

Секция «Государственное и муниципальное управление»

Исследование методики оценки руководителей первого и второго уровней, разработанной и предложенной в свободном доступе проектом Тасис

Аксюткина Д. Б.

Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова

Данная методика изначально разрабатывалась для проведения регулярной комплексной оценки и аттестации руководящего состава работников коммерческих предприятий, однако в дальнейшем была переосмыслена и адаптирована для применения в государственной сфере [1]. Методика создана в рамках парадигмы управления по целям и сориентирована на достижение двух основных задач: а) стимулировать каждого руководителя, включенного в программу оценки, к более четкому стремлению добиться заранее определенного результата; б) обеспечить каждого оцениваемого руководителя точкой отсчета для систематического и непрерывного развития – личного и профессионального.

Следует отметить, что разработчики методики заранее признают ее ограниченные возможности, указывая на возможность ее применения в оригинальном варианте лишь к руководителям первого уровня, т.е. к тем менеджерам, которые имеют в подчинении только рядовых сотрудников, но не управленческий персонал. При определенной адаптации некоторых особенностей методики ее также можно использовать и для оценки руководителей второго уровня (так называемых «менеджеров среднего звена», в подчинении у которых находятся руководители первого уровня). Тем не менее, к оценке эффективности высшего руководства в период работы, а также на этапе найма, она не предназначена.

В целом, на основе данной методики менеджеры оцениваются по трем сводным показателям: 1) результат работы отдела; 2) управление персоналом;

3) междепартаментское управление.

Оценка выставляется по 5-ти бальной шкале по вышеуказанным трем критериям. Рассмотрим их подробнее: работа отдела является основой оценки. В парадигме данной методики не важно, насколько хорош руководитель в целом, единственное, что имеет значение – это приносит ли работа руководителя конкретные результаты, сравнимые с ожиданиями и требованиями, предъявляемыми к рассматриваемому подразделению. Вторым критерием оценки выступает управление персоналом, которое здесь понимается как средство достижения целей, стоящих перед подразделением. Оценка того, как руководитель справляется со своими обязанностями по управлению людьми – один из основных элементов оценки руководителей, ориентированной на результат. Третий критерий – междепартаментское управление, которое должно обеспечивать координацию и согласованность внутри организации таким образом, чтобы не возникало никаких неформальных групп с монополизированными организационными ресурсами, самодостаточных в отрицательном смысле этого слова.

К сожалению, в России пока не было прецедентов использования оценки такого рода на государственном и муниципальном уровнях, в основном к ней обращаются коммерческие компании с численностью персонала до 100 человек, т.е. те организации, которые испытывают потребность в дополнительном инструментарии для своей кадровой службы, но при этом стараются максимально сэкономить. Все компании, с которыми удалось пообщаться на предмет ее использования, отзывались об описанных технологиях крайне положительно. Наиболее значимой особенностью методики является ее возможность выстраивать не только частные (для руководителя), но и общие (для организации) показатели и экстраполировать их на будущее. Организации, использующие данную методику, получают не только мощный инструмент оценки своих руководителей, но и комплексный механизм составления средне- и долгосрочных организационных прогнозов. Вместе с тем, у методики также были замечены недостатки, основным из которых является недостаточно четко проработанный механизм подготовки как оцениваемых, так и оценивающих к самой процедуре. Номинально этому посвящен целый раздел в описании предлагаемых технологий оценки, однако на практике для точности ее проведения и получения качественных результатов необходима более серьезная подготовка участников, требующая дополнительных временных и материальных ресурсов, что в целом усложняет использование методики и останавливает многих потенциальных ее пользователей.

На основе вышесказанного можно сделать вывод, что на данный момент в России существует реальная возможность пользования уникальной методикой оценки руководителей первого и второго уровня, разработанной проектом Тасис на совершенно безвозмездной основе. Данная методика достаточно оригинальна и удобна в применении, однако нуждается в дополнительной адаптации со стороны российских пользователей. Несмотря на то, что доступ к ней свободен через Интернет, это не афишируется, а потому круг ее пользователей до сих пор достаточно ограничен, в то время как ее более широкое использование могло бы существенно облегчить труд российского HRa. Вместе с тем, данная методика нуждается в доработке и постоянном совершенствовании на основе экспериментального применения в реальных условиях, позволяя при этом дальнейшее развитие и уточнение отдельных технологий, предоставляя возможность российским специалистам по управлению персоналом внести реальный вклад в теоретическую и практическую базу знаний по данному предмету.

Применение сбалансированной карты показателей в государственном управлении

Акчурина М.Н.

Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова

В настоящий момент, как перед частными, так и перед государственными организациями все чаще встает вопрос о стратегической и процессной эффективности для выживания и дальнейшего успеха. Одним из передовых инструментов обеспечения успешной реализации поставленных целей и задач, мотивирования персонала и коммуникаций с внешним окружением стала Сбалансированная Карта Показателей (The Balanced Scorecard).

В данной статье пойдет речь о возможности использования сбалансированной карты показателей в государственном управлении. В качестве примера приведем разработку сбалансированной карты показателей в ноябре 2002 года по Управлению и Бюджету и в ряде федеральных агентств как часть плана администрации президента Дж. Буша по усилению роли федерального правительства. Сбалансированная карта показателей, как говорится в

меморандуме главы Бюро по Управлению и Бюджету Митчела Дениэлса мл., предназначена для реализации пяти приоритетов управления, заявленных президентом Бушем: реорганизация государственной службы, усиление конкурентности частных и государственных компаний за федеральные заказы и работы, развитие системы электронного правительства, усовершенствование финансового менеджмента и интеграция бюджетного и программного планирования. Использование первых карт показателей планировалось при разработке бюджета на 2003 год [1].

Сбалансированная карта показателей - это система управления показателями эффективности, которая может быть использована в организациях любого размера для построения видения и миссии, соединяющей требования клиентов и бизнес-процессы, управления и оценки стратегий бизнеса, мониторинга улучшения эффективности процессов, усиления пропускной способности компании и обеспечения успешных коммуникаций с персоналом. По мнению Говарда Рома [2], вице-президента Института сбалансированных карт, президента компании «Howard Rohm Consultants», сбалансированная карта показателей, развивающаяся как система нефинансовых показателей частного бизнеса, применима и для общественного государственного сектора, но при возможности переформулирования правительственной миссии и изменений неприбыльных функций, которые характерны именно для некоммерческих государственных и общественных организаций. На языке сбалансированной карты показателей видение, миссия и стратегия декомпозируются на корпоративном уровне в различные представления или перспективы и пропущены через призму владельцев бизнеса, клиентов, стейкхолдеров, владельцев бизнес-процессов и персонал. Финансовой перспективой представлено видение владельцев бизнеса, видение клиентов представлено клиентской перспективой, видение владельцев бизнес-процессов и менеджеров - перспектива внутренних бизнес-процессов, а видение сотрудников через перспективу обучения и роста.

Когда сбалансированная карта показателей применяется для государственных организаций (министерства и федеральные агентства, федеральные правительственные или муниципальные учреждения), рамки должны быть сдвинуты в сторону попытки уловить и объяснить природу реализации миссии подобных организаций, т.е. понять, что мотивирует эти организации улучшать свою работу, в противовес природе мотивации коммерческих организаций прибылью. Если для частных компаний желаемый результат - это рост, повышение доходности и усиление конкурентных преимуществ, то для государственных организаций - это концентрация на необходимом и эффективном с точки зрения затрат уровне сервиса для граждан и некоммерческих структур. При построении сбалансированной карты показателей для государственных учреждений миссия становится ключевой движущей силой подобной организации, требования клиентов и стейкхолдеров объединяются и возможность их удовлетворения подтверждается соответствующими полномочиями и ограничениями учреждения. Перспектива «Обучение и рост» скорее может быть названа перспективой «Сотрудники и организационная мощность» для отражения важности персонала и создания эффективности организации путем обучения персонала и внедрения современных информационных технологий. Для отражения процедур построения бюджета и отчетности перед общественностью по использованию выделяемых фондов в государственных организациях используется бюджетная перспектива. Помимо этого в управлении эффективностью государственных учреждений необходимо учитывать, какое влияние государственные программы оказывают на граждан, другие государственные институты, бизнес-сообщество и общественность в целом. Описанные выше изменения перспектив сбалансированной карты, являющихся основой всей системы показателей, являются глубинными и показывают изменения на уровне фундамента логики построения системы, хотя не стоит забывать, что в центре сбалансированной карты показателей, как в государственной, так и в частной организациях, стоит бизнес-стратегия.

1. Norton D. Managing strategy is managing change <http://harvardbusinessonline.hbsp.harvard.edu/b01/en/files/newsletters/bsr-sample.pdf> - (01.02.2002)
2. Rohm H. A balancing act <http://www.balancedscorecard.org/files/perform.pdf> - (01.11.2003)
3. Каплан Р., Нортон Д. Организация, ориентированная на стратегию: Пер. с англ. — М.: Олимп-Бизнес, 2004.

Процесс становления местного самоуправления – проблема реформирования государственного управления.

Андрюшина Е. В.

Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова

Несмотря на закрепленный в Конституции факт о том, что органы местного самоуправления не входят в систему органов государственной власти [1], местный уровень управления, наряду с региональным и федеральным, фактически остается частью государственной структуры. Проявления элементов собственно самоуправления на локальном уровне незначительны. Вместе с тем, местная власть максимально приближена к населению, и следовательно, может более адекватно реагировать на общественные запросы. Реформирование местного уровня управления является первоочередной задачей и рассматривается как институциональная основа дальнейшей федеративной реформы, направленной на «существенную децентрализацию власти». [2]

В двух основополагающих законах «Об общих принципах организации законодательных и исполнительных органов государственной власти субъектов РФ» и новой редакции закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» предложено закрепить за каждым из уровней власти (федеральным, региональным и местным) четкий круг полномочий и обязанностей, вмешиваться в исполнение которых вышестоящему уровню власти будет запрещено. Действительное решение этой проблемы позволит вывести муниципальные органы власти из фактического подчинения региональным, в котором они находятся в настоящее время. Центр постепенно отсечет региональные органы власти от участия в регламентировании осуществления местного самоуправления на территории соответствующих субъектов федерации. Это соответствует общему курсу, направленному на ограничение полномочий регионов в сфере совместного ведения. [3]

Суть положений по реформе местного самоуправления, предложенных комиссией заместителя главы администрации президента Дмитрия Козака, заключается в следующих новациях: создание двухуровневой структуры местной власти, установление единой системы органов местного самоуправления, определение четкого списка полномочий местного самоуправления и юридической ответственности должностных лиц местного самоуправления, изменение принципа межбюджетных отношений. Для исполнения полномочий за уровнем власти закрепляется собственная доходная база, при этом передавать свои полномочия без передачи финансовых обязательств запрещается. Проект предусматривает прямой запрет на делегирование местному самоуправлению полномочий без установленного законом норматива отчислений из бюджета более высокого уровня. [4].

Представляется, что реформа направлена на повышение политической и финансовой самостоятельности местной власти. Однако возникают проблемы, связанные с нарушением некоторых концептуальных основ существования местного самоуправления как независимой формы народовластия: новая редакция закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» не учитывает мнения населения при изменении границ местного самоуправления, обнаруживает ущемление в правах на распоряжение муниципальной собственностью, на самостоятельное формирование и исполнение бюджета и т.д. В результате местное самоуправление лишается

возможности принимать какие-либо решения по структуре своей организации и по форме деятельности, не предусмотренные этим законом. [5]

Возникают также проблемы, связанные с финансовым обеспечением разделения полномочий между федерацией, ее субъектами и местной властью; ростом бюрократического аппарата, связанного с увеличением числа самоуправляющихся единиц.

Можно предположить, что результатом грядущей реформы может оказаться подмена местного самоуправления администрированием, а новый этап развития местной власти будет связан с политикой Центра, направленной на дальнейшую концентрацию полномочий на федеральном уровне.

1. Конституция РФ 1993 г., ст. 12, Москва, 1995 г.
2. Обращение В.В. Путина к участникам Госсовета, www.msps.ru
3. Демин И.Ю. Автореферат дисс. «Реформа местного самоуправления в РФ: подходы к реализации и механизмы осуществления», М-2002 г., с. 24
4. ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» от 16 сентября 2003.
5. Информгентство "Маркетинг и Консалтинг" от 4 ноября 2002.

Участие женщин в государственном управлении: система гендерных квот

Аристова К.Ю.

Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова

Гендерные квоты – законодательно определенный уровень представительства женщин и мужчин в органах власти. В основе квот лежит современная концепция равенства женщин и мужчин, базой которой служит постулат о том, что мужчины и женщины обладают равным гражданским достоинством, и те, и другие вносят равноценный вклад в развитие общества. Поэтому женщины должны иметь реальную возможность на одинаковых основаниях с мужчинами участвовать во всех сферах общественной жизни. Представительство обоих полов в органах управления должно быть паритетным, в идеале - выраженным формулой 50 на 50. Такое паритетное участие способствует, во-первых, реализации идеи равных прав и равных возможностей для женщин и мужчин, а во-вторых, развитию самой демократии.

Главная идея гендерных квот состоит в том, чтобы, существенно увеличивая политическое представительство женщин, вовлекать их в процесс непосредственного принятия политических решений и не допустить изоляции женщин от политической жизни; а в случае нейтральных гендерных квот - корректировать представительство обоих полов. В этом случае система квот отстаивает и интересы мужчин, особенно в тех областях, где занято большинство женщин (например, в социальной работе).

Основной задачей квотирования является обеспечение женщинам от 30% до 40% мест в органах государственного управления, так называемое «критическое меньшинство». Таким образом, квотирование направлено на формирование "критической массы" женщин-политиков, способных оказывать существенное влияние на политические процессы и политическую культуру в целом.

В настоящее время в мире широко обсуждается проблема квот. Мнения самих женщин относительно эффективности данной системы и последствий ее применения различны. В мае 2000 г. в Государственной Думе РФ прошли слушания по проблемам равных прав и возможностей женщин и мужчин, а в сентябре того же года состоялся Форум женщин-парламентариев стран СНГ и Балтии, посвященный обсуждению законопроекта "О государственных гарантиях равных прав и равных возможностей для мужчин и женщин". Международный и российский опыт показал, что привлечь женщин с опытом политической деятельности к участию в борьбе за выборную должность не составляет труда. Намного сложнее привлечь тех, кто не имел подобного опыта. Гендерное квотирование стимулирует партии к активному привлечению женщин в свои ряды и способствует подготовке значительного числа квалифицированных кандидатов для заполнения квот. В процессе этого партии вынуждены также концентрировать свое внимание на реальных рабочих условиях и культуре политического участия, способствуя модернизации политического стиля, делая его более привлекательным для женщин.

Основываясь на международном опыте, следует подчеркнуть, что система квот, при всех своих позитивных и конструктивных характеристиках, не лишена определенных недостатков. По свидетельству одной из членов парламента Испании, "квоты - обоюдоострый меч. С одной стороны, они обязывают мужчин думать о вовлечении женщин на уровень принятия решений, и, следовательно, мужчины должны создать это пространство для женщин, а с другой, именно мужчины ... будут искать таких женщин, которыми они смогут управлять и которые с большей легкостью примут гегемонию мужчин". Это обстоятельство возвращает нас к мифу о бесполезности, для самих женщин, увеличения их непосредственного представительства на уровне принятия решений, поскольку реально действующие женщины-политики не выступают проводниками интересов женщин.

Достигнет ли система квот своих целей - зависит в значительной степени от практики применения. По мнению специалистов, она может быть применена лишь как временная мера, пока не будут устранены барьеры на пути женщин в политику. Сегодня в России в предложенном законопроекте «О государственных гарантиях равных прав и равных возможностей для женщин и мужчин», выдвинутом Комитетом по общественным организациям и религиозным объединениям Государственной Думы РФ, предусматривается введение системы гендерных квот, нацеленных на обеспечение "критического меньшинства" в размере 30%. Сегодня в Государственной Думе женщин -7%, среди депутатов законодательных органов субъектов Федерации – 9%, в профсоюзах -15% .

Опыт западных стран показывает, что *гендерные квоты – эффективный механизм. Однако он должен быть комплексным* (в Скандинавии были не только приняты государственные законы о равноправии полов, но и созданы специальные комитеты, комиссии, министерства по наблюдению за эффективным проведением в жизнь принципа равных возможностей). К тому же необходим целый ряд условий для продвижения женщин. В частности, высокий уровень доходов обоих партнеров по браку, равные возможности в реализации права на труд, развитая система социальных услуг, государственная поддержка материнства, равномерное распределение обязанностей в семье, отказ от патриархальных стереотипов в культуре и т.п.

Подбор персонала: история и современность

Ашурко В. Ю.

Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова

Ценность «человеческих ресурсов» сегодня признается, пожалуй, всеми. На сегодняшний день разработано достаточно много методов и способов поиска и подбора персонала. По мере их развития складываются комплексные системы подбора персонала. В процессе становления современных систем подбора и отбора персонала можно, на мой

взгляд, выделить четыре основных этапа: донаучный этап, классический этап, этап стандартизации подходов и современный этап.

Донаучный этап начинается примерно 4–5 тыс. лет назад, во времена формирования рабовладельческих государств на Древнем Востоке. В Древнем Египте, например, уже тогда существовала школа чиновников, готовившая государственных служащих. К началу нашей эры сильная школа отбора сформировалась в Древнем Китае. Конфуций и его последователи разработали своего рода философию отбора чиновников из представителей не только знатных, но и других сословий. Главным принципом конфуцианского подхода было зачисление по наличию таких критериев, как значительные личные заслуги, качества ума и развитые интеллектуальные способности, высокие нравственные качества. Наивысшей ступени развития в рассматриваемый период отбор кадров достигает в Древней Греции. Критерии отбора крайне ужесточились, чему в значительной степени способствовало распространение идей таких мыслителей, как Платон и Аристотель, сформулировавших критерии и качества для той или иной профессии.

Начало **классическому этапу** отбора положила индустриальная революция XVIII – XIX вв., которая явилась стимулом для развития европейского капитализма. Изменение условий труда повлекло за собой изменение производственных отношений. К началу XX века на крупных предприятиях создаются собственные кадровые службы. Функция первых администраторов по персоналу (секретари по благосостоянию) состояла в посредничестве между рабочими и администрацией. В тот период кадровая проблема решалась так: лучших работников переманивали с других предприятий, используя денежный фактор и всевозможные привилегии. Значительные изменения в кадровой политике произошли лишь к 20-м годам прошлого столетия, когда на предприятиях стала применяться «тейлористская» система организации труда. Особое внимание тогда уделялось созданию специальной системы поиска и отбора персонала, а также оценке деятельности руководителя и соответствия его занимаемой должности.

В начале XX века в научном и деловом мире начинает расти интерес к вопросам, связанным с развитием профессиональной ориентации и применением в обучении и отборе персонала психотехник. Появляется потребность в системе подбора кадров, активно происходит внедрение научных разработок в области кадрового менеджмента в промышленность [1]. В начале 20-х гг. XX века в Германии В. Вундтом создается первая психотехническая лаборатория; среди руководителей фирм проводятся исследования, цель которых – выявление критериев детального описания конкретных профессий [2]. Однако, по мнению известного теоретика социологии организации Питера Друкера, «функции кадровых служб вплоть до 1960-х гг. сосредотачивались, главным образом, на проблемах так называемых «синих воротничков» [3].

Этап стандартизации подходов. Переломным моментом в работе кадровых служб можно считать создание в начале 1960-х гг. «теории черт». Ее вклад в процедуру подбора и отбора персонала состоит в том, что она представляла собой, на мой взгляд, одну из первых попыток индивидуального различия людей в целях отбора для управляющей работы [4].

В 1970-х гг. управление персоналом претерпело глубокие качественные изменения, связанные со вступлением ряда промышленно развитых стран Запада в постиндустриальную стадию развития. Процесс автоматизации и последующей за ней компьютеризации производства существенно изменили содержание труда. Что касается практики работы кадровых служб, то происходит постепенный переход от автоматизации простейших учетных и расчетных процедур к целенаправленному и повсеместному применению средств персональной вычислительной техники.

Современный этап начинается примерно с середины 90-х гг. XX века и характеризуется, в первую очередь, масштабным применением в процессе подбора персонала информационных компьютерных технологий. Эта тенденция определяется повышением требований к потенциальным сотрудникам. В зарубежной практике и в настоящее время в России в системах управления персоналом многих крупных организаций применяются современные высокоточные технологии, основу которых составляют компьютерные информационные и экспертные системы, также разработан ряд специализированных пакетов прикладных программ для работы с кадрами.

С развитием научного менеджмента и специальных технических средств профессиональный отбор стал осуществляться уже с теоретически и практически обоснованных позиций. Например, в наши дни особенно актуальна проблема применения психотехник в подборе персонала. В ряде случаев для обработки результатов отборочных тестирований применяются довольно сложные математические программы, что, естественно, повышает не только стоимость, но и качество проводимых работ.

В настоящее время, когда отечественная экономика перешла на рыночный путь развития, необходимо не просто заполнить штатное расписание, а подобрать его так, чтобы принятый человек работал наиболее эффективно, так как от этого напрямую зависит прибыль организации. Это обстоятельство является залогом постоянного развития комплексных систем подбора персонала.

1. См.: Rice C., *Getting Good People and Keeping Them*. N.Y., 1984.
2. См.: Десслер Г., *Управление персоналом*. М., 1997.
3. Друкер П., *Эффективное управление*. М., 2003, с. 46.
4. См.: Bogardus E., *Leaders and Leadership*. N.Y., 1934.

УДК 658

Малое предпринимательство как стратегический фактор проведения процессов реструктуризации отраслей и предприятий

Банников С.А.

Оренбургский государственный университет

Несмотря на значительное отставание России от стран с развитой рыночной экономикой по уровню развития малого предпринимательства, крупные российские предприятия уже имеют хозяйственные отношения с широким кругом малых предприятий. По данным независимых исследований на базе большинства крупных предприятий создаются в среднем по 5-6 малых предприятий в форме «дочерних», вклад которых в результаты деятельности головной фирмы по валовому хозяйственному обороту оценивается примерно в 2,5-5%. Число малых предприятий, с которыми крупные предприятия поддерживают только торгово-экономические связи, - на порядок выше, охватывая в ряде случаев более 100 независимых фирм. Их доля в снабжении и сбыте обследованных предприятий, по оценкам руководства крупных предприятий, варьирует от 10 до 50%.

Взаимодействие крупных предприятий с малыми предприятиями прошло несколько этапов.

Первый этап совпал со стартом «перестроечных» реформ, когда малые предприятия создавались государственными предприятиями преимущественно для перекачки средств. Эти малые предприятия не имели серьезного практического значения для развития крупных предприятий и их адаптации к меняющимся экономическим условиям, но выполнили функцию одного из источников первоначального накопления капитала.

Второй этап имел место с начала акционирования и массовой приватизации крупных предприятий, когда усилились попытки создания на их базе функционально-ориентированных малых предприятий (прежде всего, в сферах

снабжения, сбыта, строительных и вспомогательных работ и пр.). Эти попытки проводились как путем выделения отдельных хозяйственных звеньев предприятий, так и за счет создания малых предприятий на новой основе.

Третий этап, сущность которого будет характеризоваться производственно-кооперационной интеграцией крупных предприятий, с одной стороны, и малого бизнеса, с другой, получит развитие в рамках проводимого реформирования предприятий. В условиях отсутствия реальной государственной поддержки по выводу отраслей из кризиса малое предпринимательство приобретает особую актуальность, выступая как внутренний отраслевой ресурс экономического роста. Нетрадиционные комбинации факторов производства, создаваемые посредством предпринимательского подхода, позволяют использовать их с максимальной эффективностью, особенно в организации оптимальных структур и пропорций производства и управления.

В этой связи участие малого предпринимательства в реструктуризации отраслей рассматривается как предпочтительная стратегическая линия, реализация которой должна проходить по следующим направлениям:

- реализация возможностей малого предпринимательства в интеграции и стратегическом партнерстве в интересах устойчивого развития хозяйственных систем;
- участие малых предприятий в создании гибких организационных структур отраслей и предприятий;
- стратегическая ориентация на использование инновационного потенциала малого предпринимательства.

Потенциальные возможности субъектов малого бизнеса получать поддержку от крупных компаний, обусловлены единими целями малого и большого предпринимательства. В крупном и в малом бизнесе происходит единение земли, труда и капитала. Различия касаются только масштабов этого процесса. Поэтому социально-экономические последствия от изменений в большом бизнесе более ощутимы. Однако большое число малых предприятий и значительная численность занятых в малом бизнесе сглаживает эти различия.

Анализа и обобщение зарубежной практики нормативно-правового закрепления обеспечения открытости государственной службы

Баснак Д.В.

Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова

Доступ к информации в современных условиях играет существенную роль для граждан любого государства. За последние годы существенно возрос интерес общества к такому важному понятию, как открытость информации. Большинство современных стран проводит активную политику по либерализации доступа граждан к информации. Более 40 стран приняли законы по доступу к государственным информационным ресурсам, еще 30 находятся в процессе разработки такого законодательства. Впервые закон о свободе доступа к информации появился в Швеции (Закон свободы прессы) в 1776 году. Международные организации, такие как Европейский союз, Содружество независимых государств, активно занялись разработкой проектов законов и правил государственной открытости в процессе модернизации нормативно-правовой базы по доступу граждан к информации. Мировой Банк и МВФ работают над внедрением законодательства об открытости, которое является неотъемлемой частью программы по повышению прозрачности и снижению коррупции в разных странах.

Само по себе наличие законодательства, устанавливающего открытость органов государственной власти, не всегда реально гарантирует гражданам доступ к информации о деятельности власти. Во многих странах механизмы и процедуры по предоставлению информации очень слабы, а следовательно нежизнеспособны. Правительство некоторых стран противостоит предоставлению информации. Государство может задерживать ответ на запрос о предоставлении информации или требовать непомерную плату за осуществление запроса. Судебные органы, как правило, в таких ситуациях встают на сторону государства. Ко всему прочему, независимые объединения, на которые была возложена функция предоставления информации, могут подвергаться политическому воздействию и становиться совершенно беспомощными из-за мизерного финансирования.

Террористические акты 11 сентября во многом повлияли на сокращение доступа к информации в таких странах, как США и Канада. В Великобритании недавно принятый Акт об информационной открытости вводится в действие до 2005 года. Существуют различные схемы и методики, через которые государства стремятся к достижению открытости государственной власти. Россию можно отнести к тому ряду стран, где законодательство об открытости государственной власти находится в стадии разработки. В связи с этим анализ мирового опыта открытости органов государственной власти может быть особенно интересен. В работе рассматривается международный опыт открытости государственных структур, а также общая информация по законодательству, критерии предоставления информации, органы, осуществляющие контроль за предоставлением информации, сроки предоставления информации, порядок оплаты за предоставление информации в зависимости от субъекта. Прописана ответственность за предоставление информации и контроль над органами или структурными подразделениями, которые предоставляют информацию.

Большинство стран выстраивают во многом похожую систему, через которую осуществляется сбалансированное взаимодействие государственного аппарата с гражданским обществом. Схема взаимоотношений в большинстве стран очень схожа: приняты законы, закрепляющие право на доступ к информации, функционирует отдельный орган, наблюдающий за соблюдением закона и осуществляющий рекомендации по соблюдению процедур при предоставлении информации. Обычно этот институт не может обязать государственные органы предоставить информацию. Функции гаранта соблюдения закона о свободе доступа к информации обычно возлагаются на уполномоченного по правам человека, но некоторые страны предусматривают существование отдельного Уполномоченного по вопросам доступа к информации. В целях защиты своих информационных прав граждане вправе обращаться либо к Специальному Уполномоченному, либо в суд. Уполномоченный ведет статистику отказов государственных органов и в конце года выносит на общественное обсуждение результаты. Наиболее закрытые органы подвергаются критике. Во многих странах уполномоченный по информации или уполномоченный по правам человека имеет свои региональные представительства.

За последние 30 лет наблюдается общемировая тенденция государственных органов к либерализации и открытости своих процедур. Большинство стран подвергли существенному изменению свои законы о доступе к информации. Теперь в законодательстве большинства стран предусматривается предоставление данных на электронных носителях. Развитие информационных технологий повлияло на сроки обработки запросов, издержки при предоставлении информации существенно снизились. Но у столь радикального вскрытия информации есть и обратная сторона. После широкомасштабных террористических актов по всему миру, интерес к дальнейшей либерализации и свободе официальной информации стал угасать. Закрылись многие информационные порталы, существенно ограничился доступ к официальной информации. Государственные органы большинства стран осознали пределы по возможностям доступа к официальной информации.

Информационные технологии в сфере регионального управления

Батанина И.В., Влацкий В.В.

Оренбургский государственный университет

В настоящее время, когда человечество стремится к глобальному информационному обществу, конкурентоспособность государства определяется наличием новейших информационных технологий (преимущественно компьютерных), а также умением их использовать. В условиях жестких требований рынка и при традиционной «закрытости» государственных структур, подобная проблема стоит особо остро. Эффективность управления предполагает высокую степень согласованности действий органов власти и тесное их взаимодействие на всех уровнях. Необходимы разработки радикально новых подходов к управлению, обеспечивающих гибкость в планировании и обоснованность в принятии решений.

Один из подходов к построению таких моделей управления связан с разработкой принципов управления на основе знаний, которые постепенно становятся одними из главных. В отличие от традиционных подходов к управлению, ориентированных на создание замкнутых систем и использование «жестких» бюрократических схем управления, развиваемый в работе подход ориентирован на создание открытых систем управления [1], в которых главную роль начинают играть процессы кооперации и самоорганизации. В этих условиях становятся необходимы более мощные и гибкие открытые программные системы, способные непрерывно приобретать новые знания и изменять свою структуру и функции, развиваясь и адаптируясь вместе с управлением к решаемым задачам и условиям внешней среды.

Современный рынок программных продуктов предоставляет возможность полностью или частично реализовать автоматизацию задач принятия управленческого решения. Одним из важнейших моментов при выборе соответствующего программного обеспечения является совпадение принципов ведения управления в конкретном регионе и принципов работы выбираемого программного обеспечения. К сожалению, это не всегда возможно.

В настоящее время нами разработана методика и комплекс инструментальных средств, позволяющих успешно решать задачи регионального управления (пакет программ «Анализ»).

Необходимо отметить, что методологической основой моделирования социально-экономического развития региона является представление региона в виде слабо структурированной сложной системы, в составе которой могут быть декомпозированы подсистемы: население, производство, непрямое производство, экология, пространство, финансы, внешняя экономическая сфера. Кроме того, в условиях нестабильности экономики особое внимание следует обратить на фактор неопределенности в принятии решений. Можно выделить несколько основных типов неопределенностей в задачах принятия решений [2]:

- объективная неопределенность («неопределенность природы»);
- неопределенность, вызванная отсутствием достаточной информации (гносеологическая неопределенность);
- стратегическая неопределенность, вызванная зависимостью от действий других субъектов управления (партнеров, противников, организаций и т.п.);
- неопределенность, порожденная слабо структурированными проблемами;
- неопределенность, вызванная нечеткостью, расплывчатостью как процессов и явлений, так и информации, их описывающей.

В этой связи возникает мысль о возможности применения принципиально новой по математической форме и экономическому содержанию модели регионального управления, основным преимуществом которой в современных условиях является то, что при отсутствии исчерпывающей информации по всему народному хозяйству региона, можно генерировать возможные варианты развития региона. Мощным инструментом анализа сложных систем, позволяющим при нечеткой исходной информации строить адекватные модели, является теория нечетких множеств [3].

1. Дигенский Н.В., Рапопорт Э.Я. Современные концепции построения и применения общей теории управления сложными системами. // Труды III Международной конференции «Проблемы управления и моделирования в сложных системах, Самара, 2001, с. 116-127.

2. Влацкая И.В., «Математические модели регионального управления в условиях неопределенности» // Материалы Третьей Всероссийской конференции с международным участием «Достижения науки и техники – развитию сибирских регионов», Красноярск, 2001, С. 27-28.

3. Заде Л.А. Основы нового подхода к анализу сложных систем и процессов принятия решений // Математика сегодня, М.: Знание, 1974, С. 5-49.

Изменение статуса автономных республик РСФСР в конце 80-х — начале 90-х гг. XX в.

Беянина И.В.

Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова

Одним из важных вопросов, связанных с формированием российского федерализма является изменение статуса автономных республик РСФСР в последний период существования СССР. Проблема повышения статуса автономий позволяет прояснить такие моменты, как асимметрия субъектов Российской Федерации, национальные конфликты внутри РФ, широко обсуждаемые в настоящее время.

В 1990-м г. начался подготовительный процесс создания нового союзного договора, законодательно были оформлены расширенные права для союзных республик, входивших в состав Советского Союза, а также автономных республик. Так, например, 26 апреля 1990 г. был принят Закон «О разграничении полномочий между Союзом ССР и субъектами Федерации». В нем были определены такие права для автономных республик, как передача своих полномочий СССР, минуя союзные республики. Кроме того, все автономные образования свои отношения с союзными республиками, в составе которых они находились, должны были выстраивать на основе оформления особых договоров. Законом от 26 апреля 1990 г. автономиям было предоставлено право участия в новом союзном договоре наравне с союзными республиками. [1]

Передача части функций Центра союзным республикам, попытка наделить дополнительными правами автономные республики привела не только к ослаблению самого Центра советской союзной государственности, но и к потере своего значения союзными республиками.

Автономии РСФСР занимали более половины ее территории и часто обладали большим экономическим потенциалом. Предоставление им широких полномочий со стороны Центра дестабилизировало отношения внутри республики. В то же время предоставление союзным республикам самостоятельности в решении основных политических и экономических вопросов способствовало оппозиционно настроенному руководству союзных республик приобрести реальный суверенитет.

12 июня 1990 г. на Первом Съезде народных депутатов РСФСР была принята «Декларация о государственном суверенитете Российской Федерации». Декларация провозглашала суверенитет РСФСР в составе СССР. Было объявлено «верховенство Конституции РСФСР и законов РСФСР на всей территории РСФСР». Законы «О действии актов Союза ССР на территории РСФСР» и «Об обеспечении экономической основы суверенитета РСФСР», принятые осенью 1990 г. нейтрализовывали действие законов СССР в РСФСР и вели к разрушению Советского Союза. [2]

Однако после принятия «Декларации о государственном суверенитете Российской Федерации», подобные документы стали принимать автономные республики и области России. Фактически из автономий они переходили на положение суверенных республик в составе РСФСР.

В 1990 — 1991 гг. из 31 автономии, входившей в состав РСФСР, 25 решили преобразовать свой статус. 8 из 15 автономных областей и округов приняли решения о преобразовании в автономные республики, а 2 — в автономные области. Из 16 автономных республик 15 приняли декларации о своем суверенитете.[3]

Для РСФСР вопрос сохранения автономий стал одним из основных. Выступая в Казани в августе 1990 г., Б.Н. Ельцин — президент Российской Федерации, предполагал возможность оформления между РСФСР с одной стороны и Татарстаном с другой конфедеративного, а не федеративного договора. Именно в этом выступлении прозвучали слова Ельцина «Возьмите такую долю самостоятельности, которую сможете переварить».[4]

Варианты конфедеративного устройства с полноправным участием в них бывших автономных республик рассматривались в начале 90-х гг. не только руководством РСФСР. 25 ноября 1991 г. в газете «Известия» был опубликован проект Договора о Союзе Суверенных Государств. Новое государственное образование предполагалось создать по принципу конфедерации. При этом автономные республики, в том числе и республики РСФСР имели бы в Союзе Суверенных Государств членство равное с союзными республиками.[5] Это создавало угрозу распада не только СССР, но и РСФСР.

Повышение статуса автономных образований привело к диспропорции в национальных отношениях, а, следовательно, к возникновению почвы для национальных конфликтов внутри РСФСР.

1. Ведомости Съезда народных депутатов и Верховного Совета СССР. 1990. № 19. Ст. 329.
2. Фроянов И.Я. *Погружение в бездну*. М. 2001. С. 230.
3. *Административно-территориальное устройство России*. М. 2003. С. 244.
4. Митрохин С.С. Российский федерализм: история болезни // *НГ-регионы*. 1998. № 16 (20).
5. «Известия» от 25 ноября 1991 г.

Инновационная функция социальной сферы: российская специфика

Богданова О.Н.

Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова

В XXI веке изменения, модернизация и инновации становятся неотъемлемой частью эффективного развития не только отдельных отраслей производства, но и всего общества в целом. С этой точки зрения необходимо тщательно проанализировать инновационную составляющую и функцию социальной сферы.

Причин недостаточного развития социальной сферы в России довольно много. Несомненно, одна из них — это разрушение «старого» порядка организации данной сферы жизни общества и отсутствие со стороны руководителей четкого понимания того, как должна функционировать «новая» организация.

Основные проблемы современного российского общества, находящегося на пути реформирования и становления, затрагивают следующие *три аспекта*: направленность реформ на решение проблем каждого отдельного человека; способность населения к восприятию реформ; способности и возможности властей по продвижению реформ. Таким образом, ключевыми становятся процессы адаптации реформ к населению, населения к реформам, а так же подготовка чиновников к управлению этими процессами адаптации. В условиях нового реформаторства разрешение данных проблем является одной из первоочередных задач государственной важности и требует особого внимания со стороны руководителей всех уровней.

Инновационная функция социальной сферы заключается в обеспечении соответствия реформационных процессов нуждам общества в целом и каждого его члена в отдельности, а так же во внедрении социальных инноваций, призванных обеспечить успешное продвижение реформ и их позитивную результативность. Очевидно, что инновационная функция социальной сферы является комплексной. Данное ее свойство объясняется проникновением этой функции во все области социально-экономической деятельности общества, а также сложностью субъекта реализации.

В ходе реализации инновационной функции социальной сферы, важно должным образом подчеркнуть необходимость подъема *культурного уровня* развития общества и его *научного потенциала*, а также проблему переориентации социальной сферы на *самообеспечение*. Именно культурный уровень определяет отношение человека к труду, здоровью, окружающей среде, своему положению в обществе, к семье, гражданскому долгу, определяет потребности человека. Более того, именно культурная среда играет определяющую роль при формировании отношения к жизни, стрессовым ситуациям и определяет дальнейшее поведение индивида. В настоящее время можно наблюдать, как подобного рода воздействие осуществляется посредством развития массовой культуры и возрастания роли средств массовой информации.

Наука является основой для динамического развития современного общества и залогом его конкурентоспособности в стремительно меняющейся среде. Общественные науки в целом - это база для решения социальных проблем с помощью организационных механизмов. Естественные науки, соответственно, развивают технологический потенциал страны. Но научно-технический прогресс не должен обгонять культурное развитие и, главное, не должен подменять собой культуру, дабы не превратить общество из живого организма в некий механизм, подчиняющийся жестким законам рациональности и научно-технического прогресса.

Важнейшим механизмом реализации инновационной функции социальной сферы является социальная политика государства. В 2000 году правительством было принято несколько стратегически важных документов, в том числе, "Стратегия развития РФ до 2010 года" и "Основные направления социально-экономической политики правительства РФ на долгосрочную перспективу". Отличительной чертой этих программ является то значение, которое приобретает социальная политика на государственном уровне: макроэкономика, производственная, транспортная и агропромышленная сферы деятельности правительства становятся инструментами для решения социальных проблем населения и повышения уровня жизни.

В целом, наблюдается заинтересованность государственной власти в развитии социальной сферы, изменяется подход к пониманию роли социальной сферы в развитии страны. Инновационная функция социальной сферы еще не нашла четкого отражения в нормативных документах, но научно обоснованные подходы к ее реализации уже существуют. Таким образом, основной задачей государства, на данном этапе развития общества, является создание благоприятных условий и четкой базы для эффективного осуществления социальной сферой всех своих функций, и в том числе, инновационной.

- 1) Крупнов А. Социальные гарантии // *Человек и труд*.—2001.—№1.
- 2) Макаров Л. Социально-экономическое положение России на рубеже XXI века // *Экономист*.—2000.—№9.

3) Социально-политические мегатенденции в России 1999-2010 гг. // Социальные и гуманитарные знания — 1999.—№1.

4) Пакет документов по реализации социальной политики государства // официальный сайт Правительства РФ www.government.ru

Информационное общество и проблема информационной безопасности

Борисов А.Ю.

Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова.

Информационно-коммуникационные технологии являются одним из наиболее важных факторов, влияющих на формирование общества XXI века. Их революционное воздействие касается образа жизни людей, их образования и работы, а также взаимодействия правительства и гражданского общества. Технологические инновации, вкуче с иными факторами, определяют развитие общества. Информационно-технологическая революция спровоцировала возникновение информационализма как материальной основы нового общества. При информационализме производство благ, осуществление власти и создание культурных кодов стали технически зависимыми от технологических возможностей общества с информационной технологией как сердцевиной этих возможностей [1].

Очевидно, что следствием глобальной информатизации является то, что человечество неизбежно подходит к формированию «открытого общества». Окинавская хартия глобального информационного общества предполагает, что именно открытый обмен и равный доступ к накопленной информации послужит достижению взаимодополняющих целей обеспечения устойчивого экономического роста, повышения общественного благосостояния, стимулирования социального согласия и полной реализации потенциала информационно-коммуникационных технологий в области укрепления демократии, транспарентного и ответственного управления [2].

Однако наряду с существенным расширением возможностей, которые открывают новые информационные системы для дальнейшего роста экономики и социальной сферы общества, широкое внедрение этих систем в общественную жизнь порождает различные опасения. В качестве основной проблемы при построении информационного общества Окинавская хартия выделяет существующий на международном уровне разрыв в области информации и знаний (digital divide).

В то же время предложенная концепция открытого информационного общества содержит в себе и иные потенциальные угрозы, связанные в основном с проблемой информационной безопасности. Наиболее радикально настроенные противники «открытого общества» считают, что сложившаяся концепция представляет собой монологический вариант информационного общества, при котором частное выдаётся за глобальное.

Также, даже если вышеприведённое высказывание не является полностью верным, определённые проблемы всё ещё остаются открытыми.

Среди них, прежде всего, следует выделить потенциальную угрозу контроля над едиными информационными системами со стороны отдельных государств или международных структур. Единое информационное пространство, несмотря на все преимущества, делает субъектов взаимодействия более уязвимыми с точки зрения информационной безопасности.

Также следует обратить особое внимание на такой социокультурный аспект информационной безопасности как совместимость культур. Развитие культурного многообразия является одним из основополагающих постулатов Окинавской хартии. Современные информационные технологии обеспечивают чрезвычайную проницаемость культуры. В то же время технологическая проницаемость не означает её гомогенное восприятие в инокультурной среде.

Это далеко не полный перечень потенциальных угроз информационной безопасности, с которыми государство и общество вынуждены столкнуться в рамках существующей концепции «открытого информационного общества».

Таким образом, при очевидном и оправданном стремлении к информационному сотрудничеству особое внимание должно быть уделено вопросам информационной национальной безопасности, данные проблемы следует рассматривать нераздельно.

1. Кастельс М. Информационная эпоха. Экономика, общество и культура. М., 2000, с.492

2. Окинавская хартия глобального информационного общества. Окинава. 22 июля 2000.

Особенности российской бизнес-элиты

Булатова Е.Б.

Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова

Бизнес-элита – это верхушка крупных предпринимателей, которые благодаря своему финансовому могуществу и наличию экономических ресурсов оказывают существенное влияние на принятие государственных решений. Нужно отметить, что влияние – необходимая характеристика бизнес-элиты.

Сегодняшняя бизнес-элита основана на взаимодействии двух элитных групп: истеблишмента, который финансируется крупным бизнесом и выдает ему разрешения на занятия сверхприбыльными видами предпринимательства; и бизнесменов, которые являются стратегическим центром в периоды наибольшего могущества, или просто являются «группой поддержки» одной из политических сил.

В качестве тенденций развития российской бизнес-элиты можно выделить следующее:

1) появление мощных финансово-промышленных групп, базирующихся не в Москве и ставящих задачу межрегиональной интеграции;

2) укрепление государства и снижение прямого влияния бизнес-элиты на некоторые политические процессы;

3) вытеснение московского капитала из регионов и усиление концентрации власти на региональном уровне;

4) изменение интересов крупного бизнеса, устремление предпринимателей на законодательное регулирование экономики в целом.

Трансформация российской бизнес-элиты выражается в том, что теперь средний возраст группы составляет 48,6 лет по сравнению с 51,8 в начале 90-х гг.

К числу новых тенденций можно отнести тенденцию относительного возрастания интереса к политике со стороны женщин-предпринимателей при постепенном нарастании мотивации личного участия в ней в роли экспертов.

Если в 1993 г. 37% предпринимателей были из Москвы, 28% — из крупных городов, а 35% — из сел и малых городов, то сейчас почти каждый третий представитель бизнес-элиты родом из Москвы и Петербурга, остальные 67% — представители Российской провинции, причем 25% — из крупных городов, а 42% — выходцы из сельской местности и

малых населенных пунктов.. Причина большей провинциальности группы кроется в структурных изменениях - на место влиятельных московских финансистов пришли региональные промышленники.

Характер образования бизнес-элиты также претерпел некоторые изменения. Если в 1993 г. типичным был приход в бизнес из сферы науки, культуры и образования, из госбанков, то сейчас это, в основном, производственники — 50 чел. (35 в 1993 г.), 16 чел. пришли из структур государственной службы, 28 работали в свое время в сфере науки, культуры и образования. И хотя доля людей с высшим образованием практически не изменилась (94% в 1993г. и 97% — в 2001г.), позже стали преобладать люди с техническим или инженерно-экономическим образованием, экономическим и юридическим. У многих есть второе юридическое образование.

Анализ социально-профессионального бэкграунда новой бизнес-элиты позволяет сделать вывод о том, что связь этой группы с политической элитой советских времен остается по-прежнему высокой. Так, 28,6% нынешней бизнес-элиты принадлежали в свое время к советской номенклатуре.

Особенностью российской бизнес-элиты можно назвать феномен «крышевания» - что является широким использованием личных контактов, предпочтения действовать по линии так называемых «социальных сетей», которые образованы из людей, хорошо друг друга знающих и в случае необходимости готовых поручиться за своего коллегу и взять ответственность за его действия на себя. Такое «крышевание» существует даже несмотря на то, что для успеха в бизнесе, как нигде, имеют очень важное значение личные рекомендации, контакты, репутация в широкой бизнес-среде.

Взаимопроникновение власти и собственности выражается в том, что происходит постоянный торг и обмен ресурсами между обоими акторами, включая и кадровые рокировки: бизнесмены приводят к власти своих ставленников, а политики после отставки находят себе пристанище в частных корпорациях, принося им в качестве капитала свои обширные политические связи («эффект шлепанцев»). Представляет немалый интерес перемещение менеджеров из бизнеса на государственную службу, а потом возвращение назад со знанием конфиденциальной информации, например, о перспективных планах правительства в той или иной сфере, что дает корпорации неоправданные преимущества в конкурентной борьбе за получение заказов («синдром вращающейся двери»).

Объявленная В. Путиным «равноудаленность» бизнеса от политики означает выбор: или поддерживать власть во всех ее начинаниях, или уйти в тень. В новом общественном устройстве нет места оппозиции, непредсказуемым выбором и непокорным нуворишам, любым необузданным силам. Теперь интересы государства и крупного бизнеса совпадают: дальнейшая концентрация капитала в руках 20-25 финансово-промышленных групп, полностью лояльных государству – вот социально-экономический проект новой власти.

Экономическая природа социальной политики в России.

Васильева В.В.

Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова

Социальная политика любого государства зависит от того политико-экономического курса, который избирает для себя отдельно взятая страна. Это положение ярко подтверждает пример нашей страны, вставшей на путь реформирования в начале 90-х гг. 20 в. и использовавшей его «шоковую» модель.

Уже в 1992-1993 гг. наступил распад экономики. ВВП России по сравнению с 1989 г. составил 69,6%. Десятилетие «шокотерапии» привело к захвату национального богатства узкими группами лиц и обнищанию значительной части населения. Разгром экономики был бы ещё более страшным, если бы Россия не располагала богатейшими природными ресурсами.

Следует отметить, что период 2000-2004 гг. характеризовался общим экономическим ростом, но в данной экономической динамике усматриваются тревожные симптомы:

- 1) ухудшение ситуации в отраслях, ориентированных на внутренний спрос;
- 2) неспособность рынка обеспечить структурный сдвиг в пользу отечественного производства;
- 3) невозможность достижения исходных рубежей 1990 г.

Нынешний механизм хозяйствования может быть оценен как бессистемный и непредсказуемый, что ведёт к ухудшению финансовых показателей и инвестиционного климата, а также к росту, а не к снижению реального показателя налоговой нагрузки.

Подобная ситуация не снижает высокую степень напряжённости в российском обществе. Несмотря на опережающую (по сравнению с темпами роста производительности труда) динамику номинальной и реальной начисленной заработной платы, доля населения с доходами ниже прожиточного минимума составляет 25%. Сохраняется беспрецедентный – четырнадцатикратный - разрыв крайних децильных доходных групп.

В правительственном проекте федерального бюджета на 2004 г. сохранены прежние концептуальные установки макроэкономической и бюджетно-налоговой политики, касающиеся источников бюджетных доходов и приоритетов бюджетных расходов.

Это подразумевает первоочередное обслуживание и погашение внешнего долга, при отказе государства от выполнения своих бюджетных обязательств перед гражданами. Это значит, что в очередной раз приостановлено действие десятков законодательных актов, содержащих чёткие социальные нормативы госфинансирования.

Данные положения были проанализированы в рамках альтернативного варианта бюджетной политики, который является частью общей альтернативной стратегии социально-экономического развития России. Она была предложена российским научным сообществом и поддержана отечественными товаропроизводителями, множеством общественных организаций, а также рядом госструктур, в том числе частью думских комитетов и фракций, Государственным советом РФ в 2003 году.

Здесь бюджет рассматривается как средство реализации следующих задач:

- 1) преодоления массовой бедности, безработицы, детской беспризорности, эпидемий социально обусловленных болезней, тенденций деградации человеческого потенциала;
- 2) предоставление гражданам гарантий на образование, здравоохранение и жилище, других важнейших социальных гарантий в соответствии с законодательно установленными нормами бюджетных расходов;
- 3) уменьшения межрегиональной дифференциации уровней жизни населения;
- 4) повышения минимальной заработной платы работникам бюджетных отраслей до уровня прожиточного минимума;
- 5) погашения госзадолженности перед населением и предприятиями, включая долги по детским и другим социальным пособиям, восстановлению сбережений граждан, оборонному заказу;
- 6) обеспечивающего всё это поддержания высоких темпов экономического роста на основе активизации инвестиционного процесса, модернизации и структурной перестройки народного хозяйства на современной технологической базе.

Все перечисленные задачи не могут быть решены в полном объёме в течение одного года, но при энергичном развёртывании социально-экономической политики можно добиться существенного продвижения в их решении.

1. Куликов В. «В очередной раз о характере реформационных преобразований Российской экономики и об их уроках» // Российский экономический журнал, 2003, №5-6 с. 3-17.
2. С.Ю. Глазьев, М. Жукова «Бюджет-2004: все тот же вопрос выбора социально-экономической политики» // Российский экономический журнал, 2003, №8 с. 3-15.
3. Ю. Винслав «Итоги и уроки народнохозяйственной динамики на рубеже двух столетий» // Российский экономический журнал, 2003, №3 с. 3-15.
4. С.Ю. Глазьев «Об очередной правительственной среднесрочной программе и не только о ней» / Российский экономический журнал, 2003, №4 с. 39.

Религия как квазиэкономический регулятор

Викторова З. С.

Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова

Анализ экономического развития того или иного общества можно проводить на основании целого ряда критериев. При этом в качестве одного из квазиэкономических регуляторов может быть рассмотрена религия. За этим теоретическим предложением стоит неоспоримое практическое доказательство, которое заключается в том, что разные религии создают разные типы «хозяйственной этики» (по терминологии М. Вебера). Разные религии, формируя матрицы человеческого поведения, обеспечивают различную способность общества к техническому и экономическому рационализму. С другой стороны, нужно отметить и тот факт, что экономическая деятельность обусловлена многосторонне, то есть не существует такого способа производства, который был бы детерминирован исключительно религиозными факторами.

Можно сравнить способность православия (которое, естественно, интересует нас больше остальных) и протестантизма (который еще со времен М. Вебера является образцом религии рациональности) выступать в роли эффективных квазиэкономических регуляторов рыночной экономики. Сравнение основано на сопоставлении основных характеристик той и другой религии.

Тип аскезы. Основу протестантской аскезы составляет идея Beruf (призвания), которая заключается в осуществлении профессиональной деятельности в миру. Именно неустанная работа в своей профессии – единственный путь достижения certitudo salutis (избранности). При этом результаты труда не идут на удовлетворение мирских потребностей, а реинвестируются в производство. Иными словами, в протестантизме формируется сверхличная трансцендентная концепция наживы, которая способствует первоначальному накоплению капитала и развитию производства на базе его постоянного инвестирования.

Для православия, напротив, характерна не мирская, а магическая аскеза, которая выражается, например, в уходе в монастырь. Отсюда и совершенно иные пути к спасению: исповедь, причастие, молитва, то есть таинства, обращенные к потустороннему миру. В протестантизме, например, исповедь заменена религиозными дневниками.

В связи с вышеназванными особенностями в этих религиях формируются разные иерархии грехов: в протестантизме самый большой грех – потеря времени, что, опять-таки, способствует ведению интенсивной деятельности и, следовательно, развитию экономической сферы.

Индивидуализм и общинность. В протестантизме бог является спасителем лишь для избранных, грубо говоря, «места в протестантском рае ограничены». Этим как раз и обуславливается разобщенность индивидов в протестантском обществе: каждый спасается индивидуально, независимо, а может быть, даже и вопреки всем остальным. В православии же чувство братства (общинности) доходит до некоторого абсурда, так как христианин делает жертву не ради конкретного человека, он делает жертву «вообще». Это, фактически, тот же самый уход от мира в форме жертвенности.

Подаяние. В православии подаяние имеет сакральное значение: без подаяния вера не является истинной. Поэтому бедные обретают в православии значение необходимого «сословия». Протестантизм же уничтожает все виды благотворительности как неразумное расходование средств, которые могли бы пойти на развитие деятельности. Вместо беспорядочного подаяния в протестантизме существуют твердые нормы распределения епископского денежного фонда.

Богатство. В протестантизме богатство, полученное легальным и рациональным способом, является одним из признаков утверждения благодати. Богатство рассматривается как воздаяние за соблюдение нравственной и трудовой этики в земной жизни. Человек этический и человек экономический сливаются, и целерациональная деятельность нового этико-экономического человека получает высшую сакральную санкцию. В православии же богатство оценивается негативно. Ты не должен и, в принципе, не можешь быть богатым, так как а) есть подаяние, б) нельзя служить двум господам – маммоне и господу.

В рамках отношения к богатству показательно отношение к проценту. Как известно, процент – один из основных способов увеличения капитала. В православии существует запрет на взимание процентов, в протестантизме запрет взимать проценты распространяется только на случаи явного бессердечия.

Таким образом, протестантизм, выступая в роли квазиэкономического регулятора, способствовал первоначальному накоплению капитала, развитию промышленности, сельского хозяйства, предпринимательства и в целом - капиталистического способа производства. Православие же не могло и не стало квазиэкономическим регулятором. Это не свидетельствует о несостоятельности православной религии, но наводит на определенные мысли по поводу развития нашего общества, где с 988 года исповедуется православие. Необходимо сравнение моделей развития России и европейских стран, развивавшихся на основе протестантской этики «индивидуального достижения и личной ответственности».

Формирование зон свободной торговли: состояние и перспективы

Гвозденко Д. В.

Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова

В начале 90-х годов предыдущего столетия, когда Россия вступила на путь экономических реформ, были обозначены два направления развития отношений внешней торговли: 1) на уровне регионов путём формирования Свободных Экономических Зон (СЭЗ) (зон свободной торговли в частности); 2) на уровне страны в целом путём участия в интеграционных процессах с другими странами.

СЭЗ не стали, как предполагалось, аренами промышленного роста, а из-за действия ряда причин выполняют функции центров перепродажи товаров иностранного производства, то есть работают в режиме простейшей формы –

свободной таможенной зоны, но не в полной мере. Региональные офшоры фактически запрещены в России с 1.01.2004, так как отменены инвестиционные льготы по налогу на прибыль в регионах Российской Федерации. Таким образом, в Российской Федерации наметилась тенденция к затуханию процесса формирования и развития СЭЗ на территории страны. Акцент смещается в сторону развития совместных с другими странами свободных экономических зон, предполагающих процессы торгово-экономической интеграции между участвующими странами. Тем не менее, вопрос о создании или восстановлении СЭЗ будет ещё возникать в отдельных субъектах Российской Федерации. В настоящее время разрабатывается Федеральный закон «Об особых экономических зонах в Российской Федерации», который предполагает создание следующих типов особых экономических зон: 1) промышленно-производственные зоны; 2) технико-внедренческие зоны.[2]

Можно выделить два основных направления торгово-экономической интеграции для России: с расширенным Европейским Союзом (ЕС) и со странами СНГ.

В настоящее время Россия и ЕС идут по пути создания Общего Европейского Экономического Пространства (ОЕЭП) между Россией и ЕС, основанного на ранее заключенных соглашениях, учитывающего расширение ЕС и возможность будущих соглашений, нацеленных на более тесные экономические отношения между двумя регионами. Автором были проанализированы последствия расширения ЕС и образования ОЕЭП между ЕС и Россией с помощью компьютерной модели всеобщего равновесия. Были рассмотрены несколько сценариев образования ОЕЭП, которое будет похоже на зону свободной торговли с исключениями в некоторых секторах промышленности и услуг. Мы получили, что образование ОЕЭП потенциально выгодно как для России, так и для расширенного ЕС. Согласно нашим результатам для России предпочтителен сценарий образования зоны свободной торговли именно в промышленных отраслях.[3]

В рамках СНГ в течение длительного периода преобладает разноуровневая и разнотемповая экономическая интеграция, которая выражается в образовании межгосударственных объединений из стран-членов СНГ. Российская Федерация активно участвует в процессах создания ЗСТ в рамках СНГ в соответствии с «Соглашением о создании ЗСТ» от 15.04.1994, экономического сотрудничества в рамках Евразийского Экономического Сообщества (ЕврАзЭС), формирования Единого Экономического Пространства (ЕЭП) между Российской Федерацией, Республикой Беларусь, Республикой Казахстан и Украиной. Следует отметить, что государства-члены отмеченных интеграционных объединений переходят от общих организационных вопросов регулирования межгосударственных отношений к решению практических задач интеграции, согласованной деятельности органов управления, направленных на реализацию высокоэффективных программ и проектов в интересах каждого участника.

Путем формирования зон свободной торговли, предполагающих процессы торгово-экономической интеграции между участвующими странами, отмеченных выше, Российская Федерация способна решить ряд общегосударственных экономических задач: 1) рост производства и экспорта готовых изделий, машин, оборудования и, как следствие, выход из состояния рентной экономики; 2) создание инновационного рынка для внедрения передовых технологий в производство с целью обновления основных фондов; 3) увеличение торговых оборотов и нахождение своего направления производственной специализации в мировой системе разделения труда.

В заключение, хотелось бы отметить, что Россия неизбежно будет вовлекаться во всё новые и новые интеграционные процессы, в силу своего географического положения являясь ключевым звеном в экономическом сотрудничестве между Европой и Азией. Отмеченные выше два направления торгово-экономической интеграции России могут стать звеньями на пути полномасштабной интеграции между Европой и Азией.

1. Проект Федерального закона «Об особых экономических зонах в Российской Федерации»
2. Гвозденко Д.В., «Свободные экономические зоны в России: настоящее и будущее.»// Журнал «Вопросы экономических наук», 2004, №2
3. Гвозденко Д.В., «Создание Общего Европейского Экономического Пространства между Россией и ЕС. – М., 2003, <http://www.nes.ru/russian/research/abstracts/2003/Gvozdenko-r.htm>

Политический террор в Российской империи в оценках Н.А.Гредескула

Голубев Г.А.

Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова

Одной из важных задач исторического изучения терроризма является, на наш взгляд, анализ складывавшегося в различных обществах отношения к проблемам терроризма и понимания необходимости борьбы с этим явлением. При исследовании ситуации с террором в Российской империи представляется интересным и важным остановиться на характеристике тех оценок и суждений, которые высказывал относительно этого явления Н.А. Гредескул. Николай Андреевич Гредескул (1864-1930-е) был потомственным дворянином Харьковской губернии, профессором права в Императорском Харьковском университете и в Петербургском политехническом институте. С апреля 1906 года по 1916 год являлся членом ЦК конституционно-демократической партии. Избирался депутатом и товарищем председателя 1 Государственной Думы [1]. Основная проблематика, поставленная Гредескулом, может быть рассмотрена по следующим направлениям.

1. Исторические условия распространения политического террора в России.

Политический террор возник в 70-е гг. XIX в., когда часть оппозиционной интеллигенции решила бороться с абсолютизмом средствами насилия и устрашения. Абсолютистское государство, противодействуя любым оппозиционным проявлениям общественного сознания, само создало благоприятные условия для возникновения политического террора [2]. Важным фактором, повлиявшим на выбор политического террора в качестве способа борьбы, было, "трагическое одиночество" русской интеллигенции [3].

2. Основные характеристики политического террора:

а) террор как явление политической жизни представляет собой систематическое использование средств насилия и устрашения в борьбе с абсолютистским государством;

б) политический террор с нравственной стороны является убийством, причем убийством варварским, предательским; сама форма такого убийства исторически изжита;

в) психологические характеристики террористов: азарт, постоянное психическое перенапряжение, нравственная слепота, внушаемость и управляемость;

г) политический террор невозможен без существования систематически действующей в этом направлении организации [4].

3. Политический террор и революция.

В «Терроре и охране» вопрос решен однозначно: террористов нельзя отождествлять с революционерами, т.к. осуществление террора небольшой частью общества фактически отрицает политическую волю народа, декларируя его неспособность самостоятельно высказываться. Революция же - всегда выбор и слово народа.

В рамках кадетской партии позиция Гредескула эволюционировала от поддержки осторожной тактики партии в вопросе о методах политической борьбы до понимания необходимости поддержки исключительно конституционных методов борьбы [5].

4. Противодействие террору со стороны государства.

Основной формой противодействия террору со стороны государства стала охрана- организация и система чрезвычайных сил мер, направленных на борьбу с политическими убийствами. В описании системы «террор и охрана» - констатация и анализ причин неэффективной деятельности государства по противодействию терроризму [6].

5. Способы общественной борьбы с политическим террором:

а) сознательное отрицание политического террора как метода борьбы за конституцию; разведение понятий «политический террор» и «революционная борьба»;

б) сознательное общественное осуждение террора с нравственных позиций.

в) сознательное общественное осуждение системы «террор-охрана» [7].

1. Отечественная история. Энциклопедия. Т.1. М., 1994, с.627-628; Политические партии России. Конец XIX – первая треть XX в. Энциклопедия. М., 1996, с.163.

2. Гредескул Н.А., Террор и охрана. СПб., 1912, с.9.

3. Гредескул Н.А., Перелом русской интеллигенции и его действительный смысл. В кн.: Интеллигенция в России. СПб., 1910, с.50-51.

4. Террор и охрана, с.11-14, 24, 27.

5. Государственная Дума 1906-1917. Стенографические отчеты. Т. 1. М., 1995, с.120-121; Протоколы ЦК и заграничных групп конституционно-демократической партии 1905-сер 1930-х гг. В 6 томах. Т. 1. М., 1994., Т. 2. М., 1997; Съезды и конференции конституционно-демократической партии 1905-1920гг. В 3 томах. Т. 1. М., 1997. Т. 2. М., 2000.

6. Гредескул Н.А. Террор и охрана, с.24-30.

7. Там же, с.11-14, 34-35.

УДК 35.07:316.354

Изменение организационной культуры государственных органов как механизм повышения эффективности государственного управления

Глотова Ю.Н.

Белгородский государственный университет

Возрастание динамичности, сложности и противоречивости социально-экономических процессов предъявляет новые требования к деятельности государственных органов. Попытки решить проблемы бюрократизации, коррупции, низкой эффективности государственного управления традиционными методами, включающими нормативно-правовое воздействие и усиление административного контроля, не приводят к желаемым результатам. Важнейшей предпосылкой перехода государственного управления на качественно новую ступень его развития является изменение организационной культуры государственных органов.

Организационная культура представляет собой устойчивую систему представлений, принципов, установок и ценностей, разделяемых большинством членов организации и находящихся отражение в организационных нормах, стандартах, сформировавшихся образцах поведения, традициях, ритуалах, символах. Сложившаяся культура оказывает непосредственное влияние на поведение членов организации, задает ориентиры решения основных организационных проблем - «проблем внутренней интеграции и адаптации к изменениям внешней среды» [1].

Среди общих черт, характерных для культуры государственного органа исполнительной власти независимо от его компетенции и уровня управления, можно выделить высокий уровень дистанции власти и стремления к избеганию неопределенности, преобладание «маскулинизма» и коллективизма (методика оценки Г. Хофштеда [2]). Причем, коллективизм выражается в патологической форме «быть как все», стремлении избежать личной ответственности, боязни высказать собственное мнение. В то же время положительные стороны коллективизма выражены недостаточно. По результатам исследования, проведенного кафедрой «Государственной службы и кадровой политики» РАГС, только 36% опрошенных государственных служащих отмечают наличие дружеской взаимопомощи и поддержки в организации [3]. Кроме того, для культуры государственных органов характерны ориентация на поддержание стабильности и «внутренний фокус» при решении организационных проблем (методика К.Камерона и Р.Куинна [4]). В рейтинге целевых ориентиров деятельности государственных служащих интересы общества занимают последнее место из семи обозначенных (отметили 13% опрошенных), а более значимыми ориентирами выступают интересы организации и указания начальника [3]. К негативным чертам, характерным для культуры большинства государственных органов, в частности, относятся абсолютизация роли формальных процедур и правил, консерватизм и негативное отношение к нововведениям, склонность к принятию типовых решений, преобладание директивного стиля руководства, низкий уровень развития самоорганизации и самодисциплины, мотивация, основанная на угрозе наказания.

Решение проблемы низкой эффективности государственного управления предполагает формирование инновационной, социально-ориентированной культуры государственных органов. В ее основу должны быть заложены такие ценности как демократизм, гуманизм, гласность и открытость для общественного контроля, социальная ответственность, высокий профессионализм, стремление к совершенствованию, ориентация на использование прогрессивных управленческих технологий, гибкость, поощрение творческого подхода и инициативы, нетерпимость к нарушению законов и нравственных норм, приоритет социальных интересов над личными и организационными.

Изменение организационной культуры предполагает использование кадровыми службами государственных органов всего комплекса современных социально-психологических и коммуникативных технологий воздействия на персонал при активном содействии высшего руководства. К основным методам формирования новой культуры можно отнести: личный пример руководителя, пропаганду новых ценностей, изменение системы мотивации, отбора и продвижения государственных служащих, создание единого информационного пространства (внутренних средств массовой информации), организацию обучения государственных служащих, в том числе проведение организационных тренингов, направленных на развитие необходимых качеств у сотрудников (навыков групповой работы, принятия нестандартных решений, креативного мышления и т.п.), внедрение организационных традиций и ритуалов, поддерживающих новые ценности.

1. Шейн Э. Организационная культура и лидерство. С-Пб., 2002, с. 31-32.

2. Hofstede G. Cultures and organizations: Software of the mind. Glasgow, 1994.

3. Организационная культура государственной службы: Социологическое исследование кафедры «Государственная служба и кадровая политика» РАГС/ Рук. проф. В.Л. Романов. М., 1999, с. 265 – 267.

4. Камерон К., Куинн Р. Диагностика и изменение организационной культуры. СПб., 2001.

Заемствование опыта государственного управления: проблема оценки

Горлова Е.В.

Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова

Заемствования опыта управления делятся на два вида: копирование организационных форм и заемствование логики, алгоритма управления. Второе, безусловно, предпочтительнее. Так, японские исследования показали, что перенесение и адаптация особого алгоритма управления резко повышает эффективность всей системы управления. В основе неструктурных компонентов управления лежит национальный элемент, при чем его интеграция в чужеродную систему может давать синергетический эффект. К примеру, произошло, в системе государственного управления Древней Руси произошел такой симбиоз двух начал: национального вехового начала и варяго-греческого, княжеского.

Люди зачастую негативно относятся к любым изменениям, следовательно, возникает проблема подготовки заемствования. Так как нововведения имеют конечной целью некий положительный эффект для общества в целом, можно предположить, что его реакция будет существенно влиять на сам процесс заемствования – должен сработать механизм обратной связи. Влияют на процесс заемствования сложившиеся практики, традиции государственного управления: наличие общих и особенных черт у заемствуемой и функционирующей системы, гибкость существующей системы, ее способность к реорганизации, адаптации новых элементов. Важен и характер заемствования: является ли оно частью плана всеобщей модернизации, как при Петре, реформы собственно управления или конкретного подразделения – поскольку для эффективности необходима гармоничность системы в целом. Восприятие заемствования или как средства, или как самоцели определяет степень адаптации этого опыта с учетом национальных особенностей и интересов. Субъектом заемствования могут выступать сам аппарат управления, вышестоящие структуры, третья сила (гражданское общество, интервенты); соответственно, возникают проблемы соотношения корпоративного и национального интереса, адекватности преобразований.

Острой является проблема самой оценки заемствований. Полярность оценок обуславливается различными подходами к проблеме: идеализирующий - некритически подходит к освоению опыта, рациональный - пытается выявить логику происходящего. Соответственно, используются различные критерии: 1) эффективность как соотношение затрат и результатов, 2) характер заемствования: имело ли место простое механическое копирование чужого опыта или происходила творческая адаптация увиденного у соседей, 3) масштаб: охватывает ли заемствование всю систему или только некое структурное подразделение, 4) адаптация к национальным условиям и подготовленность населения, 5) революционность: изменило ли заемствование саму суть трансформируемой системы.

Эффективность заемствования определяется несколькими факторами: социальными, ментальными, культурными и психологическими, субъектом реформы, целью и характером. Социально-экономические условия влияют на их результат, материально-технические средства обеспечивают подготовленность социальной среды к подобным нововведениям. Рациональность и эффективность государственного управления во многом определяется состоянием управленческой культуры государства и всего населения. Управленческий аппарат будет проявлять или значительное сопротивление, или активное принятие заемствований, в зависимости от того, насколько они соответствуют его представлениям. Важную роль играют ментальные особенности: отношение к реформам, преобразованиям и заемствованиям (открытость), отношение к существующей системе.

На материале российских реформ центрального управления (например, Петра I) можно выявить факторы и границы заемствования опыта управления. Петровская реформа имела целью заемствование второго типа, но не было учтено, что заемствование имеет свои границы, его успешность обуславливает ряд факторов. Результатом оказалось лишь заемствование структур управления, которые не были адаптированы к российской действительности и культуре. Сформировавшийся в предшествующие века «образ врага», в данном случае врага православия, предопределил неприятие реформы массами: отрицательное отношение к «латинянам» и «немцам» было перенесено на заемствуемую систему и управленческий аппарат. Этим предопределились как последующие кризисы системы управления, так и кризисные явления в обществе.

До сих пор даются противоречивые оценки результатов петровских заемствований, в частности, западного опыта управления. Действительно, с одной стороны, произошло резкое разделение нарождающейся бюрократии и народных масс, а с другой, европейская культура не прижилась мгновенно – многие десятилетия преобладала национальная нормативная система. По мнению М.Раева, трансформировалась только структура центрального управления, а управляемая система осталась прежней: сохранилось крепостное право, не развивались институты представительства, в силе остались традиции местничества, кормления, поручительства и т.д. . Пушкирев отмечает, что «проводимая Петром европеизация носила насильственный спешный мало продуманный, и потому во многом поверхностный характер, прикрывая лишь «немецкими» кафтанам и париками старые московские слабости и пороки. Резкая и внезапная европеизация общественной верхушки оторвала эту последнюю от народной массы, разрушила то религиозно-моральное и общественно-бытовое единство народа, которое существовало в Московской Руси».

Социальные риски глобализации

Гранова И. Ю.

Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова

В ходе экономической, политической, экологической, культурной глобальности и глобализации аксиоматика выстроенной на национально-государственных принципах социологии модерна, архитектура мышления, поведения и жизни в рамках пространств и идентичности государственного общества постепенно разрушаются.

Многие обществоведы и сторонники социалистических, социал-демократических, националистических, национально-освободительных концепций глобализации утверждают, что неолиберальная глобализация обнажает и обостряет существующие в мире противоречия и конфликты, «глобализирует» их, порождает новые опасности и проблемы. Проявления неустойчивости современного мирового развития многообразны и возникают в политической, экономической, социальной сферах балансирующего на грани «мирового общества риска».

Глобализация несёт с собой феномен нового авторитаризма: его носителями выступают международные кредитно-денежные и торгово-экономические организации, транснациональные корпорации и другие рыночные институты. Институты политической демократии становятся просто ширмой («фасадная демократия»), прикрывающей авторитарную практику. Глобализация объективно ведёт к размыванию и обесцениванию регулирующих функций национального государства, которое уже не может, как прежде, защищать национальную экономику от нежелательных внешнеэкономических последствий, регулировать те экономические, социальные и культурные процессы, которые выплеснулись за пределы национальных границ, обрели самостоятельность, стали саморазвивающимися и неуправляемыми. Впервые в истории государственный суверенитет теряет свой исконный смысл, понятие политического суверенитета устаревает в ходе глобализации. Транснациональные корпорации, негосударственные организации, самоопределение новых наций, резко увеличившаяся мобильность населения крушат прежнюю систему

национальной идентичности. Гражданское общество перестаёт видеть в государстве главную и незаменимую форму общественной организации. Авторитет государств подрывается быстрорастущей опасностью со стороны международного терроризма.

Активно формируется и новая международно-правовая парадигма, закрепляющая в общественном сознании и в пространстве международных отношений «новый обычай» в качестве специфической нормы своеобразного протоправа. Его характерные черты – нечёткая законодательная база, превалирование властной политической инициативы над юридически закреплёнными полномочиями, неформальный характер ряда влиятельных организаций, анонимность и принципиальная непубличность значительной части принимаемых ими решений.

Одним из самых негативных последствий становится тот факт, что в глобальном обществе экономика из инструмента организации хозяйственной жизни, из технологии отношений в финансовой сфере стремится превратиться и в философию, и в идеологию глобализирующегося мира. Огромное влияние на развитие глобальных кризисных ситуаций оказывает проблема национальных валютных систем в условиях глобализации и мирового долгового кризиса, основная причина углубления которого состоит в отрыве финансовой сферы от реальной экономики. Отрыв финансовой системы от реальной экономики не означает, что связь между ними исчезает – наоборот, однако она приобретает негативный характер. Развивается феномен «экономики мыльного пузыря», что создаёт перманентную угрозу финансовых кризисов, оказывающих разрушительное воздействие на социальные и политические системы, особенно в странах периферии, и подрывают устойчивость мировой экономики. Фактически ряд специалистов расценивает глобализацию как новую политику, которая готовит, обеспечивает и воспроизводит – с помощью особого воздействия на общественное сознание – экономическую зависимость, в том числе через культурную экспансию, снижение прозрачности социальных процессов. Глобализация имеет далеко идущие последствия для культур, идентичности и стилей жизни. В многом она проводится с помощью культурного обеспечения в виде унифицированной массовой культуры, что реально приводит к обострению проблемы искусственных потребностей (в особенности престижного толка) у одной части человечества при невозможности удовлетворить минимальные естественные – у другой.

Указанные процессы, происходящие в глобализационную эпоху, отчётливее всего проявляют реализуемую в практике глобализации политику и могут определить неудачу всего проекта, позволив идентифицировать его как грандиозную антиутопию. С ростом значимых для человечества рисков, в условиях общей нестабильности мироустройства, перманентной неравновесности новой экономической среды, хронически порождающей кризисные ситуации, всё чаще возникает вопрос: не являются ли глобальный геоэкономический универсум и североцентричный мировой порядок лишь очередной переходящей версией «нового мира», прикрывающей более драматичное развитие событий?

Подготовка реформы городского самоуправления России в начале XX века

Далина О.А.

Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова

В начале XX века жизнь городов регулировалась Городовым Положением 1892 г., которое, по мнению современников, имело недостатки, существенно тормозившие развитие городского хозяйства. Наиболее уязвимыми сторонами этого закона были городская избирательная система и объем правительственного контроля за деятельностью органов городского самоуправления. Избирательными правами на выборах в городские думы наделялись лишь те, кто уплачивал довольно большой налог с недвижимости в кассу города, и администрация обладала правом осуществлять надзор не только за «законностью», но и за «целесообразностью» действий городских самоуправлений.

Особенно актуальной проблема пересмотра Городового Положения 1892 г. стала после революции 1905 г., поставившей на повестку дня вопрос о правовом равенстве всех граждан, независимо от их социального и имущественного положения.

В правительственных кругах необходимость изменения городского закона осознавалась еще с конца 1890-х гг., но, несмотря на существование нескольких законопроектов в этой области, реформа городского самоуправления до февральской революции 1917 г. так и не была проведена.

Одним из первых шагов правительства на пути реформирования городского самоуправления было введение этого общественного института в городах губерний Царства Польского, где его до той поры не существовало. Причем распространить действие Городового Положения на города Привислинского края планировалось с некоторыми изменениями, которые, в случае успеха, должны были повториться в общероссийской реформе: было намечено предоставить избирательные права на выборах в городские думы квартирникам и сократить объем правительственного надзора за деятельностью городских самоуправлений.

Данный проект разрабатывался с 1905 г. в Министерстве внутренних дел, с 1907 по 1910 гг. рассматривался в Совете министров, был внесен в III Государственную думу 29 мая 1910 г., обсуждался в Государственном Совете с 1912 г. и в 1914 г. был отклонен [1].

К 1916 г. было предложено три основных проекта пересмотра Городового Положения 1892 г.: правительственный проект, подготовленный к осени 1916 г., законодательное предположение 37 членов IV Государственной думы (кадетской фракции), внесенное 27 февраля 1913 г., и проект Всероссийского Союза городов, разработанный на IV съезде Всероссийского Союза городов 12-14 марта 1916 г. в Москве. Все три проекта расширяли права органов городского самоуправления и сокращали объем правительственного надзора (отменяли формулировку «контроль за целесообразностью» и возвращались к «контролю за законностью» действий городских дум)[2].

В вопросе о городских выборах правительство и члены Государственной думы были солидарны: их проекты предусматривали возврат к разрядной системе (по имущественному принципу). Хотя в III Государственной думе кадеты выдвигали законодательное предположение о новом городском избирательном законе, который предполагал «четырёхвостку» - всеобщее, равное, тайное и прямое избирательное право, против чего решительно выступали октябристы. При рассмотрении кадетского проекта пересмотра Городового Положения в комиссии по городским делам в 1913-1916 гг. пункт о выборах вызвал самые горячие споры, и было решено рассматривать его самостоятельно, отдельно от других разделов. Всероссийский съезд городов также ратовал за широкое избирательное право.

Принципиальным новшеством был пункт законодательного предположения 37 членов Государственной думы о децентрализации: в городах с населением более 500 тыс. человек предлагалось создать мелкие территориальные самоуправляющиеся единицы – районные думы и управы. Всероссийский съезд городов считал эту меру необходимой даже для городов с населением более 100 тыс.

В целом, по наблюдению современников, основы этих проектов были близки принципам Городового Положения 1870 г. и восходили к дискуссиям 1870-1890-х гг. о необходимости включения в городское представительство квартирников и сокращения административного надзора.

Таким образом, в начале XX века и правительство, и Государственная дума, и общественные организации подготовили собственные варианты реформирования городского самоуправления, но высшая власть не воспользовалась этими предложениями, опасаясь, что такие серьезные перемены могут лишить ее прежних прерогатив.

Реформа городского самоуправления была проведена Временным правительством. Постановлениями 15 апреля и 9 июня 1917 г. в эту общественную структуру были внесены принципиально новые начала: всеобщее избирательное право, оплата труда гласных и полная самостоятельность городских общественных учреждений. Столь кардинальные меры полностью изменили систему заведования городским хозяйством, утратившую всякую преемственность с дореволюционными городскими думами.

1. Аврех А.Я., Столыпин и Третья дума. М., 1968. С.92-108.
2. Писарькова Л.Ф., Московская городская дума: 1863-1917 гг. М., 1998. С.142-143.

Развитие эмоционального интеллекта сотрудников деловой организации

Джуренко Р. А.

Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова

Десятилетиями компании соревновались на опережение друг друга по основным показателям: кто быстрее внедрит новую технологию, оборудование; придумает новый товар или услугу; сумеет использовать более дешевое сырье. Однако, в наше время создавать устойчивое конкурентное преимущество становится все труднее. Чем сегодня определяется успех?

Термин «эмоциональный интеллект» ввели в научный обиход в 1990 году американские психологи Питер Саловей и Джон Майер для обозначения таких специфических свойств человеческой психики, как умение разбираться в собственных чувствах, понимать настроение людей (эмпатия), а также умение регулировать собственные эмоции. Одно из проявлений эмоционального интеллекта - умение адекватно оценивать собственные возможности и ограничения, максимально эффективно использовать свои сильные качества и стараться нивелировать слабые стороны. Способности человека познавать и понимать эмоциональные составляющие человеческой природы, способности к самопознанию и самоконтролю, развитые до уровня навыков, являются важной составляющей комплексного понятия эмоциональной компетентности, или эмоционального интеллекта. «Людей можно научить более глубокому пониманию собственной эмоциональной жизни и помочь им в достижении их целей» - говорит основоположник концепции эмоционального интеллекта Питер Саловей. Нервные пути мозга продолжают развиваться примерно до середины человеческой жизни - а это означает, что эмоциональные недостатки возможно корректировать.

В 1995 году была опубликована книга Дэниэла Големана "Эмоциональный интеллект", в которой автор делает предположение, что жизненный успех индивида определяется не столько коэффициентом интеллекта (то есть умственного развития) (КИ/IQ), сколько особенностями его эмоционального разума. Эта книга по-новому оценила роль эмоций в жизни человека, в том числе его способности к достижению успеха. Големан выработал целую систему практических приложений своей идеи, показав, какими критериями должны руководствоваться компании при наборе персонала, каким образом создается гармоничная рабочая команда и т.д. Последователи разработали множество тестов для определения так называемого коэффициента эмоционального развития (КЭ/EQ).

Исходя из теории Y (по определению Дугласа МакГрегора), большинство работников при соответствующих условиях будут стремиться к плодотворной работе. Эти условия и пытаются создать компании, понявшие важность и ценность каждого сотрудника. Причиной рабочих трудностей часто являются не столько деловые просчеты, сколько "роковые психологические ошибки". Исследователи отмечают самые распространенные из них: плохие отношения с сотрудниками, авторитарность, чрезмерная амбициозность, конфликт с вышестоящим начальством. Деятельность тех, кто руководит людьми, происходит в системе "человек - человек" и на 90% состоит из общения с партнерами, клиентами, сотрудниками. В то время как КИ/IQ человека практически не меняется со времен молодости, эмоциональный разум (EQ) продолжает развиваться на протяжении всей жизни. Ученые Гарвардского университета утверждают, что доля КИ/IQ в жизненном и деловом успехе человека составляет примерно 20%. Многие теоретики лидерства утверждают, что именно уровень EQ определяет успешность или неуспешность руководителя. Способность понимать себя и других людей, контролировать свои и чужие эмоции, формировать, спланировать и мотивировать команду на достижение цели - все эти навыки определяются эмоциональным разумом.

Для развития эмоционального интеллекта персонала в прогрессивных компаниях предусмотрены специальные мероприятия по развитию эмоциональной компетентности, эмпатии (семинары, тренинги и т.п.), где сотрудники учатся испытывать "правильные эмоции". Дополнительными инструментами могут являться обучение, наставничество, совершенствование системы стимулирования труда. Это оправдано и полезно для компании в целом, так как решающий фактор успеха компании, ее основной ресурс - люди, сотрудники. Сегодня всемирно известные консалтинговые компании предлагают сторонним организациям свои услуги по выявлению способностей и потенциала их менеджеров, основываясь на показателе КЭ/EQ. Атмосфера открытости, внимания к эмоциям каждого, создание корпоративной культуры, которая приветствует инициативу, способны принципиально изменить отношение сотрудников к своей работе. Служба персонала призвана стимулировать каждого сотрудника на построение своего успешного будущего в компании и поддерживать эти его устремления в силах и в интересах организации. Она может сделать все для того, чтобы работники чувствовали, что именно на этом рабочем месте они в полной мере могут проявить свои лучшие качества и видеть реальные результаты своих усилий не только через собственное благополучие, но, главным образом, в процветании и успехе всей компании.

Управление по целям (Management by Objectives) как один из методов нематериальной мотивации персонала

Добряхина О. П.

Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова

В современной науке мотивации отводится ведущая роль. Существует множество различных теорий и моделей мотивации, которые порой противоречат друг другу. Среди них можно выделить теорию потребностей Абрахама Маслоу, теорию ожиданий Виктора Врума, теорию X и Y Дугласа МакГрегора, теорию двух факторов Фредерика Герцберга и другие. Однако руководителям организаций не стоит искать в этих работах готовых рецептов по мотивированию персонала, но, усвоив для себя их основные положения, необходимо выработать для себя свою программу мотивации персонала. Необходимо понимать, что на каждом конкретном предприятии должна быть своя специфическая программа, в которой бы учитывались все особенности деятельности компании.

Одним из возможных методов мотивирования персонала может выступать так называемое Управление по целям или Management by objectives (MBO). Сам по себе метод MBO является инструментом для организации эффективной

работы в крупных и средних компаниях. МВО обеспечивает постановки целей и задач для реализации бизнес-плана компании, контроль их исполнения и оценку результатов деятельности в режиме реального времени.

Особенностью МВО является то, что сотрудник сам участвует в постановке своих целей и сам регулирует и контролирует выполнение этих целей, сам оценивает свою деятельность и сам же делает определенные выводы касательно полученных результатов. Руководитель в данном случае играет роль рулевого или направляющего.

Используя оценочную матрицу МВО руководитель может сподвигнуть своих сотрудников на осуществление «героических поступков» и улучшение тем самым результатов своей деятельности. Кроме того, основываясь на конечных результатах матрицы МВО, сотрудник может сам регулировать свою деятельность, задавать себе задачи и следить за их выполнением. Зачастую самую почетную позицию в матрице МВО занимает не руководитель и даже не его помощник, а рядовой сотрудник организации. Это также служит хорошим мотивирующим фактором, заставляя сотрудников организации стремиться к «звездному пьедесталу».

Однако данная система мотивации на пути своего внедрения на российских предприятиях встречает массу препятствий. Одним из таких препятствий является приверженность российских руководителей традиционным видам управления на предприятиях. Любое нововведение воспринимается очень и очень осторожно, и соответственно внедряется очень медленными темпами, что к моменту окончательного внедрения гарантирует, что данный метод будет уже устаревшим.

Другим препятствием является неподготовленность сотрудников к данному методу мотивирования. На практике при внедрении МВО сотрудники испытывают трудности по самостоятельной установке целей и задач, а так же по их выполнению.

Кроме того большим препятствием для внедрения данной системы является российский менталитет. Предприятия, введшие систему МВО, столкнулись с проблемой «легкомысленного» отношения к постановке целей. Сотрудники старались поставить себе такие цели, чтобы не сильно утруждая себя прослыть «героями недели».

В результате можно сказать, что управление по целям является одним из перспективных методов мотивирования и оценки персонала. Однако не стоит забывать об особенностях российской культуры и истории при внедрении данной системы на предприятиях. Разумно подходить к специфике российского общества и особенностям развития различных предприятий, в дальнейшем можно использовать МВО как один из самых эффективных способов нематериальной мотивации.

1. Management by objectives (управление по целям) <http://management.com.ua/hrm/hrm054.html>
2. Суровцев Г. Целевое управление (Management by Objectives) // Связьинвест. №12, 2003г

Изменение подходов к трактовке инновационных сетей

Дунь И.И.

Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова

В современных условиях успешная инновационная деятельность все чаще становится результатом взаимодействия неоднородных субъектов и различных областей знаний. Инновационные сети показали себя в качестве наиболее эффективного способа организационного оформления такого взаимодействия.

Новая волна интереса к изучению сетей – в частности, инновационных сетей – «возникла благодаря вопросам, поставленным теорией организаций перед экономистами» [1]. В основном, они сводились к следующей формулировке: «Что является причиной создания и существования организационных сетей?» В теории организаций существует три основных подхода к объяснению сущности функционирования инновационных сетевых структур, которые, в свою очередь, подразделяются на две условные группы.

Первую группу составляют подходы, основанные на стимулах. К этой группе относятся два подхода, рассматривающие сети в качестве структур, которые обеспечивают минимизацию издержек НИОКР и транзакционных издержек соответственно. Вторая группа включает в себя подходы, основанные на знаниях. Наиболее заметный среди них утверждает, что сеть есть генератор продуктов инновационной деятельности.

В рамках первого подхода организация представляется в качестве функционального связующего звена между затратами и выпуском. Этот подход лежит в основе неоклассического направления экономической теории. Основной вопрос заключается в оптимальном распределении ресурсов и определении стимулов деятельности организации. Что касается непосредственно промышленной инновационной деятельности, то исследованием сетей, создаваемых в этой области, занимается так называемая новая индустриальная экономика. Помимо названных проблем она изучает условия и стимулы, побуждающие организации к сотрудничеству в области НИОКР, которое осуществляется в рамках теории игр.

Второй подход уходит от непосредственного рассмотрения производственных процессов и сосредотачивается на изучении транзакционных издержек экономических процессов. Сторонники этого подхода полагают, что основная причина существования организаций как хозяйствующих субъектов рыночной экономики лежит в издержках, вызываемых функционированием рыночного механизма ценообразования. Иерархическая структура организации позволяет снизить транзакционные издержки различных видов деятельности по сравнению с экономической деятельностью, осуществляемой вне организационно оформленных структур. В данном подходе стимулом для создания организации выступает снижение транзакционных издержек. Позднее Вильямсон и другие исследователи экстраполировали эти выводы на инновационные сети. С их точки зрения, сети «являются промежуточной формой организации деятельности в дихотомии «иерархическая организационная структура – организационно не оформленная структура» [2].

Третий, основанный на знаниях, подход значительно отличается от группы подходов, основанных на стимулах. Данный теоретический направление исследований восходит к Маршаллу и Пенроузу, выдвинувших предположение, что «знания – решающий производственный фактор» [3] и «основной актив любой организации» [4]. В начале 1980-х этот подход получил развитие в работах представителей эволюционной экономики. Эта экономическая концепция ставит знания во главу угла успешной деятельности организации и рассматривает их в качестве главного элемента экономического анализа. Здесь сети играют решающую роль в промышленной инновационной деятельности и, следовательно, являются центральным механизмом координации такой деятельности. Благоприятная среда для выработки новых технологических решений в инновационных сетях возникает благодаря эффекту взаимного технологического дополнения и синергетическому эффекту, что достигается за счет создания пула уникальных технологий и навыков работы.

Современная инновационная деятельность организаций протекает в рискованных условиях. Инновационные сети способствуют снижению этих рисков. Сегодня возлагаются большие надежды на сетевую форму организации промышленной инновационной деятельности.

1. Holmström, B. and Tirole, J. *The Theory of the Firm* / Цит. по: Schmalensee, R. and Willig, D. *Handbook of Industrial Organization*, Vol. 1, North-Holland, Amsterdam.
2. Williamson, O. *Markets and Hierarchies: Antitrust Analysis and Implementation*, The Free Press, New York, NY, 1975.
3. Marshall, A. *The Principles of Economics*, 8th ed., Macmillan Press, London, 1920.
4. Penrose, E. *The Theory of the Growth of the Firm*, Basil Blackwell, Oxford, 1959.

Влияние социальных факторов на дефицит государственного бюджета

Есаулова Л.Г.

Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова

В настоящее время во многих странах мира правительства пытаются сбалансировать государственные бюджеты в условиях роста доли государственных расходов в ВВП. Значительный дефицит государственного бюджета характерен для ряда развитых стран Западной Европы. В частности, в Германии и Франции бюджетный дефицит превышает установленный Маастрихтским соглашением безопасный уровень в 3% ВВП, Италия фактически приблизилась к этому уровню – 2,8% ВВП, в Великобритании в 2003 году зафиксирован дефицит бюджета, равный 2,5% ВВП. В США дефицит государственного бюджета достиг 6% от ВВП, а в Японии – 7,4% ВВП.

Современная ситуация в Объединенной Европе характеризуется такими явлениями, как гипертрофированный рост расходов государств, ригидность рынков труда и экспоненциальный рост расходов, связанных со старением населения. Это способствует развитию тенденций дефицитности в бюджетной сфере.

Во Франции общественное недовольство вызывает правительство, третий год подряд пытающееся вернуть уровень бюджетного дефицита к приемлемому 3%-ному барьеру. Уровень безработицы в стране вырос до 9,6% среди так называемой «активной» части населения, располагаемые доходы домохозяйств постоянно снижаются. Французские граждане испытывают беспокойство по поводу проведения пенсионной реформы, которая может негативно повлиять на будущие накопления, в то время как 3%-ное снижение ставки налога на прибыль вряд ли ощутимо повлияет на спрос (общее фискальное бремя в стране остается неизменно высоким). Правительство отказывается провести сокращение штата государственных служащих (что позволило бы значительно уменьшить расходы на государственный аппарат). Ситуация усугубляется тем, что государственный долг Франции (63% ВВП) также превысил уровень, установленный финансовыми правилами Еврзоны (60%) и будет продолжать расти до тех пор, пока экономический рост в стране не достигнет 2,5% в год. Общий долг национальной системы здравоохранения и страхования достигает 20 млрд евро, и хотя официально он не учитывается в государственном бюджете, также рассматривается Европейским «Экофин» в качестве негативного элемента французской экономики.

Правительство США объясняет дефицит бюджета в своей стране фазой экономического спада и необычайно высокими военными расходами государства в прошлом году. Дефицит бюджета планируется снизить в два раза в течение последующих пяти лет. Основными мерами дефицитного финансирования являются политика стимулирования экономического роста и строгая финансовая дисциплина в части государственных расходов. Многое зависит и от политических решений по поводу возможности существования столь значительного бюджетного дефицита (например, данные на конец 2003 года – 408 млрд долларов). В частности, речь идет о поправке (резолуции) к конституции, требующей ежегодной балансировки бюджета, что, по мнению американских сенаторов, может уберечь страну от растрат национального богатства, а также избавит будущие поколения от долгов (то есть решит социально-экономическую проблему перекладывания долгового бремени на поколения потомков). Столь популярная в прошлые годы поправка вряд ли осуществима в современной политической ситуации. Значительное число служащих государственного аппарата – еще одна черта американской общественно-политической системы, повлиявшая на уровень бюджетного дефицита.

Изложенное дает возможность сделать вывод о прямой взаимосвязи общественно-социальной ситуации в стране и государственным бюджетом, в частности, его дефицитом. Важными социальными факторами, влияющими на уровень дефицита государственного бюджета, являются следующие. Во-первых, это увеличение социальных расходов, связанное с демографической обстановкой в стране. Во-вторых, общественное ожидание некоего стабильного уровня социальных расходов, что означает необходимость финансирования социальных программ (медицинских, пенсионных, программ для социально незащищенных слоев общества и т.п., помимо «защищенных» статей бюджета) даже в условиях экономического кризиса. Для формальной стабилизации экономики и бюджета эффективнее было бы отказаться на время от их финансирования, но угроза социального недовольства вынуждает правительство финансировать социальные программы, наращивая объемы государственной задолженности и усугубляя положение с дефицитом бюджета. В – третьих, дефицитное финансирование государственных расходов имеет и ряд последствий для самого общества (так как именно на социально важные мероприятия выделяются средства, полученные от займов). Позитивное влияние дефицитного финансирования на один из самых важных для общества показателей – уровень безработицы – экономисты связывают с циклической безработицей. В последние десятилетия чаще всего фиксируется структурная безработица, а попытки стимулировать экономику через финансирование тех или иных социальных программ в таких условиях могут привести к стагфляции. И, наконец, определенное негативное влияние на уровень бюджетного дефицита могут оказывать значительные расходы на содержание государственного аппарата. Определение степени влияния выявленных факторов на размер дефицита государственного бюджета может позволить повлиять на социально-экономическую ситуацию и способствовать благоприятному социальному климату в стране.

УДК-336.27.027

Некоторые аспекты новой налоговой системы

Загайнова Ю.А.

Зеленодольский филиал Института экономики, управления и права

Вот уже несколько лет в стране идет реформа налоговой системы. Главная ее задача – достижение оптимального соотношения между регулирующей и фискальной функциями. Добиться этого можно выравниванием условий налогообложения, снижением общего налогового бремени и упрощением налоговой системы. Система администрирования налогов должна привести к снижению уровня издержек исполнения налогового законодательства, как для государства, так и для его граждан.

Проводимая реформа позволила увеличить в 2002 году собираемость налогов более чем на 20% по сравнению с 2001 годом. И это, не смотря на снижение налоговых ставок и общую либерализацию налоговой системы. Вместе с тем налоговая реформа не привела к упрощению налоговой системы и ликвидации препятствий для экономического роста.

Налоговая система по-прежнему слишком затратна с точки зрения администрирования, как для налоговых органов, так и для налогоплательщиков. Одной из причин этого является до сих пор высокая совокупная налоговая нагрузка на экономику. Но рост экономики зависит не только от уровня налогообложения, на него влияет множество самых различных факторов.

Причины экономического роста следует искать не только в снижении налогов (хотя это важный фактор), но и в создании такой модели налогообложения, которая бы обеспечила экономическую эффективность, справедливость и незатратное администрирование налоговой системы. Представляется, что этой моделью может стать так называемая разновекторная модель налоговой системы. Она предполагает резкое сокращение неэффективных налогов, а также замену налога на прибыль налогом на расходы. Одним из исходных посылов для построения этой модели является тезис о том, что налогообложение расходов более предпочтительно с точки зрения экономической эффективности, справедливости, чем налогообложение доходов.

Налог на расходы – это более собираемый налог, чем налог на доходы. Ведь затраты осуществляются лишь тогда, когда есть деньги. С введением налога на расходы меньше будет убыточных предприятий, так как не будет смысла показывать убытки. Как известно, в настоящее время таких предприятий более 40%, хотя их создавали не только ради производства, но и для получения прибыли. С введением этого налога и отменой налога на прибыль будет меньше предпосылок для сокрытия прибыли от акционеров, возрастет капитализация рынка, появятся легитимные источники для инвестиций.

Отказ от налогообложения прибыли в пользу налогообложения расходов даст возможность перейти от ущербного принципа «больше произвел – больше заплатил» к более справедливому и экономически эффективному принципу «больше налогов платит тот, кто больше имеет и потребляет».

Поэтому и предлагается столь привычный налог на прибыль организаций заменить налогом на расходы. Ведь «уловить» прибыль для налогообложения становится трудной задачей не только для налоговых органов, но и для налогоплательщиков. С точки зрения налоговой теории налог на расходы имеет право быть еще и потому, что он является ресурсосберегающим налогом, способствует сбережениям, а следовательно, и экономическому росту.

Разновекторность налогов – одно из принципиальных отличий предлагаемой модели налогообложения от действующей ныне. Так, сейчас НДС и налог на прибыль являются одновекторными налогами. По сути, налогообложению подвергается один и тот же объект: выручка от предпринимательской деятельности.

Предлагаемая модель налоговой системы решает эту проблему в силу разновекторности применяемых налогов. Так, минимизация НДС в виде предъявления завышенных налоговых вычетов по приобретенным товарам (работам, услугам) приведет к увеличению налога на расходы. Эту разновекторность налогов можно считать своеобразным компенсатором потерь налоговых поступлений в результате нелегитимных действий налогоплательщика.

Отмена ряда малоэффективных и загромождающих систему налогов, замена самого сложного для понимания и техники счета налога на прибыль налогом на расходы, снижение ставок по НДС и ЕСН сделают налоговую систему простой и прозрачной. Предполагается, что лишь четыре налога (НДС, налог на расходы, ЕСН и налог на доходы физических лиц) будут взиматься на постоянной основе, а остальные – в зависимости от характера предпринимательской деятельности. Общее упрощение налоговой системы позволит отказаться от «изобретения» специальных налоговых режимов для налогообложения малого бизнеса. Все эти меры по упрощению налоговой системы и снижению налогового бремени не должны привести к потерям бюджета. Наоборот, учитывая более полное раскрытие налогового потенциала при предлагаемой модели налогообложения, можно ожидать прироста налоговых поступлений.

1. Снижение налогов – не панацея//Российский налоговый курьер. - 2003-№13. С. 70-72.
2. Малис Н.И. О перспективах налоговой реформы// Налоговый вестник.-2003 - №6. С.3-7

Экономическая природа и сущность муниципальной собственности

Зобенко И.В

Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова

Изменение отношений собственности и создание многообразия форм собственности стали принципиальными пунктами реформирования российского общества в девяностые годы. Анализ практики реформирования отношений собственности в нашей стране отчетливо свидетельствует о том, что основной акцент был сделан на формирование, в первую очередь, федеральной собственности, в то время как формирование и функционирование муниципальной собственности осталось несколько в стороне. А ведь муниципальная собственность является одним из важнейших элементов современной экономической системы, и могла бы внести важный вклад в становление отношений собственности в России и в процесс преодоления "отчуждения собственности" от конкретного субъекта.

В большинстве научной литературы авторы, рассматривая экономическое содержание муниципальной собственности, исходят, прежде всего, из определения понятия "муниципальная собственность". В настоящий момент наиболее полное определение приведено в ФЗ от 1995 года "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации". "В состав муниципальной собственности входят средства местного бюджета, муниципальные внебюджетные фонды, имущество органов местного самоуправления, а также муниципальные земли и другие природные ресурсы, находящиеся в муниципальной собственности, муниципальные предприятия и организации, муниципальные банки и другие финансово-кредитные организации, муниципальные жилищный фонд и нежилые помещения, муниципальные учреждения образования, здравоохранения, культуры и спорта, другое движимое и недвижимое имущество"[1]. По своей сути данное определение представляет собой лишь перечень объектов входящих в состав муниципальной собственности и совсем не раскрывает ее содержания и природы. На наш взгляд экономическая природа и содержание муниципальной собственности наилучшим образом раскрывается через ряд признаков и характеристик.

Прежде всего, следует остановиться на том, что муниципальная собственность – это, в первую очередь, собственность, т.е. совокупность отношений между людьми по поводу присвоения и отчуждения средств производства и создаваемых с их помощью материальных благ в процессе их производства, распределения, обмена и потребления. "Муниципальная собственность представляет собой форму коллективного присвоения"[3]. Субъектом муниципальной собственности "де-юре" является население муниципального образования. Права собственника в отношении имущества, входящего в состав муниципальной собственности, согласно существующему законодательству, от имени населения муниципалитета осуществляют органы местного самоуправления. Таким образом, теоретически доход от муниципальной собственности и все блага, связанные с ее использованием в конечном итоге должны получать жители данной муниципальной территории. Однако, реальные механизмы доступа населения к муниципальной собственности в законодательстве не прописаны. Это приводит к тому, что на практике население часто не имеет возможности доступа к элементам муниципальной собственности. В действительности же большинство благ от использования муниципальной

собственности получают органы местного самоуправления, и что прискорбно не всегда используют эти блага в интересах местного населения.

Одной из важнейших характеристик муниципальной собственности является тот факт, что Конституция РФ устанавливает негосударственную природу муниципальной собственности. Это говорит не только о том, что владение, пользование и распоряжение муниципальной собственностью осуществляет местное самоуправление, но так же и о том, что финансирование и воспроизводство муниципальной собственности осуществляется силами данного муниципального образования. Между тем в настоящее время в нашей стране отчетливо видно, что органы местного самоуправления, как правило, не только не могут использовать муниципальную собственность для реализации интересов и обеспечения нужд местного населения, а зачастую даже содержат ее за счет государственных субсидий и дотаций. Такое положение дел усиливает экономическую зависимость местного самоуправления от государственной вертикали власти и ведет к фактической интегрированности муниципальной собственности в структуру государственной собственности, что противоречит принципу негосударственной природы муниципальной собственности. Таким образом "...конституционная запись о негосударственной природе муниципальной собственности превратилась в некий юридический постулат, не имеющий какого-либо практического значения"[2].

Важной характеристикой экономической природы муниципальной собственности является то, что муниципальная собственность – это средство реализации общих социально – экономических интересов местного населения через механизм коллективного потребления. Другими словами муниципальная собственность должна являться главной экономической базой местного самоуправления и служить источником получения доходов местным бюджетом, являясь тем самым гарантом удовлетворения социально – экономических потребностей местного населения. На сегодняшний момент в Российской Федерации в подавляющем большинстве муниципалитетов муниципальная собственность не только не выполняет функцию финансово – экономической основы деятельности местного самоуправления, а наоборот является значительным бременем и носит ресурсопоглащающий характер.

В заключение следует отметить, что до тех пор, пока мы не поймем и не осознаем истинную природу и назначение муниципальной собственности, данный институт в нашей стране будет оставаться совокупностью преимущественно убыточных предприятий и организаций, которые мертвым грузом весят на балансе муниципалитета. Такое положение дел абсолютно не отвечает функциям и экономической природе муниципальной собственности.

1. Федеральный закон от 28 августа 1995г. "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации".

2. *Отношения собственности в экономическом механизме федеративных отношений.*/ Под ред. Валентей С.Д. М., 1997. С.74

3. Семенова Е. Степанова В. "Муниципальная собственность как экономическая основа местного самоуправления"//*Экономист*, 1997, №5. С.47

Отличие стратегического планирования от советской школы планирования

Каталевский Д.Ю.

Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова

Стратегическое планирование - признанный в мировой практике элемент в системе регионального управления, позволяющий создавать условия для перспективного развития и принимать текущие решения с учетом стратегических целей и главных приоритетов. В настоящее время среди отечественных специалистов по планированию ведется активная дискуссия, о том, является ли современное стратегическое планирование приемником советской школы планирования.

Стратегический план представляет собой *комплект документов, включающий собственно стратегию и блок документов по ее реализации - набор стратегических программ и план мероприятий местной/региональной власти по реализации экономической стратегии.* Планирование на стратегическом уровне предполагает целостный подход к пространственному планированию, стимулированию экономического роста, решению социальных проблем, влиянию на окружающую среду и т.п. Так, согласно западным специалистам, стратегическое планирование должно отвечать следующим характеристикам:

- 1) быть обязывающим к действию, а не только советующим
- 2) комбинацией инициатив и мер, идущими как «сверху», так и «снизу»
- 3) пространственным, применительно к определенной территории
- 4) достижимым, учитывающим реальные ресурсы и механизмы реализации
- 5) всеобъемлющим по уровню охвата, но не слишком детальным
- 6) быть открытым и демократичным, с широким участием местных жителей, общественными консультациями и привлечением групп интересов

Ключевым отличием стратегического плана является то, что это документ не исключительно местной администрации (как, например, обычные планы), а *всех участников процесса регионального развития.* На организационном уровне, отличие стратегического планирования от обычного можно проследить исходя из принципов разработки стратегии, главным из которых является *включенность всех групп интересов в этот процесс* (главной группой интересов являются жители региона).

Согласно американскому исследователю Питеру Айзингеру (Peter Eisinger), важным аспектом стратегического планирования должно быть *достижение общественного согласия* в вопросах стратегии развития посредством учета интересов представителей бизнеса, трудовых профсоюзов, государственных чиновников и избираемых населением представителей. Стратегический план представляет собой *элемент партнерства* между государственной властью, бизнесом и населением.

Важным критерием отличия является и то, что в стратегическом плане принципиальное значение уделяется *анализу внешней среды* и тому, *как данная территориальная система может приспособиться к изменению внешних условий.* Для обычного планирования это не характерно. *Адаптивный характер* (способность предвидеть изменения внешней и внутренней среды планируемого объекта и с учетом этого организовать процесс его эффективного функционирования) и *учет воздействия* на планируемый объект многочисленных *внешних факторов* (оказывающих на него как позитивное, так и негативное влияние) характеризуют стратегическое планирование. Отсюда при составлении стратегических планов идет *использование определенных инструментов и методик*, заимствованных во многом из среды бизнеса – составление SWOT-анализа, разработка миссии и видения региона, сценарии развития событий и т.п.

Таким образом, не отрицая существенного вклада советской школы планирования, тем не менее назвать его стратегическим нельзя. Планирование в СССР носило принципиально другой характер: в условиях преимущественно административной системы управления речь могла идти только о долгосрочном, но никак не о стратегическом

территориальном планировании – т.е. происходит подмена понятия стратегического планирования близким, но не тождественным понятием долгосрочного планирования.

Принцип долгосрочности предполагает, что стратегический план представляет собой комбинацию долгосрочного видения проблем и сегодняшних мер по их решению. Важно соблюсти компромисс между краткосрочными потребностями и долгосрочными приоритетами: стратегический план является долгосрочным по глубине прогноза и длительности последствий намечаемых действий, но среднесрочным по характеру включенных в него мер. Вследствие этого разработку стратегических планов на современном этапе целесообразно рассматривать как новую для России область управленческой деятельности и особое научное направление.

Таким образом, стратегическое планирование имеет ряд принципиальных отличий от классического планирования, главными из которых являются учет внешнего контекста развития территориальной системы, широкое участие в процессе выработки стратегии всех заинтересованных участников и долгосрочность поставленных целей.

- 1) Жихаревич Б. «Современная экономическая политика городских и региональных властей», СПб: ИСЭП РАН, 1995
- 2) *Strategic and Regional Planning*. Town and Country Planning Association (TCPA), London, 2003
- 3) Peter K. Eisinger «The Rise of the Entrepreneurial State», The University of Wisconsin Press, 1988

Борьба с коррупцией: отношение населения

Киркина А.Г.

Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова

Для россиян характерно слабое понимание причин и последствий коррупции, а значит – путей решения этой проблемы. Коррупции в России вызвана «гремучей смесью» причин: тяжелой наследственностью и особыми условиями переходного периода. Существует два представления о коррупции: 1) как использовании служебного положения в корыстных целях, разложении власти, «приватизации госфункций» и 2) как сделки, выгодной обеим сторонам, участвующим в даче и получении взятки. Выделяют два вида коррупции: 1) бытовую (в обыденной жизни, например, поборы ГИБДД, ЖЭКов, органов МСУ, «бесплатная медицина», взятки при поступлении в ВУЗ), 2) деловую (куда входят административная, «покупка бизнесом чиновников» и «занятие бизнесом чиновниками»).

Эксперты видят в коррупции специфическую укоренившуюся систему социальных отношений, доставшуюся по наследству от советской власти с «даровой экономикой», где рынок был заменен услугами и полезными знакомствами. Коррупционные отношения не сводятся к поборам и мздоимству, они образуют сеть социальных отношений, связанную с другими социальными отношениями. *Первый фактор* коррупции – сочетание юридических норм советского времени с нормами переходного периода на фоне законодательных пробелов. *Второй фактор* – морально-этические корни (поговорки «берет не почину», «бери, да знай меру» демонстрируют феномен общественного сознания, суть осуждения не в том, что чиновник берет взятки, а что берет много и нагло). *Третий фактор* – правовая безграмотность населения, незнание прав, неумение ими пользоваться, что способствует низовой коррупции.

Коррупция – это не всегда нарушение закона, она эффективно использует пробелы и несовершенства законодательства (пример – игра чиновников на рынке ГКО с использованием инсайдерской информации). В подобных случаях коррупцию квалифицируют как «конфликт интересов» или «нарушение интересов» общества». По данным международной организации Transparency Int. за 2003 г., Россия (разделив с Мозамбиком) заняла 86 место из 133 в Индексе восприятия коррупции (79 место - в 2002г.). Фонд Индем сообщает, что в 2003 г. рынок деловой коррупции равен \$ 33,5 млрд., а бытовой – \$ 2,102 млрд.

В Думе занимаются организацией борьбы с коррупцией с 1995 г., однако все законопроекты были по разным причинам отклонены. Сейчас принят, с четвертой попытки, Закон «О противодействии коррупции», результатом которого стали организованный при Президенте Совет по борьбе с коррупцией и две Комиссии: по противодействию коррупции и по разрешению конфликтов интересов. Считается, что новая система дает юридическое определение коррупции, позволяя реально определять, с чем же в действительности бороться, ведь Закон о взятках в УК РФ оговаривал лишь понятие взятки, а не коррупции. Парламентарии убеждены в эффективности нового курса, который хотя не искоренит коррупцию (во всем мире она удерживается в определенных рамках), но позволит выделить действия, расценивающиеся обществом как противоправные, направленные на подрыв интересов национальной экономики, общества и гражданина, осуществить последующие наказания. Как отмечают представители правоохранительных органов, масштабы коррупции, возможно, могли быть намного меньше, если бы не «политическая воля», которая не дает тронуть высокому чиновнику, поэтому пока работает «воля» и «крышевание», а не закон, говорить о борьбе с коррупцией преждевременно.

В России тесно переплетены и взаимосвязаны все виды коррупции, это системная проблема, когда все являются и виновными, и жертвами одновременно. Врач из «бесплатной больницы» дает взятку инспектору ГИБДД, а инспектор – врачу, когда приходит лечиться. В большей степени от коррупции страдает простое население, которое сталкивается с бытовой коррупцией каждый день, ведь даже в платной клинике люди пытаются сунуть конверт врачу. И новая политика борьбы с коррупцией не сможет убедить в своей состоятельности граждан, и так не слишком сведущих в вопросах права.

В борьбе с коррупцией должно существовать два подхода: первый состоит из ограничений и запретов, а второй – создание условий для достойной жизни человека (в первую очередь утверждение достойной минимальной ставки оплаты труда), тогда можно будет говорить о налогах, платежах и о том, что человеку на рабочем месте не потребуется брать взятки.

В новой системе органов по предотвращению коррупции особый интерес вызывает Комиссия по разрешению конфликта интересов, что неизбежно влечет конкретные действия в разрешении конфликтов, поскольку просто «противодействие» коррупции можно имитировать. Для действенной борьбы с коррупцией нужен не новый закон, а кропотливая вдумчивая работа с каждым законом, который устанавливает и регулирует права и обязанности чиновников, процедуру деятельности всех уровней публичной власти. Идти по пути наименьшего сопротивления, просто установив новую систему, недостаточно, нужно вносить туда те нормы, которые минимизируют возможность коррупции.

Политика – серьезный инструмент в борьбе с коррупцией, так как конкуренция в политике делает достоянием гласности коррупционные действия и связи, формируя общественное мнение и общественное давление на политиков.

Важный вопрос – о действиях власти, которые смогли бы убедить граждан в искренности её намерений бороться с коррупцией.

Роль человеческого фактора в эффективном развитии фирмы

Кожевников С.Б.

Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова

Эффективность работы любой фирмы в первую очередь зависит от сотрудников. Даже если фирма владеет высокими технологическими ресурсами, имеет хорошую репутацию и многолетние традиции, без надлежащего «человеческого капитала» успеха ей не видать. Во многих успешных глобальных компаниях практикуется девиз «мы создаем работников, прежде чем мы создаем продукцию». Если относиться к любой фирме как к институту, созданному обществом и на благо всего общества, такое же отношение должно складываться и в той роли, которая отведена каждому индивидууму внутри фирмы.

Для эффективного решения каждодневных проблем, организация любой фирмы должна проистекать из необходимости четкой структуры и четкого управления. В современном мире все чаще встречается принцип управления фирмой не сверху вниз, прямыми приказами вышестоящего начальства, а снизу вверх, при котором решения делаются в самом низу и получают поддержку у вышестоящего начальства. Такой принцип означает делегирование полномочий и коллегиальные идеи при принятии решений.

При создании коллектива нужно очень внимательно подходить к оценке того вклада, который может и должен вносить каждый новый сотрудник, принимаемый на работу. При этом, у уже принятого на работу сотрудника может чуть позже обнаружиться новые способности и таланты, которые необходимо развивать и максимально полезно использовать.

Сотрудничество, как основа взаимодействия индивидуумов внутри фирмы, может привести к парадоксальным результатам. Так, например, работа двух человек вместе вовсе не означает двойной вклад. Создание эффективной группы или коллектива не может произойти без правильной организации и учета личностных особенностей каждого сотрудника.

На самом деле, очень трудно добиться абсолютной совместимости всех членов коллектива или их максимальной полезности на рабочем месте. По некоторым исследованиям, в нормально функционирующем коллективе около 20% сотрудников являются «двигателями» развития фирмы, еще 60% («болото») особо не помогают, но и не препятствуют поступательному развитию, а оставшиеся 20% («оппозиция») зачастую мешают или даже осознанно саботируют эффективную работу. Задача каждого управляющего, максимизировать полезность 60% «болота» и минимизировать потери от «оппозиции» при этом, стараясь удержать в фирме и максимально продвинуть по иерархической лестнице «двигателей».

Теория «человеческого капитала» исходит из превалирования качественной составляющей трудового ресурса над количественной. При этом под качественной составляющей понимается образование, опыт и тренировка рабочей силы. Поэтому для создания эффективной фирмы необходимо инвестировать в улучшение знаний, навыков и способностей как уже нанятых сотрудников, так и потенциальных. Работник, работающий в фирме, на основе контракта с предпринимателем передает свой человеческий капитал на пользу фирмы. Естественно, фирма должна быть прямо заинтересована в том, чтобы этот капитал был максимально велик и при этом еще и эффективно «расходовался».

Многие фирмы взяли за правило сотрудничать с образовательными учреждениями, университетами. Наиболее талантливые и трудолюбивые студенты получают от фирм гранты на обучение, и после окончания учебы сразу поступают в эти компании. Такая практика очень хорошо себя зарекомендовала в развитых западных странах, где высшее образование достаточно дорого и не доступно для многих молодых людей с высоким потенциалом.

Воспитание персонала основано не только на учебе или тренингах, но и на внедрении в сознание каждого члена коллектива корпоративных принципов. Корпоративная культура служит не только для определения принципов развития фирмы и ее взаимодействия с другими субъектами рынка, но и для создания коллективного «сознания», единства понимания общих целей и способов разрешения проблем внутри фирмы. Корпоративность, это то, что служит для минимизации транзакционных издержек внутри фирмы, то, что собственно и отличает фирму от просто производственной организации (например, колхоза или фабрики созданной при советском строе).

Для максимизации отдачи каждого члена коллектива, фирме нужно построить правильную систему мотивации. Причем мотивация это не только материальное вознаграждение, адекватное вкладу каждого индивидуума, но и непосредственно психологические и социальные аспекты взаимодействия людей. Прозрачность управления служит для объединения всех членов коллектива в достижении конкретных целей, каждый должен видеть свой вклад в общее дело. Понятность мотивов действий руководства приводит к взаимному доверию и соответственно к поддержке действий руководства со стороны коллектива.

Автономное управление, как уже было сказано, необходимо для гибкого и коллегиального принятия эффективных решений. Однако, при ответственном принятии решений каждым членом коллектива, повышается мотивация действий этих сотрудников. Осознавая свою ответственность перед другими членами коллектива, они способны максимально эффективно вкладываться в свой участок работы.

Для российской экономики, находящейся в переходном состоянии, когда сам институт фирмы еще не оформился, проблема осознания роли человеческого фактора стоит очень остро. Действительно, многие ведущие компании уже озаботились надлежащей организацией кадров и их развития, но понимания необходимости серьезного инвестирования в человеческий капитал на уровне государственной политики пока, к сожалению не наблюдается.

Стереотипы в структуре национального сознания российских граждан

Коньков А. Е.

Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова

Стереотипы являются неотъемлемыми элементами как всего общественного сознания, так и его национального дискурса в частности. Идеи, взгляды и доктрины – это проекции элементов национального сознания на его идеологическую плоскость; представления, установки, чувства, стереотипы и архетипы – на психологическую. Этнический стереотип помогает концептуализировать явление, характеризующее ту или иную этническую общность через призму эмоционально-чувственного восприятия.

Важное преимущество стереотипа заключается в том, что он отражает *реальные* явления, имевшие место в жизни тех или иных субъектов, – он является выражением коллективного опыта, накопленного определенной общностью, частью *культуры* этой общности – сферы «материализации национальной психологии» [1]. Принимая во внимание, что «этнос – категория сопоставительная» [2], с уверенностью можно заявить, что каждый этнос обладает, по крайней мере, уникальными, свойственными ему одному автостереотипами, т. е. самовосприятием.

Между тем, сами индивиды в своей повседневной жизни «не выстраивают свои социальные связи... по этническому признаку» [3]: они руководствуются не только и, скорее, не столько коллективным опытом, сколько опытом своим собственным. Пока стереотип транслируется в массовом общественном сознании, он может оставаться для конкретного субъекта обычным ярлыком, пустым звуком. Вот когда стереотип действительно становится

жизнеспособным, может артикулироваться и стать основанием для реальных действий, так это когда его подтверждает личный опыт индивида.

В системе российского национального сознания стереотипы являются важными структурообразующими сегментами. Так как российское общество полиэтнично, а идентификация россиян как гражданской общности довольно слаба, говорить о единых внутри страны стереотипах вряд ли приходится. Если же приходится – то только о гетеростереотипах в отношении зарубежных наций-государств. Представители каждого населяющего Россию этноса имеют собственные устойчивые представления как о своих особенностях, так и о чертах других национальных групп, населяющих РФ. Особое место среди них занимают стереотипы о русском народе.

Многие национальные общности, населяющие Федерацию, склонны сегодня противопоставлять себя россиянам (на самом деле, русским). Для нас важно, что подобное политическое противопоставление служит предпосылкой формирования негативного стереотипа «русских поработителей и оккупантов».

В русском национальном сознании тоже за последнее время произошли крупные изменения. Нестабильность в южно-российских регионах и крупные террористические акты в ряде городов страны сформировали подозрительный, а зачастую и прямо негативный, вызывающий у людей опасения образ национальных общностей, населяющих район Северного Кавказа. Ряд других этносов прочно ассоциируется у российского обывателя с торговой деятельностью по реализации плодово-овощной продукции и т. д. В этом же контексте можно упомянуть и бытующие среди обывателей по сути расистские представления об ограниченности интеллектуальных способностей некоторых народностей.

В целом, национальные стереотипы являются феноменами повсеместными и даже необходимыми. «Этничность есть результат социального взаимодействия» [4], которое осуществляется через стереотипные модели: они, по сути, распространяют национальные отношения на все общество, транслируют их в сознании индивида, преломляют через его психику. В них отражается степень важности этнических параметров (национальности) для членов данного социума. В национальном сознании российских граждан рождаются, живут и транслируются многие этнические стереотипы. Они иллюстрируют настроения, существующие в обществе, отражают психологическое состояние граждан, их готовность (или неготовность) к совместному созидательному развитию. Важно подчеркнуть, что сегодня преобладают жесткие и недоверительные установки, ориентированные на конфликтное взаимодействие. Индивиды используют для оправдания многих происходящих неудач стихийно оформленные, субъективные этноориентированные конструкции: этнические стереотипы в большей степени отражают негативное отношение к национальным общностям, что, безусловно, является дезинтегрирующим фактором. Возникновение националистических тенденций в таких условиях – вполне обоснованное следствие.

1. *Основы национальных и федеративных отношений* / Под общ. ред. Р. Г. Абдулатипова.
2. Бромлей Ю. В. *Очерки теории этноса*. М., 1983.
3. Чешко С. В. Человек и этничность // *Этнографическое обозрение*. 1994. № 6.
4. Риггс Ф. Аспекты содержания этничности // Цит. по: *Этнос и политика: Хрестоматия*. М., 2000.

Потребительский спрос как фактор экономического роста

Кочергина А. Г.

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова

В экономической теории существует несколько моделей экономического роста. Основной из них является модель, предложенная Дж.М. Кейнсом. В рамках этой модели экономической рост создается посредством всестороннего стимулирования совокупного спроса. В свою очередь, объем совокупного спроса формируется из объемов потребительского и инвестиционного спроса (инвестиционные расходы).

Анализ показателей достигнутого в РФ экономического роста позволяет оценить перспективы дальнейшего экономического развития, основные трудности и проблемы, с которыми сталкивается экономика. Высокие темпы экономического роста являются одной из приоритетных целей российской экономики. В течение последних 3-4 лет это утверждение является доминирующим в высказываниях высших правительственных чиновников. Широко известно высказывание Президента РФ В.В. Путина о необходимости удвоения ВВП к 2010 году. Фактические данные о приросте ВВП за последние 4-5 лет демонстрируют положительную динамику, за последние 5 лет суммарный рост составил 33,5%. [1] Однако демонстрируемый рост пока достаточно нестабилен и неравномерен по темпам.

Серьезной структурной проблемой экономического роста в России является низкая значимость внутреннего потребительского спроса. Показатели экономического роста в РФ формируются благодаря двум основным группам факторов — внешним (за счет роста цен на сырьевых рынках) и внутренним (развитие внутреннего потребительского спроса). По словам премьер-министра М.М.Касьянова «экономика России по-прежнему на 50% зависит от экспорта и на 50% — от внутреннего спроса». По мнению Минэкономразвития, «из семи процентных пунктов роста ВВП за 2003г. около двух обусловлено сверхвысокой ценой на нефть, примерно 4,5 % - определяется основными внутренними факторами: ростом инвестиций в основной капитал и доходов населения». Рост реальных располагаемых денежных доходов последние 2 года составляет 14-15%. В послекризисный период (после 1998 года) реальные доходы населения имеют положительную динамику, но характеризуются как нестабильные.

На фоне существенного общего роста сохраняется значительная асимметрия распределения доходов по различным социальным группам. Как свидетельствует Госкомстат, сегодня за чертой бедности живут 23,3% россиян. По данным независимых исследований, этот процент еще выше. Согласно данным фонда "Общественное мнение", в России менее 1 тысячи рублей в месяц на человека зарабатывают 27% населения, а от 1 до 2 тысяч - 38%. Так как прожиточный минимум сейчас составляет 2121 рублей, то получается, что за чертой бедности живут 65% россиян. По данным Госкомстата, в 2003 г. на 10% самых богатых людей приходилось 29,5% всех доходов (в 2002 г. - 29,3%), а на долю 10% наименее обеспеченных - 2,1% (цифра не изменилась с 2002 г.). Доходы 10% самых богатых граждан страны были в 14,3 раза больше доходов 10% наименее обеспеченных.

Основным источником инвестиций в экономике являются накопления самих граждан (в т.ч. сделанные через пенсионные и страховые фонды). Высокая дифференциация доходов значительно сокращает возможности подобных инвестиций в России. Россияне, имеющие накопления, отказываются от инвестиций из-за высоких рисков, остальным денег хватает только на минимальные текущие потребительские расходы.

Экономический рост в России характеризуется сильной асимметрией не только в социальном, но и в региональном плане, и в отраслевом разрезе. При активном росте экономики одних регионов, экономика других находится в стадии стагнации. В 2002 году в 19 регионах промышленного роста не было, в первом квартале 2003 года этот показатель составлял 16. Экономический рост происходит в основном за счет 5-6 наиболее экономически активных регионов.

Наиболее быстрый рост наблюдается в пищевой и легкой промышленности. Данная тенденция связана прежде всего ростом потребительского спроса. В первом полугодии 2003 года вклад пищевой промышленности в рост производства составил около 20%, столько же пришлось на машиностроение. В качестве примера роста пищевой

промышленности приведем данные по динамике соковой промышленности РФ.[2] (*оценка). За 2 года с 1998 по 2000 объем потребления соков удвоился, это дало мощный импульс развитию соковой промышленности.

Для достижения устойчивого экономического роста необходимо проводить целенаправленную политику стимулирования внутреннего потребительского спроса. В качестве основных мер могут быть предложены следующие направления:

- Активное стимулирование роста реальных доходов населения (за счет увеличения социальных трансфертов, повышения минимального размера оплаты труда и пр.)
 - Снижение кредитных процентных ставок в сфере потребительского и промышленного кредитования. Более легкий доступ к финансовым ресурсам даст новый толчок как потребительскому спросу, так и инвестициям.
 - Устранение социальной, региональной и отраслевой асимметрии. Развитие налогового законодательства, поощрение инвестиций в обрабатывающую промышленность, создание льготных условий для инвестирования в отстающих регионах позволит добиться устойчивого роста доходов населения, расширения потребительского спроса.
1. Госкомстат РФ, официальный сайт
 2. Бизнес Аналитика, аудит сокового рынка

«Утечка умов»: угроза или модель профессиональной самореализации?

Кочкарёва Ю. В.

Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова

Термин «утечка умов» появился в российской литературе сравнительно недавно - около 10 лет назад, когда перед страной возникла проблема «миграции интеллекта» на Запад. До 1990 года этого феномена в России практически не существовало. «Эмиграционный бумом» стал отрезок времени с конца 80-х по начало 90-х годов (официально зарегистрированная эмиграция колебалась в пределах 90-110 тыс. человек в год) – именно в это десятилетие страна потеряла до 1 млн. представителей российской интеллектуальной элиты. Значительная часть эмигрантов обосновалась в США, Израиле, Канаде, Германии и некоторых других странах.

«Утечка умов», вопреки расхожему мнению, представляет собой не только постоянную или временную эмиграцию высококвалифицированных кадров за рубеж. Из общего сокращения численности работников науки и образования на долю миграции на Запад приходится всего примерно 10%; остальные 90% - это так называемая внутренняя миграция – «утрата умов» – переход кадров из интеллектуальной сферы в другие сектора занятости.

Миграция специалистов за рубеж, в свою очередь, подразделяется на одно- и двухступенчатый виды. Двухступенчатая модель характерна в основном для работников интеллектуальной сферы, трудящихся в регионах России. В большинстве случаев профессиональная или учебная миграция за рубеж для специалистов из крупных областных центров начинается с переезда в Москву, выезд же из России – это вторая стадия.

«Утечка человеческого капитала – это один из наиболее сложных социально-экономических фактов современной реальности. Это подтверждается неоднозначностью восприятия этого феномена ученым сообществом и обществом в целом. Часть опрошенных специалистов считает, что если «утечка умов» будет продолжаться, то у российских науки и высшего образования просто не будет шансов выжить; «утечка мозгов» – это угроза национальной безопасности государства. С другой стороны, примерно столько же респондентов не видят реального ущерба от интеллектуальной миграции, считая ее способом адаптации к современным условиям. Первые приводят в пользу своей точки зрения следующие аргументы: 1) уезжают за рубеж не просто многие – уезжают лучшие, наиболее талантливые специалисты; 2) среди мигрантов преобладают люди 30-45 лет – самый активный возраст и с научной и с демографической точки зрения; 3) результаты инновационной деятельности ученых – мигрантов остаются в распоряжении стран – импортеров человеческого капитала; 4) страны Запада безвозмездно пользуются плодами российской системы образования, получая блестящие умы, не вложив средств в их развитие.

Сторонники же идеи, что угроза, исходящая от «утечки умов», - миф, считают, что: 1) развитие интеллекта не признает национальных границ; 2) в современных условиях должна превалировать ориентация на профессиональную самореализацию, а не территориальная принадлежность; 3) по ряду причин Россия перестала привлекать работников научной сферы как место приложения их таланта; ученые хотят иметь возможность жить и работать в условиях, соответствующих мировым стандартам; 4) в случае возвращения на родину люди, получившие опыт работы и учебы за рубежом, могут стать «золотым» фондом отечественной науки.

Рассматривая проблему «утечки умов», стоит затронуть интересный аспект, касающийся стран – импортеров интеллектуального капитала. Замена собственных человеческих ресурсов иностранными – это продуманная политика или вынужденная мера? В пользу первой точки зрения говорит то, что в США существует огромное количество государственных программ по поиску талантов за рубежом и льготные условия эмиграции для высококвалифицированных кадров. В пользу второго мнения – количество иностранных специалистов в жизненно важных отраслях американской жизни (только в программах Пентагона работают до 8 тысяч ученых из России), являющееся результатом дисфункции института образования в США по подготовке собственных кадров необходимого уровня.

В качестве вывода, на мой взгляд, стоит привести наиболее адекватный, с моей точки зрения, современной жизни способ решения проблемы «утечки умов» из России: необходимо давать возможность нашим специалистам повышать квалификацию за рубежом и создавать достойные условия для приложения полученных знаний на родине, на благо России.

1. Дежина И., «Утечка умов» из России // Демоскоп Weekly, 2003, №59, с.24-26
2. В чем польза концентрации интеллекта // ИГ-Наука, 2001, №6, с.3-6

Неэкономические стимулы современного корпоративного управления

Кошкидько Е. В.

Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова

Сегодня менеджмент часто задается вопросом, когда корпорация должна ставить перед собой цели, напрямую не связанные с получением экономической выгоды и как стремиться их достичь. Необходимо правильно расставить приоритеты и определить, в какой степени бизнес должен отражать общественные интересы, а не свои собственные. Кредо всемирно известной корпорации «Джонсон и Джонсон» на многих языках подчеркивает основную миссию корпоративной политики: компания делает бизнес прежде всего исходя из интересов потребителей, затем работников, местных сообществ и только затем акционеров. Как результат, все стейкхолдеры ощущают значимую, удовлетворяющую всех выгоду. Соответственно, в самой идее баланса интересов изначально закладывается функция ограничения полномочий менеджмента корпорации. В принципе, никто не назначает менеджеров для того, чтобы они

проводили в жизнь социально ориентированную политику. Сама легитимная природа корпоративной власти предполагает, что она изначально не должна доходить до абсурдных компромиссов, способствующих установлению баланса конкурирующих социальных целей. Поэтому, стремление корпорации к максимизации своей прибыли может быть оправдано в случае поддержания следующих базисных характеристик корпоративного управления:

1. Соответствие деятельности корпорации правовым нормам. Возможно, это релятивистская установка, но она абсолютно реальна по своей сути. Нередко менеджмент компании при анализе отчетности, баланса прибыли и убытков, источников дохода, приходит к выводу, что гораздо «дешевле» не подчиняться букве закона на 100 %. Сверх - издержки могут включать в себя затраты компании на развитие своей деятельности согласно законодательству, что подразумевает своевременную уплату налогов, проведение независимых аудиторских проверок по собственной инициативе, обеспечение достойных условий труда и т. д. Разумно предположить, что менеджмент корпорации, рассуждая таким образом, подвергает корпорацию риску разрушения своей социальной базы. Наше законодательство еще, к сожалению, не адаптировано к здоровому развитию социально-ответственного бизнеса в рамках правовых норм. Рынок в нашей стране едва ли можно охарактеризовать как «свободный», поскольку часто ценовой коридор жестко регулируется, территории условно поделены на сферы влияния, а юридические предпосылки развития прибыльной бизнес - среды пока мало возможны законным путем.

2. Открытое признание ошибок и неудач корпорации в осуществлении своей деятельности. Несмотря на то, что такого рода политика может обернуться спадом продаж в краткосрочной перспективе, высокая этика корпоративного поведения принесет пользу обществу, а, значит, и самой корпорации в будущем. Именно в случае непредвиденных обстоятельств легитимность корпоративной власти играет большую роль. И здесь менеджменту лучше признать открыто свои ошибки, чем промолчать.

3. Максимальное нивелирование вовлеченности корпорации в политику. Последнее время все чаще наблюдается кровосмещение государственного и корпоративного секторов. Такая практика естественным образом влечет деградацию обеих сфер. В перспективе это чревато полной деформацией и бизнеса, и государства как стабильных институтов. Должно происходить рациональное, выгодное государству, бизнесу и обществу взаимодействие этих сфер. При этом важно, чтобы характер доступа, помощи, взаимодействия определял не столько финансовый, сколько общественный ресурс.

4. Быстрота и слаженность деятельности корпораций в случаях чрезвычайных ситуаций (ЧС). Часто в корпоративных стратегиях заложен принцип популяризации компании в обществе даже в случае непредвиденных ЧС. Задача на ближайшую перспективу заключается в том, чтобы убедить менеджмент, что нередко межкорпоративная конкуренция или бездействие в чрезвычайных ситуациях может принести вред обществу. А ущерб, нанесенный обществу нерациональной деятельностью корпорации губителен для цивилизованного бизнеса как такового.

Данные принципы представляют собой критическую базу для дальнейшего развития теории измерения корпоративного участия, поскольку они раскрывают необходимость ограничить корпоративную свободу до известных пределов.

1. Robert A. G. Monks, Nell Minow. Corporate Governance. 2nd edition. Oxford, Blackwell Publishers Inc., 2001.
2. Edward S. Mason. The Corporation in Modern Society. Harvard, University Press, 2002.

Процедура оценки персонала в современных организациях

Красных Ю. Б.

Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова

Оценка является неотъемлемым и важнейшим элементом в структуре управления персоналом. Она представляет собой определенную систему, имеющую достаточно сложную структуру, позволяющую выполнять регулятивную функцию в отношении деятельности оцениваемого персонала. С ее помощью осуществляется прием на работу, внутренние перемещения, увольнения, зачисление в состав резерва на выдвижение, материальное и моральное стимулирование, применение санкций, отбор лиц для переподготовки и повышения квалификации, контроль и т.п. Отсутствие надежных систем оценки может привести к тому, что организация потеряет способного работника или приобретет неспособного.

Оценка, особенно объективная, побуждает работников работать более результативно. Наличие соответствующей программы и гласность результатов ее выполнения развивают инициативу, а также вызывают чувство ответственности, стимулируют стремление работать лучше. Такая оценка может служить юридической основой, например, для продвижения по службе, дает материал для разработки вопросов по найму, позволяет получить необходимую информацию для определения размеров зарплат и вознаграждения работников.

На сегодняшний день, одним из важнейших принципов работы с кадрами является требование объективно оценивать работника по деловым и личностным качествам. Из этого следует что, необходимо сформировать соответствующие качественные критерии в зависимости от профессиональной позиции.

По общему признанию специалистов в области управления любой управленец должен обладать рядом обязательных деловых качеств. К ним обычно относят: знание производства – его технических и технологических особенностей, современных направлений развития; знание экономики – методов планирования, экономического анализа.

Подбирая наиболее подходящий метод или совокупность методов оценки, необходимо обратить внимание на следующее: чтобы методы оценки соответствовали особенностям данной организации, характеру деятельности персонала, целям, стоящим перед оценкой, быть простыми и понятными, предусматривать использование коллективных показателей. К показателям предъявляются такие требования, как полнота и достоверность отражения результатов, индивидуализированность, а так же они обеспечивают сопоставимость с предыдущим периодом и с достижениями других лиц.

Методы оценки общепринято подразделять на традиционные и нетрадиционные. Традиционные, в свою очередь, условно разделяют на три группы методов: качественные, количественные и комбинированные. Первые, традиционные методы, сфокусированы на отдельном работнике вне организационного контекста и основываются преимущественно на субъективном мнении руководителя и окружающих.

В настоящее время все более широко внедряются нетрадиционные методы оценки, основанные на том, что персонал оценивается в рамках группового взаимодействия, где за счет имитации конкретной деятельности могут полностью раскрыть себя и свои способности. При этом учитываются достижения группы в целом, а также степень развития и освоения новых навыков. К ним относят такие методы, как «360° Аттестации», оценка потенциала сотрудника, управления по задачам или управления посредством установки целей (Management by objectives).

Регулярная и систематическая оценка персонала, прежде всего стимулирует и мотивирует работников, побуждает подходить более ответственно и качественно к своему профессионализму, помогает раскрывать потенциал, тем самым

получить наибольшее удовлетворение (как моральное, так возможно и материальное) от собственной деятельности, а также положительно сказывается на профессиональном развитии и росте.

Система оценки персонала должна учитывать и отражать ряд факторов – стратегические цели организации, состояние внешней среды, организационную культуру и структуру, традиции организации, характеристики занятой в ней рабочей силы.

При выборе системы оценки персонала необходимо обратить особое внимание на ее соответствие другим системам управления персоналом, например, компенсации, планирование карьеры, профессионального обучения, чтобы добиться синергетического эффекта и избежать конфликтов и противоречий. Достаточно сложной, но важной задачей является, во-первых, использование новых технологий в управлении персоналом, в частности в области оценки персонала, тем самым набирая собственный российский опыт, анализируя и распространяя его. Во-вторых, подход к выбору метода оценки персонала, создавая свою собственную процедуру оценки с выбором программы, которая увязывается со стратегическими целями компании.

Оценка персонала является очень важным и даже необходимым элементом в области управления персоналом, что в свою очередь сказывается не только на развитии данных структур, занимающихся этими задачами, но и на развитии самой организации, что повышает ее уровень и престиж.

УДК 658.08(077)

Практическое применение принципов логистики

Кравченко О.В.

Иркутский государственный университет

Уже давно многие отечественные разработки непосредственно включали элементы логистической науки и были посвящены совершенствованию структуры совокупных запасов продукции, формированию оптимальных партий поставки продукции, управлению складским хозяйством, рационализации грузопотоков, комплексному управлению товародвижением и др., но именно сейчас столь актуальной стала логистика. По мнению специалистов Европейской ассоциации логистики, широкое понимание логистики состоит в следующем: «организация и использование процесса движения материалов, упаковочные процессы, физическое распределение до финального потребителя в целях удовлетворения потребностей рынка с минимальными затратами и минимальным использованием средств».

Одной из причин развития логистических подходов были возникшие с ними возможности улучшения обслуживания потребителей. Помимо обеспечения их нужной продукцией, в последний период потребители стали требовать доставку ее в сокращенные сроки, оказание им дополнительных услуг по поставке и доставке продукции, по улучшению взаимодействия с транспортом, по выполнению складских операций, удовлетворению других запросов, выполнимых в условиях комплексного логистического обслуживания. Другой причиной стала адекватность использования логистических методов управления применением компаниями своих коммуникационных сетей для наблюдения и контроля за потоками материалов, за уровнем запасов, внедрению складских и межскладских информационных систем.

Использование механизма логистического управления было связано с обеспечением систем управления материалопотоками (тянущих и толкающих) и товаропотоками, современными средствами информации, экономическими расчетами и новейшей вычислительной техникой. Важной причиной развития и популярности логистики явилось связанное с ней улучшение управления внутри фирмы.

Значительный эффект получен на Саратовских заводах «Газаппарат» и «Газавтоматика» в результате внедрения новой системы информационного обеспечения не только закупок, но и всей логистической деятельности заводов. Наряду с рационализацией загрузки и гибкого использования станочного оборудования расширился круг хозяйственных связей, появились новые поставщики и заказчики готовой продукции этих предприятий. Все это повлияло на проектирование новых, более эффективных технологических цепочек материальных потоков в цехах предприятий.

В последнее время очень много говорят и пишут о ERP-системах (ERP – Enterprise resource planning). Как показывает опыт, ERP-системы обычно внедряются в крупных организациях, на предприятиях со сложным производством, разветвленной филиальной сетью, большим ассортиментом выпускаемой продукции, повышенным объемом складских операций. Опыт предприятий, успешно внедривших ERP-системы, показывает, что в результате их внедрения сокращаются складские запасы предприятия (в среднем на 21,5%), возрастает производительность труда (на 17,5%), увеличивается число своевременно выполненных заказов (на 14,5%). Российский рынок ERP-систем активно растет. Так, за прошлый год он вырос на треть. Это происходит по двум причинам: во-первых, использование ERP-систем действительно эффективно, во-вторых, в России наблюдается экономический рост и увеличение деловой активности.

Современные условия развития бизнеса диктуют свои требования производственным предприятиям всех отраслей. «Лоскутная», разрозненная автоматизация различных направлений деятельности в настоящий момент уже мало кого устраивает. Безусловно, не все отечественные промышленники могут позволить себе «глубокую» автоматизацию, то есть близкое к идеалу комплексное решение, включающее интеграцию ERP-системы со специализированными системами автоматизации проектирования. Несмотря на высокую стоимость интегрированных решений, понимание того, что сейчас действительно эффективным оказывается внедрение именно таких комплексов, сейчас становится всеобщим. Производственные предприятия постепенно переходят к «глубокой» автоматизации.

Многоплановая и ведущая роль в организации товародвижения будет принадлежать оптово-торговым и логистическим посредникам в ближайшие годы. Испытав переходный период, оптово-торговые посредники постепенно сокращают спад объемов своей деятельности и начинают улучшать качественные показатели. Анализ состояния их функционирования, тенденций и прогнозных оценок развития свидетельствует о том, что ожидается увеличение объемов и видов оказываемых ими логистических услуг. Становятся реальными преобладание в их деятельности транспортно-экспедиционных услуг и интеграция их с транспортными терминалами. Повышается роль других посреднических структур (оптовых рынков, товарных бирж) в организации товародвижения. Поэтому перспективы организации товародвижения нужно рассматривать в направлении развития и совершенствования функционирования логистическо-посреднических структур, обеспечивающих сокращение заготовительных и реализационных расходов и способствующих тем самым повышению эффективности промышленного производства.

1. Гордон М.П., Карнаухов С.Б., Логистика товароведения. Москва, 2001, с.200
2. Аникин Б.А., Логистика, Москва, 2000, с.352
3. Сергеев В.И., Менеджмент в бизнес-логистике, Москва, 1997, с. 332
4. Питеркин С.В., Оладов Н.А., Исаев Д.В., Точно вовремя для России, Москва, 2002, с. 368

Красильникова А.А.

Дальневосточный государственный университет

Ключевой тенденцией последнего времени является ускорение перемен в условиях функционирования всего государственного сектора. Все это заставляет менять базовую модель муниципального менеджмента, так как административная модель управления перестала отвечать новым условиям развития общества. В процессе управления развитием города всё более широкое применение находят современные управленческие технологии, отработанные в рамках организаций всех форм собственности. Одной из таких технологий является муниципальный маркетинг.

Муниципальный маркетинг - это система мер по привлечению в город новых экономических агентов, а так же его продвижение на региональных и международных рынках. Продуктом в муниципальном маркетинге выступает сам город [1], имеющий свои сильные и слабые стороны.

Целью данного исследования является использование инструментов муниципального маркетинга для реализации стратегии развития города (на примере стратегии развития муниципального образования г. Владивосток).

В ходе исследования был выполнен комплексный анализ и оценка состояния организационной системы в рыночной среде:

- анализ и оценка внутренней среды, включая и SWOT - анализ;
- анализ делового окружения (ближнего) - анализ пяти сил М. Портера;
- анализ фонового окружения (ПЭСТ - анализ).

Был расширен круг факторов обычно учитываемых при проведении муниципальных маркетинговых исследований, более полный учет местных особенностей. Проведен конъюнктурный анализ потребительского рынка г. Владивостока, показавший, что рыночные отношения воспринимают лишь конкурентоспособную продукцию, а финансовые успехи предприятий определяются их местом на товарных рынках. Производить продукцию не обеспеченную устойчивым и выгодным сбытом, становится бессмысленно.

Сделан вывод о необходимости управления процессами развития товарных рынков, разработана соответствующая методика.

В результате исследования были определены основные стратегические направления развития города и пути их реализации.

Сейчас, когда в России нарастает конкуренция между отдельными муниципалитетами за привлечение внешних инвестиций [2], роль муниципального маркетинга как никогда возросла. В конкурентной борьбе выигрывают те города, которые будут активно использовать инструменты муниципального маркетинга в разработке и осуществлении долгосрочных стратегий социально-экономического развития

1. Панкрухин А.П. Муниципальное управление: маркетинг территорий. М., Логос, 2002. с. 64.
2. Муниципальное экономическое развитие. Муниципальные экономические программы городов Нижний Новгород, Саратов, Ярославль. М., 1999 с. 173.

Оценка работы персонала фирмы на основе интегрального критерия

Красовский Д.А.

Белорусско-Российский университет

Эффективность коммерческой деятельности любого экономического агента во многом обуславливается рациональным использованием ограниченных ресурсов. С точки зрения эффективного использования человеческих ресурсов оценка выполнения работы является одной из решающих функции фирмы.

Оценка труда работника по конечному результату вызывает в современной науке множество споров. Причиной этому, главным образом, является то, что на результат работы оказывает влияние комплекс факторов, не все из которых подчиняются воли оцениваемого. Недостатком альтернативной теории оценивания – по профессиональным действиям – является возможность учета действий, не приведших к улучшению конечного результата. Предлагается использование комплексной оценки выполнения работы, основанной на соединении обоих методов.

На результат работы влияет три фактора: возможность, умение и желание сотрудника выполнять свою работу. Существует и обратное влияние, равно как и влияние этих факторов друг на друга. То есть, результат работы является функцией трех переменных: возможности, умения и желания. Такая система носит название модели Бламберга-Прингла [1].

Фирма обладает определенной информацией о способностях, трудовом потенциале работника. К концу отчетного периода становится известным результат работы, а также условия, в которых сотруднику пришлось трудиться. Не известным остается лишь желание работника использовать свои способности для достижения требуемого результата. Именно этот параметр будет использован в качестве комплексной оценки выполнения работы.

На практике каждый из параметров представляет собой некоторую совокупность частных показателей, имеющих различную размерность или заданных на качественном уровне. Для формализации такой информации предлагается использовать математический аппарат теории нечетких множеств, которая позволяет описать параметры в виде функций принадлежности, применяющих значения от 0 до 1.

«Результат работы» (Р) оказывает прямое пропорциональное влияние на итоговую оценку. Чем лучше результат, тем выше оценку получит работник.

«Способность выполнять работу» (С) должна оказывать обратное влияние на конечную оценку, так как чем выше способности работника, тем больше требований к нему предъявляется. Равно как при сравнении двух сотрудников, имеющих одинаковый результат, больше труда затратил тот, у кого меньше способностей и, соответственно, должен быть вознагражден за это.

«Возможность выполнять работу» (В) оказывает аналогичное влияние. Чем больше возможностей имел сотрудник, тем большего результата он должен достигнуть. Показатель сбора средств в городских районах электросетей должен быть выше, чем в сельских. В противном случае либо будет вознагражден персонал сельского подразделения, либо получит взыскание персонал городского.

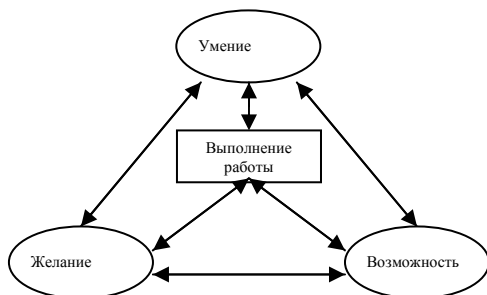


Рисунок 1 – Модель Бламберга-Прингла

Мультипликативная зависимость оправдывает себя, так как не один из множителей не принимает нулевого значения.

Таким образом, созданная на основе описанной методологии экспертная система, позволит поддерживать принятие решений по вопросам управления персоналом и мотивации труда.

1. Джуэлл Л. Индустриально-организационная психология. Учебник для вузов – СПб., 2001, с. 328.

Из истории формирования центрального аппарата управления просвещением и культурой (1917 – 1918 гг.)

Лебедева М.В.

Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова

9 ноября 1917 г. ВЦИК и СНК декретировали создание Государственной комиссии по просвещению, которой поручалось общее руководство культурой¹. В качестве исполнительного аппарата Госкомиссии предполагалось использовать определенные звенья бывшего Министерства народного просвещения. Однако использовать старый аппарат министерства не удалось. Чиновники старого министерства не признавали новую власть и предлагали дожидаться учредительного собрания, а пока дать возможность им работать по-прежнему. Поэтому Госкомиссии пришлось приступить к созданию нового центрального исполнительного аппарата – Народного комиссариата по просвещению.

К середине 1918 г. процесс конституирования центральных государственных органов по руководству просвещением и культурой приобрел известную завершенность. 18 июня 1918 года Совнарком принимает «Положение об организации дела народного образования в Российской Республике»². Этот документ возлагает общее руководство народным образованием в Российской Федерации на Государственную комиссию по просвещению. Председателем этой комиссии являлся народный комиссар по просвещению. В Государственную комиссию, согласно этому положению, входили «члены коллегии Комиссариата, все заведующие отделами Комиссариата, управляющий делами Комиссариата и секретарь Государственной комиссии, выборные представители от Центрального Исполнительного Комитета, от профессиональных объединений учителей, от Центрального бюро профессиональных союзов, от Центрального бюро рабочих кооперативов и от Цекульты». Также в состав комиссии входили по одному человеку от Народного комиссариата по делам национальностей и от Высшего совета народного хозяйства.

Согласно данному положению, управление Народным комиссариатом по просвещению возлагается на коллегию в составе народного комиссара, его заместителя и 5 членов. Коллегия назначает заведующих отделами Комиссариата, управляющего делами Комиссариата и секретаря Государственной комиссии по просвещению.

В декрете строго разграничивались функции Государственной комиссии и Народного Комиссариата просвещения. К ведению Государственной комиссии относились: выработка общего для Российской Социалистической Федеративной Советской Республики плана организации народного образования и установление общих принципов последнего, а также основ школьного устройства; объединение просветительной работы на местах; составление общегосударственной сметы и распределение средств, назначаемых на общегосударственные просветительные нужды, а равно всякие иные вопросы, имеющие принципиальное значение, передаваемые на рассмотрение Государственной комиссии коллегией Комиссариата.

Государственная комиссия была обязана созывать и открывать Всероссийский съезд по просвещению, которому представлялся отчет о своей деятельности. Съезд обсуждал важнейшие из вопросов, входящие в круг ведения Государственной комиссии. Всероссийский съезд по просвещению образовался из выборных представителей от отделов и советов народного образования каждой губернии и сведущие лица, приглашаемые с правом совещательного голоса, а также Государственная комиссия в полном составе.

На Народный Комиссариат по просвещению возлагалось непосредственно заведование учеными и учебными учреждениями, имеющими общегосударственное значение, и окончательное разрешение спорных вопросов и конфликтов, возникающих между отдельными органами просвещения.

Таким образом, согласно данному документу, Государственная комиссия и Наркомпрос имели свои особые функции и задачи. Государственная комиссия являлась высшей в стране инстанцией по решению всех новых проблем в области просвещения³ и рассматривала общие вопросы образования. Народный Комиссариат по просвещению принципиальные вопросы сам не решал, а должен был представлять их на рассмотрение Государственной комиссии. В своей практической деятельности Народный комиссариат, как и местные органы народного образования, должен был руководствоваться положениями, разработанными Государственной комиссией. Таким образом, в организационном отношении и в практической деятельности эти два учреждения были органически связаны между собой.

Постепенно директивные акты от имени Комиссии перестают появляться. Еще в конце 1918 – начале 1919 г. Наркомпрос обращался к Государственной комиссии как к высшему государственному органу культуры⁴. Но постепенно выяснялось, что наркомат был в состоянии и сам решать все значительные и сложные вопросы культуры. Необходимость в существовании Государственной комиссии по просвещению параллельно с Наркомпросом отпала. В 1919 году ее деятельность фактически прекратилась, хотя формального акта о ликвидации или реорганизации Государственной комиссии так и не было. Наркомпрос стал центральным и универсальным государственным органом по руководству культурой.

Бедность и богатство наций: социальные измерения

Мальцева А.А.

Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова

Оценка и использование национального богатства - часть общей проблемы накопления, формирования национальных активов и их использования. Но по каким параметрам можно определить истинное богатство страны? Может быть это количество миллиардеров, проживающих в государстве? По данным, представленным в феврале 2004 г.

¹ Декреты Советской власти. М., 1957. Т. 1 С. 59-62

² Декреты Советской власти, Т.1, С. 451.

³ Согласно примечанию к п. 12 Положения... // Декреты Советской власти, Т.1, С. 453.

⁴ 5 декабря 1918 г. коллегия НКП постановила внести на рассмотрение Государственной комиссии, ввиду особой важности, вопрос о преобразовании профессиональных училищ (ГАРФ, ф. 2306, оп. 1, д. 111, л. 18), а 20 января 1919 г. коллегия отдела высших учебных заведений объявила о создании при Государственной комиссии Государственного ученого совета (Сборник декретов и постановлений Рабочего и Крестьянского правительства по народному образованию, вып. 2, с. 14).

американским журналом Forbes, в России проживает 25 миллиардеров. По этому показателю Россия переместилась на 3-е место в мире, отгнав Японию; на 1-м месте - США, на 2-м - Германия. При этом наша страна удерживает первенство по количеству миллиардеров, преследуемых правоохранительными органами.

Или же критерий богатства страны заключается в ее природных ресурсах? По этому показателю среднестатистический россиянин в 5 раз богаче американца. Однако в составе капитала развитых стран природные ресурсы уже не доминируют. В наиболее развитых странах мира, у которых средний объем богатства на душу населения составляет примерно 250 тыс. долларов, доминирует человеческий капитал (на уровне 68-76%). Расчеты известных российских специалистов дают на начало XXI века оценки накопленного богатства в России на уровне 400 тыс. долларов на душу населения или даже больше, то есть выше, чем в странах "большой семерки" и ЕС (всего 360 тыс. долларов). Представляется, что это все же не факт, а скорее некий "приз зрительских симпатий". Сочетание богатых природных ресурсов и образованной рабочей силы в России дает возможность для очень высоких оценок богатства. Но не надо переоценивать значение таких расчетов. Они скорее подтверждают неэффективность его использования: при примерном равенстве богатства на душу населения ВВП на человека остается *в 9-10 раз ниже*, чем в той же группе развитых стран. О богатстве или бедности страны, логичнее всего говорить не в связи с потенциальным богатством, а непосредственно реализованным и нашедшим непосредственное выражение в доходах населения и общем уровне жизни. Средний класс (СК) в России есть. И это подтверждают социологические исследования. *Объективные* критерии, используемые социологами, основаны на признаках, независимых от мнения индивида. Позвольте упомянуть только самые основные показатели.

Уровень профессионально-образовательной подготовки. По данному критерию признаком среднего класса является наличие высшего образования или высокого уровня профессиональной квалификации. В России на текущий момент этот признак принадлежности к среднему классу является условным, так как, с одной стороны, наличие высшего образования не гарантирует получения высоких доходов, а с другой стороны, в нашей стране в условиях коммерциализации высшего образования существует возможность «покупки» диплома, что нивелирует зависимость между уровнем образования и фактическим уровнем профессиональной подготовки.

Уровень трудовых доходов. Показатель годового дохода в распоряжении для населения, имеющего основным источником доходов трудовую деятельность, является одним из ключевых при социальной дифференциации. При этом, чем эффективнее система общественного распределения доходов, тем меньше отличаются уровни дохода различных социальных групп. В России в 1998 г. реальные среднедушевые доходы 10% наименее и 10% наиболее обеспеченных граждан отличались в 15,5 раз, а разница в доходах 0,5% самых богатых и 0,5% самых бедных была более чем 90-кратной.

Уровень дополнительных доходов. Кроме доходов от трудовой деятельности, при оценке финансовой обеспеченности населения необходимо также учитывать величину дополнительных ресурсов: доходы от нелегальной деятельности, доходы от вторичной занятости; выручка от продажи продукции сельского хозяйства (для семей, проживающих в сельской местности); доходы от сдачи жилья в наем и т.д. Надо учесть то, что в России еще значительным остается масштаб социальных трансфертов, которые получают все слои населения независимо от уровня дохода, - это дотирование стоимости ЖКХ, проезда на общественном транспорте и т.п. Если пересчитать ту долю семейного бюджета, которую представитель российского СК тратит на эти цели, в сопоставимые со среднеевропейским уровнем цены, то придется, как минимум, удвоить, а то и утроить уровень текущего душевого дохода российского СК.

Уровень имущественной обеспеченности. Дифференциация населения по величине собственности более значимо определяет социальное положение каждой из общественных страт. Среди основных критериев оценки уровня имущественной обеспеченности различных социальных страт, можно назвать следующие: *обеспеченность товарами длительного пользования; наличие автомобиля, загородного дома; площадь и качество жилищного фонда.*

Уровень сбережений. Расхожее представление о среднем классе как опоре экономики базируется на том, что именно сбережения населения (а у среднего класса они наиболее значительные) являются основным источником аккумуляции потенциальных инвестиционных ресурсов. Именно как владелец значительного объема долгосрочных активов (сбережений и собственности) средний класс формирует инвестиционную составляющую экономического развития общества.

Показатели структуры потребительских и других видов расходов. Основными показателями по обозначенному критерию являются следующие индикаторы: *% расходов на товары первой необходимости; % расходов на отдых и развлечения; % расходов на образование и платное обучение детей.* Достаточно сказать, что, судя по словам представителей СК, имеющих доходы не более 2000 рублей, почти треть из них оплачивала образовательные услуги для детей и взрослых, почти каждый пятый оплачивал оздоровительные услуги (санатории, оздоровительные и спортивные секции и т.д.), каждый десятый за последние три года купил или построил новое жилье, почти 60% использовали платные медицинские услуги.

УДК 336.7

Основные принципы управления риском

Маштанова О. В.

Российская академия государственной службы при Президенте РФ

В условиях объективного существования риска и связанных с ним финансовых потерь возникает потребность в определенном механизме, который позволил бы наилучшим из возможных способов с точки зрения поставленных предпринимателем (фирмой) целей учитывать риск при принятии и реализации хозяйственных решений. Таким механизмом является управление риском (риск - менеджмент).

Управление риском можно охарактеризовать как совокупность методов, приемов и мероприятий, позволяющих в определенной степени прогнозировать наступление рискованных событий и принимать меры к исключению или снижению отрицательных последствий наступления таких событий.

Управление рисками представляет собой специфическую сферу экономической деятельности, требующую глубоких знаний в области анализа хозяйственной деятельности, методов оптимизации хозяйственных решений, страхового дела, психологии и многого другого. Основная задача предприятия (предпринимателя) в этой сфере - найти вариант действий, обеспечивающий оптимальное для данного проекта сочетание риска и дохода, исходя из того, что чем прибыльнее проект, тем выше степень риска при его реализации.

Главными задачами специалистов по риску являются: обнаружение областей повышенного риска; оценка степени риска; анализ приемлемости данного уровня риска для организации (предпринимателя); разработка в случае необходимости мер по предупреждению или снижению риска; в случае, когда рискованное событие произошло, принятие мер к максимально возможному возмещению причиненного ущерба.

Конкретные методы и приемы, которые используются при принятии и реализации решений в условиях риска, в значительной степени зависят от специфики предпринимательской деятельности, принятой стратегии достижения поставленных целей и конкретной ситуации.

Вместе с тем, теория и практика управления риском выработала ряд основополагающих принципов, которыми следует руководствоваться субъекту управления.

Среди основных принципов управления риском можно выделить следующие:

- нельзя рисковать больше, чем это может позволить собственный капитал;
- необходимо думать о последствиях риска;
- нельзя рисковать многим ради малого.

При раскрытии содержания рассмотренных принципов в определенной мере затрагиваются и приемы управления риском:

- избежание риска;
- снижение степени риска;
- принятие риска.

Теория и практика управления риском выработали ряд правил, на основании которых осуществляется выбор того или иного приема управления риском и варианта решений. Основными из этих правил являются следующие:

- максимум выигрыша;
- оптимальное сочетание выигрыша и величины риска;
- оптимальная вероятность результата.

Правило максимума выигрыша состоит в том, что из возможных вариантов содержащих риск решений выбирается тот, который обеспечивает максимальный результат (доход, прибыль и т.п.) при минимальном и приемлемом для предпринимателя риске. На практике более прибыльные варианты, как правило, и более рискованные. В этом случае используется правило оптимального сочетания выигрыша и величины риска, сущность которого состоит в том, что из всех вариантов, обеспечивающих приемлемый для предпринимателя риск, выбирается тот, у которого соотношение дохода и потерь (убытка) является наибольшим.

Конечная цель управления риском соответствует целевой функции предпринимательства. Она заключается в получении наибольшей прибыли при оптимальном, приемлемом для предпринимателя соотношении прибыли и риска.

Таким образом, можно сделать вывод, что управление, как целенаправленное воздействие управляющей системы на управляемую, обычно проявляется в виде множества взаимосвязанных между собой процессов подготовки, принятия и организации выполнения управленческих решений, составляющих технологию процесса управления.

1. Курносоев Ю.В. Аналитика: методология, технология и организация информационно-аналитической работы / Ю.В. Курносоев, П.Ю. Конотопов. – М.: Русаки, 2004.
2. Мацкуляк И.Д. Экономика: научные очерки. – М.: Изд. РАГС, 2003.
3. Ярлыкпавов А.Б. АПК: точки роста. – М.: Дружба народов, 2002.

Барьеры внедрения и эффективного управления знаниями

Митричева М.Ю.

Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова

Необходимость управления знаниями (УЗ) организации осознана большинством компаний развитых стран. Признаны выгоды внедрения управления знаниями; организации, в которых уже функционируют программы управления знаниями, демонстрируют лучшие результаты деятельности, чем те компании, в которых данные программы отсутствуют. [3]

Однако, организации не до конца используют весь потенциал системы управления знаниями. На то есть объективные причины – во-первых, компании вынуждены преодолевать барьеры в процессе внедрения системы управления знаниями, во-вторых, проблемы возникают также при налаживании эффективной работы уже внедренной системы.

Неоднократно проводятся опросы менеджеров, внедряющих системы управления знаниями. Респонденты формулируют и оценивают проблемы, с которыми они сталкиваются в ходе своей деятельности. В результате были выявлены такие основные препятствия процесса внедрения [1, 4]:

- отсутствие или нехватка руководства всем процессом в целом;
- нехватка времени;
- несовершенство организационной структуры и культуры;
- недостаточная убежденность высшего руководства и поддержка с его стороны;
- отсутствие соответствующей системы вознаграждения и признания;
- отсутствие общей организационной модели создания и распределения знания;
- отсутствие систем и процессов по поддержке и оценке эффективности управления знаниями.

Основные трудности связаны скорее не с управлением знаниями как таковым, а с организацией в целом, ее отношением и действиями при изменениях окружения. Проблема также заключается в отсутствии эффективной системы управления (корпоративной культуры, структуры, инфраструктуры и т.д.), которая позволила бы в максимальной степени реализовать интеллектуальный потенциал сотрудников.

Проблемы и трудности остаются также после внедрения, в процессе функционирования системы управления знаниями [3]:

- недостаточное понимание и решительность со стороны пользователей в связи с недостаточной коммуникацией;
- невозможность интегрировать УЗ в повседневную практику компании;
- нехватка времени для обучения и изучения принципов работы системы и ощущение, что система слишком сложна;
- ощущение отсутствия личной пользы для пользователя системы;
- отсутствие поддержки высшего руководства;
- технические проблемы;
- проблемы самой системы УЗ (перегруженность информацией; недостаток времени для передачи знаний; невозможность эффективно использовать накопленные знания; трудность сбора и хранения неявных знаний).

Чтобы эффективно внедрить и использовать систему управления знаниями, нужно учесть следующие аспекты: [4, 5]

- увязка с организационными стратегическими целями и формулирование цели стратегии управления знаниями; а также определение организационных выгод от внедрения управления знаниями и его влияния на работу персонала;

- поддержка со стороны высшего руководства, назначение на постоянной основе главного управляющего знаниями из числа топ-менеджеров;
- поддержка со стороны будущих пользователей системы управления знаниями и понимание сотрудниками выгод и пользы данной системы;
- выстраивание соответствующей структуры формальных связей, информационно-коммуникативных потоков, поддерживающих внедряемую систему УЗ;
- культура и персонал;
- стимулы к обмену и применению знаний; многочисленные каналы трансфера знаний;
- время и возможности у персонала для обучения;
- соответствующая техническая инфраструктура;
- создание системы оценки применения управления знаниями; четкая и гибкая структура знаний;
- наконец, процесс внедрения не должен быть излишне сложен, но быть естественным, понятным и относительно простым.

1. Ярушина М., Моргунов Е., Управление знаниями: второй этап развития//Управление персоналом. – 2003, №5.
2. Bollinger A.S., Smith R.D., Managing Organizational Knowledge as a Strategic Asset//Journal of Knowledge Management, vol. 5, issue 1, 2001.
3. KPMG Knowledge Management Research Report 2000, KPMG Consulting, 2000.
4. Mårtensson M., A Critical Review of Knowledge Management as a Management Tool//Journal of Knowledge Management, vol. 4, issue 3, 2000.
5. McCampbell A.S., Moorhead L.C., Gitters S.H., Knowledge Management: The New Challenge for the 21st Century//Journal of Knowledge Management, vol. 3, issue 3, 1999.

Этнополитический экстремизм: современные виды и причины активизации

Молчанов Д.А.

Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова

Этнополитический экстремизм – это особый вид протестной деятельности этнических групп и организаций, осуществляемой с целью достижения или радикального перераспределения публично-властных полномочий нелегитимными и деструктивными способами, включая насильственные действия и меры. Для этнополитического экстремизма характерны, во-первых, антиправовая политическая деятельность, нередко перерастающая в политический терроризм; во-вторых, нетерпимость к представителям другой национальности, генерируемая соответствующей идеологической доктриной; в-третьих, апелляция к чувственно-эмоциональному, а не рациональному способу восприятия этнонациональной картины мира; в-четвертых, формирование харизматических образов политических лидеров этнических групп.

Основными проявления этнополитического экстремизма в современном мире являются, во-первых, национальные движения и организации, которые отказались от легитимных способов ведения борьбы за достижение национального самоопределения и ведут вооруженные действия против действующей в стране системы власти (Курдская рабочая партия в Турции, ИРА в Ольстере, ЭТА в Испании и т. д.); во-вторых, это репрессии, санкционированные органами государственной власти против определенных этнических групп; в-третьих, деятельность националистических группировок, поддерживающих правящие режимы в их политике национальной и расовой дискриминации (праворадикальные объединения “белого” меньшинства в ЮАР и т. д.); в-четвертых, действия партий и движений в демократических государствах, выступающих за жесткий курс в отношении национальных меньшинств и иммигрантов (НДПГ в Германии, Национальный фронт во Франции и т. д.).

Этнополитический экстремизм как особый тип сознания характеризуется нетерпимостью к другим нациям и расам, верой в национальную исключительность, догматизмом, нетерпением, максимализмом, отсутствием чувства реальности. Среди причин, обуславливающих его возникновение в современном мире, можно назвать, во-первых, обострение межнациональных противоречий на почве национальной дискриминации, неравенства, угнетения; во-вторых, активизация этнополитического экстремизма часто происходит на фоне углубления социально-экономического кризиса в стране, что создает дополнительный фактор социального недовольства, порождает поиски “виновных” и т. д.; в-третьих, этнополитический экстремизм на государственном уровне обуславливается стремлением части правящей элиты укрепить свое господство за счет демонстрации силы, разжигания ненависти населения к “инородцам”, территориальных приобретений и т. д. Как правило, этнополитический экстремизм переживает подъем в так называемые переходные политические периоды, когда старые институты власти уже не могут обеспечивать социальную стабильность, а новые еще не созданы. Это особенно характерно для перехода от тоталитаризма к демократии в многонациональных государствах.

Деятельность национал-экстремистов связана с большими материальными и духовными издержками. Она ведет к серьезным жертвам среди мирного населения, оказывает дегуманизирующее влияние. Насилие порождает отчуждение между нациями, чувства взаимной ненависти и мести, на преодоление которых уходят затем многие десятилетия.

Следует отметить, что в отдельных случаях применение насилия при разрешении межнациональных конфликтов оправдано и не относится к проявлениям этнополитического экстремизма (сопротивление геноциду, пресечение погромов, межэтнических отношений и т. д.). Однако и в этом случае насилие должно использоваться как крайняя мера, осуществляться строго в рамках закона (если его субъектом является государство) и общечеловеческих норм морали.

Политические технологии противодействия региональной национал-экстремистской деятельности включают в себя комплексную профилактику, консенсусную методику разрешения конфликтов, нормативно-правовые ограничения девиантной политической субъектности на четырех основных уровнях (этнонациональном, этноконфессиональном, элитарно-этнократическом, социокультурном).

Влияние правовых традиций на развитие финансовых рынков

Молчанов П.С.

Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова

Основными школами, под влиянием которых формировались правовые системы большинства стран мира, являются романо-германская и англосаксонская. Исторические предпосылки формирования англосаксонской правовой школы обусловили прецедентный принцип функционирования правовой системы, при котором, в отличие от романо-

германской модели, судебная практика формируется на основе фактического опыта разрешения судебных споров, а не базируется на кодифицированных принципах, разработанных учеными и представителями верховной власти. Несмотря на то, что для ряда стран характерен пересмотр и адаптация первоначально принятых правовых традиций, представляется возможным выделить группы стран в соответствии с преобладанием той или иной правовой школы [1].

Правовая традиция	Страны
Англосаксонская	Великобритания, США, Австралия, Канада, Гонгконг, Израиль, Индия, Ирландия, Кения, Малайзия, Новая Зеландия, Нигерия, Пакистан, Сингапур, Южная Африка, Шри-Ланка, Тайланд, Зимбабве
Французская	Аргентина, Бельгия, Бразилия, Венесуэла, Греция, Египет, Индонезия, Иордания, Испания, Италия, Колумбия, Мексика, Нидерланды, Перу, Португалия, Турция, Уругвай, Филиппины, Франция, Чили, Эквадор
Немецкая	Австрия, Германия, Тайвань, Швейцария, Южная Корея, Япония
Скандинавская	Дания, Норвегия, Финляндия, Швеция

Ряд исследований по вышеприведенной выборке стран, проведенных учеными Йельского университета [2, 3], показал, что для стран англосаксонской правовой традиции характерны более строгие механизмы защиты прав как акционеров, так и кредиторов корпораций, результатом чего являются более развитые рынки собственного и заемного капитала в странах данной группы. Противоположный полюс составляет группа стран французской правовой традиции. Немецкая и скандинавская группы занимают промежуточное положение.

Результаты исследований показали существенную взаимосвязь между англосаксонской правовой традицией и либеральной по отношению к миноритарным акционерам системой корпоративного управления, составляющими которой являются возможность голосования по почте, правило одна акция - один голос, кумулятивное голосование, небольшой размер пакета акций, необходимый для проведения внеочередного собрания акционеров и т.д. Как следствие, существенно выше для группы стран с англосаксонскими правовыми традициями относительный объем фондового рынка, измеренный такими показателями, как число открытых акционерных обществ и количество публичных размещений акций на душу населения, и уровень оцененности фондового рынка, измеренный коэффициентами соотношения суммарной капитализации рынка к суммарной выручке котируемых компаний и суммарной капитализации рынка к суммарному денежному потоку (Cash Flow). Данная группа стран лидирует также по степени развития рынка заемного капитала, индикатором чего является более высокий показатель суммы банковских кредитов и стоимостного объема выпущенных облигаций к ВВП.

1. Reynolds T. H., Flores A. A. Foreign Law: Current Sources of Codes and Basic Legislation in Jurisdiction of the World. Littleton, Colo.: Rothman, 1989.

2. Law and Finance // Journal of Political Economy, December 1998, V.106, No.6.

3. Legal Determinants of External Finance // Journal of Finance 1997, V.52, No.3.

УДК 324

Исследование политических ориентаций электората Республики МариЭл

Моспанова Е.В.

Марийский государственный технический университет

В 90-е годы выборы стали центральным явлением политической жизни России и многих других постсоциалистических стран. Сегодня выборы являются важнейшим компонентом современной политики. Они представляют собой способ формирования органов власти и управления с помощью выражения по определённым правилам (в соответствии с избирательной системой) политической воли граждан. Но выборы не смогли дать россиянам ни подлинной демократии, ни избавить страну от некомпетентных или даже недееспособных политиков, ни предотвратить криминализацию власти.

Почему же выборы играют столь неоднозначную и даже противоречивую роль в российской и мировой политике? Ответ на этот вопрос во многом дает теория выборов и формирования электорально - политических ориентаций, дополняемая анализом сквозь ее призму реальных политических процессов.

Формирование политического выбора происходит на политическом рынке, где существуют и предложение (диспозиции кандидатов – их предвыборные программы), и спрос (установки, предпочтения, политические ориентации избирателей).

Можно выделить 4 наиболее распространённых подхода к детерминации политического выбора: ситуационный (или исторический), социологический, манипулятивный и индивидуально-психологический. Принципы социологического подхода позволяют утверждать, что немаловажными предпосылками избирательских предпочтений индивида являются его социальные характеристики. Между элементами существует связь, если они накладывают взаимные ограничения на изменение друг друга. Исследование связи может производиться методом корреляционного анализа. Он был применён для проверки гипотезы о наличии связи между половозрастным составом, местом жительства, уровнем жизни электората и его избирательскими предпочтениями. Коэффициенты корреляции показывают тесноту связи между результатами выборов и социальными показателями по исследуемому региону. Наивысший коэффициент корреляции существует между уровнем жизни населения региона и количеством сторонников демократии в нём. Ещё в 1996 году он находился на уровне 76%, а к 2000 году достиг 82%. Следовательно, проведённый анализ позволил установить возможность прогнозирования поведения избирателей на выборах посредством прогнозирования уровня жизни населения региона.

В исследовании осуществлено прогнозирование избирательских предпочтений населения РМЭ в 2004 году, во время проведения выборов Президента Российской Федерации.

Всякий прогноз возможен только на основе установленного ограничения разнообразия системы, поведение которой прогнозируется. Исследуемая система «уровень жизни населения – избирательские предпочтения электората» ограничена рамками возможного изменения уровня жизни. Вероятный уровень жизни к 2004 году определён методом экстраполяции, то есть распространения установленных в прошлом тенденций на будущий период.

Между уровнем жизни и электоральными предпочтениями выявлена стохастическая закономерность, которая выражается с помощью функции регрессии ($Y = 0,47x - 13,625$). Уравнение этой функции позволяет рассчитать точечное прогнозное значение процентного превышения количества голосов за «правого» кандидата. На практике

невозможно столь точное осуществление этого точечного прогноза. Поэтому рассчитывают доверительные границы, внутри которых с некоторой степенью достоверности, будет расположено отдельное значение зависимой переменной. Доверительный интервал прогноза по РМЭ [-19%; 38%]. Это означает, что с 95% вероятностью следует ожидать, что значение показателя «%-е превышение количества голосов за правого кандидата» на выборах Президента РФ в 2004 году будет находиться в пределах от -19% до 38%.

Прогноз, как по нашей республике, так и по 6 другим регионам, довольно широк. Качество любого прогноза можно оценить по близости к реализации предсказанных показателей. Для того, чтобы показать качество прогноза, можно построить диаграмму, откладывая предсказанные изменения по 1 оси, а фактические – по другой. Прямая, проходящая через начало координат под углом 45° - линия совершенных прогнозов. Любая точка на ней представляет совершенный прогноз, а любая точка вне её – прогноз с ненулевой ошибкой. Область в центре – область отличного прогноза, его ошибка составляет лишь одну треть стандартной (28,55). То есть в нашем случае реальное значение фактического показателя не должно отличаться от прогнозного более чем на 9,52 ед., чтобы прогноз оказался отличным.

В заключение необходимо отметить важность самой модели, на которой основан прогноз, количественно описывающей взаимосвязи социальных явлений. Рамки прогноза довольно широки, что позволяет сделать вывод о влиянии на исход выборов огромной совокупности факторов. Одним из перспективных факторов-новшеств в России являются современные избирательные технологии, которые широко применяются сегодня. Вышеописанный прогноз был сделан по данным, имеющимся к середине 2003 года, ситуация, сложившаяся сейчас, в начале 2004 года, позволяет предположить, что процентное превышение «правого» кандидата по всем рассматриваемым регионам будет выше расчётного.

Государственная система социальной защиты населения

Мусиева З.Д.

Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова

В условиях переориентации экономики на рыночные механизмы одним из важнейших направлений социальной политики государства является создание социально гарантированных условий для жизнедеятельности граждан, то есть социальная защита населения от воздействия негативных последствий рыночных отношений в экономике. Социальная политика выступает, как индикатор эффективности экономического развития страны. То есть, если наблюдается ухудшение социальных индикаторов развития общества, то это является свидетельством того, что и в экономике разворачиваются негативные процессы. Самоцелью общественного прогресса является забота о человеке, создание условий для его гармоничного развития.

Государственная система социальной защита населения - это совокупность законодательно закрепленных правовых, экономических, социальных мер, а также совокупность институтов призванных обеспечивать соблюдение важнейших социальных прав и создание условий для достижения приемлемого уровня жизни всем гражданам, а отдельным категориям и социальным группам поддержке.

Необходимость государственной системы социальной защиты обусловлена тем, что с точки зрения рынка нормальным считается и сверх прибыль предпринимателя и низкий доход неквалифицированного рабочего. Государственная защита необходима людям, попавшим в трудную жизненную ситуацию по независящим от них причинам, таким как болезнь, старость, инвалидность и т.д.. Рынок не в состоянии гарантировать этим категориям граждан определенный уровень жизни.

Однако социальная защита населения не направлена на решение проблем в пользу равного распределения общественного продукта, или на создание привилегий отдельным группам граждан. Социальная защита не направлена на закрепление бедности, нельзя рассматривать ее и в качестве средства, побуждающего смириться со своим низким уровнем жизни. Напротив, в большинстве случаев система социальной защиты направлена на формирование предпосылок для возвращения отдельных групп граждан к активной трудовой деятельности.

На современном этапе государственная система социальной защиты включает в себя несколько подсистем: социальное обеспечение, социальное страхование, социальную помощь. Необходимо отметить, что составные части социальной защиты населения не всегда удается разграничить.

Источниками финансирования программ социальной защиты в Российской Федерации являются средства федерального, региональных, местных бюджетов; внебюджетных федеральных фондов (пенсионный, обязательного медицинского страхования, социального страхования); средства федерации независимых и других профсоюзов, бюджеты федеральных органов исполнительной власти, предприятий, общественных организаций, взносы частных лиц. Внебюджетные фонды представляют собой самостоятельные финансово-кредитные учреждения. Их денежные средства, составляющие государственную собственность и не подлежащие изъятию, исключены из бюджета РФ, бюджетов субъектов РФ и административно-территориальных образований. Средства фондов формируются за счет страховых взносов работодателей (тарифы страховых взносов ежегодно устанавливаются федеральными законами), ассигнований из государственного бюджета, доходов от инвестиций, добровольных взносов юридических и физических лиц.

Социальная защита осуществляется в виде государственных пенсий, социальных пособий, компенсаций, субсидий, бесплатном или за низкую плату предоставлении жилья, медицинских, образовательных, транспортных, бытовых, информационных и других услуг нуждающимся.

Современная российская управленческая культура: проблемы и альтернативы развития

Мустафина А.А.

Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова

Десять лет назад правительством Российской Федерации был провозглашён курс государственной политики, направленной на установление и развитие либерально-демократических институтов во всех сферах общественной жизни страны. Однако на сегодняшний день мы можем наблюдать лишь зачатки псевдодемократической культуры. В современном российском обществе наблюдаются кризисные тенденции, которые при их дальнейшем развитии могут привести к социальной катастрофе:

- резкая социальная декомпозиция общества,
- дефрагментация и атомизация, ведущие к общественной разобщённости и апатии,
- сужение применения демократических процедур,
- стремление правящих элит к ещё большей централизации власти.

Безусловным является то обстоятельство, что России необходимы социально-политические преобразования качественно нового характера, изменившие бы организационную структуру государства исходя из принципов гуманности, эффективности и рациональности. В данном исследовании в качестве принципиального фактора преобразований будет рассмотрена потенциальная способность, лежащая в области управленческой культуры, к изменению и конструированию нового типа социальной реальности.

Ни для кого сегодня не является секретом тот факт, что госбюрократия и особенно представители силового блока стремятся к манипулированию массовым общественным сознанием в целях узурпации власти в обществе. Госбюрократия во главе с высшими административными чиновниками демонстрирует лишь видимость взаимодействия с гражданским обществом посредством различных инструментов информационного давления. Результаты выборов в Государственную Думу четвертого созыва показали, что госбюрократия обладает огромным по своему потенциалу и силе давления принудительно-распределительным механизмом власти.

Однако, говоря обо всех изъянах и недостатках современной системы государственного управления, нельзя забывать о том, что именно корпус государственных чиновников может стать самой эффективной и мощной силой преобразования в России.

В данном исследовании поставлены следующие цели:

- последовательно проанализировать характерные черты деятельности современной российской бюрократии,
- описать тип её управленческой культуры, выявить её основные недостатки, а также причины их возникновения,
- предложить возможные пути решения этих проблем.

Говоря об управленческой культуре России, необходимо отметить то, что в нашей стране исполнение законодательных норм, доминирование установленных государством правил и инструкций постоянно оспаривается у госслужащих приоритетами межличностного общения, традициями неисполнительности, превосходства местных традиций и другими соображениями «исключения из правил». Социальным мотивом деятельности чиновничества в России всегда исторически было и остаётся желание заполучить так называемый административный ресурс, который заключается в стремлении максимального использовать свой статус для личного или группового обогащения. В жертву обладания административным ресурсом приносятся понятия о долге перед Отечеством, ответственности перед обществом, субординации, личной репутации чиновника. В результате в современном российском обществе граждане чувствуют себя социально незащищёнными, исчезает обратная связь между народом и элитой.

Управленческая культура, как и любая другая культура, представляет собой довольно устойчивое и инертное явление, не склонное к быстрым изменениям. Из-за жёсткой обусловленности действий госслужащих фактором политической приверженности правящему режиму, культурная среда, в которой они работают, сохраняет традиционно приспособленческий, а иногда и архаичный характер, тем самым сопротивляясь объективным требованиям модернизации страны. В мире на сегодняшний день существует устойчивая тенденция к расширению нравственной ответственности государственных чиновников, к росту их профессионализации. Бездуховный управленец в условиях ноосферы становится социально опасным, поэтому одной из характерных черт управленца XXI века несомненно должны стать его высокие нравственные ориентации и профессионализм.

Перед общественностью России встаёт нелёгкая, но реализуемая задача переориентации этического кодекса государственных чиновников с узкогрупповых интересов на интересы всего российского и мирового сообщества в целом. Также в связи с этим возникает проблема выработки наиболее целесообразной и продуманной образовательной политики в сфере подготовки профессиональных специалистов в области государственного управления. В данной работе будет представлена нормативная модель управленческой культуры, наиболее адекватно отвечающая требованиям современной среды управления в Российской Федерации.

Разрешение конфликтов в рекрутинговой практике

Нашекина А. А.

Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова

Конфликт – ситуация, часто возникающая на этапе отбора персонала. Цель данной работы – определить потенциально конфликтные ситуации и разработать критерии преодоления конфликтов при отборе персонала, а именно на этапе проведения интервью с кандидатами. Основа материала – практика массового подбора персонала. Специфика массового подбора в том, что число потенциально возможных конфликтных ситуаций растёт в геометрической прогрессии.

Почему при отборе персонала могут возникать конфликтные ситуации? Ситуации, когда возникает конфликт:

- не все требования изложены в объявлении;
- кандидат толкует требования неверно;
- кандидат скрывает информацию или вводит в заблуждение;
- кандидат не соответствует требованиям;
- проверка рекомендаций не дала положительного ответа;
- кандидат соответствует требованиям, но не тип компании-работодателя;
- кандидату надо отказать;
- при групповом интервью часть людей не подходит, и надо им тактично отказать, сохранив при этом «хороших» кандидатов.

Например, кандидаты часто считают, что работодатель, руководствуясь интересами компании, нарушает трудовое законодательство, выставляя требования к прописке, возрасту и т.д. Таким образом, у кандидата появляется повод возмутиться, чем он и провоцирует конфликт с потенциальным работодателем. В связи с этим уже на этапе телефонного интервью приходится сталкиваться с потенциально конфликтными ситуациями. Здесь важно найти другую причину отказа, если кандидат не проходит по заявленным критериям. Один из способов начинать выяснять, что кандидат знает, например, какие-то специализированные компьютерные программы (Microsoft Access, Power Point, MathCad и т.д.).

Телефонное интервью. Какие конфликтные ситуации могут возникнуть на этом этапе? Во-первых, в объявлении, по которому звонит человек, может быть не указано некоторых критериев отбора потенциальных кандидатов. Предположим, работодатель установил требования по возрасту от 20 до 40 лет, а звонящему либо менее 20, либо более 40. Трудовое законодательство запрещает какую бы то ни было дискриминацию работников, в том числе и возрастную, поэтому требование по возрасту не выставлено. Можно сказать, что требования работодателя таковы, и здесь уже ничего не поделаешь, особенно если найм персонала происходит через агентство. Тем не менее, из конфликтной ситуации Вы не выходите. Поэтому придется воспользоваться какими-нибудь обходными путями. Требование по возрасту выставляется не просто так. Как правило, если речь идет о низовой позиции, то не имеет смысла набирать людей, допустим, старше 40, поскольку у таких людей может возникнуть конфликт с непосредственными руководителями, которые, как часто это и бывает (особенно, если компания западная), несколько младше. Например,

если, скажем, звонит кандидат старше указанного возрастного ограничения, приходится использовать какие-то способы ухода от конфликта из приведенных ниже.

Конфликт при проведении *собеседования* – скорее закономерность, чем исключение. Конфликт при массовом подборе персонала – обязательный этап, преодолев который, можно получить представление о том, кто из претендентов на должность обладает таким качеством, как стрессоустойчивость. Профессионализм рекрутера и состоит в том, чтобы грамотно сымитировать конфликтную ситуацию (особенно для группы при групповом интервью), чтобы правильно оценить кандидата, особенно когда времени на оценку не так много.

Очень часто бывает ситуация, когда кандидат сам оказывается источником конфликта, но не считает себя таковым. Рекрутер сталкивается с демонстрационным типом конфликтной личности. Такой кандидат намеренно провоцирует собеседника, выводит его из себя. В данном случае рекрутер не может поддаваться на провокации, иначе это может привести к не очень хорошим последствиям как для самого рекрутера, так и для компании в целом, поскольку страдает ее репутация. Кроме того, такого рода кандидат может оказаться «засланным», и информация о работе сотрудников компании может распространиться и среди конкурентов.

Предлагаются следующие пути выхода из конфликтных ситуаций:

- ни в коем случае не поддаваться на провокацию;
- заставить отказаться, описав отрицательные черты будущей работы;
- не допускать фразы «мы Вам перезвоним» или «мы с Вами свяжемся»;
- задавать вопросы до тех пор, пока не будет обнаружена зацепка;
- попросить подумать;
- описать вначале процедуру прохождения собеседований с акцентом на то, что потребуется некоторое время для принятия решения относительно данной кандидатуры;

▪ сказать, что вакансии не горячая, смотря несколько кандидатов и отбор производится очень тщательно.

Управление по целям в руководстве кадрами государственной службы

Николаев А. В.

Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова

Изменение требований, предъявляемых к государственной службе, меняет представление о государственном служащем, задачах его деятельности. При этом актуален вопрос о повышении эффективности планирования, повышения эффективности, контроля и оценки деятельности гражданских государственных служащих. Недостатки в этих управленческих функциях способны негативно отразиться на проводимых попытках реформирования государственной службы в России. Одним из наиболее популярных методов, позволяющим объединить эти функции, связав их и с деятельностью на различных организационных уровнях и с управлением человеческими ресурсами организации, является метод управления по целям.

Различные модификации данного метода достаточно успешно были апробированы на практике коммерческих организаций в течение нескольких последних десятилетий. Однако есть примеры применения управления по целям для нужд организаций государственного сектора [1]. Очевидно, что при этом необходим учет специфики представлений о госслужбе, меньше заинтересованном в достижении выдающихся результатов, по причине отсутствия понятия о коммерческой выгоде и связанной с ней личной заинтересованности, а так же личных потерь от неудач [2]. В частности, поэтому метод управления по целям рассматривается еще и как способ мотивации. Например, есть данные о том, что индивид стремится к получению четких и конкретных формулировок задач и ожиданий относительно результата; предоставление обратной связи способствует повышению производительности. По своей природе этот метод способен развить у сотрудников представление о миссии организации и соучастия в достижении целей [3]. Управление по целям так же подразумевает значительную роль оценки результатов деятельности в широком смысле, которая в коммерческой организации, как правило, основана на прибыли. В государственных структурах должен действовать принцип полезности для общества, который подразумевает сравнение затрат и произведенных благ. Здесь для оценки успешности управления может быть использован ряд показателей, таких как успешное внедрение инноваций, своевременное выполнение рутинных заданий – таким образом, управление по целям приобретает наиболее широкое содержание, как метод ориентированный на цели, а не исключительное сопоставление показателей прибыльности [1].

В работах отмечены **основные** цели, которые организации преследуют при внедрении управления по целям: 1) создание возможности контроля над деятельностью индивида в организации; 2) обеспечение управления эффективностью деятельности индивида; 3) обеспечение связи задач индивида и организации в целом, развитие понимания миссии; 4) улучшение коммуникации; 5) повышение уровня объективности оценок; 6) обеспечение связи управления эффективностью деятельности индивида с другими направлениями управления человеческими ресурсами организации. Для внедрения в некоммерческих организациях может быть предложена структура управления по целям, состоящая из следующих элементов: 1) система целей организации и индивидуальных планов деятельности; 2) критерии оценки эффективности; 3) модель компетенций сотрудников; 4) описания рабочих мест; 5) роль руководителя как супервизора; 6) текущая оценка и обратная связь, оценка результатов деятельности; 7) план индивидуального развития.

Особое положение в управлении по целям занимает оценка результатов деятельности индивида. Некоторые авторы отмечают такую оценку как одно из преимуществ применения метода управления по целям [3], в связи с ее объективностью и возможностью отойти от оценивания исключительно личностных характеристик, которые предусматривает, например, аттестация.

Управление по целям стало элементом реформирования государственной службы и государственного управления в ряде стран и в разном виде применяется в Австралии, Канаде, Соединенных Штатах Америки, Италии, Франции [1, 2, 4, 5].

В различных исследованиях отмечаются причины возможных неудач при внедрении управления по целям [1, 3]. Например, А. Райа (A. Raia) [6] предлагает девять таких причин, некоторые из которых, особенно: поддержка высшего руководства, слабая интеграция с другими системами, увеличение канцелярской работы, отсутствие индивидуальной мотивации – способны повлиять на успешность внедрения метода в практику управления кадровыми ресурсами государственной службы в России.

1. J. Syslo, MBO, Experiences in a Nonprofit Government Agency, Air University Review, January-February 1977
2. Performance management in the Australian Public Service, Management Advisory Committee, 2001
3. М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. Основы менеджмента, М.: Дело, 1998
4. В. Лобанов, Реформирование государственного аппарата: мировая практика и российские проблемы, Проблемы теории и практики управления, №1, 1999
5. В. Лобанов, Управление высшим административным персоналом, Проблемы теории и практики управления, №2, 2000

УКД 350

**Проблемы реализации Концепции регулирования миграционных процессов Российской Федерации:
социологический анализ**

Одинокова Н.Н.

Московский государственный социальный университет

В сложной иерархии мер внутренней и внешней политики любого государства миграционная политика занимает самостоятельное место.

Для определения методологических подходов к разработке миграционной политики наиболее актуальной представляется разработанная Л.Л. Рыбаковским теория трехстадийности миграционного процесса, которая позволяет понять сущность миграции населения как объекта управления. В соответствии с этой теорией миграционный процесс состоит из трех стадий:

1. исходная, подготовительная стадия, представляющая процесс формирования территориальной подвижности населения;
2. основная стадия, или собственно переселение населения;
3. заключительная, или завершающаяся стадия, выступающая как приживаемость мигрантов на новом месте.[1]

Имея сложную природу и многофакторную зависимость от всего комплекса условий, существующих в окружающей человека среде, миграция населения может быть квалифицирована как наиболее многоплановый и многосторонний социальный процесс.

Если под управлением подразумевать воздействие на конкретные объекты, с целью их упорядочения, то при управлении миграционными процессами необходимо осуществлять воздействие на сложнейший социальный объект. В этом смысле управление миграционными процессами – это социальное управление. Социальные процессы и социальные системы относятся к наиболее сложным, с точки зрения управления процессами, так как они зависят не только от элементов, воздействующих на процесс, но и от объекта, на который направлено управление – человека, носителя психологических реакций и движимый в своих действиях в зависимости от этих реакций.

При управлении социальными процессами определенную сложность представляет сам объект управления.[1] Именно в отношении социальных объектов эффективным управление может стать только при условии предварительного обоснования и разработки определенной политики в отношении развития конкретного объекта (системы).[2]

Методологические подходы к разработке и реализации государственной миграционной политики предполагают, что при корректировке миграционной политики в первую очередь необходимо реально оценить сложившуюся к началу наступившего десятилетия миграционную и социально-экономическую ситуацию, затем составить прогноз их развития, далее определить приоритеты и основные направления и, наконец, разработать механизмы и инструменты реализации политики, соразмерные с реальными возможностями государства.[3]

Концепция Правительства России регулирования миграционных процессов, утвержденная 1 марта 2003 г., описывает миграционную ситуацию, цели, задачи, направления и механизмы действий органов государственной власти и органов местного самоуправления в сфере управления и регулирования миграционными процессами.

Целью государственной миграционной политики должно стать управление миграционными процессами, которое будет способствовать обеспечению роста численности населения и трудовых ресурсов экономического и демографического развития, равномерному развитию регионов и населения, становлению демократического общества, реализации интеллектуального и трудового потенциала мигрантов, и обеспечить соблюдение принципов национальной безопасности Российской Федерации.

Указанная Концепция «представляет собой систему взглядов на содержание и основные направления деятельности органов государственной власти Российской Федерации в области управления миграционными процессами» [4], но, к сожалению, она не дает четких ответов на то, какова будет стратегическая линия миграционной политики страны на более-менее отдаленную перспективу.

По мере поступательного развития России отдельные положения концепции государственной миграционной политики должны дополняться, уточняться, конкретизироваться и корректироваться в соответствующих документах.

Острота миграционных проблем, а также их влияние на перспективы дальнейшего развития России обуславливают необходимость формирования надежной системы государственного регулирования миграционных процессов на федеральном уровне и в субъектах Российской Федерации.

1. Рыбаковский Л.Л., Миграция населения: прогнозы, факторы, политика. М., 1987.
2. Воробьева О.Д. «Миграционные процессы населения: вопросы теории и государственной миграционной политики». Проблемы правового регулирования миграционных процессов на территории Российской Федерации. Аналитический вестник. № 9 (202) М., 2003. С. 9–22.
3. Воробьева О.Д. Миграционная политика /Миграция населения. Вып. 6. Приложение к журналу «Миграция в России». М., 2001, С. 175.
4. Концепция регулирования миграционных процессов Российской Федерации.

Performance Measurement – новый инструмент оценки деятельности государственных организаций

Осипова Е.С.

Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова

Деятельность государственных организаций сложно оценить из-за разнообразных и часто противоречивых целей, ненадежных управленческих инструментов и, главное, из-за нехватки ресурсов. Одним из самых распространенных подходов к оценке деятельности государственных организаций в последнее время является Performance Measurement – оценка результатов деятельности.

С подписанием в 1993 году президентом Клинтон «Government Performance and Results Act» в США началась институционализация требований к качеству деятельности. Согласно акту все государственные организации были обязаны разрабатывать стратегические планы, чтобы предлагать американскому народу более качественные товары и услуги. Согласно акту стратегические планы – это точка отсчета для осуществления в каждой организации деятельности по выработке целей и ценностей, определению методов достижения этих целей и, как конечной стадии, деятельности по *оценке результатов деятельности* (Performance Measurement, РМ).

PM базируется на популярном в последние десятилетия управленческом подходе – outcome-based management, смысл которого заключается в перефокусировке внимания управленческого состава с процессов на результаты и их эффективность. Причем не просто результаты, как предполагает управление по результатам, а на оценку изменений, произошедших в результате оказания государственными органами тех или иных услуг. В рамках outcome-based management впервые ставится граница между традиционным пониманием эффективности как отношения затрат(издержек) к результату, индекса, изменить значение которого фактически можно только снизив качество результата, и новым пониманием эффективности как соотношения «издержки/улучшенный результат».

Согласно Полу Эпштейну [1] PM – это способ для государственных органов определить, производят ли они качественный продукт с разумными издержками. Гарри Хэтри [3] определяет PM как измерение на регулярной основе результативности и эффективности государственных услуг или программ, причем акцент делается на результатах, улучшающих состояние дел по сравнению с ситуацией отсутствия деятельности.

Существует множество подходов к определению того, что именно должна оценивать система PM. В нормативных актах США определяется, что PM должна оценивать: 1) производительность, 2) эффективность, 3) качество, 4) временные затраты. В осуществлении PM в организации существует несколько этапов: 1)определение программы исследования; 2)постановка целей; 3)определение показателей входов, выходов, эффективности и продуктивности; 4) постановка задач; 5)мониторинг; 6) доклад о результатах оценки деятельности; 7)анализ PM информации и действия.

Центральной в PM является система показателей, на базе которых и осуществляется непосредственная оценка деятельности. Это показатели: 1)входа – входящие ресурсы в различной форме (например, количество рабочих часов, бюджет); 2)выхода/рабочей нагрузки – все, что произведено (количество собранного мусора, метраж очищенных дорог, количество обслуженных клиентов); 3)результативности - результаты с точки зрения соответствия интересам клиентов (количество рабочих часов на тонну убранного мусора, количество потраченных средств на километр убранного от снега дорог); 4)эффективности (в старом понимании) – отношение количества произведенного к издержкам на единицу продукции (процент чистых улиц); 5)производительности (или эффективности в новом понимании) - соединение п.3 и п.4, отношение издержек к результатам, соответствующим интересам клиентов (издержки на километр очищенных дорог (общие издержки на очистку дорог к общей протяженности чистых дорог)).

Несмотря на все очевидные преимущества внедрения системы PM в государственных организациях (фокусирует внимание на результатах, реально оценивает состояние дел и т.п.), где оценка деятельности другими методами, используемыми в бизнес организациях, не возможна, остаются еще вопросы, связанные со сложностью оценки такого комплексного феномена как деятельность, обезличенностью системы PM и особенностями функционирования государственных организаций.

1. *Brief Guide for Performance Measurement in Local Government*. National Center for Public Productivity, Rutgers University, 1997
2. *Executive Guide: Effectively Implementing the Government Performance and Results Act*. GAO/GGD-96-118. General Accounting Office, June 1996.
3. Hatry H. *Performance Measurement: Getting Results*. Urban Institute Press, 1999
4. *Service Efforts and Accomplishments Reporting*. Concepts Statement No. 2 of the Governmental Accounting Standards Board. <http://www.gasb.org> на 10.01.2004
5. *Serving the American Public: Best Practices in Performance Measurement*. Benchmarking Study Report. National Performance Review, 1997

Управление знанием - перспективное направление менеджмента

Паршенцева Н.В.

Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова

Временем зарождения KM как нового направления в управленческих науках можно считать 1993 год, когда состоялась первая конференция в Бостоне, специально посвященная проблематике управления знаниями в компаниях и организациях. В настоящий момент это одно из самых перспективных и бурно развивающихся направлений менеджмента, как науки, так и практики.

То, что «знание — сила» — не самая большая новость. Но только в 90-е годы в теории и практике менеджмента произошло некоторое смещение акцентов. Если в предыдущие периоды разработка и применение разнообразных инструментов и методов были направлены на получение знаний в интересующих исследователя предметных областях, то в течение последнего десятилетия внимание сосредоточилось на том, как знания создаются, используются и воспроизводятся внутри организаций. Если раньше на знание смотрели, главным образом, как на некоторый запас данных, информации и т.п., обладающих определенным содержанием, то в настоящее время на первый план вышла внутриорганизационная «жизнь», или процесс существования знаний. Другими словами, мы переживаем период, когда укрепился взгляд на знания как на некоторый поток. При этом, безусловно, никто не покушается на важнейшее значение знаний как запаса, имеющего некоторое содержание. Итак, знание — это и запас, и поток одновременно.

В связи с таким смещением акцентов в 90-е годы на Западе бурное развитие получила новая дисциплина — «управление знаниями», или Knowledge Management. Ее появление стало очередной реакцией на постоянно существующую в мире бизнеса потребность в создании все новых рычагов, обеспечивающих конкурентные преимущества. Когда-то конкурентное преимущество обеспечивалось наличием или отсутствием у конкурентов некоторых знаний.

Однако можно заметить, что и до выделения такой науки как KM многие менеджеры осознавали большое значение знания. Я имею в виду ресурсный подход в объяснении источников конкурентных преимуществ (Resource-Based Approach). С точки зрения ресурсного подхода, ключевым фактором, определяющим конкурентоспособность компании, выступает не структура отрасли или позиция, занимаемая компанией в этой отрасли, а наличие у компании уникальных ресурсов, задействовав которые, она может обойти конкурентов. Причем, чем интенсивнее изменения, протекающие в той или иной сфере бизнеса, тем меньшую роль играют структура отрасли и позиция в ней данной компании, и тем более значима роль уникальных ресурсов, находящихся в распоряжении данной компании, и важнейшего из них — знаний в значимых для бизнеса областях.

Так же широкое распространение получила концепция «core competencies»: в соответствии с воззрениями авторов этой работы конкурентные преимущества фирмы лежат гораздо глубже, чем характеристики производимой ею продукции или процессов бизнеса, создающих эту продукцию. Ядром конкурентных преимуществ служит система ключевых областей компетентности, которую данная фирма сумела создать.

Важное свойство ключевых областей компетентности — их неизбежное устаревание. Это означает, что протекающие в фирме процессы бизнеса надо организовать таким образом, чтобы они смогли обеспечить непрерывное воспроизводство ключевых областей компетентности. Итак, чтобы успешно конкурировать на мировом рынке, наша

фирма должна создать и непрерывно воспроизводить систему ключевых областей компетентности, каждая из которых — некоторая область знаний.

Несомненно существовали и другие теории, но вернемся к Управлению Знаниями и рассмотрим основные идеи, рассматриваемые данной наукой. Один из известных специалистов в данной области указывает, что на практике, говоря об управлении знаниями, западные компании имеют в виду протекание в организации восьми процессов:

- создание новых знаний;
- обеспечение доступа к ценным знаниям, находящимся за пределами организации;
- использование имеющихся знаний при принятии решений;
- воплощение знаний в процессах, продуктах и/или услугах;
- представление знаний в документах, базах данных, программном обеспечении и т.д.;
- стимулирование роста знаний посредством организационной культуры;
- передача существующих знаний из одной части организации в другую;
- измерение ценности интеллектуальных активов (knowledge assets) или/и влияния управления знаниями на

результаты бизнеса.

Как видим, новая дисциплина пытается охватить очень широкий круг вопросов, значительная часть которых была в центре внимания управленческой теории и практики и в предыдущие годы. Другими словами, управление знаниями пытается интегрировать и прошлые подходы. При этом акцент делается именно на процессах протекания познавательной деятельности внутри организации, а не на конкретном содержании или запасах знаний. Смысл такого сдвига во взгляде на знания, как уже отмечалось, заключается в том, чтобы сделать познавательную деятельность внутри фирмы более эффективной и на этой основе получить преимущество перед конкурентами.

1. Крыштафович А.Н. «Управление знаниями - перспективное направление менеджмента» // «Computerworld Россия», 2000, №23, с.33-36.

2. «Управление знаниями и информационные технологии» Черняк Л. // «Менеджмент в России и за рубежом», 2003, № 1, с. 23-25

Технологии венчурной коммуникации: общетеоретический аспект

Петрова Т.А.

Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова

Знание структуры кризисной коммуникации в государственно-административной сфере, особенностей агентов коммуникации, их организации, доминирующего типа ментальности, ролевых и фактических свойств возникающих на каждом этапе коммуникации, позволяет увеличить эффективность подбора технологий, применение которых позволяет снизить венчурность политического пространства. Вышеописанное приводит и к снижению рисков, возникающих в процессе приёмки-передачи информации в процессе политической коммуникации.

Минимизация рисков позволяет снизить венчурность коммуникации. Для этого Коммуникатору и Реципиенту необходимо корректно выбирать стратегии взаимоотношений в условиях венчурной коммуникации, осознавать постоянное присутствие рисков в политическом пространстве, грамотно определять подходящий тип поведения с учётом времени, среды и других внешних и субъективных факторов. В большей степени, выбор информационных технологий работы с рисками зависит от того, на какой фазе коммуникативного процесса этот риск возникает.

На подготовительном этапе снизить коммуникационные риски помогают различные методы конструирования общественного мнения, которые обеспечивают создание выгодной для Коммуникатора общественной атмосферы.

Структурирование информационных позиций Коммуникатора и Реципиента, определение правил и норм информационного взаимодействия, создание благоприятных внешних условий для протекания процесса коммуникации – технологии, понижающие риски в процессе формирования и кодирования сообщения.

Особую роль при венчурной коммуникации имеют технологии информационного контроля за риском, делающие основной упор на превентивные меры, связанные с определением факторов риска и их первичным анализом. Посредством использования определённой информационной политики и привлечения дополнительных информационных ресурсов со стороны Коммуникатора можно управлять рисками кодирования и трансляции. При этом так же необходимо вывести на поверхность все латентные, теневые, неявные составляющие риска и минимизировать степень непредсказуемости поведения акторов в смежных областях.

Риски трансляции снижаются, путём расширения поля контроля за коммуникационным процессом, а так же посредством уточнения позиций, тактик и возможностей по приёме – передаче сообщений, как Коммуникатором, так и Реципиентом. Это позволяет выявлять новые обстоятельства, влияющие на степень вероятности риска и оперативно на них реагировать.

Предупреждение и минимизация коммуникационных рисков на стадии декодирования сообщения Реципиентом и рисков интерпретации возможно при использовании технологий коррекции динамики приписываемого искажения собственного для реципиента.

Таким образом, детальное структурирование процесса венчурной позволит предвидеть и так же, что особенно важно, прогнозировать наступление, развитие и исход политических событий, заранее и с большей точностью принимать соответствующие ситуации меры и тем самым избегать конфликтов, резких неблагоприятных политических колебаний, повышающих степень рисков. Кроме того, в последствии, комбинирование различных информационных технологий по предупреждению и минимизации политических рисков возникающих в процессе кризисной коммуникации даст возможность не только управлять политическими рисками, но и получить модели информационного риск-менеджмента.

Местное самоуправление в России: к постановке проблемы

Петрова Ю.В.

Ставропольский государственный педагогический институт

В истории становления российской государственности большое место всегда занимал поиск форм и методов разумного соединения интересов государства и населения. Одна из таких форм – это местное самоуправление. Новые демократические веяния периода 1990-1991 гг. послужили импульсом для коренной перестройки в системе местного самоуправления. Именно тогда начался сложный, но так необходимый стране процесс становления органов местного

самоуправления. Значение местного самоуправления в жизни современного общества обусловлено, по крайней мере, двумя факторами. Во-первых, местное самоуправление является необходимым условием демократизации государства, государственной власти и общества в целом. Система местного самоуправления призвана служить противовесом диктату областных государственных органов управления на местах. Институты местного самоуправления, способствуя развитию самоорганизации населения, общественной самодеятельности, оказывают существенное влияние на процесс формирования гражданского общества, которое призвано обеспечивать подконтрольность власти обществу, что во многом и определяет развитие государства как демократического и правового образования. Во – вторых, значение местного самоуправления определяется также тем обстоятельством, что благодаря его институтам, возможно, более эффективно осуществлять местное управление и решать задачи, связанные с обеспечением жизнедеятельности населения на местном уровне, нежели с помощью централизованного местного государственного аппарата.

Развитие системы местного самоуправления сопровождалось расширением законодательной базы: в 1990 г. Верховный Совет СССР утвердил закон «Об общих началах местного самоуправления и местного хозяйства в СССР», в 1993 г. принципиальное положение о местном самоуправлении было закреплено в конституции РФ, а в августе 1995 г. Государственной Думой принят Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации». Несмотря на все принятые нормативные акты, местное самоуправление в нашей стране в его истинном значении пока только формируется. При этом сама муниципальная реформа осуществляется крайне сложно и противоречиво, что проявляется в ряде тенденций концептуального и организационного характеров. В этом процессе наблюдается двойственность: с одной стороны, нежелание руководителей субъектов передать «вниз» определенные управленческие функции, а также часть экономического влияния; с другой стороны – необходимость осуществления мер по выполнению конституционных норм и федерального законодательства, что определило тяготение к государственной теории, когда органы местного самоуправления остаются нижним звеном государственной власти. В соответствии с таким подходом самоуправление становится лишь одной из форм организации государственного управления на местном уровне. В этом случае органы местного самоуправления находятся в единой системе государственных органов, подотчетны и подконтрольны им, хотя в то же время сохраняют и определенную степень самостоятельности и участия жителей в управлении. В последнее время наиболее сложной остается проблема разграничения полномочий органов местного самоуправления и органов государственной власти, установление реального соотношения властей. Весьма существенным является также и то, что местное самоуправление не имеет солидной экономической основы и не обеспечено финансовыми ресурсами для решения насущных вопросов муниципального образования. В Ставропольском крае из 23 законов о местном самоуправлении 4 посвящены специально финансово – экономической сфере, другие так или иначе ее затрагивают. Такое внимание власти к данным вопросам не случайно. Ведь невозможно наделять органы местного самоуправления определенными полномочиями без необходимого финансирования. Необходимо отметить, что рассматриваемые проблемы характерны как для Ставропольского края (на материалах которого и проведено данное исследование), так и для России в целом.

Взаимоотношения органов государственной власти и органов местного самоуправления осуществляются посредством: принятия законов и других правовых актов субъектов Российской Федерации по вопросам местного самоуправления; заключения договоров и соглашений между органами государственной власти и органами местного самоуправления; создания координационных, консультативных, совещательных и иных рабочих органов как временных, так и постоянно действующих.

Стабилизация государственной власти в стране невозможна без стабилизации власти на местах, без формирования дееспособных органов местного самоуправления с предоставлением им реальной самостоятельности в управлении территориями. Отсутствие должной правовой основы формирования и функционирования местных органов власти приводит к серьезным противоречиям во взаимоотношениях местных властей как по вертикали – с вышестоящими органами, так и по горизонтали – между местной представительной и исполнительной ветвями власти.

Местное самоуправление является одним из самых проблемных институтов государственного права в России. Оно еще не закрепились в правовом сознании граждан. Для исправления сложившейся ситуации жителям муниципальных образований следует активнее использовать предоставляемые законодательством права и возможности по осуществлению местного самоуправления, проявлять гражданскую позицию. Ведь в организации местной власти в современных условиях более всего важна добрая воля и желание людей направить свои силы в русло процветания государства и его народа.

УДК 316.354:354

Информация как основа совершенствования государственного управления

Петрушевская Е.С.

Харьковский региональный институт государственного управления Национальной академии государственного управления при Президенте Украины

Общепризнанно, что информация является важнейшим средством организации и регулирования частной и общественной жизнедеятельности.[1,3] Управленческая информация – это часть социальной информации, которая выделена из общего массива по критериям пригодности к обслуживанию государственно-правовых процессов формирования и реализации управляющих воздействий. Основными источниками, объективно порождающими управленческую информацию, выступают:

1. действующие правовые акты;
2. проблемные, конфликтные ситуации, нуждающиеся в оперативном вмешательстве со стороны государственных органов;
3. обращения граждан в государственные органы по реализации своих законных интересов и субъективных прав;
4. замеры общественного мнения.

Однако, подобная информация нужна не только органам государственного управления. В информации об органах власти сегодня все больше заинтересовано и население, которое последнее время приобретает черты активистской политической культуры [2]. Проведенное с участием автора эмпирическое социологическое исследование, показывает прямую зависимость между уровнем доверия населения к органам власти и уровнем информированности про их деятельность. Средствами передачи такой информации могут выступать как традиционные источники: пресса, телевидение, радио и т.д., а также новые: проведение ИНТЕРНЕТ-конференций, телемостов (по принципу «Уличного телевидения») и т.д.

1. Бриллоен Л. Наука и теория информации. – М.: Наука, 1960. – 485 с.
2. Дегтярев А.А. Политическая власть как регулятивный механизм социального общения // Политические исследования. – 1996. – № 3. – С. 108 – 120.
3. Эшби Росс У. Системы и информация // Вопросы философии. – 1964. - №3. – С.78-85.

Модель реформы государственного управления

Платыгин Д. Н.

Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова

На протяжении последних десятилетий правительствами многих стран ОЭСР предпринимались попытки реформировать управление в государственном секторе с помощью рыночных механизмов. Новая Зеландия, Великобритания и Австралия первыми заговорили о кардинальной перестройке работы государственных организаций: приватизации и маркетизации, бюджетировании по результатам и внедрении стратегического планирования и системы оценки эффективности и результативности деятельности государственных организаций, контрактировании предоставления государственных услуг.

Обобщив стратегии модернизации государственного сектора, многие теоретики государственного управления заговорили о возникновении теории нового государственного менеджмента (NPM), или «новой парадигмы управления», которая, по сути, является повествованием о том, в каком направлении шли реформы в данных странах и какие результаты были при этом достигнуты. Успех реформирования государственного сектора в Новой Зеландии и Великобритании дал толчок движению за модернизацию государственного сектора во многих странах Европы, Азии и Америки.

Развитые страны, такие как США, попытались найти свой путь «изобретения правительства заново», который характеризовался инкрементальным подходом к процессу реформирования государственного управления. Менее развитые страны оказались в сложном положении. С одной стороны, объективно существовала необходимость построения новой системы управления. С другой, был велик соблазн копирования тех моделей реформ, которые использовались в развитых странах. Актуальным стал вопрос о том, насколько принцип универсализма может сочетаться с партикуляризмом? Каковы основные параметры изменений и факторы, которые оказали существенное влияние на успех процесса модернизации? Каковы способы сочетания элементов теории нового государственного управления в политическом, экономическом и социокультурном контексте конкретной страны?

Поллитт и Бокарт в «Public Management Reform: a Comparative Analysis» попытались представить модель реформы государственного управления, учитывая важнейшие параметры модернизации.

Модель реформы государственного управления. В центре модели находится принятие политическими элитами решения относительно модернизации государственного управления (разумеется, элиты могут быть подвержены воздействию давления извне). Стоит заметить и то, что данная модель различает «желаемые результаты» и «возможные результаты», так как на пути реформирования существуют различные экономические, социальные, политические и т.п. преграды.

Следует также оговориться, что в большинстве случаев реформы носят всеобъемлющий характер: предпринимаются попытки реформировать многие институты, программы и процессы, однако, следует понимать, что декларируемые изменения растягиваются на годы и даже десятилетия.

В большинстве случаев реформы складываются из усилий отдельно взятых групп по реформированию конкретных институтов (даже революционные изменения в Новой Зеландии изначально двигались силами небольшой группы). Важно заметить и то, что конечный результат реформ может во многом не совпадать с начальными намерениями политических элит из-за действия огромного количества факторов, включая недостаточную мотивацию бюрократии к проводимым реформам.

Помимо процесса принятия решения элитами, модель предусматривает влияние трех больших групп факторов на проводимые изменения: экономические и социо-демографические факторы, политические и интеллектуальные факторы, а также административные факторы.

Пути перехода современной России к социально ориентированному государству

Полякова М. А.

Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова

Контур будущего высокоэффективного социально ориентированного экономического устройства России могут быть определены следующим образом:

- 1) переход к принципиально иной модели социально-экономического развития страны:
 - создание эффективных инструментов бюджетного регулирования (на федеральном и субфедеральном уровнях развития) социальной сферы в кратко-, средне- и долгосрочной перспективе;
 - повышение доли заработной платы в ВВП до 60-70% взамен существующих 20-28%;
 - развертывание транспортной инфраструктуры, способной обеспечить товарные потоки, связывающие два наиболее быстро развивающихся региона планеты — Западную Европу и страны Азиатско-Тихоокеанского региона. Для России развертывание трансевразийской транспортной системы не просто выгодно, но и жизненно необходимо, ибо речь идет не только о крупных валютных поступлениях за транзитные перевозки, но и о новых возможностях для атомного ледокольного флота и отраслей высоких технологий, связанных с его строительством и эксплуатацией, о создании мощной скрепы применительно к грандиозному массиву Севера Евразии. Речь идет о появлении предпосылок для возникновения новых национальных и транснациональных корпораций, имеющих перспективу доступа к дележу мирового дохода и вхождения в группу ведущих ТНК мира;
 - форсированное развитие инновационного потенциала, резкое, не менее, чем в 5-7 раз, повышение уровня финансирования гражданских и военных НИОКР. Ориентиром суммарных инвестиций в НИОКР государственного и частного секторов должна стать цифра 4-5% ВВП;
 - эффективная и форсированная концентрация производства и капитала. В этом направлении задачами российского развития на среднесрочную перспективу должны стать сосредоточение 70% частного производственного ресурса страны не более, чем в 200-250 вертикально-интегрированных корпорациях, и сосредоточение 70% частного финансового капитала страны не более, чем в 20—30 коммерческих банках.
- 2) в сфере государственного управления:
 - конституционное закрепление за обществом прав верховного владельца территориальных и природных ресурсов для создания операциональной основы предоставления всем гражданам одинаковых прав доступа к доходу от использования этих ресурсов, а значит, для обеспечения равных стартовых возможностей. Материальной реализацией прав собственности сделать обращение ренты от их использования в общественные доходы, аккумулируемые в системе общественных финансов. Сумма рентных доходов, образующаяся после оплаты услуг всех остальных факторов производства и составляющая чистый доход общества, может послужить для образования материального дивиденда;

- одна из важнейших функций современного социально ориентированного государства — обеспечение для всех своих сограждан (вне зависимости от их национальности, места проживания, вероисповедания и т.п.) равных прав на занятость в общественном производстве и на доступ к качественному образованию и здравоохранению, на гарантированный доход от трудовой деятельности, достаточный для достойного существования человека в окружающей его экономической среде, в том числе при утрате трудоспособности. Не менее важные госфункции — поддержание единства экономического пространства и территориальной целостности страны, преумножение национального богатства, научно-технического, информационного, оборонного, экономического и иных потенциалов, накопление ресурсов для будущих поколений. Наконец, государство должно создавать равные стартовые условия для всех субъектов рынка, для эффективного развития предпринимательства. Однако для выполнения соответствующим образом данных функций необходимо одно непереносимое условие — достижение оптимального соответствия между указанными функциями и полномочиями власти.

3) в области этики: сохранение национального своеобразия путем устранения коренного противоречия между общественной сутью рентного дохода и частной формой его присвоения.

При решении поставленных задач Россия не должна слепо следовать той экономической моде, которая сегодня доминирует на Западе (такие "моды" меняются каждые 20-25 лет), поскольку:

- для России следовать рыночным принципам на деле, а не на словах — это значит не вести собственное хозяйство себе в ущерб и не понуждать к этому других;
- западному предпринимательскому сообществу сегодня все более активно противостоит восточно-азиатское предпринимательское сообщество, во многих сферах накапливающее явные преимущества в конкурентной эффективности;
- налицо крупный потенциал роста противоречий между США и Европой;
- южноазиатские элиты все более очевидным образом выходят из сферы подавляющего американского влияния;
- США на сегодняшний день уже имеют против себя противозем в лице Китая, с которым они вынуждены общаться с высшей деликатностью хотя бы потому, что обрабатывающая промышленность Китая явно мощнее американской;
- при этом отношения между США и КНР быстро ухудшаются, в том числе в связи с расширением НАТО на Восток, которое Пекин расценивает как попытку потенциального приближения НАТО к китайским границам.

Миграция как фактор размывания Государства-Нации

Преображенская Н. М.

Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова

Миграция сегодня является одним из наиболее доступных средств приспособления к условиям меняющейся среды. Перемещаясь во внутригосударственном и межгосударственном пространстве, мигрант, в конечном счете, приобретает необходимые ему социальные, духовные и культурные блага.

Государство на современном этапе является основным регулятором миграционных потоков, степень которых зависит от миграционной привлекательности государства и проводимой им миграционной политики.

Курс миграционной политики зачастую определяется внутренними и в том числе внешними задачами государства. Изначальное совпадение интересов мигрантов и государства-реципиента может обернуться несовпадением долгосрочности приглашения последнего и желаний мигрантов.

На современном этапе — периоде развивающейся глобализации — связка Государство-Нация фактически существует только в традиционных этнических государствах (например, в Китае, Японии) и имеет тенденции к разрушению, в остальных государствах связка Государство-Нация по сути является фиктивной. Одна из причин разрушения привычной связи нации/наций с конкретным государством — миграционные процессы. Мигрант является носителем своей культуры, религии, языка, традиций, привычек. Переезжая в другую страну, мигрант вбирает в себя, несмотря на возможную установочную замкнутость, элементы другой культуры и обменивается своей. Наиболее эффективному включению мигранта в новую среду способствуют межнациональные браки. Таким образом, привязанность мигранта к конкретному государству со временем рассеивается. И, как следствие, государство теряет назначение института организации определенной нации или группы наций.

Современные демократические государства, в качестве мер, лимитирующих миграционные потоки, вводят правовые преграды преимущественно под предлогом общественной (национальной) безопасности. Однако имеющиеся правовые ограничения не оправдывают себя, а их ужесточение не будет соответствовать демократическому режиму.

При благоприятном ходе процессов глобализации привычное государство разваливается, уступая место либо моногосударству, либо Сети, состоящей из Локальностей. Таким образом, складывается общество со смешанной культурой или общей культурой с локальными приоритетами, титульными языками и религиями, глобальным гражданством или без института гражданства.

Хаотичные миграционные движения вне государственно-правовых (формальных) рамок, вне государства приобретают характер движений «антропоток» [1], движений людей по случаю.

Ничем неограниченное естественное «человеческое состояние» [2].

1. Сергей Градировский. Тезисы к докладу «Государство и антропоток», веб-альманах // <http://antropotok.archipelag.ru/person/grad.htm>

2. Александр Пятигорский «Миграция. Диффузия. Антропоток», веб-альманах «Государство и антропоток» // <http://antropotok.archipelag.ru/text/a177.htm>

Неосуществленные проекты городских властей по размещению Московского университета после пожара 1812 г. (по документам ЦИАМ)

Работкевич И.А.

Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова

Московский университет, являющийся признанным центром науки, культуры, общественной жизни и образования, имеет богатые традиции и опыт, чему посвящены многочисленные исследования отечественных и зарубежных ученых. Однако необходимо признать, что и в настоящее время при изучении различных аспектов его более чем двухвековой истории остается еще немало «белых пятен». Одно из них — это судьба Московского университета с 1812 по 1817 гг. В

работах, посвященных проблеме его возрождения после пожара 1812 г., указанный период практически не рассматривается (упоминается только попытка слияния вуза с Казанским университетом [1] и начало составления проектов по восстановлению сгоревшего здания [2]). Кроме того, работа московского правительства по размещению различных структур крупнейшего учебного центра в столичном городе до сих пор рассматривалась односторонне: как бездействие и нежелание что-либо сделать для скорейшего возобновления полноценной деятельности вуза. Таким образом, при рассмотрении одного из аспектов истории Московского университета сложилась далеко не полная и не достаточно достоверная картина происшедших событий, так что возникла необходимость ее дополнить. В этой связи для восстановления полноты информации весьма актуально становится привлечение новых, ранее не введенных в научный оборот архивных документов, поэтому целью данного сообщения явилось освещение истории проектов размещения Московского университета в первопрестольной после пожара 1812 г. и деятельность городских властей в решении данного вопроса на основе новой источниковой базы.

После французского нашествия положение Московского университета было удручающим. От замечательного здания, выстроенного М.Ф. Казаковым, остался обгоревший остов. Университетский архив, древнерусские рукописи, ценные издания XVI–XVIII в., экспонаты музея естественной истории и т.п. – все это погубило в огне пожара. Его структуры помещались в домах разных частей города «не весьма удобных и нанимаемых за немалые суммы»[3]. Перед московским правительством встает острый вопрос о помещениях университета, т.к. необходимо было как можно скорее возобновить полноценную деятельность этого выдающегося научного и культурного центра. Разрабатываются различные проекты размещения учебного заведения в первопрестольной: 1) отстройка погоревших зданий; 2) помещение университета во флигеле, «где ныне находится медико-хирургическая академия у Кузнецкого моста»; 3) приобретение дома генерала Апраксина; 4) размещение в т.н. Запасном дворце с отдачею «в обмен Кремлевской экспедиции как уцелевших, так и сгоревших Университетских зданий» и 5) предлагаемый еще при Екатерине II план перемещения в Екатерининские казармы [4]. При чем в случае выбора варианта с медико-хирургической академией, предполагалось отдать уничтоженное огнем здание университета под Губернские присутственные места, которые также испытывали стесненность в помещениях [5]. Один за другим по различным причинам, которые обобщил в своем отношении от 14 ноября 1816 г. московский военный губернатор граф А.П. Тормасов, большая часть проектов была отвергнута: «...для медико-хирургической академии другого помещения, которое предполагалось приличнейшим близ военной Гошпитали не отыскано, а дом генерала Апраксина стоит, более, нежели возобновление прежнего Университетского здания...», помещение же университета в Екатерининских казармах, по одной отдаленности от центра города, оказалось уже не удобным; ибо большая часть профессоров дают приватные по домам лекции, от коих они должны были бы в таком случае отказаться...»[6]. Самым выгодным и лучшим признается восстановление университета на прежнем месте.

Активное участие в вопросе скорейшего размещения Московского университета принимали такие известные деятели XIX в. как уже вышеупомянутый московский военный губернатор А.П. Тормасов, сенатор и Попечитель университетского округа П.И. Голицинов-Кутузов, князь А. Голицын. Из документов видно, что они по мере сил способствовали решению данной проблемы, и столь долгий ход дела зависел не только и не столько от них, как в целом от огромного ущерба, причиненного пожаром Москве, в результате чего ощущался дефицит подходящих зданий в центре города, а также недостатка денежных средств.

1. Белявский М.Т., Сорокин В.В. Наш первый, наш Московский, наш Российский. Памятные места старого здания Московского университета. М., 1970. С. 19.

2. Белецкая Е. Восстановление здания Московского университета после пожара 1812 г. // Архитектурное наследство. Вып. 1, М., 1951. С. 175.

3. ЦИАМ. Ф. 459. Оп. 1. Д. 713. Л. 16.

4. Там же. Л. 18, 18 об., 21.

5. Там же. Л. 18.

6. Там же. Л. 45 об.

Контроль над составлением смет о земских повинностях со стороны генерал-губернаторов в первой половине XIX в.

Рассолов Г.А.

Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова

Генерал-губернаторская должность в царской России являлась одной из самых высокопоставленных и, в то же время, ответственных. Главный начальник губернии, облечённый доверием самого императора, был наделён широчайшими полномочиями. Однако следует признать, что различных стороны компетенции власти генерал-губернаторов как современными, так и дореволюционными исследователями изучались фрагментарно. Некоторые из них остались совершенно не затронутыми. Одним из важнейших аспектов, освещённым в историографии не адекватно его значимости, является изучение контроля над финансовым расходованием государственных средств со стороны главных начальников губерний. В этой связи представляется необходимым рассмотреть обязанности генерал-губернаторов по надзору над поступлением земских повинностей в казну.

В 1826 г. Сенат изменил порядок предоставления смет о земских повинностях: теперь гражданские губернаторы направляли эти документы в министерство финансов только с заключением генерал-губернаторов [1]. Начальники губерний обязаны при недостатке городских средств на благоустройство губернских городов вносить необходимые с их точки зрения суммы в сметы по земским повинностям [2]. Так, например, губернаторы вносили в эти сметы необходимые им средства на ближайшие три года на отопление их домов [3] (в 1832 г. царское правительство переложило эту часть государственных расходов на местные власти [4]). Только в случае одобрения всех представленных генерал-губернатором смет они отсылались министру финансов. Таким образом, сократилось время, тратившееся на переписку министра финансов с генерал-губернаторами, так как до принятия данного закона гражданские губернаторы отсылали сметы в министерство финансов, но при возникновении каких-либо вопросов, сметы отсылались обратно генерал-губернаторам, что приводило к затягиванию делопроизводства.

В 1851 г. Николай I утвердил «Правила нового устройства земских повинностей» [5], изменив тем самым установленный порядок. Генерал-губернаторам предоставлялась копия (подлинник – министру финансов) проектов смет существующих в губернии государственных денежных повинностей, их распределение, а также местных повинностей между всем губернским населением и, вместе с тем, частных дворянских имений. Данные проекты подписывали губернатор соответствующей губернии и все члены комитета земских повинностей. Генерал-губернатор, получив эти сведения, немедленно приступал к их изучению, сверял данные каждого полученного проекта с общими имперскими правилами и местным положением, из которого поступил проект; сопоставлял его с утверждёнными сметами истекающего трёхлетия. Главный начальник губернии был обязан выяснять и устранить причины, приведшие к увеличению или сокращению сметных и раскладочных статей. При этом ни одна из статей издержек, не установленная

законом, не должна фигурировать в сметах. Также генерал-губернатор рассматривал все замечания и возражения, сделанные в губерниях при составлении и рассмотрении смет и раскладок; пытаясь изыскивает средства к возможному уменьшению расходов, как по числу, так и по цене предметов. После всего этого главный начальник губернии своё заключение по рассмотренному проекту немедленно отправляет в министерство финансов. Надзор над возможным взысканием недоимок по земскому сбору был возложен на генерал-губернаторов. Если генерал-губернатор при изучении представленных ему проектов обнаруживал неполные или неточные сведения, то об этом он также сообщал министру финансов в своём заключении.

Проекты договоров по земским повинностям, заключённых на три года или отдельно каждый год, перед их утверждением, предоставляются губернатором главному начальнику губернии на их предварительное рассмотрение и одобрение. В случае несогласия главных начальников губерний с предоставленными проектами дело исполняется по его разрешению, за что главный начальник губернии ответственен перед правительством.

Таким образом, генерал-губернатор был фактически царским министром в провинции. Компетенция его власти нередко подменяла власть министра в тех случаях, когда обращение непосредственно в министерство финансов было затруднено по разным причинам. Утверждение любого подряда на сумму до 25 тыс. руб. не проходило без участия главного начальника губернии, как и сбор земских повинностей. Именно генерал-губернатор являлся главным блюстителем интересов государства и государя на местах, осуществляя строжайший надзор не только над расходованием средств, но и над соблюдением налоговых постановлений.

1. ПСЗ. Т.1. Собр. II. №308.
2. ПСЗ. Т.7. Собр. II. №5161.
3. ПСЗ. Т.12. Собр. II. Отд. I. №10581. ПСЗ. Т.12. Собр. II. Отд. II. №10782.
4. ПСЗ. Т.7. Собр. II. №5821.
5. ПСЗ. Т.26. Собр. II. Отд. I. №25398.

Глобализация и социальная политика России

Самуilenков Р.В.

Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова

Основной идейной посылкой глобальной экономической интеграции является следующее : рынок - это хорошо, государство -это плохо. Глобальная интеграция не является естественным процессом - она сознательно продвигается целенаправленной политикой. Именно правительства и парламенты ряда стран своими законодательными актами и договорами планомерно устранили барьер за барьером на пути движения товаров и капиталов через границы.

Глобальная интеграция идет рука об руку с доктриной неолиберализма, основанной на идеях Милтона Фридмана. Эта доктринальная система также известна как "Вашингтонский консенсус". Неолиберальный Вашингтонский консенсус представляет собой основанную на определенных рыночных принципах политику, проводимую правительством США и в значительной мере подконтрольными ему международными финансовыми организациями в отношении более уязвимых сообществ.

Отсутствие ограничений вместо государственного контроля, либерализация торговли и движения капиталов - это стратегические составляющие из арсенала правительств и организаций, находящихся под их влиянием: Всемирного банка, МВФ и ВТО. Эти субъекты, контролируя значительную часть международного хозяйства и обладая значительными средствами, являются главными архитекторами "нового экономического порядка" и часто под видом программ структурных корректировок определяют внутреннюю политику, мысли и мнения людей в обществах, не принадлежащих к обществу 1/5. Очевидно, что все вышесказанное чрезвычайно актуально и для России. Миф о едином мире, который образуется в результате глобализационных процессов, несостоятелен. Мир будет внутренне дифференцированным, и расклад сил в этом мире, его ценностная основа формируются уже сейчас путем продвижения американской модели.

Большой интерес представляют стратегия и последствия для социальной сферы в России деятельности МВФ, МБРР и ВТО.

Кредиты МВФ могут быть получены лишь после того, как вторая сторона согласится на проведение стратегических реформ в своей экономике (на воплощение программы структурной перестройки, разработанной МВФ).

Имея дело с МВФ, представители России обычно выступают в роли просителей, или страны-реципиента. В результате переговоров о предоставлении займов им всегда приходится соглашаться на чрезвычайно жесткие условия и радикальное сокращение расходов на социальные нужды. Только после этого подаются документы о ссудах под выгодные проценты странам - донорам США, Германии и Японии. По данным Минфина, внешний долг России на конец 2003 года не должен превысить 110 млрд. долларов, из которых долг МВФ составляет примерно 5,3 млрд. долларов.

В свое время страны "большой семерки" решили отменить в собственных экономических зонах контроль над перемещением капитала и впоследствии начали распространять его на весь мир. Там, где эти страны имели решающее влияние, МВФ был идеальным инструментом, поскольку условием выдачи займов была свобода перемещения капитала. Таким образом, устанавливалась зависимость от доброй воли инвесторов, и мир становился "трофейной территорией". В России МВФ, международная организация, всегда подчеркивавшая свою аполитичность, давно уже стал крупным политическим игроком. Россия вследствие задолженностей идет на вынужденное сокращение расходов на нужды малообеспеченного населения, уменьшаются выплаты по безработице. Очень пагубно сказывается долговое бремя и на структуре бюджета.

Уставная деятельность МВФ — способствование реформам в странах, которые попали в трудное положение и стремятся к "рыночной экономике". Но многие эксперты утверждают, что не было случаев, когда рецепты экспертов МВФ поправили бы ситуацию в стране, наоборот, они приводили к краху экономик стран, где прислушались к советам дипломированных экспертов. Представители Фонда говорят следующее: "Фонд не будет менять свои схемы и будет настаивать на продолжении прежней политики странами, взявшими кредиты МВФ". Таким образом, это наводит на мысли, что истинные цели вуалируются декларативными, и МВФ является мощным инструментом для масштабных экономических мероприятий направленных на формирование экономики колониального типа.

МВФ и МБРР взаимно дополняют друг друга, при этом МБРР в свою очередь, занимается конкретными инвестиционными программами, содействующими экономическому развитию стран-членов. Россия вступила в банк только в июне 1992 г., а уже через 5 лет, к середине лета 1997 г., по данным Всемирного банка, вышла на второе место среди его крупнейших заемщиков, обогнав Индию и уступив лишь Китаю.

Долговое бремя в настоящее время столь велико, что ставит под сомнение возможность решения многих социальных и экономических проблем РФ. Огромное бремя по погашению и обслуживанию государственного внешнего долга РФ в 2001-2008 гг. серьезно осложнит дальнейшее социально-экономическое развитие и финансовое положение страны, проведение структурных реформ в экономике и может привести к дестабилизации экономики и государственных финансов.

Бездефицитный федеральный бюджет в последние два года обеспечивается проведением жесткой финансовой политики и ограничением финансирования социальных программ. Реальные доходы 30 процентов населения страны не превышают уровня

прожиточного минимума, размеры пенсионных выплат и заработной платы работников бюджетной сферы ниже европейских стандартов в 5-6 раз.

Еще одним субъектом глобализации является Всемирная Торговая Организация. Это новое орудие, которое позволяет США вмешиваться во внутренние дела других стран, принуждая их к изменению своих законов и порядков. Это еще один канал, посредством которого США экспортируют свои рыночные ценности. В договоре об учреждении ВТО есть один существенный социально-экологический пункт, согласно которому на страны, экспортная продукция которых явно изготавливается в условиях, нарушающих минимальные стандарты МОТ ООН, должны будут поступать жалобы в ВТО, после чего на них бы налагались карательные пошлины. Это может очень негативно сказаться на России в случае ее вступления в ВТО, поскольку она может попасть под импортные ограничения. С другой стороны – введение социальных нормативов может стимулировать Россию на улучшение условий труда.

Таким образом, очевидно наличие серьезного влияния указанных субъектов глобализации на социальную политику России.

УДК 316.34 : 323.39

Особенности процесса формирования политико-административной элиты в Украине

Селютин Н.Ф.

Харьковский региональный институт Национальной академии государственного управления при Президенте Украины

Одной из коренных причин существования любой сложной социальной системы является социальное неравенство, которое стремится приобрести устойчивые структурные формы. В любом обществе по мере его развития происходит разделение на «верхи» и «низы», на элиту и не-элику. Наличие элиты заложено в природе самого общества.

Социальные неравенства, объективный закон разделения общественного труда, сложные системы взаимодействий в обществе, наконец – обычная политическая пассивность масс, для которых политика не является основным предметом повседневных взаимодействий, – делают объективно необходимым социальное управление и выделение социальных действий тех людей, которые призваны выполнять данную функцию.

Субъектом управления в современном государстве де-юре является народ, де-факто – правящая элита, от ее качественных характеристик; принятия стратегически правильных решений зависит судьба общества и государства. В период системной трансформации, который переживает Украина, элита играет роль локомотива реформирования общества, генерирующего новый общественный строй. Поэтому сегодня в Украине, находящейся на пути построения демократии и гражданского общества, повышение научного и политического интереса к изучению важнейших субъектов общественной жизни и факторов, ее определяющих, является объективно обусловленным. Перед учеными стоит задача проведения фундаментальных исследований процесса формирования и функционирования элиты в Украине. При этом особый интерес представляет политико-административная элита, которая непосредственно влияет на принятие и реализацию стратегических решений на общенациональном или региональном уровнях. В данном докладе будут рассмотрены основные тенденции и особенности формирования политико-административной элиты в Украине.

В 1990-х годах среди политологов и социологов (М.Шульга, Д.Выдрин, А.Пахарев и др.) существовало мнение, что в Украине отсутствует политическая элита, а ее функции выполняют некоторые группы («псевдоэлита», «протоэлита», «постэлита» [5], «предэлита» [1]). Но уже с середины 1990-х годов на смену мобилизованному в процессах перестройки «политическому народу» приходит «элита»: дистанцировавшаяся от массы избирателей, частично самовоспроизводящаяся, которая претендует на то, чтобы политика стала их профессией [3].

Результаты эмпирических исследований [2;4] показывают, что нынешняя политическая элита – это преимущественно, если не исключительно, элита по формальному признаку, т.е. наблюдается позиционное соответствие без ценностного и функционального, общественным признанием, авторитетом и ощутимой поддержкой со стороны общества она не пользуется. В новой политико-административной элите отсутствуют такие необходимые элементы, как высокая горизонтальная и вертикальная мобильность, равенство перед законом, профессионализм.

Конфигурация постов, должностей, позиций, сцепление рычагов реальной власти создает своеобразный «теневой механизм», далекий от официального, но позволяющий элите действовать, зачастую бесконтрольно со стороны элиты. Следует учитывать, что кроме официальной правящей элиты – политико-административной, существует неофициальная правящая элита, ядро которой формирует экономическая, причем которая играет главенствующую роль. Этот неформальный и теневой характер элиты затрудняет определение ее четких границ и превращает само ее изучение в сложную проблему.

Сравнивая советскую номенклатуру, носящую выраженный корпоративский характер связей, с современной элитой можно сделать следующий вывод: в эволюции корпоративской модели взаимодействия элиты происходит смена модели бюрократического корпоратизма на олигархический, что проявляется в нарастающих тенденциях: 1) от плюрализма к монолитности; 2) от открытости к закрытости; 3) от гибкости к жесткости.

Процесс формирования политико-административной элиты в Украине имеет следующие особенности: 1) условия формирования элиты – экономический кризис, начавшийся еще в СССР; 2) управленческая беспомощность (региональная элита, выполнявшая распоряжения «сверху», стала центральной); 3) украинское общество не консолидировано единой целью; 4) дистанцирование элиты от народа (высокая дифференциация доходов; интересы общества не являются основополагающими в деятельности элиты; низкая степень доверия к власти).

1. Видрін Д., Табачник Д. Україна на порозі XXI століття: політичний прогноз. К., 1995, с. 21.
2. Жданов И., Якименко Ю. «Украина в XXI веке: вызовы для политической элиты» // Зеркало недели, 15 ноября 2003, № 44, С. 8-15.
3. Классовое общество. Теория и эмпирические реалии / под ред. С.Макеева. К., 2003, с. 258.
4. Погорілий Д.Є. «Місце та роль еліти у суспільно-політичному процесі» // Наукові записки Харківського військового Університету. Соціальна філософія, педагогіка, психологія, 2001, Вип. XII, С. 131-142.
5. Шульга М., Потехін О., Бойко Н. та ін. «Правляча еліта сучасної України» // Вісник НАН України, 1998, №7-8, С.33-55.

Инвестиционный процесс в условиях перехода к рыночной экономике

Смоленчук Ф.Б.

Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова

Специфика инвестиционного процесса в России определяется комплексом факторов, оказывающих влияние на инвестиционную привлекательность как всей экономики, так и отдельных ее секторов. Негативными факторами для инвесторов в настоящее время остаются избыточность государственного регулирования, недостаточная эффективность системы правоприменения, нерыночное ценообразование в ряде отраслей экономики. Инвестиционный процесс во многом определяется высокой зависимостью российской экономики от внешнеэкономической конъюнктуры, обусловленной ее значительной сырьевой и особенно топливно-энергетической направленностью. Этот фактор является основным, определяющим относительную привлекательность отдельных отраслей для инвесторов.

Высокие цены на нефть оказывают двойственное влияние на экономику. С одной стороны они дают высокие доходы нефтяной отрасли, позволяя ей инвестировать и расширяться, и обеспечивают большие доходы бюджета страны. С другой, — неизбежен рост реального курса национальной валюты, который зажимает отечественных производителей между растущими издержками и конкуренцией со стороны импорта, делая тем самым производством неэффективным. Впрочем, основную проблему укрепление рубля создает лишь, когда этот процесс принимает резкий и неконтролируемый характер. Постепенное укрепление рубля стимулирует действия предприятий по снижению затрат, повышению конкурентоспособности за счет внедрения передовых технологий. Одновременно укрепляющийся рубль делает более доступными иностранные передовые технологии и импортное оборудование.

Высокие цены на нефть дестимулируют проведение реформ, создавая ощущение благополучия в экономике, приводят к концентрации финансовых ресурсов в руках нефтедобывающих компаний, результатом чего является образование промышленных конгломератов вокруг этих компаний и монополизация экономики страны.

В то же время важнейшим для развития экономики страны является вопрос инвестиций и их распределения между отраслями экономики, поскольку именно инвестиционная составляющая расходов определяет дальнейшую структуру экономики и возможности экономического роста страны. При высоком уровне цен на нефть инвестиции в нефтегазовый комплекс обладают несравненно большей привлекательностью, чем в любой другой сектор экономики. В результате, успешно развивающаяся и экспортирующая свою продукцию на мировой рынок отрасль отвлекает капиталы, рабочую силу и научные кадры от других отраслей экономики, которые в результате все более замедляют свое развитие.

Переток капитала между отраслями затрудняется не только институциональными проблемами, но и отсутствием инвестиционных проектов в перерабатывающей промышленности, которые могли бы конкурировать с сырьевыми, имеющими благодаря благоприятной внешней конъюнктуре значительное преимущество перед потенциальными инвесторами.

Проведенное исследование подтверждает негативное влияние высоких цен на нефть на структуру экономики в случае отсутствия в ней эффективных механизмов перераспределения средств. Полученные результаты показывают, что для топливной промышленности существует положительная корреляция между абсолютными и относительными объемами инвестиций и ценами на нефть. Таким образом, благоприятная конъюнктура на мировом рынке нефти способствует увеличению как объема инвестиций, направляемых на развитие производства в этой отрасли промышленности, так и их веса в общем объеме инвестиций.

Положительная корреляция между абсолютными объемами инвестиций и ценами на нефть для машиностроения и металлообработки оказалась более слабой, а корреляция между относительными объемами инвестиций и ценами на нефть вовсе оказалась отрицательной. Положительная корреляция между ценами на нефть и абсолютными объемами инвестиций в обрабатывающие отрасли может быть связана с инвестированием средств, полученные от выполнения заказов нефтегазового комплекса. Однако абсолютные показатели инвестиций свидетельствуют о недостаточности финансирования перерабатывающих отраслей по такому принципу.

Одной из основных задач в настоящее время является диверсификация экономики путем снижения ее зависимости от сырьевого сектора и повышения роли перерабатывающих и высокотехнологичных отраслей. Для этого необходимо создать благоприятные условия для инвестирования в расширение производства товаров средней и высокой степени обработки для внутреннего и внешнего рынка. Существует два основных варианта экономической политики, направленной на диверсификацию экономики. Первый вариант предусматривает общие меры, направленные на эффективное функционирование финансовой системы и создание благоприятного инвестиционного климата в экономике. Второй вариант предусматривает выравнивание нормы отдачи на капитал в различных секторах экономики путем перераспределения фискальной нагрузки, что позволит создать экономические стимулы для перетока финансовых ресурсов из сырьевых отраслей в обрабатывающие.

Меры по диверсификации экономики не могут ограничиваться осуществлением какого-либо одного типа экономической политики. Главной задачей государства является не перераспределение средств между отраслями административными методами или финансирование отдельных инновационных проектов из государственного бюджета, а создание одинаковых условий функционирования предприятий в разных отраслях, в том числе за счет перераспределения налоговой нагрузки и выравнивания нормы рентабельности. Это позволит обеспечить нормальное функционирование рыночных механизмов развития отраслей.

Тенденции развития спроса российских потребителей

Снаговская И.С.

Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова

Российский потребительский рынок является быстро развивающимся сектором российской экономики. Это прежде всего определяется быстрым ростом реальных доходов населения России, которые в настоящее время уже вышли на предкризисный уровень. В 2003 году рост составил 14% [1]. При этом подтверждается открытая Э.Энгелем закономерность об изменении структуры потребительских расходов населения по мере роста доходов в пользу более качественных товаров. В общей корзине потребительских расходов населения России удельный вес расходов на питание снизился с 56,2% в 1999 году до 42,8% в 2003 году [2] (что, однако, более чем в 4 раза превосходит удельный вес расходов на питание в американской семье). В то же время увеличивается удельный вес расходов на непродовольственные товары их доля увеличилась (с 30,8% до 38,2%), также увеличивается доля расходов на товары длительного пользования, включая домашнюю технику. В еще большей мере вырос удельный вес расходов на услуги с 13% до 19%. Надо отметить, что часть этого роста произошла и произойдет еще больше за счет цен на коммунальные платежи.

За последние 10 лет произошла резкая дифференциация доходов населения России, и это привело к отчетливой сегментации российского потребительского рынка по доходам. Это было мало свойственно потреблению в СССР,

которое уже к 1970-м годам достигло значительной однородности за исключением узкого сегмента партийной номенклатуры. Практически на всех отраслевых рынках можно выделить сегменты масс-маркет, медиа-маркет и сегмент элитного потребления, хотя доля этих сегментов различна на разных рынках.

Первый из сегментов охватывает около 70% российских потребителей. Наибольший удельный вес он занимает на рынках необходимых товаров. На этих рынках покупателю предлагается однородная продукция без применения особых маркетинговых приемов. Например, на рынке жидких молочных продуктов в 2002 году в российских регионах 80% составляло обычное разливное и пастеризованное молоко. Отметим при этом еще одну особенность российского потребительского рынка: удельный вес сегмента масс-маркет значительно выше в регионах, чем в Москве и в других городах-миллионниках.

Сегмент медиа-маркет на потребительском рынке пока еще занимает намного меньший удельный вес (около 20% российских потребителей). Однако именно медиа-маркет является наиболее растущим сегментом. Для покупателей этого сегмента большое значение имеет качество продукции, ее дифференциация, дополнительные услуги. Именно на сегменте медиа-маркета развивается применение различных новых маркетинговых технологий, например, технологий «промоушн».

Сегмент медиа-маркет ориентируется в значительной мере на известные бренды крупных компаний либо на бренды небольших и средних компаний, предоставляющих новые, специфические продукты. Особенностью потребительского спроса последних лет стала переориентация покупателей медиа-маркета на некоторых рынках (например, на рынке молочных продуктов и колбасных изделий) на бренды российских производителей, выпускающих более качественную продукцию по сравнению с импортируемым товаром. Это побудило иностранных производителей открывать производство в России и создавать «квази-российские» бренды. Например, бренды «Данон» - йогурты «Растишка» и «Утренний», печенье «Принц».

С постепенным повышением удельного веса медиа-маркета происходит трансформация форм торговли. В частности возрастает удельный вес сетевой розничной торговли. Так, доля розничных сетей в 1999 году в Москве составляла 0,2%, а в 2002 уже 24%. (Цифры по России составляют соответственно 0,2% и 4,5%) [3]. Для сравнения в Европе доля розничных продаж через сети составляет 60%, а в США – 80%. Этот процесс в России будет продолжаться и дальше по мере роста медиа-маркета.

Сегмент элит-маркет в основном концентрируется в Москве и городах-миллионниках и занимает не более 10% потребителей. Однако на этот сегмент приходится около 30% всех доходов населения России. Обладая высокими доходами, этот сегмент ориентируется в большей мере на известные западные бренды, эксклюзивные товары (например, дизайнерская одежда, автомобили представительского класса) и эксклюзивные формы обслуживания. Для этого сегмента разрабатываются специальные маркетинговые методики, нацеленные исключительно на данный небольшой сегмент потребительского рынка; (например, рассылка топ-менеджерам ведущих российских компаний дорогих буклетов с презентацией эксклюзивной продукции, а также подарки потенциальным покупателям).

1. Министерство труда и социального развития;
2. Госкомстат (www.gks.ru);
3. Росбизнесконсалтинг (www.rbc.ru).

УДК 35.08: 316.723

Управленческая культура государственных и муниципальных служащих

Субботина Ю.А.

Белгородский государственный университет

В современных условиях одной из главных проблем российского общества является кризис управления. Глубокие преобразования системы собственности и власти явились причиной изменения в практике управления. Хотя во многом современное управление носит «вчерашний» характер и не отвечает требованиям времени, назрела острейшая потребность в его обновлении.

Важнейшим условием решения данной проблемы является повышение уровня управленческой культуры государственных и муниципальных служащих. Как подчеркивает Ю. Атаманчук «рациональность и эффективность управления во многом определяется уровнем культуры управления» [1]. Таким образом, эффективность государственного и муниципального управления является важным фактором экономического роста и социального прогресса.

В современной литературе существует много определений понятия «управленческая культура» [2]. Несмотря на очевидное разнообразие определений управленческой культуры, в них есть общие моменты. Чаще всего, управленческая культура рассматривается как совокупность ценностей, норм, точек зрения и идей руководителя, выражающиеся в стиле управления, методах мотивации сотрудников, организации труда, а также в совокупности норм и правил исполнителей.

Высокий уровень культуры управления характеризуется демократическим стилем руководства, благоприятным морально-психологическим климатом в трудовом коллективе, большой степенью удовлетворенностью трудом, гласностью и информированностью во всех сферах деятельности, широким использованием средств техники и технологии управления. В управленческой культуре особое значение имеет рациональное начало, знание, современные концепции, наукоемкие технологии [3]. Такой уровень позволяет быстро и оперативно перестраиваться, внедрять новое и передовое, вовлекать в процесс управления все большее число людей и формировать у них привычку работать грамотно, творчески, заинтересованно.

Исходя из данного подхода, управленческая культура государственных и муниципальных служащих характеризуется низким уровнем. Значительная часть руководителей даже не подозревают, что существуют объективные законы теории управления, ее философские, социальные, правовые и психологические аспекты, не владеют технологией, техникой и искусством управления. Доминирующим остается командно-административный стиль руководства, вовлеченность в процесс принятия решения низкая, преобладает нацеленность на хозяйственный результат, высокая степень сопротивления переменам. Часто не учитывается морально-психологический климат в аппарате, настроения людей, порождая напряженность среди персонала, формализм, карьеризм, бюрократизм в виде имитации бурной деятельности [4]. Управленческая культура государственных и муниципальных служащих характеризуется низкой мотивацией, что вызывает общую неудовлетворенность трудом.

Истоки проблемы лежат в том, что в советские времена не уделялось нужного внимания профессиональной подготовке управленческих кадров органов власти. Большее значение имело идеологическое воспитание. Советская система подготовки кадров для территориального управления была разрушена, но новой школы, соответствующей сегодняшним реалиям и задачам, не сформировалось. В результате, современная теория и практика государственного и муниципального управления формируется на основе сотен и тысяч экономических, структурных и управленческих экспериментов, как результат мучительных поисков, проб и ошибок.

Формирование новой культуры управления государственных и муниципальных служащих еще только на самой начальной стадии, несмотря на актуальность этой проблемы и значительный интерес к ней ученых и специалистов. Уже сегодня можно наметить некоторые контуры будущей управленческой культуры, ориентированной на человека, его творческий потенциал. Государственный и муниципальный служащий нового типа должен опираться на общечеловеческие ценности, владеть теорией, техникой и искусством воздействия на окружающих людей, использовать современные методы управления, быть открытым к инновациям.

Таким образом, формирование новой управленческой культуры государственных и муниципальных служащих – это задача первостепенной важности, от которой в решающей степени будет зависеть эффективность управления в стране.

1. Атамчук Ю., Государственное управление, М., 2000, с. 213.
2. Иванов В.Н., Патрушев В.И., Инновационные социальные технологии государственного и муниципального управления, М., 2001, с. 158-171.
3. Кнорринг В., «Некоторые проблемы современной теории и практики управления» // Управление персоналом, 1999, № 11, С. 61-64.
4. Белов В.Г., Местное самоуправление: социально-экономический анализ, М., 2001, с. 98.

Формирование эффективной институциональной среды как фактор экономического роста

Тухбатов Р.Р.

Московский государственный университет им. М. В.Ломоносова

Институционализм рассматривает государство как активного участника экономики не только в качестве регулятора независимых и самодостаточных рыночных отношений, но и как хозяйствующего субъекта, как создателя социальной, психологической, образовательной и организационной инфраструктуры, как инициатора изменений. Государство не только имеет сравнительные преимущества в осуществлении инноваций, имеющих характер общественных благ, но и обеспечивает взаимодействие между правительством, частным сектором, неправительственными организациями и другими элементами гражданского общества.

Институты регулируют доступ к законному использованию редких и ценных ресурсов, а также определяют принципы этого доступа. Они определяют, в чем состоят и каким образом должны воплощаться в жизнь те или иные интересы, учитывая тот факт, что сама редкость этих ресурсов, обуславливающая трудность доступа к ним, составляет основу для соперничества и даже конфликтов в борьбе за обладание ими. Институты регулируют (структурируют и закрепляют как общественно признанные практики) подобную борьбу различных интересов. Они определяют правила игры, а также цели, которые в этой игре могут быть достигнуты, но не ходы, которые игроки должны делать в течение игры, оставаясь в рамках институционально определенного пространства возможностей, выбора и стимулов.

По Д. Норт, «государство – организация со сравнительными преимуществами реализации насилия, распространяющимися на географический район, границы которого устанавливаются его способностью облагать налогом подданных». Поэтому государство может как способствовать созданию эффективных рыночных институтов, так и, наоборот, создавать институциональную структуру, которая не позволяет проявиться преимуществам конкурентного порядка из-за монопольной власти и других факторов, ведущих к росту транзакционных издержек. Все зависит от конкретных исторических условий и сравнительной эффективности в этих условиях той или иной системы хозяйственной координации. И хотя именно государство является необходимым атрибутом прогрессирующих хозяйственных систем, институты, генерируемые им, могут не только способствовать повышению эффективности (в смысле приближения к условиям Парето-оптимального распределения ресурсов), но и препятствовать ему.

Неэффективность институтов обуславливается высокими издержками (дороговизной) коллективных действий, необходимых для изменения институтов, что, в свою очередь, определяется другими экономическими и политическими институтами. Именно такого рода затраты определяют достаточную продолжительность существования институтов, необходимую для того, чтобы выявить их экономическую эффективность.

Западные страны с рыночной экономикой обладают развитой институциональной структурой, соответствующей доминирующему способу экономической координации. Поэтому эти страны могут позволить себе использование методов прямого и косвенного государственного вмешательства в целях проведения желательной экономической политики без значительного ущерба для всего национального хозяйства.

Рыночные институты в странах с неразвитыми рыночными отношениями находятся в стадии формирования или вообще отсутствуют. Их институциональная структура включает институты, характерные не только для рыночного порядка, поэтому различные способы экономической координации часто вступают между собой в конфликт. Эффективность таких экономик значительно ниже развитой рыночной или даже централизованно управляемой систем. И если государством в условиях переходной экономики излишне регулируются экономические отношения, складывающиеся на рынках, то это отрицательно сказывается на темпах и качестве формирования соответствующих рыночных институтов. Возникает парадокс: государственное вмешательство осуществляется, потому что не работают рыночные механизмы, а последние не могут эффективно функционировать из-за отсутствия необходимой институциональной структуры. Можно сделать вывод о том, что не все меры государственной политики развитых стран могут быть применены в условиях переходной экономики. Политика государства в переходной экономике должна быть в первую очередь направлена на создание условий эффективной институциональной структуры.

Функционирование институтов определяется родом их деятельности, культурными традициями и многими другими факторами, в числе которых эффективность является далеко не определяющим параметром. Перемены чаще происходят с ними потому, что меняются те ценности, которые обуславливают их существование, или они сами становятся несовместимыми с другими ценностями и институтами, но никак не по соображениям эффективности. Проведение глубоких институциональных преобразований требует также перестройки всего государственного механизма, причем государство при этом сохраняет за собой функции основного институционального инноватора. Но сильная власть государства может быть хищнической, ориентированной на интересы малочисленной правящей элиты. Такая власть препятствует выявлению общественных предпочтений и более всего озабочена сокращением сферы своего влияния. Необходимо не «сильное», а «эффективное» государство, что означает развитие и поддержание механизмов выявления и интеграции общественных предпочтений и способность их достижения. Эффективная власть осознает ограниченность своих возможностей и готова делегировать свои полномочия агентам, способным реализовать их с большей отдачей, нежели центр.

Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова

Существует несколько подходов к определению вывоза капитала: политико-экономический, правовой, бухгалтерский. Различия в основном связаны с подходами к определению категорий "капитал", "инвестиции", "капитальные вложения" и т.п. При использовании термина "вывоз капитала" будет правильно пользоваться методическими указаниями ЦБ РФ по составлению платежного баланса, сочетающими в той или иной степени все указанные подходы. Таким образом, под вывозом (экспортом) капитала понимаются операции, связанные с инвестициями резидентов (российских физических и юридических лиц) в иностранные в активы (за исключением резервных активов) [3].

Термином же "бегство капитала" (англ. – capital flight) обозначается одна из форм вывоза (или экспорта) капитала из страны. Многие исследователи сходятся на том, что бегство капитала – это не что иное, как перемещение капитала, обусловленное стремлением его владельцев избежать чрезмерного экономического и политического риска, возникающего при инвестировании или хранении средств в стране пребывания владельца капитала. Другими словами устойчивое бегство капитала мотивируется не столько поиском более выгодных сфер приложения капитала (как это было бы в случае воспроизводственного определения вывоза капитала [6]), сколько стремлением избежать рисков и неопределенностей в стране происхождения капитала [1].

Часто исследователи при определении бегства капитала акцентируют внимание на способах вывоза капитала, разделяя их с точки зрения легитимности операций по выведению капитала за пределы страны происхождения капитала. При таком подходе под бегством капитала понимают прежде всего такие операции, которые не сопровождаются получением разрешения (лицензии) на вывоз капитала, либо уведомлением со стороны экспортера соответствующих государственных органов. Такие операции не находят отражения в частях платежного баланса, называемых "прямые инвестиции" и "портфельные инвестиции", частично попадая в позицию "прочие инвестиции" или в другие части платежного баланса [4].

Определению понятия бегства капитала в научной литературе сопутствуют оценка влияния этого процесса на экономику. По понятным причинам исследователи из стран, страдающих от несоразмерного оттока капитала, основное внимание обращают на то, что такая форма вывоза капитала не дает никакой пользы для национальной экономики страны, откуда капитал вывозится; иногда даже нанося серьезный ущерб, лишая экономику ресурсов развития [2]. Исследователи из западных стран, как правило, склонны оценивать бегство капитала в связи с процессом либерализации и глобализации экономической жизни. Вместе с тем все авторы обращают внимание на проблему законности вывоза капитала.

В случае, когда исследователи под бегством капитала понимают его нелегальный вывоз, то для оценки его масштабов используются основные данные из платежного баланса России, т.е., с одной стороны, изменение задолженности по своевременно не поступившей экспортной валютной и рублевой выручке и непогашенным импортным авансам, а с другой стороны, ошибки и пропуски [5].

Используя данные платежного баланса РФ, возможно сравнить то, как выглядит соотношение поступающих в Россию доходов на инвестиции и доходов, выплачиваемых Россией иностранным инвесторам. Так баланс инвестиционных доходов России в 2000 г. имел отрицательное сальдо в размере 7004 млн. долл. (доходы к выплате составили 11257 млн. долл. против доходов к получению в размере 4253 млн. долл.). Чистый финансовый результат участия России в международном обмене капитала — 7 млрд. долл. в год со знаком "минус".

Источник отрицательного сальдо инвестиционных доходов — государственный сектор (особенно федеральные органы управления). Выплаченные в 2000 г. иностранным кредиторам проценты в размере 8,4 млрд. долл. — результат неуклонного наращивания внешнего долга России как в последние годы советского периода, так и периода "независимого" существования России. На втором месте по размерам отрицательного сальдо — сектор нефинансовых предприятий. Доля этого сектора в легальном вывозе капитала превышает 1/2, в то же время доля нефинансовых предприятий в полученных доходах составила всего 6%. Можно отметить, что сектор нефинансовых предприятий вносит основной "вклад" в легальное бегство капитала. Лишь один сектор — банковский — продемонстрировал значительное превышение полученных доходов над выплаченными суммами (в 2,7 раза).

Таким образом, на сегодняшний день по всем параметрам участие России в международном движении капитала разорительно для национальной экономики.

1. Абалкин Л.И. «Еще раз о бегстве капитала из России» // Деньги и кредит, 2000, №2, С. 25.
2. Булатов С.А. «Особенности капиталообразования современной России» // Деньги и кредит, 2001, №7, С. 29.
3. Катасонов В. Ю. Бегство капитала из России. М., 2002, с. 4-5.
4. Петров Ю.А. «Сокращение утечки капитала и пополнение бюджета: возможности налогообложения нерепатриированной экспортной выручки» // Российский экономический журнал, 2001, №10, С. 33-38.
5. Петров Ю.А., Карапетян А.К., Жукова М.В. «Оценка вывоза капитала из России на основе платежного баланса» // Бюллетень иностранной коммерческой информации, 2000, № 92, С. 2-4.
6. Экономическая энциклопедия «Политическая экономия». М., 1972, Т.1, с. 290.

Корпоративная культура как интеллектуальный актив экономических систем

Федорова А.

Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова

Интерес и многообразие теоретических подходов к проблеме интеллектуальных ресурсов связан, в первую очередь, с переходом наиболее развитых стран к постиндустриальному обществу. Концепции, отражающие данную проблему, в той или иной форме рассматривают социально-экономическую систему как экономику, в рамках которой интеллектуальный капитал в определенном смысле доминирует в качестве средства производства над физическими средствами, привлекая значительные капиталы и инвестиции.

Уровень развития рынков в индустриально развитых странах уже не дает возможности обеспечивать существенные преимущества фирмы только за счет материальных и финансовых факторов. Индивидуальные преимущества и лидерство во все большей и большей степени становятся следствием эффективного использования уникальных по своей природе факторов нематериального, неосязаемого характера, включающим в себя получение, обработку, анализ, интерпретацию информации; прогнозирование, предвидение, моделирование изменений; создание, использование, коммерциализацию баз знаний, опыта и иных интеллектуальных продуктов; формирование внутрифирменной

атмосферы инновационной восприимчивости, делового и эмоционального сотрудничества (партнерства); развитие прямых и обратных коммуникационных каналов с внешними аудиториями.

Следует констатировать, что в отечественной практике управленческий персонал достаточно слабо представляет себе необходимость и возможность повышения реальной рыночной стоимости предприятия путем целенаправленного и рационального управления такого рода неосязаемыми активами.

Также используемые в отечественной теории и практике термины “интеллектуальная собственность” и “нематериальные активы” не достаточно точно и полно отражают содержательную сущность информационно-интеллектуальных факторов в позитивном экономическом аспекте, акцентируя внимание на нормативно-правовом или затратном подходе к их идентификации и использованию. В то же время существует большая группа факторов информационно-интеллектуального характера, которая включает в себя объекты, не связанные с правом собственности или затратами на их приобретение и создание. Речь здесь идет об активах, расширяющих возможности фирмы не за счет использования прав владения, пользования, распоряжения, а за счет уникального информационного характера (репутация, корпоративная культура, знания общего и специального характера, опыт, организационная структура и т.п.).

Для обозначения всей совокупности таких информационно-интеллектуальных факторов, создаваемых и используемых фирмой во внутренней и внешней среде функционирования, представляется целесообразным использовать термин “интеллектуальные активы”. Под интеллектуальными активами предлагается понимать совокупность информационных факторов функционирования экономического субъекта, создаваемых и используемых как внутри организации, так и в окружающей среде с целью формирования уникальных конкурентных преимуществ.

Корпоративная культура – один из элементов интеллектуальных активов. Это важный социально-психологический компонент организации, ее духовное и идеологическое содержание. Если в недалеком прошлом практически все нововведения в фирме начинались преимущественно с технических и организационных преобразований, то в настоящее время в число первоочередных проблем включаются вопросы формирования и управления корпоративной культурой.

В современной специальной литературе существует довольно много определений понятия “корпоративная культура”. Несмотря на то, что каждый из авторов стремится дать свое собственное определение этому понятию (Э. Шайн, Н. Деметр, Р. Рюттингер, О Нойбергер, А Компа, В.Д. Козлов и др.), большинство специалистов сходятся на том, что культура организации представляет собой сложную структуру важных предположений организации (часто не поддающихся формулированию). Часто организационная культура трактуется как принимаемые большей частью организации философия и идеология управления, предположения, ценностные ориентации, верования, ожидания, нормы, лежащие в основе отношений и взаимодействий как внутри организации, так и за ее пределами.

Представляя собой элемент интеллектуальных активов организации, т.е. имея неосязаемый характер, корпоративная культура, тем не менее, весьма существенно влияет на коммерческий успех организации, в том числе и на финансовые показатели ее деятельности. Во сколько обойдется компании, например, переход ключевого сотрудника в конкурирующую организацию? Или сколько сможет сэкономить фирма на услугах кадровых агентств в ситуации, когда сильная корпоративная культура обуславливает низкую текучесть кадров вследствие приверженности сотрудников своей компании? Все это лишь подтверждает значимость корпоративной культуры.

В период все возрастающей роли нематериальных активов в деятельности организации, грамотное управление корпоративной культурой как одним из важнейших активов является залогом эффективного функционирования организации и ее успеха.

Государственный сектор в рыночной экономике

Федотов А. В.

Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова

Для смешанной рыночной экономики характерно многообразие форм собственности. В странах с развитой экономической системой наряду с частной собственностью достаточно сильно развит и государственный сектор. Наша страна отличается достаточно серьезной ролью государственных предприятий. Вес государственного сектора до сих пор близок к 40-50%. Государственная собственность возникает двумя путями: государство строит новые предприятия за счет средств бюджета; государство осуществляет полную или частичную национализацию, приобретая акции частных предприятий. В результате государственность реализуется по следующим каналам: создание за счет средств государственного бюджета малоприбыльных предприятий инфраструктуры, необходимой для функционирования всей экономики (транспорт, связь и т.д.); развитие отраслей, связанных с НТП (электроника, авиация); национализация убыточных предприятий (угольная промышленность). В результате в орбите государственного предпринимательства оказываются не только инфраструктура, добывающая промышленность, но и некоторые ведущие отрасли промышленности. Госпредприятия бывают двух видов: госпредприятия со статусом юридического лица и без данного статуса. Если госпредприятие не обладает статусом юрлица, то они являются подразделениями государственных органов и находятся на балансе государственных ведомств. Госпредприятия со статусом юрлица подразделяются на предприятия частного и публичного права. Предприятия коммерческого права- это, как правило, акционерные общества, где государству принадлежат все акции или контрольный пакет. Предприятия публичного права - это юридически самостоятельные и хозяйственно автономные предприятия, создаваемые специальными актами законодательного органа. Их капитал не разделен на акции и принадлежит целиком государству. Деятельность публичных корпораций в странах с развитым рынком подотчетна Парламенту, хотя через определенные формы (назначение директоров, предоставление субсидий) правительство также может контролировать их работу. Государственные предприятия, как правило, подчиняются отраслевым министерствам и контролируются министерством финансов. В ряде стран с рыночной экономикой, например, существуют специальные министерства, а в Италии, где особо велика доля смешанных предприятий, госпредприятия объединяются в рамках холдинговых структур. Основное отличие государственных предприятий от частных- зависимость от госструктур. Именно поэтому в их деятельность видна двойственность- сочетание рыночных и нерыночных мотивов работы. Это выражается, в первую очередь, в меньшей конкурентной способности государственных предприятий. Хотя они работают на принципах самокупаемости и рентабельности, но через государственное управление вносят в рынок элементы организованности (работа на государственный заказ, сбыт по государственным ценам). У государственных предприятий нет обязательств перед другими предприятиями- им не грозит банкротство. Вместе с тем, правительство контролирует лишь определенные области деятельности таких предприятий (сбыт продукции, например), не имея возможности плотно воздействовать на другие (например, на конкурентоспособность компании). Во-вторых, госпредприятия пользуются финансовыми льготами (льготные кредиты, замораживание долгов и т.д.). В-третьих, в странах с развитым рынком на государственных предприятиях у сотрудников несколько больше уровень зарплаты, чем на частных предприятиях. Но, с другой стороны, на госпредприятии может обрушиться политика замораживания зарплаты, ограничение прав рабочих в трудовых спорах с администрацией (запрет на забастовки, например). Как следствие, навязывание госпредприятиям некоммерческих операций, искусственное ограждение от конкуренции, гарантированная финансовая поддержка обуславливает низкую производительность труда, высокую капиталоемкость, малую прибыльность, слабый

инновационный потенциал, бюрократизированность менеджмента государственных предприятий. Так, в Англии, издержки производства на государственных предприятиях в среднем на 30%, а в США на 20%, выше, чем на частных предприятиях. Более того, сама рыночная экономика ограничивает деятельность государства, ибо некоторые его действия снижают эффективность госпредприятий (директивное планирование, централизованный контроль за ценами и т.д.) в условиях функционирования рыночного механизма. Ниша госсектора определяется провалами рынка, в результате которых и возникает задачи, которые нельзя решить на базе неоклассических контрактов (создание каналов и механизмов физического обмена товарами и услугами, производство чистых общественных благ и т.д.). При этом оптимальные размеры государственного участия определяются как объем сделок, в которых оно действует как гарант более эффективно, чем другие, так и трансакционными издержками. Таким образом, существуют пределы роста государственного сектора в рыночной экономике. Круг сделок с участием государства ограничивается только теми сделками, которые связаны с меньшими издержками альтернативного гаранта: перед ним стоит вопрос – гарантировать самому или делегировать права контроля другому гаранту (в некоторых странах, например, сделки, связанные с социальным и медицинским страхованием или с образованием, гарантируются государством, а в других странах – делегируются частным фирмам).

Выкуп акций менеджерами компании как метод привлечения ресурсов для финансового оздоровления

Фридлянская А.М.

Московский государственный университет им. М.В.Ломоносова

Выкуп акций как метод корпоративной реструктуризации широко используется в западной экономике. За три последних десятилетия были изобретены различные виды сделок по выкупу: LBO (выкуп акций с использованием заемных средств), MBO (частный случай LBO, когда покупателем является менеджмент компании), MBI (приобретение внешней командой менеджеров и фондом прямых инвестиций), IBO, VIMBO, SBO и другие.

MBO используется в кризисных ситуациях, когда, например: а) необходимо перепрофилирование активов; б) часть бизнеса не соответствует новой стратегии развития организации; дочерняя структура испытывает финансовые трудности и ее деятельность не приносит положительных результатов; в) головному предприятию нужны свободные финансовые ресурсы (в том числе, для осуществления каких-либо других приобретений); г) владельцы компании по каким-то причинам хотят избежать открытой продажи бизнеса; д) существует угроза недружественного поглощения; е) структура компании забюрократизирована и руководство идет на радикальные меры по ее изменению; ж) нужна перемена форм собственности организации (переход к закрытому типу).

В экономике России уже обозначились тенденции, которые позволяют специалистам утверждать, что в ближайшем будущем MBO станет распространенным инструментом разрешения различных кризисных ситуаций в организациях и увеличения их стоимости. Об этом свидетельствуют следующие факторы: возникновение новой прослойки управленцев, готовых нести ответственность как за само функционирование компании, так и за ее стоимость; акционеры заинтересованы в высокой степени мотивации менеджеров; рост инвестиционной активности; существенный прирост числа сделок по слиянию и поглощению (250% за 3 года); развитие банковского сектора.

Процесс MBO осуществляется в несколько этапов. Первым из них являются предварительные переговоры с продавцом, в случае успешного завершения которых подписывается меморандум о взаимопонимании. Затем команда управленцев разрабатывает бизнес-план и переходит к определению финансовой структуры сделки. Важным этапом является поиск источника акционерного капитала (зачастую финансирование предоставляют сами менеджеры и институциональные инвесторы). На этой стадии проводится детальная оценка организации, определяются риски, условия предоставления финансовых ресурсов (сумма, сроки, цели, размер дивидендов, голосующие права, гарантии, обеспечение контроля, способы выхода из акционерного капитала). После того как определен источник капитала, наступает этап проверки финансово-хозяйственной деятельности компании (due diligence) для окончательного обоснования покупки. Завершающим этапом является подготовка юридических документов и оформление сделки.

Немаловажным вопросом при разработке структуры операций по выкупу акций является учет вопросов налогообложения, а именно, налоговых последствий для основных субъектов – участников: продавцов, менеджеров, инвесторов, выкупаемой организации.

Возможными организационно-правовыми формами осуществления MBO являются: купля-продажа акций компании; купля-продажа активов компании; создание или выделение новой компании и купля-продажа ее акций. В большинстве случаев участниками сделки выбирается создание или преобразование компании в организацию закрытого типа. Традиционно выделяются несколько основных преимуществ такого решения: экономия на административных затратах (научно обоснованная с помощью теории агентов); большая вовлеченность менеджмента; большая гибкость управления, возможность сосредоточиться на долгосрочном стратегическом развитии; более широкое участие акционеров в деятельности фирмы; большая доля использования заемных средств, что уменьшает налоговые выплаты и побуждает минимизировать расходы.

Нужно отметить, что организации закрытого типа при успешном развитии через какое-то время обычно снова преобразуются в открытые, что позволяет им выйти на открытые рынки капитала, возместить инвестиции прежних владельцев, расширить сферу деятельности.

Таким образом, стратегия MBO, его основные аспекты и методика проведения являются достаточно актуальной темой в антикризисном управлении сегодня, в условиях новых тенденций развития российской экономики.

Особенности персонала информационных отделов организаций

Хахалин А. В.

Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова

В условиях быстроутверждающегося информационного общества работа с информацией и ее анализ требуют создания новых принципов построения организации, основанных на использовании специализированных отделов по информационным технологиям (ИТ) [1]. Однако в процессе интеграции ИТ-отделов в структуру организации часто возникают следующие специфические проблемы, снижающие экономические выгоды от их внедрения: 1) не контролируемые расходы на аппаратное и программное обеспечение; 2) не допустимый риск потери, утечки и искажения информации; 3) большая текучесть ИТ-специалистов. Одна из главных причин появления такого рода проблем заключается в недостаточном учете руководством современной организации особенностей ИТ-персонала.

Для персонала ИТ-отрасли характерен ряд особенностей, одной из них является то, что, в отличие от специалистов, обладающих гуманитарным образованием, им сложно вникать в суть организационных вопросов. Поэтому для них более совершенное в техническом плане рабочее место имеет большее значение, чем организационные ценности, а вместо ориентации на клиента, многие ИТ-специалисты ориентируются лишь на интересы материально-технического развития ИТ-отрасли [2].

Особенностью ИТ-сферы, в отличие, например, от медицины, страхового дела или бухгалтерского учета, является слабая компетентность специалистов в вопросах этики, вызванная в частности отсутствием преподавания им этики в процессе обучения в вузах. В ней работодатель ответственен за самостоятельное определение этического кодекса более, чем в медицине, где профессия определяет этический кодекс, а учебные заведения доносят его до студентов.

Другой особенностью ИТ-специалистов является большой набор неформальных ценностей и правил поведения, сложившихся за 30-летний период существования ИТ-отрасли внутри ИТ-компаний. Такие ценности и образцы поведения, направленные на выживание в непредсказуемой и сложной обстановке, передаются ведущими ИТ-специалистами их преемникам через совокупность действий и характерного, нигде не документированного поведения. Одним из образов такого поведения ИТ-специалистов является использование весьма развитого технического жаргона. Он оказывает особенно негативное воздействие в процессе коммуникаций на совещаниях и через докладные записки.

Еще одна особенность ИТ-персонала проявляется в его отношении к обучению. В чрезвычайно динамичной сфере информационных технологий обучение является критическим фактором успеха. Однако ИТ-специалисты получают очень много знания случайным образом и не рассматривают сам образовательный процесс как систему в целом [3]. Причиной этому может быть то, что их работа постоянно сводится к творческому поиску уникальных решений, которые бы поддерживались, по возможности, большим количеством быстро меняющихся компьютерных систем.

Склонность к творчеству является еще одной важной особенностью ИТ-разработчиков. ИТ-специалист является создателем, творцом своего относительно законченного продукта. Поэтому его ведущими трудовыми мотивами являются хорошие гонорары, известность и интересная работа по созданию полезных для людей программ.

В процессе программирования происходит работа над чрезвычайно специфическим материалом – чистым мышлением, понятиями и очень гибкими их представлениями. Гибкость материала для создания программ часто приводит к ложному, чрезмерно оптимистическому оцениванию ресурсов для их реализации. Техническому исполнителю не хочется заниматься планированием, а хочется поскорее перейти непосредственно к работе – творчеству. Однако, в новую информационную эпоху постиндустриального периода объем работ становится все более динамичным, поэтому планирование является необходимой составляющей успешной трудовой деятельности не только менеджера, но и любого преуспевающего сотрудника.

Из приведенных особенностей ИТ-персонала можно сделать вывод, что ИТ-специалистам для выполнения своих обязанностей в современных организациях необходимо совершенствовать коммуникационные навыки. ИТ-специалисты обладают врожденным оптимизмом, поэтому методологии управления не должны требовать чрезмерного соблюдения дисциплины. Управление ими должно основываться на комплексном подходе, учитывающем их мотивы и привычки, процедуры планирования, исполнения и контроля, сохраняющие свободу мышления и оставляющие простор для творчества.

1. Петров К. Бизнес в новых условиях и перспективы российской экономики // <http://design.wilmark.ru/showarticle.asp?id=5>

2. Thomsett R. Clients and computing professionals: An evolutionary perspective // Professional Computing. Australian Computer Society, July 1992.

3. Sacks M. ON-THE-JOB LEARNING IN THE SOFTWARE INDUSTRY Corporate Culture and the Acquisition of Knowledge. QUORUM BOOKS Westport. Connecticut. London. 1994. P. 53-57.

УДК 35: 342.72

Государственное управление в сфере защиты прав ребенка в контексте глобализации и евроинтеграции

Цибулина И.В.

Харьковский региональный институт Национальной академии при Президенте Украины

Тема является чрезвычайно актуальной, поскольку глобализация и евроинтеграция являются стержнем не только политической, экономической, социальной, но и общественной жизни. Как подчеркивается в Послании Президента Украины к Верховному Совету Украины, «такой выбор – это одновременно и движение к стандартам реальной демократии, информационного общества, социально ориентированного рыночного хозяйства, которое базируется на верховенстве права и обеспечении прав и свобод человека и гражданина [2].

В этой связи для Украины необходимой является оценка всех направлений своей деятельности с точки зрения соответствия международным нормам и стандартам. Одной из главных задач является радикальное изменение неэффективной системы государственного управления. Административная система остается несовершенной, громоздкой, оторванной от людей, их жизни, потребностей и интересов [4]. Зачастую государственные управленцы не готовы к самостоятельному принятию ответственных решений, находятся под влиянием советских стереотипов мышления, методы и формы деятельности во многом сохраняют свойства административно-командной системы. Это приводит к утрате доверия к государственной власти, порождает политическое и социальное напряжение в обществе, ухудшает имидж государства в глазах граждан.

Основной ценностью государства должна стать личность, которой в успешной трансформации Украины принадлежит особая роль. Ст.21 Конституции Украины провозглашает: «Все люди являются свободными и равными по своему достоинству и правам» [1]. Но государственная система в Украине не обеспечивает предоставления соответствующих социальных услуг на должном уровне в сфере защиты прав ребенка. Увеличение количества детей-попрошаек свидетельствует, что с правами ребенка у нас не все благополучно. Для улучшения ситуации необходимо осуществить определенные шаги: возложить обязанность по формированию и реализации государственной политики в сфере защиты прав ребенка на единый орган центральной исполнительной власти; создать эффективную систему адресной социальной защиты ребенка; перейти от институциональных к семейной форме воспитания детей; пересмотреть устаревшие законодательные акты, касающиеся детей; привести нормативно-правовую базу в соответствие с принятыми международными нормами; создать единый координационный центр по работе государственных и негосударственных структур, которые занимаются проблемами детей; повысить психологическую функцию общества – формировать условия для реального воплощения прав ребенка; восстановить функцию защиты прав ребенка на проживание в семье, закрепленную ст. __ Конвенции ООН о правах ребенка [3], которая сегодня передана различным институтам (детским домам, приютам, школам-интернатам). Основными задачами по воспитанию

личности должен стать приоритет духовного начала над материальным, развитие гражданской сознательности, преодоление внутренней и внешней несвободы, достижение гармонического бытия в условиях постсовременности [5].

В последнее время вопросы, касающиеся прав ребенка, выходят на первый план в международных отношениях. Лишь три страны не ратифицировали Конвенцию ООН о правах ребенка. Является очевидным, что обеспечение прав ребенка – не просто вопрос доброй воли, но и обязанность.

Заслуживает внимания опыт Польши. Десять лет назад там состоялась административная реформа, которая послужила толчком к развитию страны и существенно приблизила ее вступление в Евросоюз. В Польше создан институт опеки и попечительства, основанный преимущественно на семейных формах воспитания [6].

Украинское государство, находясь в русле мировых глобальных проблем, имеет необходимые условия для их эффективного решения.

1. Конституція України: Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 черв. 1996 р. – К., 1996, с. 55.
2. Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002-2011 роки: Послання Президента України до Верховної ради України 2002 р.// Урядовий кур'єр. – 2002, № 100.
3. Конвенція ООН про права дитини. – К., 1992, с. 31.
4. Концепція адміністративної реформи в Україні. – К., 1999, с. 61.
5. Цветков В.В., Горбатенко В.П. Демократія – Управління – Бюрократія: в контексті модернізації українського суспільства: Моногр. – К., 2001, с. 248.
6. Kodeks rodzinny i opiekunczy. – Lublin, 2000, с. 639.

Анализ предвыборной кампании и результатов выборов в Государственную Думу 2003 года.

Чемодуров Н.Н.

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова

Предметом изучения данной аналитической работы стали выборы в Государственную Думу Российской Федерации – наиболее важное политическое событие в жизни страны за прошедший 2003 год. В качестве определяющих факторов выборов выделяются общественное мнение и средства массовой информации, рассматривается их состояние, как в течение предвыборной кампании, так и на протяжении последних десяти лет. В работе последовательно рассматриваются предвыборные кампании наиболее крупных политических партий и блоков: “Единая Россия”, КПРФ, ЛДПР, “Родина”, “Яблоко”, СПС, - рейтинги избирательных объединений и официальные результаты голосования, которые объявила Центральная избирательная комиссия.

В анализе используются материалы наиболее авторитетных исследовательских компаний: аналитической службы ВЦИОМ под руководством Юрия Левады (ВЦИОМ-А), группы ROMIR Monitoring и фонда “Общественное мнение”, приводятся данные Национального агентства политических прогнозов (НАПП), Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ), Агентства региональных политических исследований (АРПИ), Института сравнительных социальных исследований и Института региональных проблем. Кроме того используются материалы информационных агентств “Интерфакс”, “Росбалт”, издания “Новая газета”, аналитического еженедельника “Коммерсантъ ВЛАСТЬ” и “информационного сайта политических комментариев “Политком.Ру”.

Основной целью работы является попытка найти объяснение причинам успеха одних партий и поражения других, выделить основную интригу прошедшей предвыборной кампании, а также ответить на вопрос, почему никто не смог точно предсказать результаты этих выборов.

С точки зрения оценки состояния общественного мнения как важнейшего фактора, повлиявшего на итоги голосования, необходимо подчеркнуть следующее: впервые за 10 лет власть подошла к выборам в самом благоприятном для себя состоянии, когда её деятельность оценивается большинством граждан относительно положительно. Тем не менее, граждане не верят ни в то, что они способны как-то повлиять на действия властей, ни в способность Государственной Думы улучшить положение в стране. Изменить сложившуюся ситуацию, как считает почти половина граждан, может только Владимир Путин.

В отношении СМИ как второго по значимости фактора можно констатировать, что впервые за 10 лет практически все СМИ и, прежде всего, центральное телевидение, стали полностью подконтрольны власти. Новое ужесточенное законодательство о СМИ, во-первых, запретило предвыборную агитацию всех партий до начала избирательной кампании, хотя это и не применялось к «Единой России», во-вторых, вплоть до решения Конституционного Суда, перекрыло возможность освещать действия и взгляды оппозиционных партий в СМИ. Власть фактически получила монополию на источники информации, а оппозиция лишилась даже потенциальной возможности обороняться от информационных атак.

Главным игроком, который не имел себе равных на прошедших выборах, стала центральная власть. К началу предвыборной кампании власть консолидировала в своих руках все ресурсы: административный, информационный, финансовый. Она вложила всю свою мощь, с одной стороны, в продвижение партии “Единая Россия”, с другой – в основную атаку, которая была направлена на КПРФ. На этих выборах перед главной “партией власти” была поставлена чёткая, ясная и конкретная задача – взять под свой абсолютный контроль Государственную Думу. Добиться этого можно было разными путями: попытаться увеличить явку на выборы и поднять популярность “Единой России”; создать дополнительные партии, которые могли бы пройти в Думу; атаковать другие партии и, в первую очередь, коммунистов. Власть сделала почти всё из вышеперечисленного. Однако ни рейтинга Президента, ни информационного ресурса абсолютно контролируемых центральных телеканалов, ни административного ресурса полностью лояльных губернаторов, ни финансовых ресурсов главных российских сырьевых компаний оказалось недостаточно. Поэтому власть использовала свой последний ресурс – настолько явную и массовую фальсификацию выборов, что сама была вынуждена хотя бы частично признать это.

В итоге власть стала полностью контролировать Думу. Но поскольку результаты выборов были сильно искажены, можно констатировать, что на самом деле в результате предвыборной кампании был реализован предсказанный многими “инерционный сценарий”. За счет одномандатников немного укрепила свои позиции “Единая Россия”; чуть уменьшилась популярность коммунистов; улучшила свой рейтинг ЛДПР; на прежнем уровне осталась партия “Яблоко”; СПС и “Родина”, хотя и приблизились к пятипроцентному барьеру, но видимо не преодолели его. Предсказать итоги этих выборов было невозможно, потому что никто точно не знал, кого власть хотела бы видеть в новой Думе, а кого нет, и на что для достижения желаемого результата она готова была пойти.

Исследование окатанности твердых структурных элементов вморенных глинистых грунтах г. Москвы

Чернов М.С.

Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова

На территории г. Москвы широко распространены плейстоценовые ледниковые отложения, среди которых преобладают моренные отложения московской свиты (gIms – московская морена) и донского горизонта (gIds – донская морена). Эти грунты отличаются высоким содержанием песчано-пылеватых зерен и гравийных обломков. Учитывая сильное влияние данных структурных элементов на прочностные свойства и деформационное поведение моренных глинистых грунтов, целью работы было изучение их морфологических особенностей. Для этого проводилось определение коэффициента окатанности (Q) минеральных зерен и обломков пород по каждой из выделенных гранулометрических фракций образцов морен московского и донского горизонтов.

Анализ полученных данных показал, что в зависимости от размера твердых структурных элементов, представленных основными породообразующими минералами, коэффициент окатанности постепенно возрастает от фракций 0,001 – 0,005 мм до фракций 0,25 – 0,5 мм. По мере дальнейшего роста размеров от 1 – 2 мм до 7 – 10 мм этот показатель уменьшается до 0,2 – 0,3.

Подобный характер изменения коэффициента окатанности зерен по фракциям, скорее всего, связан с механическим дроблением гравийных и крупно песчаных зерен внутри ледника. Зерна фракции 0,25 – 0,5 мм являются наиболее устойчивыми к механическому дроблению. Эти зерна хорошо сохраняют свою первичную окатанность, сформированную до их захвата ледником, а также подвергаются процессам истирания остроугольных краев в теле ледника. Можно предположить, что снижение степени окатанности в мелкопесчаных и пылеватых фракциях, скорее всего связано с тем, что поверхность большинства кварцевых зерен в этих фракциях покрыта “рубашкой” глинистых частиц. Такая рубашка не удаляется даже при интенсивном диспергировании образцов моренных глинистых грунтов, представляя тем самым механической обработке зерен.

Устойчивое значение $Q = 0,5$ для зерен известняков во фракциях $> 0,25$ мм, вероятнее всего связано с процессом частичного растворения известняков, свободных от рубашек из глинистых частиц и коллоидных пленок.

Информационно-аналитические системы поддержки принятия решений и современное российское управление

Черноокий Д.Н.

Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова

Информационно-аналитическая система (ИАС) – система автоматизированного сбора, хранения, анализа и представления управленческой информации (статистики, показателей текущей деятельности и т.п.).

Такая система объединяет данные нескольких систем: ERP (Enterprise resource planning – управление ресурсами предприятия), CRM (Customer relationship management – управление отношениями с клиентами), управления человеческими ресурсами, финансами, цепочкой поставок и электронной коммерцией. Она дает возможность расширенной аналитической обработки информации, позволяя быстро реагировать на постоянно изменяющуюся ситуацию. Функции: объединение информации, получаемой из цепочки начисления стоимости в масштабе всей компании; предоставление возможности индивидуального выбора методов анализа информации для каждого из пользователей; предоставление возможности использования самых современных аналитических моделей.

Возникновение ИАС поддержки принятия решений является исторически неизбежным. Темп изменений мира корпораций усиливается, сокращается жизненный цикл продуктов, растет объем собственной статистической информации. Всё сложнее вычлнить ключевые знания о ситуации. И здесь на помощь приходит относительно недавно развившаяся область науки менеджмента – Управление Знаниями.

«Управление знаниями» — дисциплина универсальная, отличающаяся чрезвычайно широкой полосой охвата. Она основана на интегральном подходе к созданию, накоплению, и управлению знаниями, хранящимися в виде документов различного рода, а также знаниями, являющимися принадлежностью сотрудников предприятия.

Появление этой дисциплины было обусловлено социальными – всё большее значение приобретает работа с информацией и поэтому растет слой людей, профессионально этим занимающийся; экономически – всё большую долю в стоимости компании приобретают нематериальные активы; технологически – возникают коммуникационные технологии, превращающие КМ из теоретической дисциплины в практическую.

Россия – догоняющая страна в развитии информационных технологий, но российские управляющие готовы к принятию концепции КМ и внедрению у себя ИАС.

Идеальная ИАС объединяет в себе хранилища данных (data warehouse), оперативный анализ (OLAP - on-line analytical processing, оперативная аналитическая обработка данных), а также интеллектуальный анализ данных (data mining). Все три звена взаимосвязаны, поэтому наилучшим вариантом является комплексный подход к их внедрению, только он позволяет максимально использовать достоинства каждой из концепций и нивелировать недостатки.

Внедрение ИАС – следующий шаг после внедрения систем автоматизации, электронного документооборота, построения единой коммуникационной сети предприятия. Тогда ваша организация получит инструменты, которые ускорят ее развитие и обеспечат запас прочности и одновременно гибкости на долгие годы вперед.

Возврат от инвестиций в систему идет не от самой системы, а от повышения эффективности процессов, которых она поддерживает. Если вы продолжите следовать прежним бизнес процессам после внедрения новой системы, вы можете ожидать только такую же, или наиболее вероятно худшую производительность.

Конечные пользователи ИАС данных по характеру их деятельности могут быть сгруппированы в три основные группы: аналитики, среднее звено руководящих работников, высший эшелон руководства.

Система позволяет фиксировать все ключевые показатели деятельности предприятия и оперативно отслеживать их изменения в реальном времени. ИАС должна не только формировать отчет, но и выделять в нем позиции, требующие особого внимания аналитика, выполнять оперативный прогноз на следующий отчетный период, самостоятельно определять различные коэффициенты и поправки.

При внедрении развитой ИАС все отношения между отделами компании, с поставщиками и партнерами, с обществом переходят на качественно иной уровень. Руководитель находится в большей готовности к принятию решений, чем до внедрения, и это отнимает у него намного меньше времени и сил. Повышается экономическая эффективность предприятия, более жестко контролируются подразделения.

Изменяется культура отношений – сотрудники и руководители более охотно сотрудничают друг с другом, происходит более оперативный обмен информацией.

Чем выше уровень управления, тем большее значение приобретает эффективное функционирование ИАС. Топ-менеджменту приходится решать задачи разнообразные, зачастую уникальные. Именно на этом уровне управления значение ИАС трудно переоценить.

2. «Knowledge Management Research Report 2000» (www.kpmg/consulting.com)
3. Thomas A. Stewart «Intellectual Capital» // Nicholas Brealey Publishing, 1998
4. Мюллер Й-А. и Лемке Ф. «Self-Organising Data Mining. An Intelligent Approach To Extract Knowledge From Data» // <http://niss.gov.ua/Center/articles/gmdhbook.zip>
5. David J. Skyrme, «Knowledge Management Solutions – The IT Contribution» // www.skreme.com
6. «Структура ИАС «ЦАСИ Комбеллга» // Combella press, 2002 (д.с.п.)

Проблемы управления карьерным ростом персонала в организации

Чушкин И. Г.

Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова

В настоящее время карьерное развитие персонала начинает играть все более важную роль в деятельности организации, поскольку оно оказывает ощутимое влияние на достижение организацией своих целей и на повышение конкурентоспособности. Любая организация заинтересована в том, чтобы предпринимать усилия, направленные на развитие человеческого капитала и оптимальное использование этого важнейшего ресурса.

Однако, в отличие от зарубежного опыта, в отечественной практике управления карьерой возникают определенные специфические проблемы. Во-первых, существует нехватка квалифицированных управленческих кадров, в частности, специалистов в области управления карьерой. Во-вторых, недостаточно выражена самоорганизация работников, стремление к управлению собственной карьерой. В-третьих, затраты на управление карьерой сотрудников зачастую рассматриваются руководством организации как бесполезные расходы.

Эффективность управления в значительной степени зависит от способности руководителя оказывать влияние на подчиненных, направлять их усилия на достижение стратегических целей организации. Квалифицированные управленческие кадры являются важнейшим ресурсом организации. Следовательно, управлению карьерным ростом менеджеров организация должна уделять самое пристальное внимание.

Профессиональный рост менеджера следует рассматривать в единстве с процессом его профессионального становления и развития как специалиста. Основной формой управления карьерой, осуществляемого руководителем в условиях рыночной экономики, является прежде всего индивидуальная работа с каждым специалистом, создание программ его профессионального роста. Работа по формированию управленческих кадров предполагает создание в организации благоприятных условий для полного раскрытия способностей специалистов в их предполагаемой будущей деятельности. И только после этого те специалисты, которые обладают лидерским потенциалом, ориентируются на управленческую деятельность, а те, у которых таких задатков нет, — на производственную деятельность.

Значительную роль в управлении карьерой играет самоорганизация работника. Для развития карьеры важна не только успешная работа органов управления, но и личная инициатива работника.

Карьерное саморазвитие является важным элементом управления карьерой. Однако в нашей стране традиции самоуправления карьерой развивались специфически, поэтому в настоящее время самоуправление карьерой применяется недостаточно широко. Кроме того, как показывает опыт, эффективность этого процесса невысока, поскольку субъекты управления редко применяют специальные прикладные методы.

Организация также заинтересована в управлении карьерой своего персонала, в первую очередь управленческих кадров. Если для человека карьера — это развитие и продвижение в организационном и социальном пространстве, то с точки зрения организации — это, прежде всего, вопрос заполненности, целостности организационного пространства, что особенно важно для профессионально-должностной его составляющей, то есть организационной структуры. При таком понимании карьеры управление карьерным ростом имеет важное значение для функционирования и развития организации, поскольку является фактором повышения эффективности ее деятельности, условием устойчивости и жизнеспособности предприятия в изменяющейся рыночной среде, его выживания и развития.

Хотя в управлении карьерой заинтересован и работник, и организация, инициатором вынуждена выступать организация как носитель области построения карьеры, то есть карьерного пространства. Таким образом, воздействие на процесс карьерного развития человека должно реализовываться посредством объединения усилий по управлению карьерой со стороны организации и самоуправлению карьерой со стороны человека. Иначе говоря, управление карьерным ростом персонала должно быть партисипативным.

Управление карьерой является стратегическим по своей сути, так как для него характерна устремленность в будущее, ориентация на долгосрочные выгоды и долгосрочные цели. Следовательно, в организации должна быть создана общая ценностная установка — карьерная стратегия, определяющая порядок и содержание действий по развитию и продвижению управленческих кадров.

Разработка и применение системы мероприятий по управлению карьерой требует привлечения определенных человеческих, временных и финансовых ресурсов. Поэтому важной ее характеристикой должна быть эффективность, основанная на целесообразности и планомерности. Однако при понимании управления карьерой как стратегического процесса становится ясно, что затраты, необходимые для обеспечения этого процесса, являются долгосрочными инвестициями в персонал как в один из важных ресурсов организации.

Факторами, определяющими успешность реализации мероприятий по управлению карьерным ростом персонала, являются профессионализм и заинтересованность руководителей и работников организации, а также наличие четкой кадровой стратегии. Создать необходимый профессиональный уровень, соответствующую атмосферу в коллективе, разработать систему мероприятий и комплекс документации может только специализированное подразделение в составе службы управления персоналом — служба управления карьерой персонала.

Политическая свобода СМИ в контексте современных политико-медийных отношений

Швидунова А.В.

Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова

Понимание свободы СМИ и условий ее существования в современном обществе подразумевает, прежде всего, рассмотрение данной проблематики в историческом контексте. Концепция свободы СМИ формировалась в рамках либеральной идеи и имела достаточно продолжительную эволюцию. Зародившись в конце XVII века, аргументы в защиту свободы печати и слова имели теологическую природу (Дж. Мильтон), и естественно правовую (Дж. Локк), и утилитарную (И. Бентам) и являлись при этом источником достижения истины (Дж. Милль). Не трудно заметить, что первые либеральные концепции свободы СМИ основывались, прежде всего, на идее сделать прессу независимой от государства и применяемых им форм контроля над СМИ.

Этим идеям, безусловно, следует отдать должное, однако они представляют слишком узкий взгляд на проблему свободы СМИ. Они отвечали потребностям того времени, в которое разрабатывались. Сегодня другие времена, и эти убеждения уже вряд ли убедительны и явно недостаточны для обоснования идеи свободы прессы. Возникла необходимость сформулировать новую теорию свободы информации, которая была бы способна адекватно отразить особенности развития информационно-коммуникативной сферы в XX веке и учесть неотвратимость влияния ограничивающих факторов, таких, например, как наличие цензуры СМИ, невозможность для СМИ оставаться политически нейтральным институтом, признание существования двусторонних связей «СМИ индивид», а не одностороннего воздействия [1]. Изменились также взгляды на роль государства: если раньше категорически утверждалась необходимость полной независимости СМИ от государственного контроля, то в современных демократиях государственное вмешательство в вопросы медиа деятельности уже не является критерием ограничения свободы СМИ. Считается, что подобное вмешательство может осуществляться во имя свободы - посредством законодательства, регулирующего вопросы информационной безопасности, коммерческой или государственной тайны, клеветы, авторского права, права собственности и т.д.

Таким образом, под свободой СМИ следует понимать отнюдь не абсолютную независимость масс медиа от каких бы то ни было форм контроля (данное утверждение было бы утопичным), а ту меру независимости медиа от политического, экономического и общественного контроля, которая будет считаться оптимальной для данной конкретной политической ситуации в данной конкретной стране (при соблюдении соответствующих политических, экономических, организационных и технических условий). *Политическая свобода СМИ*, в свою очередь, будет определяться соотношением уровня политической независимости СМИ и степени государственного контроля над медиа сферой.

И здесь логично встает вопрос о том, каким образом определить политическую свободу СМИ - ту меру свободы масс медиа, необходимую для оптимального взаимодействия государства и СМИ. К числу таких универсальных параметров можно отнести следующие: доступ к информации, контент (содержание) медиа-сообщений, свободный рынок, государственное вмешательство, форму собственности СМИ.

1. Доступ к информации, или «открытость» СМИ. Абсолютная открытость СМИ невозможна, так как тот, кто имеет доступ к информации, как правило, не вправе на нее повлиять и каким-то образом изменить.

2. Контент медиа-сообщений. Любое здоровое демократическое общество нуждается в беспристрастных СМИ, однако в действительности любое медиа сообщение страдает определенной долей субъективизма и фильтрацией информации. Поэтому свобода СМИ будет предполагать не абсолютную объективность в подаче информации, а меру допустимого отклонения от беспристрастности.

3. Свободный рынок. Он может привести к ограничению свободы СМИ, как это ни парадоксально. Частная медиа собственность стимулирует создание медиа холдингов и монополий. Монополии начинают обращаться с новостями как с товаром, чья ценность определяется отнюдь не потребностями и интересом аудитории, но исключительно правилами и требованиями рынка и преследуемыми коммерческими целями. В этом случае необходимо государственное регулирование рыночных медиа отношений.

4. Государственное вмешательство. Оно не является препятствием для развития свободных, демократически ориентированных СМИ, если решает задачу обеспечения и соблюдения в обществе плюрализма мнений и идей и необходимого баланса интересов. Соответственно, важно определить меру допустимого - разницу между государственным вмешательством в защиту интересов демократии и государственным регулированием медиа сферы в целях укрепления власти и преследования собственных идеологических и политических интересов.

5. Форма собственности СМИ. Демократическое государство не должно ограничиваться только публично-правовыми СМИ. В соответствии с концепцией плюралистической демократии, выражать свои интересы могут любые социальные группы, из которых состоит гражданское общество. Таким образом, Система СМИ должна, прежде всего, соответствовать плюралистической структуре общества. Для наиболее объективного информирования населения необходимо функционирование государственных, частных, партийных, общественных СМИ. Они выполняют разные функции и играют разные роли, из чего следует особый подход к регулированию их деятельности. Задача государства в данном случае – найти, обеспечить и сохранить надлежащий баланс интересов.

[1] Кин Дж. Средства массовой информации и демократия. – М.: Наука, 1993, стр. 41-53.

Конституционно-политический кризис: сущность понятия

Штин К.Н.

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова.

Развитие государства – сложный и противоречивый процесс. Каждое государство закономерно проходит через ряд политических кризисов. Для характеристики кризисного состояния политической сферы государства в современной литературе существует два термина: «политический кризис» и «конституционный кризис»[1]. Ни тот, ни другой не отражают политическую ситуацию в истории государства в полной мере.

Как правило, «политический кризис» понимается в качестве определённого состояния политической системы общества, выражающееся в углублении и обострении имеющихся конфликтов. Такие определения не учитывают те случаи, когда причиной обострения политической борьбы могут стать пробелы в конституции. Термин «конституционный кризис», трактуется как неэффективность или фактическое прекращение действия основного закона государства. В то же время он не характеризует те последствия, которые возникают при ослаблении действия конституции.

Найти выход из данной ситуации можно путём введения термина «конституционно-политический кризис». Как видно, он объединяет в себе главные моменты обоих вышеуказанных понятий. «Конституционно-политический кризис» - это особое состояние в развитии и функционировании общества и, прежде всего, его государственно-властных структур, характеризующееся нестабильностью, разбалансированностью деятельности политических институтов, а так же неэффективностью или фактическим прекращением действия Основного закона государства. Данный термин всё шире используется в исторической литературе [2].

Конституционно-политические кризисы происходили в различные исторические периоды и в различных государствах. При этом в ряде государств роль конституции выполняет ряд дополняющих друг друга законов. Например, как это было в России в начале XX века или в Великобритании. То есть основной закон государства – это не обязательно единый нормативно-правовой акт, а законодательство, характеризующее форму правления, форму территориально-государственного устройства и политический режим государства.

Недавняя история нашей страны также характеризуется обострением политической ситуации. Период конца 80-х – начала 90-х годов XX века стал кризисным во всех отношениях. Это время всеобъемлющей перестройки политической сферы. Происходило формирование новых государственных органов власти, обновлялись способы взаимодействия между ними, создавались новые принципы взаимодействия между субъектами федерации и центром. Кроме того эти

годы связаны с заменой старого Основного закона РСФСР Конституцией 1993 года. Причиной конституционно-политического кризиса стал целый ряд проблем: глубочайший кризис экономики, неудачные либеральные реформы, ухудшение материального состояния населения, обострение политической борьбы, сепаратизм субъектов Федерации. Выражением кризиса стало противостояние, с одной стороны, Президента РСФСР и назначаемого им правительства, с другой стороны, Верховного Совета РСФСР. Это противостояние приняло бескомпромиссный характер и вылилось в вооруженное столкновение октября 1993 года. Завершение конституционно-политического кризиса связано со стабилизацией внутривластной обстановки и принятием Конституции 1993 года, отвергшей советские принципы построения государства.

1. Введение в политологию: Словарь-справочник. М., 1996; Даниленко В.И. Современный политологический словарь. М., 2000; Политическая энциклопедия. В 2 т. М., 2002; Политология: Словарь-справочник. М., 2000; Политологический словарь. М., 1993.

2. Пихойя Р.Г. Конституционно-политический кризис в России 1993 г.: хроника событий и комментарий историка // Отечественная история. – 2002. – № 4-5.

"Электронная Москва": концепция и проблемы реализации

Яковлева Е.А.

Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова

В настоящее время на государственном уровне уже выработан ряд подходов к разработке концепции построения информационного общества в России.

Естественным лидером здесь видится Москва, и для этого имеется достаточно много объективных условий. Москва – столица государства, крупнейший мегаполис, один из ведущих мировых центров производства и хранения информации, обладающий к тому же наиболее развитой информационной и коммуникационной инфраструктурой.

Первым документом, признавшим необходимость построения информационного общества в рамках г. Москвы, стала «Концепция движения Москвы в информационное общество», утвержденная 20 июля 2001 г. распоряжением Мэра Москвы. Разработана она была Институтом развития информационного общества по поручению Правительства Москвы и Московской городской Думы в 2000 г.

Через 2 года в мае 2003 была утверждена городская целевая программа «Электронная Москва» а с 9 июля 2003 г. на основании Закона города Москвы была начата ее реализация.

Этот документ утверждает комплекс мероприятий, направленных на развитие, широкомасштабное использование и внедрение информационно-коммуникационных технологий, обеспечивающих повышение уровня и качества жизни москвичей, эффективности и открытости городского управления, развитие демократических институтов, создание благоприятных условий для предпринимательской деятельности, улучшение экологии города. С помощью "Электронной Москвы" столичные власти намереваются исследовать общественное мнение, регулярно изучать потребности москвичей, привлекать жителей к обсуждению ключевых вопросов развития города.

"Электронная Москва" была разработана в координации с аналогичной федеральной программой "Электронная Россия".

Говоря об источниках финансирования "Электронной Москвы" в целом, по словам генерального директора ОАО "Электронная Москва" Юрия Припачкина, примерно одну треть из предусмотренных на реализацию программы 69 млрд. 200 тыс. руб. составляют средства федерального и московского бюджета. Вторая часть – это инвестиционные средства, и, наконец, третья - средства предприятий и организаций.

Среди специалистов-критиков в первую очередь сомнения вызывает именно вопрос финансирования. Даже если инвестиции в требуемом объеме удастся привлечь, то на каждого из 10 млн. жителей Москвы из этих 62 млрд. руб. придется 620 рублей на все 5 лет реализации программы, это по 124 рубля в год, т.е. по 10 рублей в месяц. И в эту сумму заложены расходы на развитие в городе базовых компонентов информационной среды общества.

Т.е. фактически для городской целевой программы «Электронная Москва» приобрела поистине глобальный характер, потому что учитывает интересы не только одних лишь муниципальных властей и московских предприятий. Планируется решить «проблему информационного неравенства» – иными словами, обеспечить буквально каждого в столице самым современным доступом к информационным ресурсам.

Вторым пунктом, вызывающим наибольшее количество критических высказываний является тезис «Концепции движения Москвы в информационное общество», которая явилась основой Программы, о том, что органы власти и управления городом «ведут борьбу с монополизмом и осуществляют контроль за концентрацией собственности в СМИ и телекоммуникационном бизнесе».

По мнению Василия Приходько (обозреватель сайта «Газета.Ru»), «Московские власти озаботились «Электронной Москвой». Не потому, что это модно, а потому что если телевизоры и компьютеры всех москвичей переподключить с антенн и модемов на оптический кабель, то получится информационная монополия». [2]

И описанные проблемные моменты – это лишь часть вызывающих серьезные вопросы моментов данной программы.

Важно подчеркнуть, что в целом ГЦП "Электронная Москва", является всеобъемлющей и качественной концепцией, которая учитывает основные современные тенденции использования ИКТ в целях совершенствования работы органов власти такого мегаполиса как Москва.

Однако, нельзя не заметить, по существу, проект включает в себя ряд намерений, требующих убедительного технико (социально) - экономического обоснования. По многим пунктам отсутствуют конкретные показатели в формулировке ожидаемых результатов, что практически исключает возможность контроля и корректировки в ходе реализации проекта и оценки эффективности проводимых действий.

1. «На «Электронную Москву» потратят 2% городского бюджета», Cnews (www.cnews.ru), 20 февраля 2003
2. Приходько Василий, «Электронная Москва» будет монополией, Газета.Ru (www.gazeta.ru), 17 декабря 2003