетевые отношения в экономике.

Кусов И.С.
аспирант
Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова,
факультет государственного управления, Москва, Россия
e-mail: ivankusov@yandex.ru

В условиях финансово-экономической нестабильности ужесточается конкуренция на рынке. Если в период бурного экономического роста, период относительной доступности денег для компаний и индивидуумов, сбыт продукции обеспечивается ростом объема рынка, то в период рецессии, когда рынки замедляют свой рост, и обширные поступления ресурсов в экономику прекращаются, начинается борьба за клиента, за его деньги, причем борьба направленная уже не столько на прибыль, сколько

на выживание. Такая агрессивность внешней среды требует изучения новых принципов управления фирмой, которые смогут обеспечить эффективное и стабильное развитие, устойчивость к негативным влияниям среды, адаптивность к потребностям рынка и инновациям. В условиях нестабильности и рисков в современной экономике взгляды исследователей и практиков направлены на подходы, связанные с сетевыми отношениями.

Многие авторы отмечают тот факт, что сети позволяют перейти к новой логике производства – гибкой специализации, приходящей взамен массового производства, основанного на вертикальной интеграции, использовании преимущественно машинного оборудования, правилах работы, предполагающих жесткую иерархию, и детальном разделении труда. Такая традиционная организация производства не выдерживает современного темпа инновационного развития, рынок требует большей адаптивности и скорости в принятии решений. Тем более в условиях кризиса, высокая инертность массового производства становится существенным недостатком. Рынки стандартных товаров уже насыщены, в то время как потребителей привлекают товары более высокого качества и более узко специализированные. И в этой подвижной среде появились гибкие производители, умеющие быстро реагировать на изменение рыночных условий. Для того, чтобы соответствовать требованиям постоянно меняющегося рынка, фирмы прибегают к новым способам организации, предполагающим распределение производства по диверсифицированным межфирменным связям с поставщиками, субподрядчиками и конечными потребителями.

В исследованиях, посвященных развитию успешных вновь созданных компаний, подчеркивается роль сетей как средства быстрого доступа к ресурсам и ноу-хау, которые невозможно произвести собственными силами. Сеть является одним из распространителей знаний и информации, поэтому в условиях нестабильности, выигрышные схемы функционирования компаний быстрее ретранслируются другим участникам сети, что важно в обостряющейся конкурентной борьбе.

Исследования в Швеции, выполненные преимущественно маркетологами, свидетельствуют о существовании стабильных долгосрочных связей между промышленниками, использующими общие ресурсы на исследования и развитие, а также имеющими общий персонал. Шведские фирмы инвестируют в связи с другими компаниями и объединяют ресурсы и информацию, тем самым размывая контуры своей самостоятельной идентичности, но получая взамен синергетический эффект, выраженный в снижении издержек, получении знаний и повышении гибкости бизнеса.

Однако, значимость сетевых связей в экономике не столь однозначна. В зависимости от степени интеграции компании в сеть, может изменяться ее эффективность, как самостоятельной структуры. Цель любого субъекта рыночных отношений – получение прибыли, однако в сетевой структуре часто на первый план выдвигается интерес всей сети, ее функционирование, что может мешать развитию отдельных предприятий. К тому же, в условиях нестабильности требует изучения вопрос устойчивости сети и отдельных ее членов в случае выхода из сети одного или нескольких участников (например, по причине банкротства).

Еще одной особенностью сетей в современной экономике являются их взаимоотношения с другими участниками рынка. Эффективная сеть может превращаться в монополию, особенно при развитии формальных и неформальных связей между участниками отраслевых сетей, что ведет к общему негативному влиянию на отрасль, устраняя конкуренцию.

Литература:

1. А.В. Сурин «Сетевые организационно-управленческие технологии: конъюнктура или требование времени?» Вестн. Моск. ун-та. Сер. 21. Управление (государство и общество). 2008. № 3

2. Уолтер Пауэлл и Лорель Смит-Дор «Сети и хозяйственная жизнь» Ж. «Экономическая социология» 2003. Т. 4. № 3. С. 61-105
3. Гордон Я. Маркетинг партнерских отношений / СПб, Питер, 2001 г
4. Симановская М. Л., Минаенко М.М. Конкурентные преимущества высокотехнологичных субъектов экономики средней величины / в книге «Государственное управление в XXI веке: традиции и инновации» М, Роспэн, 2007 г.
5. Шерешева М.Ю.. Межфирменные сети / М., экономический факультет МГУ, 2006 г
6. http://www.ecsocman.edu.ru/

Государственное управление транспортной инфраструктурой

Магомедова Т.В.

Кандидат экономических наук, старший преподаватель факультета государственного и муниципального управления

ГОУ ВПО «Дагестанский государственный технический университет», Махачкала, Россия

E-mail: tvmagomedova@rambler.ru

Развитие транспортной инфраструктуры - важное направление социально-экономического прогресса, повышения эффективности материального производства. От деятельности этой сферы зависят темпы и уровень развития общества. При этом успешное решение многих проблем определяется эффективностью механизма управления транспортным комплексом.

Основная функция транспортной инфраструктуры заключается в обеспечении в условиях рынка связей между предприятиями, создании материальных предпосылок для объединения их в единый хозяйственный организм в целях эффективного функционирования народнохозяйственного комплекса отдельных регионов и Российской Федерации в целом.

На протяжении длительного времени развитие органов государственной власти на транспорте происходило в направлении организационного обособления ведомств, осуществляющих государственное управление разными подсистемами транспортной отрасли. Результатом этого стало разделение между разными ведомствами и их подразделениями функций государственного управления отдельными элементами транспортной системы, участвующими в осуществлении однородных видов перевозок и тесно связанными едиными технологическими схемами.

С переориентацией экономики на рыночные отношения вопросы повышения эффективности функционирования и развития транспортной инфраструктуры становятся наиболее актуальными. Проведенный нами анализ развития транспортной инфраструктуры позволил сделать вывод о существенном отставании развития материально-технической базы транспорта от потребностей рыночной экономики, о непропорциональности развития отдельных отраслей инфраструктуры, дифференциации уровней развития объектов транспортной инфраструктуры по отдельным регионам и Российской Федерации в целом.

Отставание в развитии транспортной инфраструктуры - следствие ограниченности материальных, производственных и трудовых ресурсов, результат просчетов в прогнозировании развития отрасли. Многообразие форм собственности, развитие предпринимательства, конкуренция коренным образом меняют принципы и методы хозяйствования организаций транспорта. В связи с этим предъявляются новые требования к повышению качества работы, усилению мобильности, обеспечению доступности и надежности транспорта.

В силу своих системообразующих и связующих функций транспорт напрямую влияет на эффективность и конкурентоспособность большинства хозяйствующих

субъектов, задает и обеспечивает динамику регионального развития, создает базу для ускорения и диверсификации экономического роста и расширения внешнеторговых связей. И от того, в какой мере транспортный сектор сможет удовлетворить растущий спрос на транспортные услуги, зависит решение общенациональной задачи по удвоению ВВП.

Автомобильный парк России ежегодно увеличивается на полтора миллиона машин, но из-за плохого состояния дорог экономика теряет 500 миллиардов рублей в год. Для сравнения: это примерно шестая часть госбюджета.

В Европе каждый населенный пункт должен выходить на нормальную дорогу, иметь связь со своим районным центром и областным. Примерно к 50 тысячам российских населенных пунктов нет дорог с твердым покрытием. У нас дороги в сторону деревни делается 50-метровый съезд, и все. Далее – по грязи.

Около 8 тысяч километров российских автодорог работают в режиме перегрузки, основные выходы из крупных городов полностью исчерпали свою пропускную способность. В то же время себестоимость автомобильных перевозок в России в полтора раза выше, чем в развитых зарубежных странах. В настоящее время половина автодорог страны находятся в неудовлетворительном состоянии. При сохранении тенденции к 2010 г. выше 60 процентов автодорог в России не будут соответствовать нормативным требованиям.

Следует отметить, что видение транспорта как ведущего элемента национальной социально-экономической политики характерно сегодня для большинства как развивающихся, так и развитых стран. В последние несколько лет на такой идеологической базе были разработаны и утверждены новые транспортные стратегии США, Евросоюза, Канады и Китая.

При этом в перечисленных стратегиях транспорт определен не только как инструмент повышения конкурентоспособности, но и как приоритетная сфера целевых государственных инвестиций.

Совершенствование транспортной инфраструктуры является важным направлением интенсификации материального производства. Высокий уровень ее развития позволяет полно и комплексно использовать производственный потенциал, сокращает время нахождения материальных ресурсов в сфере обращения, повышает мобильность производственных ресурсов.

В современных условиях крайне необходимо создание базы для устойчивого финансирования транспортных проектов и программ. С развитием рыночных отношений объемы инвестиций в развитие отрасли транспорта со стороны государства снижаются. Так, уже сейчас доля средств государственного бюджета не превышает 16% инвестиций, вкладываемых в сектор, контролируемый Министерством транспорта РФ. Однако, финансируя транспортную инфраструктуру, требуется поддержка предприятий, на которых основные фонды находятся в изношенном состоянии. Необходима государственная финансовая поддержка и предпроектным исследованиям. Государство обеспечивает долевое финансирование статей проекта, обеспечивая гарантии займов и кредитов.

Транспортная инфраструктура требует обязательного государственного регулирования. Многие страны накопили определенный опыт в этом отношении, но перенимать опыт надо очень осторожно. То, что приемлемо для одной страны, для другой нецелесообразно. Здесь надо учитывать и национальные особенности, и традиции. В российской транспортной системе зарубежный опыт не всегда может дать положительный результат, что чревато негативными последствиями.

Литература

1. Левин И.Е. (2005) Транспортная стратегия Российской Федерации // Журнал-каталог «Транспортная безопасность и технологии» № 2.

2. Миронов С. (2001) Качество власти и стратегия развития //«Экономика России: XXI век» № 22.
3. Петрова Е.В.(2005) Статистика транспорта. М.: Финансы и статистика.
4. Щербанин Ю. (2005) Транспортная инфраструктура – это Transport infrastructure // РФ сегодня № 9.

Роль бренда в экономической стабильности компании

Манаева К.В.
Аспирант
Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова,
Факультет государственного управления, Москва, Россия
E-mail: kmanayeva@yandex.ru

Современный экономический кризис требует умения работать по-новому от коммерческих и некоммерческих организаций, производителей и торговых компаний, которые в буквальном смысле поставлены перед необходимостью учиться ориентироваться в меняющихся экономических условиях. Он заставляет их отказываться от наработанных стратегий и тактик ведения бизнеса, отдавая предпочтение более гибким подходам, более адаптированным к реалиям кризиса, оставлять привычные рыночные ниши, и вынуждает искать нечто новое, что может послужить опорой деятельности компании. В дни сложившейся нестабильной ситуации особое значение имеют нематериальные активы, частью которых является бренд, за которым стоит репутация фирмы ее продукции.

Бренд - это не фирма, не товар или услуга сами по себе, это образ, уникальный и привлекательный для потребителя. Приобретая брендовый продукт, покупатель приобретает набор ценностей, заложенный в нем и способный наилучшим способом решить его проблемы. Та компания, которая сможет наиболее точно определить потребности целевой аудитории и выгодно донести до потребителей образ своего товара, выигрывает в конкурентной борьбе. На базе бренда строятся долгосрочные отношения с потребителями, обусловленные совпадением их ожиданий с обещаниями фирмы.

Бренд представляет собой новый вид капитала, который относят к репутационным нематериальным активам компании. Он обеспечивает большие объемы продаж и большую долю рынка, приносит дополнительные доходы за счет премиальной цены и франчайзинговых соглашений. Важно учесть, что удержание лояльных клиентов «стоит дешевле» привлечения новых в среднем в 7-8 раз.

Бренд в обычных условиях обеспечивает стабильность и устойчивое развитие компании на основе формирования потребительской лояльности, то есть долгосрочных предпочтений потребителя. Он также обеспечивает компании определенный запас прочности, который оказывается весьма актуальным в период кризиса.

Роль бренда в кризисных условиях зависит от вида и причин кризиса. Если это кризис частного порядка, вызванный управленческими просчетами, то бренд и доверительные отношения помогают компании пережить трудные времена благодаря установленным ранее границам потребительской толерантности, в которых лояльный клиент готов прощать фирме некоторые ее ошибки.

В условиях глобального кризиса роль брендов неоднозначна. Создание бренда требует значительных инвестиций. Так, по утверждению большинства современных аналитиков, для создания и продвижения бренда на Западе нужно 20-50 млн. долларов, в России — 4-12 млн. долларов. Поэтому товары раскрученных торговых марок заметно дороже их безызвестных конкурентов.

Существенное снижение доходов населения, неуверенность в завтрашнем дне вынуждают население переходить к режиму экономии, заставляя отдавать предпочтение

более дешевым товарам. Ценовая конкуренция в этих условиях снова берет верх. Компании, владеющие портфелем брендов, рассчитанных на разные доходные группы, должны делать ставку на бренды эконом-класса. Что касается брендов премиум-класса, в современных условиях их сохранению на рынке способствует вводимая система скидок и спецпредложений.

Во время кризиса нельзя занимать выжидательную позицию необходимо действовать более решительно и активно. При условии рационализации маркетингового бюджета следует интенсифицировать усилия, направленные на формирование и развитие бренда, дабы создать и поддерживать для клиентов, партнеров и конкурентов образ стабильно развивающейся и устойчивой к рыночным колебаниям компании. Вложения в бренд в период кризиса более эффективны, чем в период экономической стабильности, так как на фоне временно бездействующих конкурентов и общего снижения рынка выгодно отличают ее и формируют доверительное отношение участников рынка к ней. Что впоследствии приносит большую выгоду в виде увеличения доли рынка за счет отвоеванных рыночных территорий конкурентов.

Литература

1. Аакер Д. А. Стратегическое рыночное управление. Бизнес – стратегии для успешного менеджмента. - СПб.: Питер, 2002 с. 544
2. Максименко А.А., Павлова О.В. Природа идентичности бренда// Маркетинговые коммуникации. 2008 №5 (67) – С. 67-72
3. Рудая Е.А. Основы бренд-менеджмента. – М.: Аспект Пресс, 2006.
4. Старов С.А. Бренд:понятие, сущность, эволюция // Вестник Санкт-Петербургского университета. 2008 №8 – С. 4-40
5. Чернатони Л. Определение видения бренда. - Издательская группа компаний «ИДТ», 2007. – 310 с.

Проблемы и перспективы развития сбытовой деятельности в АПК

Печёнкина И.Б. [1]

Аспирант

ФГОУ ВПО «Саратовский государственный аграрный университет им. Н.И. Вавилова», Саратов, Россия

E–mail: muzalevskaya@sgau.ru

В настоящее время, когда роль и значение малых форм хозяйствования (К(Ф)Х, ЛПХ) возрастает, именно они являются основными поставщиками сельскохозяйственной продукции на рынок. Около половины продукции сельского хозяйства Саратовской области производят и пытаются реализовать малые формы хозяйствования: личные подсобные хозяйства и крестьянские (фермерские) хозяйства.

Уже сегодня, благодаря реализации приоритетного национального проекта "Развитие АПК", действию «Государственной программы развития сельского хозяйства и рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы» многие фермеры имеет большие объемы производства сельскохозяйственной продукции в своих хозяйствах, но у них возникают трудности связанные с её реализацией, такие как удаленность рынков сбыта, нехватка транспортных средств, отсутствие собственной первичной перерабатывающей базы.

В настоящее время каналами сбыта продукции для ЛПХ и фермеров являются перерабатывающие предприятия, коммерческие, заготовительные организации, частные предприниматели, наибольшая часть продукции реализуется на местном рынке. При этом фермеры стараются налаживать отношения со скупщиками, которые берут на себя

[1] Автор выражает признательность профессору, д.э.н. Глебову И.П. за помощь в подготовке тезисов

транспортные расходы, отгрузку осуществляют прямо в поле, оплату производят на месте за наличный расчет. Однако цена, которую перекупщик платит товаропроизводителю за продукцию мизерна, и не позволят последним улучшить условия производства, более того приводит к сдерживанию роста объемов производства сельскохозяйственной продукции, снижению эффективности её производства, уменьшению занятости и доходов сельского населения. Крупные торговые и снабженческие организации не заинтересованы взаимодействовать с малыми формами хозяйствования из-за больших издержек и трудностей по закупке их продукции.

На наш взгляд, лучшим вариантом продвижения товарной продукции на рынок для сельхозтоваропроизводителей является их кооперирование в снабженческо-сбытовые кооперативы (ССК).

Значение сбытовых потребительских кооперативов в агропромышленном производстве велико.

Во-первых, они позволяют оказывать противодействие перерабатывающим предприятиям в монопольном установлении закупочных цен.

Во-вторых, дают возможность экономить на транспортных издержках, так как, специализируясь на определенном виде деятельности, они смогут составить рациональные схемы и маршруты сбора продукции и максимально полно использовать транспортные средства.

В-третьих, они способствуют развитию перерабатывающих предприятий, поскольку позволяют более эффективно контролировать качество сырья, организовывать его поступление на переработку крупными партиями, рационально загружать мощности.

Именно сельскохозяйственной потребительской ССК в условиях поставленной цели возрождения и развития отрасли ставятся задачи по эффективному продвижению товарной продукции на рынки от товаропроизводителей к конечным потребителям. Наряду с этим сельскохозяйственные потребительские снабженческо-сбытовые кооперативы, закупая продукцию у владельцев ЛПХ и К(Ф)Х, создают более выгодные условия для них по сравнению с посредниками, которые существенно занижают цены на продукцию.

Теневая экономика и трудовые отношения в условиях кризиса.

Платонова Д.В.
Аспирантка
Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова
Факультет государственного управления, Кафедра экономической теории,
Москва, Россия
E-mail: dashapple@mail.ru

В современных условиях, при которых официальная экономика не в состоянии обеспечить эффективную занятость и приемлемый уровень жизни людей, уход в «тень» становится практически единственным шансом выжить для большинства граждан России.

В период кризиса ежедневно без работы оказываются тысячи россиян. На 1030 предприятиях около миллиона сотрудников отправлены в вынужденные отпуска или переведены на неполный рабочий день. С октября 2008 года по настоящий момент было уволено 170 тысяч человек. Согласно данным Росстата, на конец января 2009 года 6,1 млн. человек или 8,1 % экономически активного населения классифицировались как безработные.

Будучи выкинутыми из официальных трудовых отношений не многие граждане обращаются за помощью к государству. Так, на начало 2009 года только 1,7 млн. человек зарегистрировано в государственных учреждениях службы занятости населения в качестве безработных. Большая часть людей, оставшихся без официального места

работы, находит свое применение в теневом секторе экономики. Неформальные хозяйственные отношения, обладая способностью быстрее приспосабливаться к изменениям окружающей среды, более устойчивы и жизнеспособны в период экономического кризиса. Свободная от общественного или частного регулирования, ориентирующаяся на ценовые сигналы, теневая экономика обладает гибким потенциальным предложением товаров, времени и производственных площадей даже в нестабильном экономическом окружении.

В теневом секторе сокращение производства или банкротство предприятий всегда идет более медленными темпами, следовательно, человеку, которого вытолкнули из легальной экономической деятельности, проще найти средства к существованию в теневом секторе. Неформальная занятость, облегчая материальное положение граждан, тем самым снижает уровень социальной напряженности в обществе. Теневая экономика, играя роль «социального амортизатора», сглаживает возможные социальные противоречия, которые могли бы возникнуть в условиях сокращения производства и увеличения безработицы.

Кроме того, при проведении в дальнейшем правильной государственной политики по выводу предприятий из тени, компании, которые получили свое развитие в условиях кризиса, могут впоследствии стать полноправными участниками официальных экономических отношений.

Таким образом, в условиях кризиса, когда ежедневно тысячи рабочих лишаются официальных средств к существованию, теневая экономическая деятельность – становится «спасательным кругом» для многих российских граждан.

Литература

1) Латов Ю.В., Ковалев С.Н. Теневая экономика. М., 2006.
2) Cassel D., Cichy U. The shadow economy and economic policy in East and West: a comparative system approach // In: The unofficial economy. Consequences and perspectives in different economic systems. Ed. by S.Alessandrini and B.Dallago. Gower, 1987.
3) F. Schneider Shadow Economies and Corruption All Over the World: New Estimates for 145 Countries // www.economics-ejournal.org/economics/journalarticles , 2007
4) www.gks.ru (Федеральная служба государственной статистики России)

Проблемы становления государственно-частного партнерства в России

Тощенко В.В.[1]
аспирант
Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова,
факультет государственного управления, Москва, Россия
E–mail: vlavt@bk.ru

Механизм государственно-частного партнерства (далее - ГЧП) широко распространен в мировой практике, в частности в области строительства и реконструкции объектов общественной инфраструктуры и управления ими. В России ведется работа в сфере развития ГЧП. Однако способы эффективного применения в современном российском государственном управлении изучены недостаточно полно. Актуальность темы исследования вызвана повышенным интересом к ней в органах государственной власти. Тема достаточно подробно рассматривалась в рамках международной конференции «Государственно-частное партнерство: новые возможности для развития инфраструктуры в странах с переходной экономикой» при поддержке государственной корпорации "Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)". Теме развития и становления ГЧП уделяется много

[1] Автор выражает признательность доценту, к.э.н. Катихину О.В. за помощь в подготовке тезисов.

внимания на государственном уровне, на данный механизм возлагаются большие надежды.

Принципы ГЧП применяются, прежде всего, по отношению к реализации инвестиционных проектов в капиталоемких отраслях национальной экономики, за развитие которых должно отвечать государство. Традиционными областями применения ГЧП являются автомобильные и железные дороги, теплосети, электростанции, объекты жилищно-коммунального хозяйства, мусороперерабатывающие заводы, школы, больницы, тюрьмы, музеи, оборонные объекты и т.д. На сегодняшний день уже наметились тенденции по использованию механизма государственно-частного партнерства в экономическом развитии России и определены направления этого использования, а именно транспорт, энергетика, инновационная система. В результате использования механизма ГЧП удается перенести часть рисков с государственного на частный сектор и наладить четкий контроль над использованием бюджетных средств.

Основными целями государства в ГЧП являются решение проблемы износа капиталоемких элементов национальной экономической системы, строительство новой инфраструктуры, повышение эффективности государственных расходов. Интересами частных компаний в ГЧП являются, получение прибыли при наименьших рисках, привлечение длинных дешевых государственных средств в инвестиционные проекты, приобретение имиджа государственного партнера в решении острых социальных проблем. Таким образом, для формирования политики в области развития механизма ГЧП необходимо учитывать цели, как государства, так и делового сообщества на политическом уровне.

Юридической основой ГЧП в России являются следующие нормативно-правовые акты:

- Федеральный закон N 115-ФЗ "О концессионных соглашениях" от 21 июля 2005 года;
- Федеральный закон N 116-ФЗ "Об особых экономических зонах в Российской Федерации" от 22 июля 2005 года;
- Постановление Правительства РФ от 4 мая 2005 года N 284 "О государственном учете результатов научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ гражданского назначения";
- Федеральный закон от 21 июля 2005 года N 94-ФЗ "О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд";
- Постановление Правительства РФ от 17 ноября 2005 года N 685 "О порядке распоряжения правами на результаты научно-технической деятельности".

В современных нормативных документах, регламентирующих ГЧП назрели следующие проблемы:

1. Нормативно-правовые акты не имеют тесной связи между собой, таким образом, отсутствует четкая система на политическом уровне, регламентирующая механизм ГЧП;
2. Нормативно-правовые акты содержат механизмы реализации, которые не наполнены необходимым инструментарием;
3. Региональные власти не имеют должной компетенции для успешной реализации ГЧП проектов, особенно, когда деловое сообщество заинтересовано во вхождение в проект.

Кроме того, само понятие государственно-частного партнерства не определено законодательно, в частности перевод Public Private Partnership (далее - PPP) в ГЧП представляется не аккуратным. Поскольку в варианте PPP речь идет о публично-частном партнерстве, то есть не только государственном, но и муниципальном вовлечении. В российском научном сообществе наиболее общее определение дано этому явлению.

В.Г. Варнавским: «Государственно-частное партнерство - это институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации общественно значимых проектов и программ в широком спектре отраслей промышленности и НИОКР, вплоть до сферы услуг». Таким образом, необходимо признание и утверждение данного понятия государством через принятие соответствующего нормативно-правового акта.

Все вышеописанные факторы на практике очень сильно затрудняют применение механизма ГЧП в реализации проектов. Таким образом, первым шагом для успешного продвижения механизма ГЧП должно стать объявление данного принципа на политическом уровне. Это имеет важнейшее политическое, экономическое и даже психологическое значение. Государство на самом высшем уровне должно признать, во-первых, что оно готово к сотрудничеству в форме партнерства. Во-вторых, оно признает партнерство эффективной экономической формой, снимая тем самым все споры между различными экономическими школами и признавая правоту выбранной парадигмы.
В-третьих, государство должно четко определить сферы ГЧП и цели, которые оно преследует в рамках реализации этих проектов. Последнее заключение важно закрепить на государственном уровне в форме конкретных целей и принципов.

Литература

1. Сильвестров С.Н. (2008) Государственно-частное партнерство в инновационных системах/ под общей редакцией. Москва.
2. Кнаус В.В. (2008) Государственно-частное партнерство в регионе. Москва.
3. Патоков В.В. (2008) Государственно-частное партнерство: перспективы развития и правовые формы реализации/ «Адвокатская практика», №2.
4. Цветков В.А., Медков А.А. (2007) Перспективы государственно-частного партнерства при строительстве и реконструкции железнодорожной инфраструктуры.
5. Виллисов М.В. (2006) Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект/ Журнал «Власть», №7.
6. Варнавский В.Г. (2004) Альянс на неопределенный срок/ "ФельдПочта", № 29. – С. 5.
7. http://www.veb.ru/ru/PPP/pppconfi/ *(государственная корпорация "Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)").*

Экономический кризис, как шаг к реформе жилищной политики Казахстана.

Турчин Дмитрий Александрович
Магистрант II - курса
Западно-Казахстанский Государственный Университет им. М. Утемисова
факультета «Экономики и права»
(Республика Казахстан, г. Уральск)
E-mail: dog-fox-uralsk@bk.ru

Одним из приоритетных направлений Стратегии развития Республики Казахстан (РК) до 2030 года является жилищное строительство. Именно поэтому жилищная реформа рассматривается как составная часть комплекса мер по стабилизации и выводу экономики из кризиса, так как отсутствие почти у одной трети граждан республики нормальных жилищных условий превратило этот вопрос в одну из самых острых социальных проблем.

Актуальность данной проблемы и обусловила выбор темы и предмета исследования, так как комплекс мер, проводимых в РК органами государственного управления по реализации жилищной политики, не достаточно эффективны на фоне экономического кризиса.

Целью работы является разработка комплекса мер и предложений, способствующих реализации государственной жилищной политики и достижению целей государственной жилищной программы в РК. В этом аспекте были рассмотрены вопросы дальнейшего развития жилищного строительства путем использования банковских кредитных механизмов, формирования механизмов социальной защиты населения, совершенствования законодательной и нормативной базы, затрагивающей отношения в жилищной сфере.

Поставленная цель обусловила необходимость решения следующих задач:

- выделить наиболее важные составляющие жилищной политики с учетом особенностей состояния и развития экономики в настоящее время;
- конкретизировать роль государства посредством определения основных задач государственного регулирования, как жилищного строительства, так и отношений в сфере распределения и использования жилья, т.е. в жилищной сфере в целом;
- изучить и проанализировать финансовый механизм реализации жилищной программы в Республике Казахстан и выработать предложения по его совершенствованию;
- сделать анализ проведения жилищной политики и реализации жилищной программы в Республике Казахстан;
- определить основные направления совершенствования законодательной и нормативной базы для регулирования отношений в жилищной сфере.

В основу исследования были положены Указ Президента Республики Казахстан от 11 июня 2004 года № 1388 "О Государственной программе развития жилищного строительства в Республике Казахстан на 2005-2007 годы", Региональная программа развития жилищного строительства в Западно-Казахстанской области на 2005-2007 годы и механизмы ее реализации, а также Закон Республики Казахстан "О жилищных отношениях" принятый 16 апреля 1997 года.

В ходе написания работы были изучены и другие законодательные и нормативные акты, имеющие прямое и косвенное отношение к теме исследования, а также учебная и специальная литература (брошюры, статьи).

Приватизация государственного жилищного фонда, нестабильность цен, снижение вследствие инфляции покупательных способностей населения существенного изменили ситуацию в жилищной сфере РК.

***

При активной государственной поддержке и частного сектора, жилищное строительство могло бы стать начальной точкой оздоровления и роста экономики. Это способствовало бы финансовой стабилизации, создавая у населения стимулы к накоплению, сдерживанию роста безработицы за счет организации в строительстве новых рабочих мест. В настоящее время требуется проведение принципиально новой жилищной политики и превращение ее в один из приоритетов общества. Необходимо создать реальную возможность строительства или приобретение жилья семьям со средними и частично низкими доходами. Без существенного повышения доли частного жилищного сектора не сформировать важнейшие составляющие рыночной экономики - рынок жилья и рынок труда.

В Казахстане стартовые экономические условия реформ были не столь многообещающими, поэтому быстрый либерализационный скачок потребовал и более существенных издержек перехода. В связи с этим кризис экономической системы оказался глубже.

Очевидно, что торговля жильем в условиях низкого уровня доходов населения не может стать действенным средством реализации рыночных отношений в жилищной сфере. Требуется разработка механизма продажи жилья, учитывающая интересы основной массы населения, реализацию социальных гарантий, включающих возможность частичной оплаты жилья за счет средств предприятий для работников, а

также полной оплаты за счет средств специальных фондов - для инвалидов, многодетных семей и т.д.

Дальнейшее развитие рынка жилья в Казахстане имеет большие перспективы, что связано, с одной стороны, с большой потребностью значительной части населения улучшить свои жилищные условия и с другой - наличием жилья, которое часть населения готова продать по высоким ценам. Значительный оборот на рынке жилья могут составить сделки купли-продажи, предотвращающие миграционные процессы населения (внутри- и межрегиональные), а также процессы разъединения семей.

Литература

1. Конституция Республики Казахстан, принятая 30 августа 1995 года.
2. Закон Республики Казахстан от 16 апреля 1997 года «О жилищных отношениях».
3. Сводная аналитическая информация о ходе выполнения программы правительства Республики Казахстан на 2006-2008 годы, город Астана.
4. Кажимурат К. Новая политика жилищного строительства; Саясат-Policy №12, 2004.
5. Сапарбаев А. Моделирование организационно-финансовых механизмов улучшения жилищных условий населения; Саясат-Policy №12, 2004.
6. Корнеев С.М. Основные тенденции развития жилищного права в условиях становления рыночной экономики. Москва 1996.
7. Онлабаев К. Вопросы развития жилищного сектора в условиях рынка; №8, 2006.
8. http://e.gov.kz/;
9. http://www.government.kz/

Страховой рынок в условиях финансового кризиса

Хайкина О.В.
Аспирант 2-го г.о. факультета государственного управления
Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Москва, Россия
E-mail: olya.khaykina@gmail.com

Финансовый кризис на текущий момент затрагивает практически все стороны бизнес процессов. В том числе под влияние попал и страховой бизнес. Страховщики уверены, что темпы роста страхового рынка в 2009 году замедлятся. По прогнозам экспертов, в следующем году роста выше 10% не предвидится. Многие аналитики дают простой совет страховаться только в лидирующих компаниях. Однако есть все основания полагать, что некоторые из лидирующих компаний будут несправедливее к клиентам в отношении выплат, чем менее крупные игроки. Этому могут способствовать четыре ключевых фактора риска в условиях мирового финансового кризиса.

1) Замедление процессов на страховом рынке

Последние три года российский страховой рынок активно прирастал (ежегодно на 35-40%). Во многом за счет банков, принуждавших клиентов страховаться. Но сначала ипотека прекратила существование, теперь – авто кредитование сократилось, а с ними и темпы роста рынка страхования. В новых условиях, когда рост портфелей остановится, покрывать выплаты поступлениями уже ни у кого не будет возможности. Тут проявится реальная убыточность, которая у многих отнюдь не 40-45%, а скорее - 70- 80%. И тот, кто окажется лидером по данному показателю, наверное, уже сейчас задумывается, за счет кого станет выправлять ситуацию.

2) Расходование страховых резервов

Страховщики, как известно, вкладывают собранные с клиентов деньги в различные финансовые инструменты. В том числе и в ценные бумаги. Правда, по правилам

регулятора - Федеральной службы страхового надзора - большую часть средств они обязаны хранить на банковских депозитах: надежность важнее прибыли. Но зачастую предписания и реальность расходятся. Никто точно не знает, сколько страховщики потеряли за последние три-четыре месяца, когда активно начали переводить деньги на депозиты банков, а потом - с депозитов одних банков на депозиты других. Вряд ли они пошатнули свои страховые резервы, но вот собственные средства, «подушки безопасности» страховщиков, наверное, все же истощились чуть больше, чем показано в официальных отчетах ФССН.

3) Тяжелое положение перестраховочных компаний

Сегодня страховые компании перестраховываются в больших западных или российских компаниях, чтобы серьезные выплаты им возместил перестраховщик. Однако печальный пример крупнейшего в мире страховщика - AIG - продемонстрировал, что банкротство для западных страховщиков (и, соответственно, невозможность отвечать по обязательствам) не такой уж фантастичный сценарий. По итогам 9 месяцев текущего года, согласно опубликованным отчетам европейских страховых и перестраховочных компаний, таких как Allianz, Zurich, Swiss Re, Munich Re, они получили убытки. Как минимум это означает, что стоимость перестрахования для российских компаний будет повышена.

4) Потери при взаимодействии с банками

Почти половина страховых компаний из лидирующей десятки являются аффилированными с банками в рамках холдинговой структуры. И это в последние годы давало ощутимое преимущество перед другими игроками - материнские банки обеспечивали постоянный поток страхователей залогов. Но вместе с тем страховые резервы у таких компаний всегда были размещены через свои же банки. И сегодня, когда в банковском секторе определенные затруднения, - тот факт, что устойчивость страховой компании напрямую увязана с устойчивостью самого банка, очевидно, не является плюсом.

Прежде всего, необходимо не поддаваться на демпинговые тарифы - в нынешних условиях они могут свидетельствовать о том, что определенная компания (особенно небольшая) очень остро нуждается в поступлениях, следовательно, проблемы у нее уже есть. Также не стоит обращаться в компании, не попадающие и в региональные рейтинги: их небольшой размер сегодня - серьезная угроза.
И, конечно, внимательно следует читать правила страхования при заключении договоров добровольного страхования - не исключено, что страховщики попытаются изыскать возможность расширить перечень не страховых случаев или ввести более жесткие правила, позволяющие чаще отказывать в выплате.

Литература

1. Ю.Н. Никитина (2007) Доверие как элемент структуры рынка страхования жизни. Экономическая социология Т. 8. № 1. С. 53-75.
2. В.Н.Бурков, А.Ю.Заложнев, Д.А. Новиков, О.С.Кулик Механизмы страхования в социально-экономических системах. Москва: ИПУ РАН, 2001
3. В.В.Трушков. Современное состояние и некоторые тенденции изменения. Социологические исследования. 2008. № 3. С. 23-29.
4. http://www.prostrahovanie.ru/rus/articles/all/186/ (Press release: как выбрать страховую компанию в условиях кризиса?)
5. Financial crisis will wipe out some insurance companies, predicts E&Y // Reactions magazine, 24 November 2008
6. http://www.kit.edu/fzk/idcplg?IdcService=KIT&node=4211&document=ID_067394&lang=en (Press release: The Financial Crisis as a Challenge)

Подсекция №7: «Функционирование компаний в условиях финансово-экономической нестабильности».

Специфика деятельности инвестиционных банков во время кризиса

Вьюгин Е.А.
студент
Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова,
Факультет государственного управления, Москва, Россия
E-mail: evyugin@mail.ru

Экономический кризис, усугубившийся в 2008 году, как известно, один из самых сильных ударов нанес инвестиционно-банковскому сектору. Во многом, именно кризисная ситуация в этом секторе экономики не дает рыночным механизмам вывести мировую экономику из кризисного состояния.

Во время мирового экономического кризиса рынок инвестиционно-банковских услуг в России, как и в большинстве других стран мира, переживает период спада. В условиях обрушившегося фондового рынка лишь немногие компании решаются проводить размещение своих ценных бумаг. Следствием этого стало резкое сокращение традиционных операций инвестиционных банков. Так, падение объема торговли ценными бумагами за прошедший год составило 79% (исходя из падения индекса РТС с максимума в 2498,1 до уровня 517,22 на момент написания статьи). Падение же объема размещений корпоративных ценных бумаг в 2008 году только за первое полугодие 2008 г., по данным аналитического агентства ReDeal Group, составило: в количественном выражении - 45%, в стоимостном – 90% [1].

Снижение объемов сделок в этой сфере российского финансового рынка вызвано причинами как объективного, так и субъективного характера. К числу первых относится низкий спрос на корпоративные ценные бумаги из-за недостатка ликвидности у потенциальных инвесторов, а также стремление резидентов к спасению от обесценивания накопленного избыточного капитала путем вывода его на зарубежные рынки [2]. К числу вторых – снижение взаимного доверия и уверенности владельцев компаний и инвесторов в перспективах потенциальных инвестиционно-банковских операций. Последняя проблема является прямым следствием расхождений в субъективных оценках сторонами издержек процесса инвестирования [3].

Вместе с тем, в ситуации, когда из-за кризиса ликвидности многие банки усложнили требования к потенциальным заемщикам, рынок инвестиционно-банковских услуг может стать спасительной возможностью для компаний, нуждающихся в привлеченном финансировании. Недоступность кредита и отсутствие возможности самостоятельно выйти на стратегического инвестора поддерживают необходимость компаний обращаться в инвестиционные банки [4]. Однако в условиях кризиса возникают большие проблемы с размещением корпоративных ценных бумаг на рынке.

В случае с долговыми бумагами недоверие потенциальных инвесторов, наслаивающееся на проблемы с ликвидностью у некоторых из них, приводит к превышению предложения этих видов ценных бумаг над спросом, в результате чего усиливается конкуренция эмитентов за инвестора. При размещении долевых ценных бумаг опасения инвесторов основываются на слабой возможности проконтролировать деятельность эмитента и его добросовестность, а опасения эмитентов – на возможности потерять бизнес. Проблема утраты контроля над бизнесом приобретает характер не столько экономической, сколько психологической, что повышает вероятность нерациональных оценок со стороны подобного клиента при обращении в инвестиционный банк и предъявляет требования к банку по более тщательному подбору круга потенциальных инвесторов.

Инвестиционному банку, учитывая объективные условия, а также субъективные представления владельцев компаний и потенциальных инвесторов о невыгодности участия в традиционных инвестиционно-банковских операциях во время кризиса, следует искать новые способы получения прибыли, учитывая некоторые особенности восприятия кризиса своими клиентами.

Во время кризиса важная роль в процессе организации и размещения корпоративных ценных бумаг отводиться непосредственному взаимодействию (в том числе по вопросам ценообразования) инвестиционного банка, компаний-эмитентов, инвесторов и их внешних стратегических консультантов с целью формирования у клиентов инвестиционного банка ощущения защищенности операций от рыночного риска.

Кроме того, в связи с низкой привлекательностью условий выхода на открытый рынок, для компаний, предпочтительной формой размещения ценных бумаг должно быть частное размещение. При определении круга потенциальных инвесторов для адресной работы с ними банку следует учитывать тот факт, что в результате «сдувания пузыря» на фондовом рынке наиболее пострадали спекулянты [5], рассматривавшие фондовые инструменты как абстрактные объекты для инвестиций, обладающие самостоятельной стоимостью. По этой причине наиболее платежеспособными остались лишь те инвесторы, объектом для которых были непосредственно компании и их активы, а долевые ценные бумаги лишь опосредовали процесс купли-продажи. В связи с этим, наиболее востребованным направлением деятельности для инвестиционных банков во время кризиса должен стать поиск стратегических инвесторов для компаний.

В современных условиях повышается ответственность инвестиционных банков перед своими клиентами: эмитентами и инвесторами, и требуются значительные усилия со стороны банка для восстановления одного из основных видов своего бизнеса.

Во-первых, для устранения опасений по поводу потери контроля со стороны собственников компании-эмитента долевых ценных бумаг инвестиционному банку следует выбирать в качестве инвесторов зарекомендовавшие себя с положительной стороны компании, желательно, придерживающиеся как минимум среднесрочных инвестиционных стратегий.

Во-вторых, с целью снижения рисков потерь эмитента от обесценивания эмитированных ценных бумаг в случае, если спрос на них окажется ниже прогнозируемого до эмиссии, предпочтительной для эмитента формой гарантий будет андерайтинг на базе твердых обязательств.

В-третьих, для сохранения репутации среди квалифицированных инвесторов инвестиционным банкам следует рассматривать предложения о предоставлении услуг только со стороны компаний, прозрачность ведения бизнеса у которых не ниже национальных (в идеале – мировых) стандартов. Репутация среди инвесторов во время кризиса становится одной из жизненно важных характеристик инвестиционного банка, поэтому банки вынуждены более активно привлекать новых инвесторов, проводить масштабную маркетинговую и рекламную кампании.

В-четвертых, при организации выпуска и размещения долговых ценных бумаг в условиях продолжающегося кризиса инвестиционному банку необходимо объединить усилия со страховым агентством, тем самым в итоге предлагая рынку менее рисковый продукт по сравнению с кредитным займом. При сопоставимом уровне доходности меньший риск здесь будет конкурентным преимуществом в борьбе за инвестора.

Литература

1. «Публичные размещения в России: Финансовый кризис корректирует планы эмитентов (январь-июнь 2008г.). Исследование процессов публичного размещения акций (Российский рынок, январь-июнь 2008)», - ReDeal Group, 2008.

2. «Теория кризиса» - М. Хазин, «Профиль» №33(588) от 08.09.2008

3. «Another Look at the Subjectivism of Costs»- in Israel M. Kirzner ed., Subjectivism, Intelligibility and Economic Understanding (New York: New York University Press, 1986).

4. «Productive and Non-Productive Entrepreneurship and the Interaction Between Founders and Funders» - Enrico Colombatto, Arie Melnik, «New Perspectives on Political Economy» Vol. 4, No. 1, 2008

5. «Когда лопаются пузыри» - В. Милов, «Газета.Ru» от 19.11.07

Формирование государственной программы финансового оздоровления на примере ОАО «РСК «МиГ»

Герасимов Иван Андреевич

студент 1 курса Магистратуры ФГУ «финансовый менеджмент»

специалист Управления анализа финансово-экономической деятельности

ОАО «РСК «МиГ» валютно-финансового департамента

e-mail: 89265262042@mail.ru

моб.: 8-926-526-20-42

В настоящее время воздушные пространства более чем 54 стран охраняются 4800 самолетами «МиГ» - истребителями, построенными в традициях Микояновской авиастроительной школы на заводах ОАО «РСК «МиГ», история которого началась в 40-х годах прошлого столетия.

В Советском Союзе монополия на производство военной техники принадлежала государству. С переходом к рыночной экономике «владелец» ОАО не поменялся, а стал единственным акционером. На сегодняшний день «РСК «МиГ» - одно из крупнейших предприятий, производящих продукцию военного назначения. Уставной капитал предприятия будет увеличен на 15 млрд. руб. посредством запланированной на февраль дополнительной эмиссии акций. Предприятие имеет сложную организационную структуру, содержащую ряд дочерних предприятий и зависимых обществ. На одной только производственной площадке недалеко от Ходынского поля работает свыше 12 000 рабочих.

С советских времен ОАО досталось значительное наследство. Наряду с положительными факторами (большое количество непрофильных активов – домов отдыха, детских садов, комбинатов питания, выгодное расположение завода в центре Москвы, хорошая государственная поддержка) существует ряд негативных моментов, преодолению которых менеджмент Корпорации уделяет большое внимание.

За время моего участия в деятельности Корпорации (2008 – 2009 гг.) была сформирована программа финансового оздоровления (ПФО), для реализации которой через Сбербанк выдана государственная субсидия. Ввиду неэффективного управления Корпорацией, ошибок в стратегических расчетах и, вероятно, политической составляющей, долги корпорации составили 44,6 млрд. руб., и для постепенного снижения этого бремени было принято решение о выделении 15 млрд. руб. из федерального бюджета в виде инвестиций в уставной капитал.

Какова цель разработки и предстоящей реализации «ПФО»?

Для предотвращения процедуры банкротства руководство компании разработало план мероприятий по выводу предприятия из кризиса.

Разработчики программы рассмотрели все возможные варианты развития событий: банкротство, тяжелое финансово-экономическое состояние или оздоровление путем вмешательства «доктора» в лице государства.

Проведенный анализ убедительно показал невозможность выхода из сложившейся ситуации без внешней финансовой помощи. В качестве обеспечительной меры по сохранению ОАО «РСК «МиГ» руководство компании прибегло к помощи государства через соответствующие механизмы, в частности, обратилось в

«Межведомственную комиссию по поддержке стратегических предприятий и организаций ОПК - исполнителей государственного оборонного заказа, испытывающих финансовые трудности в условиях сложившейся ситуации на финансовом рынке».

Получение бюджетных средств – лишь одна из составляющих программы финансового оздоровления. Представляется, что вывод предприятия из кризиса невозможен без эффективного финансового менеджмента.

По нашему мнению, Финансовое оздоровление ОАО «РСК «МиГ» может быть достигнуто на основе комплекса мер, направленных на стабилизацию текущей ситуации посредством снижения размера финансового «разрыва», уменьшения объема кредитного портфеля и, как следствие, суммы процентов, выплачиваемых за пользование кредитными ресурсами. Содержательная часть плана финансового оздоровления предполагает следующие компоненты:

- ✓ Снижение издержек производства
- ✓ Оптимизация производственного процесса
- ✓ Сокращение затрат на оплату труда АУП. Оптимизация численности АУП, служащих, вспомогательных и основных рабочих
- ✓ Реализация непрофильных активов
- ✓ Сокращение банковской кредиторской задолженности
- ✓ Конкретные мероприятия по финансовому оздоровлению целесообразно разрабатывать на основе нескольких (альтернативных) сценариев развития событий, выделяя среди них основной. Неотъемлемой частью сценариев развития являются прогнозы денежных поступлений и выплат (БДДС). Горизонт прогнозов БДДС в рассматриваемой отрасли должен составлять не менее пяти лет.

Что ждет «МиГ» в ближайшие годы? Стремительный взлет или экстренная посадка с последующей «дозаправкой»? Это покажет время, но уже сейчас можно утверждать, что реализация разработанного комплекса мер по выводу предприятия из кризиса начата.

Литература

1) *Нормативные акты:*

a. Приказ Министерства Экономического Развития и Торговли Российской Федерации № 134 от 25 апреля 2007 года «Об утверждении методических рекомендаций по составлению плана (программы) финансового оздоровления»

b. Постановление Правительства Российской Федерации от 25 июня 2003 г. № 367 «Об утверждении правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа»

c. Постановление Правительства Российской Федерации от 7 мая 2008 г. № 368 «Об утверждении правил предоставления в 2008 - 2010 годах из федерального бюджета субсидий стратегическим организациям оборонно-промышленного комплекса с целью предупреждения банкротства» (в ред. Постановления Правительства РФ от 07.06.2008 № 441)

d. Приказ Министерства Финансов Российской Федерации Федеральной Комиссии по Рынку Ценных Бумаг № 03-6/пз от 29 января 2003 года «Об утверждении порядка оценки стоимости чистых активов акционерных обществ»

2) *Программа Финансового Оздоровления ОАО «РСК «МиГ»*

3) *Презентация к Программе Финансового Оздоровления ОАО «РСК «МиГ»*

4) *http://www.avia.ru/news/?id=1229672977*

5) *www.migavia.ru*

6) *www.minfin.ru*

Конкурентное поведение фирмы в условиях кризиса

Гобозова Анна Владимировна
Аспирантка
Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова,
Факультет государственного управления, Москва, Россия
E-mail: gobozova@rambler.ru

Кризис, получивший свое развитие в конце 2008 года, распространился практически по всему миру и затронул большинство сфер экономики. Многие компании на начало 2009 года уже приняли ряд мер по преодолению влияния кризиса, однако постоянная флуктуация экономической среды заставляет компании находиться в напряженном состоянии. Существуют сферы, где для компаний необходимость антикризисных мер пока незначительна. Здесь наблюдается некоторое сокращение спроса из-за снижения платежеспособности населения и удорожание себестоимости производимых товаров из-за колебания курса валют. Однако доходность компаний остается на приемлемом уровне.

2006-2007 года были успешными и прибыльными для многих компаний различных сфер. Процветал гостиничный бизнес, росло производство автомобилей, сильно развивался сектор недвижимости и т.д. Прогнозы на 2008 год были не менее оптимистичными, что закладывалось в бюджет и отражалось на ожиданиях роста доходов. Однако, они не оправдались, и высокая планка по показателям прибыльности стала вдвойне недостижима. Чтобы остаться на рынке и не прогнуться под влиянием последствий кризиса, компании стали активно менять стратегию своего поведения. Сокращение платежеспособного спроса, повлекло за собой осознанное снижение загрузки компаний и, как следствие, освобождение от рабочих обязанностей части работающих сотрудников. Сокращение людей стало основной антикризисной мерой в борьбе с последствиями общеэкономического кризиса. Более мягкой формой конкурентного поведения компании в условиях финансово-экономической нестабильности являются такие временные меры как сокращение заработной платы, сокращение рабочего дня и/или рабочей недели, отказ от новых проектов, которые требует финансирования и т.д. Компании ведут жесткий контроль над своими расходами, стремясь экономить во всех направлениях своей деятельности. Однако, жесткие ограничения расходов, сокращения рабочих мест и прочие меры провоцируют сильное социальное напряжение. Страх людей оказаться без работы в условиях кризиса стал в некоторых случаях средством манипуляции со стороны работодателей. Все больше получают развитие такие стратегические шаги, как слияние и поглощение одних компаний другими, создание альянсов также становиться мерой выживания на рынке и спасения от банкротства. Конкурентные преимущества некоторых компаний стали одним из инструментов в борьбе за выживание. Один из примеров – американские автогиганты General Motors, Ford и Chrysler. На «детройтскую тройку» работает огромное количество наемной силы, что стало предметом манипуляций в переговорах с правительством США. Массовое сокращение многочисленного персонала этих компаний или остановка работы производства стала бы ощутима для экономики Детройта, Штата Мичиган, особенно на фоне быстрого роста безработицы в США. Поэтому они обратились к правительству Америки с требованием выделить им значительную финансовую помощь ($34 миллиарда) для реорганизации и консолидацию бизнеса. Конгресс США оказался практически в заложниках. Кризис и без того приводит к финансовому обезвоживанию экономики, перераспределение государственных средств ведется очень избирательно, поэтому вливание крупных денежных потоков в одном направлении ставит под угрозу полного дефицита денег в других сферах, но отказ в помощи «тройке» может повлечь усугубление кризисного состояния американской экономики.

Правительства многих стран стремятся стабилизировать положение, осуществляют поддержку национальных экономик, ослабляя налоговые обязательства, выделяя крупные кредиты на льготных условиях, однако денежные ресурсы истощаются быстрее, чем стабилизируется экономика. Компании требуют увеличения финансовых вливаний, а деньги становятся все более ограниченным ресурсом. Так, например, на конец января 2009 года Россия потратила на финансирование антикризисной поддержки экономики сумму, составляющую около 5 % ВВП (1145 трлн. рублей).

Кризис, который войдет в историю, т.к. его последствия мировая экономика будет преодолевать не один год, заставляет компании проводить еще более активный мониторинг в своей сфере деятельности и оперативно реагировать на изменения нестабильной экономической среды, и как следствие вырабатывать новые стратегии конкурентного поведения для выживания на рынке.

Литература

1. http://www.rbcdaily.ru/2008/12/04/world/393200 (РБК daily, ежедневная деловая газета).
2. http://www.regnum.ru/news/1118084.html (REGNUM, информационное агентство)

Стратегия и тактика поведения компаний и государственного регулирования в условиях экономического спада: опыт прошлых лет

Ельчанинова Мария Геннадьевна
Магистрант
Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова
факультет государственного управления, Москва, Россия
E–mail: m_elchaninova@mail.ru

Из экономической теории и современной практики известно, что мировая экономика имеет цикличный характер. Экономический цикл – это периодически повторяющиеся на протяжении ряда лет подъемы и спады в экономике. Каждый экономический цикл состоит из нескольких фаз: кризис, депрессия, оживление, подъем. Как правило, рост всегда сменяется стагнацией.

По мнению профессора Оксфордского университета, историка Филиппа Кейя (*Philip Kay*)[1], первый в мировой истории финансовый кризис произошел в Римской Империи в 88 году до нашей эры в период войн с царями Понта. Самой известной депрессией 20 века можно считать американскую Великую депрессию 1929 года, которая продолжался вплоть до Второй мировой войны. Затем были рецессии 1957-1958 годах, Азиатский финансовый кризис в 1997, Российский экономический кризис в 1998 и Аргентинский дефолт в 2001 году. С конца 2007 года мировая экономика находится в фазе спада, которая продолжается до сих пор и уже затронула всех ключевых игроков на международном рынке.

По данным исследований Гарвардской школы бизнеса, за последние 28 лет в мире произошло 7 экономических спадов. Проанализировав компании, которые функционировали в условиях макроэкономического спада и последствия, которые вызывал этот спад, можно сделать важный вывод: как правило, нельзя рассчитывать на то, что макроэкономический спад не повлияет на компанию. Необходимо принимать антикризисные меры, пока компания еще находится в благоприятных условиях.

До наступления экономического спада целесообразно сбалансировать ассортимент товаров и услуг в компании, отдать предпочтение тем, которые приносят наибольший доход сейчас и могут принести его в будущем. Это даст возможность создать финансовые резервы для компании. Создание резервов для стратегических расходов в

[1] www.news.tut.by/world/122863.html

тяжелой экономической ситуации позволит решить неотложные проблемы компании на основе сбалансированной структуры капитала, без использования значительных объемов внешнего финансирования.

В первую очередь наступление кризиса чувствует на себе персонал организации. Многие компании меняют управленческую структуру, массово сокращают сотрудников и денежные выплаты оставшегося персонала. Но именно в условиях кризиса важно мотивировать своих сотрудников к эффективной работе, ставить новые цели, поддерживать морально, чтобы сотрудники не думали о скором увольнении, а старались общими усилиями помочь компании в трудные времена.

***

Проведенное исследование показало, что даже в условиях мирового финансового кризиса можно не только сохранить положение на рынке, но и победить в конкурентной борьбе. Пока деятельности компании не угрожает кризис, руководство компании должно обеспечить надежную опору для будущих неблагоприятных условий. Так, например, диверсифицировать деятельность, сбалансировать ассортимент продуктов и услуг в пользу наиболее перспективных, создать резервный фонд. Сложно проводить структурные изменения при высокой конкуренции на рынке, потому что они требуют больших затрат. Однако в стратегии любой организации необходимо учитывать вероятность наступления экономического спада, и как повлияют стратегические решения на компанию в период финансового и экономического кризиса.

Литература

1. А.З. Бобылева «Финансовые управленческие технологии: Учебник». Изд-во: ИНФРА-М.2007. 491 стр.
2. А.З. Бобылева «Формирование экономического механизма антикризисного управления в организациях». Москва 2003.
3. А.Т. Зуб «Антикризисное управление организацией: Учебное пособие», Издат.дом «Форум», 2007. 255стр.
4. *Murray N. Rothbard Economic Depressions: Their Cause and Cure (1969).* www.mises.org/tradcycl/econdepr.asp (Мюррей Н.Ротбард. статья «Экономические депрессии: их причины и методы лечения»)
5. «Курс экономической теории: Учебник» под ред. М.Н. Чепурина, Е.А.Киселевой. Изд-во: АСА 2009. 847 стр.
6. *Harvard Business Review.* № 1 (45). Январь-февраль 2009.
7. www.hbs.edu – *Harvard Business School Web-Site*
8. www.oliverwyman.com – *Oliver Wyman (International Management Consulting firm)*
9. www.storybank.stanford.edu – *Stanford University Story Bank*

Государство как гарант стабильности в государственно-частном партнёрстве в условиях финансово-экономического кризиса

Зубрилин Е.В.
Студент
Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, факультет государственного управления, Москва, Россия
E-mail: evgeny-zubrilin@yandex.ru

Обусловленные мировым финансово-экономическим кризисом масштабные потрясения не обошли стороной и российскую экономику, затронув среди прочего и инфраструктурные отрасли. Темпы функционирования и развития проектов государственно-частного партнёрства – одного из наиболее эффективных способов реализации инфраструктурных проектов – сегодня неизбежно затормаживаются в связи с объективными причинами: резким повышением процентных ставок по кредитам,

нехваткой ликвидности у фирм-операторов, а также всеобщим «кризисом недоверия». Всё это способствует росту рисков частного сектора в контрактах государственно-частного партнёрства, и именно государство обладает необходимыми инструментами, способными привлечь бизнес для решения социально-экономических задач, которые объективно не могут быть решены в рамках существующих бюджетных ограничений.

Негативно воздействуя на уровень инвестиционной активности и общее доверие субъектов рыночной экономики друг к другу, экономический кризис тем не менее не отменяет спрос на развитие инфраструктурных объектов. Более того, при отсутствии такого развития сфера инфраструктуры как производственная, так и непроизводственная (социальная), способна сама впасть в кризисное состояние, что ещё более усугубит состояние национальной экономики. Однако удовлетворение растущего спроса на инфраструктурные объекты исключительно с помощью ресурсов государства невозможно, в связи с чем возрастает необходимость его партнёрства с бизнесом. Таким образом в современных экономических условиях государству предлагается заместить исчезающий частный спрос на инвестиции. Более того, в условиях всеобщего отсутствия уверенности относительно объектов частного инвестирования проекты государственно-частного партнёрства могут рассматриваться как один из наиболее безопасных и эффективных вариантов вложения временно свободных средств.

Одним из ключевых принципов государственно-частного партнёрства является грамотное и эффективное разделение рисков. В период кризиса данная особенность ГЧП выходит на первый план. Те виды рисков, которые в условиях экономической стабильности ложились на плечи частного сектора, сегодня берет на себя государство. В частности, бизнес-структуры крайне неохотно участвуют в реализации тех проектов, которые, с их точки зрения, не обеспечат должного уровня окупаемости инвестиций. Сегодня это справедливо в отношении, например, проектов по развитию инфраструктуры для развития природных ресурсов в связи с резким падением цен на последние. Однако государство имеет возможность поддерживать такого рода проекты с точки зрения своего понимания перспектив экономической политики, ориентированной на долгосрочный рост. В рамках такого подхода инфраструктурный проект создаёт будущие доходы бюджета, которые могут быть использованы в том числе и для расчётов по инвестированным средствам с частным оператором. Таким образом, в сложных экономических условиях государство может и должно активно применять свой специфический и крайне ценный ресурс – способность формировать приоритеты долгосрочной экономической политики, определённый вектор развития национальной экономики в рамках политической стабильности и устойчивой правовой системы, что в совокупности прямо определяет сохранность и возвратность инвестиций частного сектора.

Безусловно, наличие у государства такого важнейшего ресурса влечёт за собой существенное повышение его ответственности при выполнении договорных обязательств с частным партнёром. Данные государством «обещания» по проектам партнёрства с частным сектором должны обеспечивать своевременный возврат осуществлённых бизнесом инвестиций, а в случае необходимости – компенсацию потерь через арбитражный суд.

Одной из наиболее эффективных форм участия государства в рамках партнёрства с частным сектором в современной России может являться Инвестиционный фонд РФ, сформированный за счёт сверхдоходов от продажи энергоносителей в период стремительного роста цен на нефть. Средства Инвестиционного фонда не направляются на реализацию социально-экономической политики, не используются для спасения компаний от банкротства, и их масштаб (не более 100 млрд. руб. в год) несопоставим со стоимостью антикризисных мер, предпринимаемых сегодня Правительством Российской Федерации. Выделяемые из фонда средства прямо направляются на реализацию инфраструктурных проектов, что ограничивает возможность их нецелевого

использования и снижает негативное воздействие на темпы роста инфляции. При этом государству следует отказаться от существующей «гигантомании» при выборе проектов государственно-частного партнёрства, отложив их реализацию на 2-3 года (проекты освоения отдалённых месторождений, строительства авто- и железнодорожных магистралей и т.п.) и обратить особое внимание на небольшие, но зачастую намного более значимые проекты (строительство школ, больниц, дорог регионального и местного значения). Приоритет при отборе инфраструктурных проектов должен быть отдан тем из них, которые обеспечивают поддержку проблемным регионам, создание большого числа новых рабочих мест и ориентированы на удовлетворение стабильного спроса.

Специалисты в сфере общественных финансов отмечают, что в условиях современного экономического кризиса в России акцент с федеральных проектов государственно-частного партнёрства сместится в сторону реализации региональных проектов. Сегодня в рамках средств Инвестиционного фонда действует лимит в размере 1 млрд. руб. на каждый субъект РФ. Представляется необходимым увеличение установленного лимита по крайней мере в два раза, а также сокращение требований по доле софинансирования со стороны субъекта федерации.

Стоит отметить значительную роль инфраструктурных проектов, реализуемых на базе государственно-частного партнёрства, в некоторой стабилизации социально-экономической ситуации, в частности, путём создания новых рабочих мест, поддержки регионов, находящихся в наиболее тяжёлых экономических условиях. Наконец, в условиях неизбежного увеличения роли государства в экономике государственно-частное партнёрство помогает сохранить её рыночную структуру, превращаясь при надлежащих условиях реализации в «тихую гавань» для частных инвесторов.

Литература

1. Бажёнов А. (2008) ГЧП – это не складчина и не благотворительность//Коммерсантъ-Деньги, №044.
2. Владимиров В. (2008) ГЧП – аббревиатура перспективы//Московская наука и промышленность, №4.
3. Логвинова Н. (2008) Партнёрство против риска//Профиль, №46(601).
4. Нежинская А. (2008) Подводные камни концессий//РЖД-Партнёр, №24(148).
5. Полякова И. (2008) Российские концессии – российский капитал?//Транспорт России, №46(542).
6. Фурщик М. (2009) Инвестиционный фонд и финансовый кризис. Сохраняются ли перспективы у инструмента роста?//Интернет-портал «Регионы России».
7. Pellegrino, G. (2008) Deloitte: Government's response to financial crisis will change the role of the public sector around the world//Deloitte Touche Tohmatsu.
8. Vella, J. (2008) Financial crisis puts new emphasis on infrastructure spending, KPMG.

Возможности и угрозы управлению стоимостью компании посредством механизма слияний и поглощений

Кожин С.В.
Студент
Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова,
факультет государственного управления, Москва, Россия
E-mail: kozhin_sv@mail.ru

С середины 1980-х годов на Западе широкое распространение получает концепция «управления стоимостью компании» (value-based management). Суть данного подхода заключается в том, что все решения и действия менеджмента оцениваются с точки зрения их влияния на стоимость компании. Высокая капитализация позволяет не только

позиционировать себя в элите бизнеса, но и привлекать дешевое финансирование, защищаться от враждебных поглощений, а также обеспечивает возможность достойного выхода из бизнеса. На протяжении последних лет множество российских компаний осуществило прорыв в области корпоративного управления, перейдя от выкачивания денежных потоков и «серых» схем к созданию стоимости. При этом одним из важнейших подходов к управлению стоимостью компании являются сделки по слияниям и поглощениям (M&A).

Одной из основных задач настоящего исследование является оценка возможностей роста компании за счет факторов, связанных со сделками M&A. К таким факторам можно отнести:

- Выбор способа финансирования сделки M&A. Как показывает наше исследование, возможность создания стоимости зависит не только от формы приобретения (дружественное или враждебное поглощение), но и способа финансирования. В данном случае основное противоречие возникает между дополнительной эмиссией акций и финансированием за счет наличных средств. При этом второй способ оказывается, как правило, более привлекательным с точки зрения создания стоимости в долгосрочной перспективе. Однако многие менеджеры выступают против привлечения долгового финансирования из-за сложности взаимоотношений с множеством кредиторов. Тем не менее, при разработке стратегии поглощения следует уделять большое внимание построению коммуникаций и с кредиторами, что обычно делается в форме личных встреч и выездных презентаций (road shows).
- Рыночные ожидания в отношении сделки M&A. Управление коммуникациями с целевыми аудиториями является одной приоритетных задач, решаемых в ходе слияний и поглощений. Инвестиционные банки, которые обычно выступают в качестве финансовых консультантов по сделкам M&A, прилагают огромные усилия по недопущению распространения конфиденциальной информации. Утечка подобной информации способна породить неблагоприятные рыночные условия (обычно это приводит к искусственному завышению цены сделки). Кроме того, одно из правил, которым руководствуются участники рынка слияний и поглощений, связано со стремлением избежать приобретения публичной компании, отдавая предпочтение сделкам с частными компаниями. На активном рынке корпоративного контроля раскрытие информации о намерениях приобрести публичную компанию (особенно, если компания-цель дала на то согласие) служит приглашением и для других участников. В результате, начинается соперничество между приобретателями, что приводит к значительному росту цены сделки. В выигрыше оказываются лишь акционеры объекта поглощения. Приобретение частной компании или дочерней структуры публичной позволяет избежать выплаты чрезмерной премии. Основная проблема здесь заключается лишь том, что круг таких компаний очень ограничен.
- Внутренние факторы (продажи, издержки, интеллектуальный капитал и т.д.).

Рост компании за счет слияний и поглощений может оказаться быстрее, чем внутренний рост. Однако следует иметь в виду, что такая стратегия таит в себе множество опасностей, которые способны привести к обратному эффекту – размыванию стоимости.

Соответственно, второй задачей нашего исследования стало изучение основных рисков, возникающих при выборе стратегии роста через слияния и поглощения. Теоретической базой для решения данной задачи стала книга Марка Л. Сироуера «Западня синергии: как проигрывают компании в игре поглощения», в которой прослеживается печальный вывод: более половины поглощений публичных компаний разрушают стоимость для покупателей, при этом продавцы обеспечивают себя

дополнительными премиями. По нашему мнению, основными причинами неудач в сделках по слияниям и поглощениям являются:

- Превышение цены приобретения бизнеса над возможной прибылью;
- Давление лиц, принимающих решение;
- Переоценка синергетического эффекта;
- Неумение оценить и увидеть справедливую рыночную стоимость;
- Непоследовательность стратегии;
- Недооценка рисков внутренней и внешней среды компании и т.д.

Литература

1. Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Мурин (2008) Стоимость компаний. Оценка & управление. М.: Олимп-Бизнес.
2. П. Гохан (2007) Слияния, поглощения и реструктуризация компаний. М.: Альпина Бизнес Букс.
3. Ф. Эванс, Д. Бишоп (2004) Оценка компаний при слияниях и поглощениям. Создание стоимости в частных компаниях. М.: Альпина Бизнес Букс.
4. Влияние реструктуризации на стоимость компании // Аналитическая записка рейтингового агентства «Эксперт РА». М., 2004
5. M. Sirower, The Synergy Trap: How Companies Lose the Acquisition Game, NY, 2007
6. M&A: Why Most Winners Lose? – Stern Stewart Research, The Americas, Volume 3, Issue 4, April 2001

Возможности использования стоимостного подхода в системе антикризисных мер.

Корпушенкова Анна Владимировна
Студентка
Московский Государственный Университет имени М.В.Ломоносова
факультет государственного управления
E–mail: annie_k@inbox.ru

Антикризисное управление, в широком смысле, – это “управление, в котором поставлено определённым образом предвидение опасности кризиса, дан анализ его симптомов, предусмотрены меры по снижению отрицательных последствий кризиса и использованию его факторов для последующего развития”[1]. В узком смысле, антикризисное управление – это часть общей стратегии управления компанией, которая направлена на смягчение влияния рисков, порождаемых нестабильностью экономической системы, и в основе которой лежат стоимостные принципы. В настоящее время концепция управления стоимостью компании принята специалистами по экономике в качестве базовой парадигмы развития бизнеса. Основным долгосрочным показателем, который характеризует успешность выполнения антикризисных мер в управлении, является увеличение стоимости компании.

Оценивая рыночную стоимость компании, можно с достаточно высокой степенью точности определить, насколько успешна её деятельность. Увеличение стоимости означает, что компания находится на стадии роста, и, напротив, снижение рыночной стоимости является главным индикатором неблагополучного положения дел, а именно предкризисного состояния. Необходимо выявлять факторы, влияющие на стоимость компании, устанавливать их соподчинённость. Все факторы стоимости условно можно разделить на три группы: показатели, отражающие эффективность операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. Выбор ключевых факторов

[1] Антикризисное управление: от банкротства к финансовому оздоровлению / под ред. Г.П.Иванова. М.: Закон и право: ЮНИТИ, 1995г., стр. 97

осуществляется на основе следующих критериев: стратегии и жизненного цикла компании, чувствительности результирующего финансового показателя к различным факторам стоимости, потенциала улучшения показателя.

В сложившейся финансовой практике предлагается измерять стоимость компании с помощью показателя MVA (добавленной стоимости компании), который определяется как разность между рыночной стоимостью компании и средствами, вложенными акционерами компании. Показатель акционерной добавленной стоимости (SVA), введённый А.Раппапортом, учитывает стоимость, добавленную новыми инвестициями на тот момент времени, когда эти инвестиции были совершены. Консалтинговой компанией "Stern Stewart & Co" были разработаны показатели EVA (экономической добавленной стоимости) и WAI (уровня благосостояния компании для её акционеров).

Формирование стоимости компании должно осуществляться следующим образом. На первом этапе необходимо учесть возможность повышения эффективности производственной мощности предприятия. На втором этапе используются возможности операционного реструктурирования, такие как: ликвидация, продажа или покупка подразделений или бизнес-процессов, создание новых бизнес-процессов. На третьем этапе используются возможности финансовой реструктуризации, заключающейся в принятии решений в отношении уровней задолженности, увеличения собственного капитала, конвертирования долга в собственный капитал.

Антикризисные стратегии можно условно разделить на 3 направления: стратегии восстановления, экономии, реструктуризации бизнес-портфеля. Опираясь на принципы стоимостного подхода, автор предлагает использовать следующие стратегии увеличения стоимости компании в антикризисном управлении: реорганизация компании в форме слияния или поглощения, стратегия лидерства по затратам и дифференциации (модели М.Портера), увеличение акционерного капитала компании, повышение прозрачности бизнеса.

В любой сформированной стратегии обязательно должны присутствовать следующие элементы управления стоимостью:

1) оценка стоимости стратегии;

2)"взвешивание" стоимостей альтернативных стратегий, которые были отвергнуты, а также причины отказа от них;

3) определение потребности в ресурсах;

4) обобщение прогнозов, на которых строится стратегическое планирование, с особым акцентом на ключевые факторы стоимости/ценности;

5) анализ нескольких альтернативных сценариев, позволяющих выявить угрозы со стороны конкурентов.[1]

На управлении стоимостью строится весь механизм принятия антикризисных управленческих решений. Правильно налаженное управление стоимостью означает, что все устремления компании, антикризисные методы и приёмы менеджмента направлены к одной общей цели: помочь компании максимизировать свою стоимость с учётом построения процесса принятия антикризисных управленческих решений на ключевых факторах стоимости компании.

Литература.

[1] Антикризисное управление: от банкротства к финансовому оздоровлению / под ред. Г.П.Иванова. М.: Закон и право: ЮНИТИ, 1995г.

[2] Т.Коупленд, Т.Коллер, Дж.Муррин. Стоимость компаний: оценка и управление. М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 1999г.

[1] Т.Коупленд, Т.Коллер, Дж.Муррин. Стоимость компаний: оценка и управление. М.:ЗАО "Олимп-Бизнес", 1999г., стр. 131-132.

*[3]Б*обылева А.З. Стратегия и механизмы антикризисного управления организацией. М.: Университетский гуманитарный лицей, 2003 г.
[4] Березникова Л.А., Дли М.И. Финансовый менеджмент: Использование показателя «стоимость компании» для финансовой оценки антикризисных решений// “Финансовый менеджмент” №3 / 2002.
[5] К.Уолш. Ключевые показатели менеджмента: Как анализировать, сравнивать и контролировать данные, определяющие стоимость компании. М.: Дело, 2001.
[6] Антикризисное управление: в 2 т.; т.2: Экономические основы/ отв. редактор Г.К.Таль. -М.: Инфра-М, 2004.

Развитие дистанционного банковского обслуживания в условиях финансового кризиса[1]

Лелюх А.Б.
соискатель
Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Москва, Россия
E–mail: leluhalena@yandex.ru

Экономический кризис 2008, поставил кредитные организации перед острой необходимостью поиска путей сокращения издержек, организации продаж банковских услуг в условиях резкого снижения доходов населения и его покупательской способности. Сегодня банки активно продолжают сокращать количество структурных подразделений, замораживают сектора ипотечного и потребительского кредитования, экономят на операционных издержках, обучении персонала, финансировании программ развития, внедрении современных технологий обслуживания клиентов.

В сложившихся условиях, исполнение стратегии повышения доступности финансовых услуг, посредством развития механизма дистанционного обслуживания клиентов[2] не представляется возможным в силу:

- недостаточности в кредитных организациях средств для реализации подобных проектов;
- повышения стоимости на внедрение и сопровождение систем дистанционного обслуживания со стороны разработчиков;
- ужесточения требований к дистанционному обслуживанию клиентов со стороны органов банковского надзора[3].

При этом дистанционное банковское обслуживание, исходя из зарубежного опыта, выступает одним из наиболее эффективных инструментов сокращения издержек и повышения качества работы финансового сектора[4], и, следовательно, залогом более быстрого, «антикризисного» восстановления экономики.

Сегодня, в условиях финансового кризиса, следует констатировать тот факт, что для формирования каналов дистанционного обслуживания в России, уже созданы такие немаловажные предпосылки как:

---

[1] Тезисы доклада основаны на материалах, полученных в результате реализации проекта «Дистанционное банковское обслуживание Faktura.ru» в ЗАО «ФИА-БАНК»
[2] Концепция развития финансового рынка России до 2020 г., М. 2008
[3] СТО БР ИББС-1.0-2008 от 25.12.2008г.
[4] Byoung-Min Kim, Richard Widdows, Tansel Yilmazer (2005) The Determinants of Consumers’ Adoption of Internet Banking // Conference Series from Federal Reserve Bank of Boston, http://www.bos.frb.org/news/conf/payments2005/yilmazer.pdf

- психологическая и технологическая готовность населения к использованию дистанционных банковских продуктов;
- готовность команды менеджеров кредитной организации идти на риск и быть заинтересованными в реализации инновационных проектов;
- отсутствие сопротивления изменениям со стороны персонала кредитной организации, что, безусловно, позитивно скажется на скорости внедрения и качестве обслуживания «дистанционных» клиентов;
- существование мультибанковских электронных систем, присоединение к которым, позволяет кредитным организациям предлагать полноценный электронный банкинг с широкими функциональными возможностями, существенно экономя на издержках внедрения и поддержке процессинговых систем. Банк-участник в данном случае освобождается от необходимости серьезных инвестиций в разработку технологии, программного обеспечения, обучение специалистов, приобретение систем безопасности и от работы, связанной с получением необходимых лицензий, получает маркетинговую поддержку при продвижении сервисов, а также поддержку продвижения сервисов через рекламные кампании и акции, рассчитанные на повышение лояльности клиентов банков.

Вместе с тем отсутствие дифференцированного подхода к банкам со стороны государства, усложнение видов и форм законодательной отчетности, перегрузка банковской системы несвойственными «самонадзорными» функциями, в сложившихся условиях, может не только приостановить развитие рынка дистанционного банковского обслуживания, но нанести непоправимый ущерб финансовому сектору в целом.

Наиболее уязвимыми продолжают оставаться региональные кредитные организации, которым необходима помощь со стороны государства не только в выделении единовременных финансовых траншей, но и в оказании содействия по развитию сетей безналичного обслуживания, совершенствованию нормативной базы с учетом региональных особенностей, подготовке квалифицированных кадров, снижению бремени по выполнению кредитной организацией «небанковских» функций, либо формированию адекватных компенсаций за их исполнение.

Литература

1. Гамза В.А. (2008) «Внесистемная» система// Банки и деловой мир, №5.
2. Гусева А.Л. (2008) Мультибанковские системы интернет-банкинга // Банковский ритейл, №2.
3. Саксельцева Е.Г. (2007) Оптимизация безналичных расчетов посредством услуг интернет-банкинга // Организация продаж банковских продуктов, №2.
4. Концепция развития финансового рынка России до 2020 г., М. 2008;
5. СТО БР ИББС-1.0-2008 от 25.12.2008г.
6. Byoung-Min Kim, Richard Widdows, Tansel Yilmazer (2005) The Determinants of Consumers' Adoption of Internet Banking // Conference Series from Federal Reserve Bank of Boston, http://www.bos.frb.org/news/conf/payments2005/yilmazer.pdf

Автоматизация логистики: критерии выбора в условиях кризиса

Минаева М.М.
Студент
Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов, факультет РИТММ, Санкт-Петербург, Россия
E–mail: masianka2008@yandex.ru

Современные кризисные процессы повлияли не только на результаты экономической деятельности Российских компаний, но и вынуждают их реструктурировать бизнес-процессы. Так как главной задачей реструктуризации

является повышение экономической эффективности, прежде всего, за счет снижения затрат, то многие из них, особенно – торговые компании, реструктуризацию сводят к исключению логистики, то есть «процесса планирования, управления и контроля эффективного (с точки зрения снижения затрат) потока запасов сырья, материалов, незавершенного производства, готовой продукции, услуг и сопутствующей информации от места возникновения этого потока до места его потребления (включая импорт, экспорт, внутренние и внешние перемещения) для целей полного удовлетворения запросов потребителей» [1].

Однако, при таком подходе снижается качество обслуживания потребителей. Актуальной в этой связи является задача сохранения логистики, но при условии обеспечения ее рентабельности. Задачей данной работы является выявление критериев выбора систем автоматизации логистики, обеспечивающих необходимый и достаточный уровень требований, специфичных для каждой компании, при допустимых по условиям рентабельности инвестициях.

Для решения поставленной задачи, во-первых, выполнено обследование программных средств автоматизации логистики, результаты которого приведены в табл. 1.

Таблица 1. Сводная таблица характеристик систем автоматизации логистики

Средства автоматизации логистики [2]	Наличие функций								Назначение:		Единство форматов данных	Рейтинг востребованности
	Управление	Расчет KPI	Биллинг	Прогнозир-е и управление запасами	Оптимизация всей цепочки поставок	Автоматизации складов	Моделирование бизнес-процессов	Учет ролей участников	Для логистич. компаний	Длянелогист. компаний		
1С: Логистика	+	**нет**	**нет**	+	+	+	**нет**	**нет**	**нет**	+	+	**6**
«БЭСТ»	+	**нет**	+	+	+	+	**нет**	+	**нет**	+	**нет**	**7**
«Парус»	+	+	+	+	+	+	**нет**	+	+	+	+	**10**
«Фолио-Купец»	+		+	+	**нет**	+	**нет**	**нет**	**нет**	+	+	**6**
«Домино 8»	**нет**	+	**нет**	**нет**	**нет**	**нет**	**нет**	**нет**	**нет**	+	+	
«NS2000»	+	**нет**	**нет**	+	+	+	**нет**	+	**нет**	+	+	**7**
«Бизнес Про»	+	**нет**	+	+	+	+	**нет**	+	+	+	**нет**	**8**
«Галактика»	+	+	+	**нет**	+	**нет**	**нет**	+	+	**нет**	+	**7**
Система «Avaccо»	+	**нет**	+	+	**нет**	+	+	**нет**	**нет**	+	**нет**	**6**
Система «X-Art»	+	**нет**	**нет**	**нет**	**нет**	+	**нет**	+	**нет**	+	**нет**	**4**
«E-Sklad»	+	**нет**	+	+	**нет**	+	**нет**	**нет**	+	**нет**	+	**6**
«Трейд Мастер»	+	**нет**	**нет**	+	+	**нет**	**нет**	+	**нет**	+	+	**6**
«095 Лабаз»	+	**нет**	+	+	**нет**	+	**нет**	**нет**	**нет**	+	**нет**	**5**
«Акант»	+	**нет**		**нет**	**нет**	+	+	+	**нет**	+	**нет**	**5**
«TradeX»	+	**нет**	+	+	**нет**	+	**нет**	+	**нет**	+	**нет**	**6**

«Суперм ar-2000»	+	**нет**	+	**нет**	**нет**	+	**нет**	+	**нет**	+	**нет**	**5**
«MS Business Solutions -Axapta»	+	+	**нет**	+	**нет**	+	+	+	+	+	+	**9**
«Axapta Retail»	+	+	+	+	+	+	+	+	**нет**	+	+	**10**
«Trade Assistant»	+	+	**нет**	**нет**	**нет**	+	**нет**	+	**нет**	+	**нет**	**5**
«eDistrib ution»	+	+	+	+	+	+	+	+	**нет**	+	**нет**	**9**
«Scala»	+	+	**нет**	+	+	+	+	+	**нет**	+	**нет**	**8**
«Simple»	+	+	+	+	**нет**	+	**нет**	+	**нет**	+	**нет**	**7**
WMS-системы	+	+	+	+	+	+	**нет**	+	+	+	+	**10**

Приведенные в таблице результаты позволяют выбрать программные средства с необходимым и достаточным набором функций и характеристик.

Во-вторых, предлагается осуществлять расчеты с разработчиками программных средств разновременными платежами $IC_0, IC_1, IC_2, \ldots, IC_i, \ldots, IC_N$ так, чтобы в каждый период времени ***i*** инвестиции не превышали допустимого уровня IC_{ip} по условиям рентабельности.

$$IC_{ip} \geq IC_i . \quad (1)$$

Суммарные платежи с учетом инфляции (r) должны быть равны цене программных средств P.

$$P = IC_0 + \sum_{i=1}^{N} \frac{IC_i}{(1+r)^i} , \quad (2)$$

Результат. Предложенная авторская методика позволяет сохранить логистику для качественного обслуживания потребителей путем ее автоматизации необходимыми и достаточными средствами автоматизации, а также выполнить оплату разработчикам программных средств распределенными во времени платежами, которые обеспечивают рентабельность собственной хозяйственной деятельности (1, 2).

Литература

1. Управление запасами в логистике: методы, модели, информационные технологии. Учебное пособие./ М.Н.Григорьев, А.П.Долгов, С.А.Уваров. - СПб.: Бизнес-пресса, 2006.
2. www.1c.ru, www.bestnet.ru, www.parus.ru, www.folio.ru, www.soft-west.ru, www.ci.ru, www.businesspro.ru, www.galaktika.ru, www.avacco.ru, www.koruswms.ru, www.delogic.ru, www.ining.ru, www.borlasretail.ru, www.servplus.ru, www.axapta.mazzy.ru, www.axaptaretail.com, www.k-press.ru, www.e-edistribution.com, www.bytemag.ru, www.simplesoft.ru (Официальные сайты компаний-разработчиков программных средств).

Условия кредитования клиентов банком в период финансового кризиса

Сагиева Д.Г.
Студентка
Факультет Государственного Управления
Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Москва, Россия
E-mail: sagiyeva_dinara@mail.ru

Финансовый кризис, первые признаки которого появились в августе 2007 года на рынке межбанковского кредитования, распространился от финансовых компаний к нефинансовым, затронув экономику практически всех стран. Причиной распространения кризиса, прекратившей поток дешевых денежных средств, стали технологии передачи кредитного риска, включающие в себя секьюритизацию, кредитные свопы и забалансовые операции, которые позволяют отделить банк, как создателя рискового актива через выдачу кредита, от институтов, которые понесут потери, в случае дефолта заемщика. С одной стороны, эти технологии позволяют банкам освободить резервы под выданные кредиты и расширить кредитное предложение, а с другой стороны, эти технологии содержат потенциальные слабости, проявляющиеся в непрозрачности передачи кредитного риска, спекуляции с ценными бумагами и в моральном риске (moral hazard). Недостатки технологий передачи кредитного риска привели к неадекватной оценке и мониторингу банками и другими финансовыми институтами кредитоспособности заемщиков. Дешевые денежные средства позволяли рефинансировать неблагополучные кредиты, концентрируя риск в руках инвестиционных банков, страховых компании и фондов. Банки, используя технологии передачи риска, снизили требования к кредитоспособности заемщиков и не осуществляли надлежащего мониторинга выданного кредита, поскольку риск невозврата лежал на других финансовых институтах.

Дешевые заемные средства, доступные российским банкам, обеспечили выгодные кредитные условия и для российских заемщиков в докризисный период. Темпы прироста объема выданных кредитов до сентября 2008 года колебались от 2,1% до 4,6% в месяц. Начиная с октября 2008 года темпы прироста объема выданных кредитов составили 1,7%, за ноябрь – 2,0%, за декабрь – 0,7%. Причем прирост объема выданных кредитов за предыдущие 12 месяцев в октябре составил 44,1%, в ноябре – 42,0%, в декабре – 36,8%. Общий прирост выданных кредитов за 11 месяцев 2008 года составил 32,6%, за аналогичный период 2007 года – 46,9%. Эти данные свидетельствуют о том, что кризис ликвидности заставил российские банки пересмотреть их агрессивную кредитную политику. Пересмотр кредитной политики может коснуться в первую очередь отдельных секторов экономики. Согласно статистике Банка России в настоящее время наибольшая задолженность перед кредитными организациями у предприятий розничной и оптовой торговли (17,6%) и у предприятий обрабатывающего производства (13,7%).

Доля проблемных и безнадежных ссуд на 1 октября 2008 года в целом составила 2,5% от общего объема выданных ссуд. Вместе с тем, увеличилось отношение активов, взвешенных по уровню кредитного риска, к совокупным активам: на 1 января 2008 г. этот показатель составлял 66,7%, а уже к 1 октября 2008 года вырос до 71%. Несмотря на то, что сформированные резервы на возможные потери по ссудам превышают долю проблемных и безнадежных ссуд (на 1 октября 2008 – 3,5% от общего объема выданных ссуд), в современных условиях банки пересматривают свои кредитные программы.

Сокращение кредитования реального сектора связано с ситуацией неопределенности в данном секторе, характеризующейся падением объемов спроса и производства, и высокой вероятностью банкротства предприятий. Согласно прогнозам в случае успеха антикризисных мер падение промышленности может составить 4%, в противном случае – 14,8%. В январе 2009 г. падение промышленности составило 16% в годовом выражении. Естественно, что решающую роль в падении промышленности играет спрос, но в период кризиса предприятия стараются перейти на более эффективный способ производства и модернизироваться. В этом случае главная роль принадлежит банковскому сектору.

Программа антикризисных мер, начавшаяся в сентябре 2008 г. со снижения фонда обязательного резервирования, что позволило получить банкам в сентябре 2008 г. 300 млрд. руб., в октябре – 180 млрд. руб., привела к вливанию денежных средств в

банковский сектор с целью ликвидации кризиса ликвидности и поддержки банков в кредитовании реального сектора. Способствовало поддержанию ликвидности российских банков и размещение средств федерального бюджета на банковских депозитах, предоставление субординированных кредитов, кредитов без обеспечения и др.

Согласно данным Счетной палаты России, на 5 декабря 2008 г. банки получили по разным каналам свыше 3 516 млрд. руб. Но кредитование реального сектора российскими банками не увеличилось, напротив, полученные деньги были вложены в иностранную валюту, при этом значительная часть была переведена на депозиты в зарубежные банки. В этой связи в закон «О Центральном банке» внесены поправки о наделении специальных представителей Банка России полномочиями по осуществлению контроля за расходованием средств банками, получающими антикризисную поддержку.

Банки, продолжающие кредитовать национальную экономику, изменяют условия кредитования в период кризиса. Согласно данным Банка России, кредитование физических лиц сокращается на фоне ужесточения требований к заемщикам, повышения ставок и регулярных выплат по кредиту. Банки предпочитают выдавать краткосрочные кредиты сроком от 1 до 3 лет под 22-24% с величиной ежемесячного взноса не менее 30%. В наибольшей степени пострадал сектор ипотечного кредитования (из 400 участников данного рынка осталось 30%), большинство банков закрыло свои ипотечные программы, сосредоточившись на возврате ранее выданных ссуд. Хотя условия кредитования физических лиц ужесточились, банки заинтересованы в выдаче кредитов и могут использовать ситуацию, чтобы увеличить свои рыночные доли.

Для юридических лиц ситуации обстоит намного хуже. Банки не спешат расставаться с выделенными для них средствами. Попытка выхода из сложившейся ситуации предложена правительством в виде 300 млрд. руб. государственных гарантий, которые обеспечат 50% кредита предприятиям приоритетных отраслей. Под оставшиеся 50% кредита предприятия должны будут предоставить залоговое обеспечение. К приоритетным отраслям относятся авиастроение, оборонно-промышленный комплекс, транспортная отрасль и сельское хозяйство. Однако банки резко повысили процентные ставки, что сделало кредиты практически недоступными не только для малого и среднего бизнеса, но для крупных компаний. Банки живут в ожидании дальнейшей поддержки со стороны государства, и кредиты в реальный сектор экономики практически не идут. Это стало серьезной проблемой антикризисной программы Правительства.

Литература

1. «Обзор банковского сектора Российской Федерации» (интернет-версия) http://www.cbr.ru/
2. Axel A. Weber «Risk transfer – challenges for financial institutions and markets» http://www.bis.org/review/r081216a.pdf
3. Christian Noyer «World financial crisis – public and private strategies to overcome crisis» http://www.bis.org/review/r090130a.pdf
4. http://www.expert.ru/articles/2009/02/20/medvedev/

Влияние современного финансового кризиса на стабильность российской экономики

Талакин А.К.
Студент
Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, факультет государственного управления, Москва, Россия
E–mail: Talasonchik@rambler.ru

Современный финансово-экономический кризис - самая обсуждаемая проблема науки прошлого и текущего года.

Чтобы понять, как современный финансовый кризис влияет на стабильность российской экономики, необходимо рассмотреть истоки глобального кризиса и то, как он начался в России.

Можно выделить ключевые события США и факторы, предшествующие началу финансового кризиса:

- Отказ от золотого обеспечения доллара в 1973 году;
- Высокая доля кредитов субпрайм в общем портфеле кредитов;
- Низкая, постоянно уменьшающаяся ставка рефинансирования в США;
- Чрезмерно активная ипотека (со времён Клинтона);
- 10-кратная разница между виртуальной и реальной экономикой;
- Ориентация на финансовые, а не реальные показатели;
- Чрезмерное количество финансовых инструментов;
- Дисбаланс мировой экономики (США производила 20% от мирового продукта, потребляла 40%, в Китае противоположная ситуация).

В результате этих процессов и событий в США начался ипотечный кризис, который перерос в мировой финансовый, а затем мировой экономический кризис.

Почему финансовый кризис оказал наибольшие воздействие на Россию, чем на остальные страны G8? После распада СССР РФ унаследовала все преимущества и недостатки советской структуры экономики, но за последние 15 лет большинство преимуществ было утрачено, а недостатки не были устранены.

В результате российская экономика приобрела следующие особенности:

- Ориентация на продажу энергоносителей, преимущественно нефти и газа и как следствие высокая зависимость экономики от цен на энергоносители (47,5% совокупных доходов в ВВП);
- Слабая развитость с/х, высокая доля импортируемых товаров, как одна из основных стратегических угроз РФ;
- Крайне низкое развитие высокотехнологического сектора (за исключением технологий ВПК и космического производства). Если судить по применяемым технологическим нормам на ведущих отечественных предприятиях, то отставание от стран лидеров (США, Япония, Тайвань) составляет примерно 20-25 лет;
- Низкая развитость промышленности, устаревшие основные фонды;
- Слабое развитие банковского сектора (лишь один российский банк входит в список 200 крупнейших банков мира; а совокупная капитализация банковского сектора, меньше чем у ключевых игроков в банковском секторе за рубежом);
- Высокое развитие ВПК и космического производства, обусловленное огромным потенциалом, обеспеченным Советским Союзом. Эти виды производства являются не сырьевой основой российского экспорта и фактически единственным фактором, позитивно влияющим на стабильность российской экономики;
- Опережающие темпы роста з/п по сравнению с ростом производства как негативный фактор, снижающий стабильность экономики;
- Неэффективное использование финансовых ресурсов, профицит бюджета на протяжении 2000-2008 годов;
- Высокий объём корпоративного долга перед западными кредиторами.

Как видим, основная статья дохода нашей страны и основной фактор поддержания стабильности российской экономики – высокие цены на энергоресурсы. В результате мирового финансового и экономического кризиса произошло сокращение производства, а как следствие и потребление энергоресурсов, вследствие чего цены на энергоносители снизились в несколько раз по сравнению с максимальными отметками, достигнутыми в

прошлом году. Как следствие российская экономика была значительно дестабилизирована, появилась вероятность возникновения дефицита бюджета в 2009-2010. После этого была проведена девальвация рубля, его стоимость по отношению к бивалютной корзине уменьшилась на 40%. В связи с этим цены (в рублях) на импортируемую продукцию возросли на соответствующую величину, что сказалось на покупательной способности населения и в конечном счёте на внутреннем потреблении. Российские компании стали недополучать планируемую выручку. Другой негативный фактор, повлиявший на рост экономической нестабильности компаний – значительный объём корпоративного долга, который получали российские компании от иностранных банков до кризиса. Кредиты за рубежом брались в связи со значительно меньшей процентной ставкой по кредиту, а так же в связи с низкой развитостью российского банковского сектора. В результате возникли проблемы с рефинансированием корпоративным обязательств.

В банковском секторе ситуация тоже стала крайне нестабильной. Это связано, с одной стороны, с тем, что российские банки совершали те же ошибки что и американские банки (в первую очередь – кредиты субпрайм), с другой стороны с тем, что выдавали долгосрочные кредиты, имея краткосрочные финансовые источники. В связи с этим у банков возникли проблемы с ликвидностью.

С точки зрения социума финансово-экономический кризиса принёс сокращение производства, увеличилось количество безработных, появилась значительная прослойка не полностью занятых, в результате снизился номинальный совокупный доход населения на 20-30%. При этом реальный совокупный доход населения уменьшился примерно на 50%, а если учитывать тот факт, что в РФ значительную часть населения можно отнести к «бедным», то ситуация в социальной сфере становится крайне нестабильной, т.е. экономическая нестабильность перерастает в социальную нестабильность, которая в свою очередь может породить политическую нестабильность, т.к. в условиях кризиса значительная часть населения не может удовлетворить свои первичные потребности.

Подводя итоги следует отметить, что российская экономика в связи с финансово-экономическим кризисом находится в разбалансированном и нестабильном состоянии, которое может продлится, по оценкам ведущих экспертов, около пяти лет, т.к. кризис является системным и совпадает со спадом в цикле Кондратьева.

Литература

1. Гринспен А., (2008) Эпоха потрясений: Проблемы и перспективы мировой финансовой системы // М.: Альпина Бизнес Букс, 2008.
2. Маслоу А. Х., (2007) Мотивация и личность // СПб.: Питер, 2007.
3. www.gks.ru

Комплексное страхование рисков инвестиционных проектов

Шмакова Елена Сергеевна
студентка
Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова
факультет государственного управления
E-mail: shmakova.05@mail.ru

Современный мировой экономический кризис показывает несовершенство практики извлечения прибыли из вложения средств в виртуальные активы, ценные бумаги. Базой для стабильного и эффективного развития благосостояния страны должно стать укрепление реального производства на основе роста инвестиций. Такое инвестирование должно быть тщательно подготовленным и основываться на детально проработанных бизнес-планах. Формой данного вложения средств является инвестиционный проект - комплекс взаимосвязанных мероприятий, опирающихся на

разработанный проектный план и документацию, позволяющих в течение заданного времени и при установленном бюджете получать доход от вложений капитала.

Как видно из таблицы ниже, в последние годы темпы роста инвестиций в основные средства снижались. Это связано с высокой рисковостью и неопределенностью Российской инвестиционной среды:

	2003	2004	2005	2006	2007
Инвестиции в основной капитал, млн. руб.	2 186 365,2	2 865 013,9	3 611 109	4 730 022,9	6 626 770,2
Темп роста инвестиций	0,806	0,763	0,793	0,763	0,714

Защитой экономических интересов инвесторов и гарантией сохранения их капитала, а значит и стимулирующей силой для интенсификации инвестиций в реальный сектор, должно стать страхование. На нынешнем этапе своего развития страхование инвестиционных проектов практически полностью представлено страхованием отдельных его рисков. Подавляющее большинство – политические и строительно-монтажные риски.

Важно учитывать, что инвестиционный проект – это часть производственно-хозяйственной деятельности предприятия, единый объект, взаимоувязывающий различных агентов, денежные, имущественные, трудовые потоки. Поэтому страхование должно предоставлять всестороннюю защиту, то есть быть комплексным.

В данной работе автор рассматривает страхование инвестиционного проекта как комплексный продукт по защите имущественных интересов субъектов инвестиционного проекта, заказчика и инвестора, заключающихся в эффективной реализации инвестиционного проекта и доведения его до итоговой фазы эксплуатации объекта и окупаемости инвестиций.

Для комплексного страхования рисков инвестиционного проекта необходимо осуществить 3 этапа:

1. Выделить все основные причины и последствия срыва реализации или нарушения проектных показателей, относящихся к конкретному проекту. К базовым группам рисков инвестиционных проектов относятся:

- Имущественные риски – то есть возможность потери или повреждения имущества, относящегося к реализации инвестиционного проекта
- Финансовые риски – это валютные риски, риски невыполнения контрагентами своих платежных обязательств по контрактам (банкротства инвестора, своевременной оплаты продукции).
- Предпринимательские риски (непоставки сырья в срок, простой производства).
- Риски нанесения вреда жизни, здоровью или имуществу третьих лиц (например, экологические риски, риски производственных травм)
- Политические риски (война, эмбарго, лишение права собственности)
- Прочие и специфические риски (например, гибель руководства)

При этом крайне важно учитывать тот факт, что реализация какого-либо риска в любой момент проекта приводит к смещению проектных сроков, что в свою очередь влияет на отношения со всеми контрагентами и стравит под угрозу деятельность всего предприятия. Ввиду этого влияние каждого риска на итоговую величину дохода также должно быть оценено и возмещено в результате наступления страхового случая. Это связано с глубинной сущностью страхования – посредством страхового возмещения создать для страхователя то состояние, в котором он был бы, если бы данное неблагоприятное событие не наступило.

2. Разнести полученные риски по субъектам проекта в зависимости от связи с рисками и проанализировать соответствующую надежность каждого контрагента. К

сторонам инвестиционного проекта относятся, прежде всего, заказчик, инвесторы, подрядчики, поставщики и покупатели. Кроме того, на данном этапе изучаются характеристики внешней среды (для учета политических и финансовых рисков) и производится рассмотрение параметров самого инвестиционного проекта для анализа рисков невыхода на проектные мощности.

3. Разделить по времени рассматриваемый проект на этапы жизненного цикла и привязать к каждому выделенные страхуемые риски. Здесь производится оценка степени влияния каждого из выделенных рисков на реализацию рассматриваемого этапа и на итоговый результат доходности и окупаемости проекта, что напрямую связано с этапом проекта (т.к. наступление страхового события на раннем этапе гораздо губительнее для проекта в целом, чем на более позднем), а также рассчитываются возможные потери от рисков.

Страховая сумма определяется по стоимости проекта и не может ее превышать. Страховой тариф устанавливается путем актуарных расчетов по результатам анализа степени воздействия всех рассматриваемых страхуемых рисков на инвестиционный проект (зависит от показателей эффективности проекта, его типа, отрасли, стабильности внешней среды, надежности контрагентов) и взимается от страховой суммы. Если страховое событие исключает возможность продолжения реализации проекта, то возмещению подлежит вся сумма произведенных инвестиций за вычетом полученных выгод в материальной и денежной формах. Срок страхования инвестиционного проекта определяется его окупаемостью, так как после этого момента он утрачивает статус инвестиционного проекта и интегрируется в предпринимательскую деятельность предприятия.

Итак, данный подход обеспечивает с одной стороны всестороннюю защиту интересов заказчика и инвестора, и обеспечение устойчивости реализации проекта, а с другой стороны позволяет страховщику тщательно оценить риски проекта как целостного объекта. Комплексность страхования инвестиционных проектов обеспечивается учетом влияния рисков на итоговые параметры инвестиционного проекта, покрытием всех рисков, не зависящих от этапа проекта (например, политических или гибели менеджмента), страхованием в пределах всей стоимости проекта.

Существенным ограничением страхования инвестиционных проектов на данный момент является недостаточность статистических данных по реализации проектов, препятствующая точной оценке влияния рисков на результат проекта.

Литература

1. www.gks.ru (Федеральная служба государственной статистики России) (13.02.2009)
2. Наталья Ермолова (2005) Виды страхования инвестиционной деятельности // Страховое дело №6 2005