

MIRBIS RESEARCH JOURNAL Вестник МИРБИС



Московская международная
высшая школа бизнеса
"МИРБИС" (Институт)

#1 (1)' 2015

Управление бизнесом



The MBA and marketing
theory – let's get relevant!
Patricia Rees

От интуиции
к управлению
И. А. Гурьянова
В. А. Похвоцев

О критике теории
предельной полезности
С. Н. Мареев

«Вестник МИРБИС»

Международный научно-практический журнал

Издается с 2015 года

Выходит 4 раза в год

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

<i>Савин С. Л.</i>	доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ, Президент Международного клуба Почетных профессоров Института МИРБИС, (председатель редакционной коллегии)
<i>Пирогов С. В.</i>	доктор экономических наук, профессор, научный консультант Института гуманизации бизнеса, (заместитель председателя редакционной коллегии)
<i>Зубкова Е. В.</i>	почетный профессор Института МИРБИС, вице-ректор по международным отношениям и сотрудничеству
<i>Кострюков В. А.</i>	доктор экономических наук, профессор, заместитель директора центра стратегического развития ФГБОУ ВПО «Государственный университет управления»
<i>Мареева Е. В.</i>	доктор философских наук, профессор, заведующий кафедрой социально-гуманитарных дисциплин Института МИРБИС
<i>Уколов В. Ф.</i>	доктор экономических наук, профессор, научный руководитель Института МИРБИС
<i>Rees P.</i>	professor Manchester Metropolitan University

РЕДАКЦИЯ

Соломатин А. В. (главный редактор), Ивахненко М. В. (технический редактор).

Рецензируется по экономическим, социологическим, философским и политическим наукам.

При отборе материалов для публикации главным критерием является их высокий научный уровень. Рукописи рецензируются, все материалы, публикуемые в журнале, проходят научную экспертизу.

Авторы опубликованных материалов несут ответственность за их содержание, подбор и точность приведенных фактов, цитат, статистических данных, собственных имен, географических названий. Редакция не вступает в переписку с авторами. Мнение авторов может не совпадать с мнением редакции и редакционной коллегии.

Перепечатка материалов, опубликованных в журнале «Вестник МИРБИС», допускается только с письменного разрешения редакции.

Международный научно-практический журнал «Вестник МИРБИС». 1 (1)' 2015 г. – М.: Негосударственное образовательное учреждение «Московская международная высшая школа бизнеса «МИРБИС» (Институт), 2015 г.

Адрес редакции: 109147, Москва, ул. Марксистская 34, корп. 7.

Учредитель журнала – Негосударственное образовательное учреждение «Московская международная высшая школа бизнеса «МИРБИС» (Институт).

Свидетельство о государственной регистрации СМИ – Эл №ФС 77-60414, выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций, от 30 декабря 2014 г.

Юридический адрес учредителя: 125047, Москва, ул. 1-я Миусская, 22, стр. 3.

Форма периодического распространения: сетевое издание.

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Бешкинская Е. В.</i> Обращение к читателям	4
ИНСТИТУТ МИРБИС И МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО	5
<i>Patricia Rees.</i> THE MBA AND MARKETING THEORY – LETS GET RELEVANT!	5
<i>Зубкова Е. В.</i> МЕЖДУНАРОДНАЯ МОБИЛЬНОСТЬ СТУДЕНТОВ: МОТИВАЦИЯ, ОПЫТ, ПЕРСПЕКТИВЫ	12
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РАЗВИТИЕ НИГЕРИИ	17
<i>Godwin E. Ibe, S. Y. Chernikov</i> THE TRENDS INFLUENCING THE DEVELOPMENT OF NIGERIA TODAY	17
<i>Gnilozub N.</i> KEY INTEREST RATE DECISIONS AND IMPLICATIONS FOR NATIONAL CURRENCIES IN RUSSIA, BRAZIL, INDIA AND CHINA IN CONTEXT OF CURRENCY CRISES	25
<i>Тазов П. Ю.</i> ДИНАМИКА ЦЕННОСТЕЙ СТУДЕНТОВ: ОТ ЦЕННОСТЕЙ ИНТЕГРАЦИИ К ЦЕННОСТЯМ АДАПТАЦИИ	37
ПРОБЛЕМЫ ГУМАНИЗАЦИИ БИЗНЕСА: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА	43
<i>Летуновский П. В. А. С.</i> ПОСНИКОВ – УЧЁНЫЙ, ЭКОНОМИСТ, ПАТРИОТ ЗЕМЛИ РОССИЙСКОЙ	43
<i>Локтаева С. А.</i> ВЗАИМОСВЯЗЬ ТИПОВ РОДИТЕЛЬСКОГО ОТНОШЕНИЯ С ЛИЧНОСТНЫМИ СВОЙСТВАМИ У ДЕТЕЙ ВОЕННОСЛУЖАЩИХ: СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ	47
<i>Мареев С. Н.</i> О КРИТИКЕ ТЕОРИИ ПРЕДЕЛЬНОЙ ПОЛЕЗНОСТИ	58
<i>Панов А. И.</i> К ВОПРОСУ О ДУХОВНЫХ ЦЕННОСТЯХ В БИЗНЕСЕ	63
<i>Семенюк Д. Д.</i> ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ УПРАВЛЕНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ В СФЕРЕ ИТ-БИЗНЕСА	68
РОССИЙСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ: СОВРЕМЕННЫЙ РАКУРС	73
<i>Аракелян А. С.</i> РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО СОЗДАНИЮ И ВНЕДРЕНИЮ КОРПОРАТИВНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ	73
<i>Гурьянова И. А., Похвощев В. А.</i> ОТ ИНТУИЦИИ К УПРАВЛЕНИЮ	76
<i>Гусак Ю. С.</i> ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ	80
<i>Гусев А. А.</i> ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ	84
<i>Дедова Т. В.</i> CLASSIFICATION OF RUSSIAN FEDERATION REGIONS TO THE STUDY INTO PREREQUISITES FOR THE DEVELOPMENT MORTGAGE LENDING: FACTOR ANALYSIS	88

<u>Дивногорцева Е. Ю.</u> ПРИМЕР ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ НА ПРОГРАММЕ МВА МИРБИС.....	94
<u>Краснова Н. В.</u> КАК ВЫРАСТИТЬ СВОИХ ЛИДЕРОВ В КОМПАНИИ	98
<u>Джуманов А. М., Мергенбаева А. Т., Истаева Г. Б.</u> ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ЕВРАЗИЙСКОЕ ПРОСТРАНСТВО.....	107
<u>Оралбек Мадияр</u> ОСНОВНЫЕ ВИДЫ МОТИВАЦИИ РАБОТНИКОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ» АО НК «КТЖ»	114
<u>Соломатин А. В.</u> ЭВОЛЮЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОТРАСЛЕЙ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА	119
<u>Степанова О. А.</u> ЭНДАУМЕНТ ИЛИ ЦЕЛЕВОЙ КАПИТАЛ	123
<u>Хан Е.В.</u> УПРАВЛЕНИЕ ВОЗМОЖНОСТЯМИ - ИНИЦИАЦИЯ ПРОЕКТОВ.....	127
<u>Халеев А. И., Зильберштейн О. Б.</u> ВЛИЯНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ НА ПОТЕНЦИАЛ НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	131
<u>Шахнес Т. Ю.</u> СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ: ОПЫТ СССР И СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ .	136
<u>Шарова С. В., Бородин И. Г.</u> ОСОБЕННОСТИ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	145
<u>Яковлев И. Г.</u> ТЕЗАУРУСНАЯ ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ПОНЯТИЯ «КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ».....	151
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ	162
<u>Жусупов А. С.</u> ФОРМИРОВАНИЕ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА И ПУТИ ЕГО РАЗВИТИЯ	162
<u>Махлаев А. В., Кафанова А. В.</u> ОБЛИГАЦИИ СОЦИАЛЬНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ (SIV) – НОВЫЙ ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ	170
<u>Неструев К. В., Юрковский А. В.</u> СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ БИЗНЕСА И МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ИМИ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ.....	176
АССОЦИАЦИЯ ВЫПУСКНИКОВ МИРБИС	182
<u>Щеглинский О. Г.</u> Приветствие президента	182
<u>Бородин И. Г.</u> АССОЦИАЦИЯ ВЫПУСКНИКОВ МИРБИС – НОВАЯ ЖИЗНЬ	183
<u>Колганова Е. В.</u> БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ – ЭТО ЧАСТЬ ЖИЗНИ, КОТОРАЯ ДАЕТ СИЛЫ ..	185



Дорогие читатели!

Предлагаем Вашему вниманию журнал «Вестник МИРБИС».

Мы рассматриваем его как площадку для обсуждения новых идей, результатов исследований, знакомства с интересным практическим опытом, как творческую основу научно-образовательного и делового партнерства.

Авторами публикаций журнала будут ведущие ученые, докторанты, соискатели, аспиранты, студенты и слушатели. Своим опытом решения задач современного бизнеса будут делиться успешные бизнесмены и предприниматели.

Мы намерены регулярно знакомить Вас с отечественными и зарубежными достижениями в области теории и практики управления, исследовательского поиска новых экономических, социальных и иных путей решения задач современного бизнеса.

Приглашаем Вас к сотрудничеству!

С уважением,

Ректор Института МИРБИС Е. В. Бешкинская

THE MBA AND MARKETING THEORY – LETS GET RELEVANT!

Dr. **Patricia Rees**, professor
Manchester Metropolitan University, UK. journal@mirbis.ru

Abstract: This paper reviews the debates surrounding relevancy with regard to the MBA, Management and Marketing theory. This is considered to be necessary at a time when student numbers on the MBA and Marketing programmes appear to be declining. In addition, anecdotal evidence indicates that MBA students now prefer Human Resource Management electives to the previously popular Marketing ones. A brief background to the MBA is offered along with criticisms of its relevance as well as the arrogance of students. Then a review of the debate around the relevance of marketing theory and the need for it to be more transdisciplinary is carried out. This is followed by a reprise of the Mode Two knowledge debate with some updates. It is suggested that relevancy in Marketing theory could be aided by looking at it through the lens of other disciplines for example – entrepreneurship. The preliminary conclusions indicate that perhaps a sense of ambiguity with regard to relevance and academic worth should be kept alive on MBA programmes.

Key words: marketing theory, relevancy, transdisciplinary approach, entrepreneurship, ambiguity, MBA programme, qualification, business experience, curriculum, management research

Introduction

This paper considers whether management theory and specifically marketing theory, is relevant to MBA teaching and management practice. The aspiration is to move the debate along and provide a clearer focus for MBA teaching and relevant theory development. This subject is considered to be important at a time when: firstly, a seeming decline in numbers on the MBA and postgraduate marketing programmes; secondly anecdotal evidence that MBA students are falling out of love with marketing courses into the arms of ‘management of human capital’ and thirdly the role of the UK Research Excellence Framework and its ‘impact’ policy. The issues considered here belong to a wider debate in the management and marketing literature concerned with ‘relevance’. It should be noted that the MBA is also (once again) being scrutinised for its relevance. The paper initially provides a background to the MBA and a discussion of some of the issues associated with it – including relevancy. It then goes on to review the literature in the area of the relevance of marketing – including the debate around Mode Two Knowledge production. The paper then makes some suggestions as to the future direction the MBA and Marketing theory should take.

The MBA – Background and Current Issues

The MBA has been offered as a management development qualification for over 100 years. A number of schools are accredited by organisations such as the Association of MBA’s (AMBA), the European Foundation for Management Development (European Quality Improve-

ment System (EQUIS)) and the Association to Advance Collegiate Schools of Business (AACSB), which indicate the quality of the Schools and their MBA's. In addition there are league tables produced by the media. Accreditations and league tables help potential students to choose the schools that will suit their needs. Students attending the accredited schools generally have at least three years management experience since finishing their first degree and often much more than three years. As can be imagined the variation of the MBA degree across the globe varies enormously (notwithstanding the accrediting bodies).

During the lifetime of the MBA, the qualification has come under fire from various writers and critics. These criticisms can be traced back to the very early days of the MBA and appear to be almost cyclical in nature (for example Crotty 1974). The criticisms often cluster around the relevancy to the real world of management of the degree and the dangerous arrogance of those who gain the qualification. The latest manifestation of the criticism of the MBA has taken the form of the press blaming the collapse of the financial sector at the end of the 2000's on bankers who had MBA's. One of the greatest critics of the MBA in recent times has been Henry Mintzberg. In his book (Mintzberg 2003) he questions the relevance of the MBA to developing managerial skills. Other critics and those with concerns have included Bennis and O'Toole (2005); Datar, Garvin and Cullen (2010); Pfeffer and Fong (2002); Rubin and Dierdorff (2009&2011) and Varra and Fey (2011).

Pfeffer and Fong (2002) are concerned that Business Schools are often associated with business people who behave unethically and even illegally. They make a number of suggestions as to the roles Business Schools and MBA's could engage with – for example, promoting ethics, integrating the curriculum and showing a greater awareness for the local community.

Bennis and O'Toole (2005) discuss how many business school academics suffer from “physics envy” (p 98) and “methodolatory” (p. 100) – leading to measurement with no real understanding of business. They opine that “We know of no scholar at a first-rate business school with a good publishing record who has been denied tenure or promotion for being a poor teacher or for being unable to teach effectively in executive education programs, where teachers must have real-world business experience” (p. 101). The consequence of this is that of new MBA's who have not been imbued with the right skills set to manage. This, according to Bennis and O'Toole, leads to a growth in in-house corporate universities and private providers. They ask that Business be recognised as a profession – not as some academic abstraction. Indeed they ask for Business Schools to look to schools of dentistry, law and medicine for inspiration. Thomas and Wilson, in a similar vein, wonder “whether the ‘physics envy’ approach to management research is desirable and sustainable for UK business schools” (Thomas and Wilson 2011 p. 447). Two other major concerns are firstly, that the MBA is often taught in silos with little integration across subjects and secondly that MBA courses do not pay enough attention to managers' soft skills – such as teamwork, negotiation, communication and leadership (Navarro 2008).

Vaara and Fey (2011) note that whilst there are a number of critiques of MBA education, conceptual models need to be developed to understand the underlying reasons for any problems with the MBA. The three issues they concentrate upon are: the relevance/usefulness of what is taught; whether MBA students tend to behave unethically and the role of accrediting bodies and rankings. To provide a conceptual model Vaara and Fey (2011) invoke the work of the French anthropologist and sociologist, Pierre Bourdieu, in the area of education as a means of better understanding the educational outcomes of the MBA (especially noting the role of symbolic capital (credentials and prestige) amongst the more prestigious schools in impeding this development). Again with regard to relevance, a study of US MBA programmes (Rubin and Dierdorff 2009), indicated that whilst most MBA programmes provided curricula considered relevant by incumbent managers, the emphasis on the various aspects of the programmes was in fact out of kilter with what these incumbent managers thought was really important. Incumbent managers considered managing human capital and managing the decision making processes as the most important aspect of management – however the Business Schools laid much less emphasis on these. Choosing ra-

ther, to place, for example, more emphasis on logistics – something incumbent managers did not rate so highly (of note – the term ‘marketing’ only appears once in relation to curricula).

Writing again in 2011 (Rubin and Dierdorff 2011) they feel little heed is paid to practising managers in the development of the curriculum. The same paper discovered that media ranking alone does not guarantee relevancy. In addition higher research activity tends towards higher relevancy of the MBA (a point that is at odds with other researchers – for example Bennis and O’Toole (2005)). As Rubin and Dierdorff (2009) point out Business Schools face the tension of providing relevant curriculum in the face of political/resource issues and lack of customer enthusiasm for subjects such as Human Resource management (although as noted in the introduction this may be changing) and Statistics. Their later article (Rubin and Dierdorff 2011) emphasising curricula misalignment on the MBA, builds on their work of 2009 which emphasises the need for more content on the management of human capital in the MBA curriculum. They discuss the number of half-truths that often militate against its inclusion (eg people skills cannot be taught). The authors illustrate this in terms of the Abilene Paradox – put forward by Harvey in 1974. This paradox promotes the notion that agreement about – in this case – what is needed on the MBA curriculum, is mismanaged.

Datar, Garvin and Cullen (2010) in their book entitled ‘Rethinking the MBA’ carried out research amongst mainly the top Business Schools in the US. Their conclusions are distilled into eight factors that are needed by good MBA’s: a global perspective; leadership skills; integrating skills; the ability to understand organisation realities and implementation skills; innovation and creativity; being able to think critically and communicate clearly; have an understanding of the purpose of business and know the limits of models and markets.

Most of the criticisms and concerns cited so far, are associated with US schools and pay little attention to schools in the rest of the world. Certainly in a number of UK and European schools most of these factors have already been taken into consideration. (This could account for the more sanguine response to the Mintzberg criticisms by UK academics (Armstrong 2005; Nord 2005 and Tyson 2005)). For example many schools are encouraging would be entrepreneurs to join their programmes. It is now possible to find core curricula that involves entrepreneurship and innovation with the opportunity to direct the major consultancy project/dissertation towards developing a business plan for a new business start up. Additionally concern for integration of subjects within programmes as well as integration of responsible management, globalisation and leadership, is well developed, as is the use of practitioners to ensure real world relevancy. It would be wise however to heed Datar, Garvin and Cullen’s (2010) suggestion that all schools cannot do all things and that development in some specific areas provide unique selling points.

Jaworski (2011) brings another (and bridging) aspect to the debate. He considers that what is missing from the managerial/marketing relevance debate is a definition of relevance itself. His definition is that: “Managerial relevance is defined as the degree to which a specific manager in an organization perceives academic knowledge to aid his or her job-related thoughts or actions in the pursuit of organizational goals”. (p. 212). Indeed Thomas and Wilson (2011) are perhaps beginning to come to this conclusion as well: “Thinking about management knowledge in terms of patterns of consumption helps override the artificial dichotomy of theory versus practice and provides a more organic conceptualization of the interface between managers and business schools’ research outputs”. (Thomas and Wilson 2011 p. 443). It could be the case that when events such as the UK’s Research Excellence Framework (the results of which decide how much research income each university will get) are in the offing, that theory rather than relevance is hegemonic? The debate around relevance continues in the academy (Hodgkinson and Starkey 2012 and Willmott 2012)

The next section reviews aspects of the relevance debate in the area of marketing and includes another look at Mode 1 and 2 Knowledge production and the possible role of a more transdisciplinary approach in helping marketing to be relevant.

The Relevance of Marketing Theory

As noted above, the current, more focussed, debate chosen for consideration in this paper is marketing relevance (Brownlie, Hewer and Ferguson 2007) in the context of the MBA. Holbrook (2007) – a long time commenter on the marketing relevance debate, is concerned that business training and business education are often conflated. In addition Business schools' customer orientation leads them to neglect the study of important areas such as consumer behaviour, social responsibility and the greater marketing system. He argues that, of course marketing should be relevant to MBA students, but there should also be room for research into other aspects of marketing which may not seem so immediately applicable. Interestingly he suggests that MBA's need not be just consumers of marketing but that they could be the channel by which marketing knowledge is spread to the wider community.

McAlister (2005, 2007) coming from a different angle, argues that lack of managerial relevance in marketing should not be the main focus of research and the path to tenure. Rather there should be a balance between managerial relevance and advanced marketing theory. An opinion echoed by Lehmann, McAlister and Staelin (2011). Incidentally – once again the spectre of legitimacy by mimicking the sciences is commented on by McAlister (2005). Furthermore MBA students will need to deal with 'messy' problems. Brown (2007), based on the work of Magretta (2002), puts forward the following about management (and Marketing) which it is worth repeating here. It is worth repeating because it reminds us of the complex world we are working in, which is often reduced to simplistic management and marketing concepts and theories in the literature:

"Management is a dialectical process, a hopscotch-like ability to leap from grand visions to fine detail, from past glories to future prospects, from local focus to global domination, from customer needs to corporate capabilities, from following the pack to leading the charge, from tooth-and-nail competition to cooperating in everyone's best interest". (Brown 2007p.133).

This would indicate more than just an understanding of the latest marketing theories as presented in the top journals. MBA students would have to develop other more 'fleet of foot' skills and insights than those presented in the literature. Webster (2005) recognises the need to bridge the gap between managers and scholars to ensure that marketing regains a more relevant place in the organisation (whilst also developing marketing metrics to prove itself as a useful discipline). This broadens the relevance debate out even further – to whether marketing has a distinct place in the world of work.

As Cornelissen and Lock (2002) might put it – marketing theories may be picked up by MBA students and found to be relevant in different ways – instrumental, conceptual or rhetorical. They present a clear explanation of the purist-pragmatic debate. This leads to the conclusion that the purist baby need not be thrown out with the practitioner bathwater. Both positions when juxtaposed can lead to new insights into marketing and marketing theory. By exposing practitioners to theoretical research – they may think in a different way, which in turn may lead to a novel practical solution (Cornelissen and Lock 2002).

Brownlie, Hewer and Ferguson (2007) consider that hiding behind the 'relevance' debate is making marketing even more irrelevant in practice. They call for more transdisciplinary activities amongst academics and evoke Mode 2 knowledge (knowledge produced in the context of application) (Tranfield and Starkey 1998). It would be worth, at this point, briefly revisiting the Mode 1 and 2 knowledge production concept.

Tranfield and Starkey (1998) summarise Mode 1 and 2 Knowledge Production as follows: In Mode 1 knowledge production, academic peer review sets the agenda as to what is important. It is largely theoretical and of interest mainly to academics. Mode 2 knowledge on the other hand involves people from organizations other than universities – for example consultancies. It is ap-

plied and tries to gain an insight into the knowledge held by those working in the organization. Mode 2 research is seen to be better able to cope with the ‘applied’, ‘soft’, divergent’ and ‘rural’ nature of management research. Warnings are made however of not retreating back into the bunker of a particular discipline as a reaction to the divergence of management research. Nor should management researchers be held in thrall by the needs of practitioners (thus back fitting theory). A balance needs to be found. The output, therefore, of Mode 2 knowledge production needs to be clear and have resonance with those managing in the area. This is not to say that such knowledge is simplistic. Far from it – but much effort needs to be invested in unravelling the knowledge produced, contextualizing it and presenting it in such a way that it is of relevance – not just to other academics, as in the case of Mode 1 knowledge production, but to practitioners as well. The transdisciplinary nature of management is also emphasised as a means of providing consensus in guiding enquiry. A number of writers in the past in the field of marketing, for example, Berry and Parasuraman (1993); Edgett and Parkinson (1993); Fisk et al (1993) and Kotler and Levy (1969), have also highlighted the transdisciplinary nature of services marketing.

However in her review of the development and adoption of Mode 2 knowledge production, Bartunek (2011) concludes that Mode 2 knowledge production has not bridged the gap between academia and practice as much as had been expected. She also feels that the same can be said about the related argument with regard to rigour and relevance. Bartunek does, however, conclude on a more optimistic note – that regardless of the rhetoric, in reality there are moves in management research towards Mode 2 knowledge production. Picking up on the transdisciplinary theme again – recent work in the area of entrepreneurship and marketing (Gilmore 2011 and McAuley 2011) suggests that this could be a means of ensuring marketing’s continued relevance.

Conclusion

When questioned, postgraduate students of marketing and management are crying out for understanding the practical implications of what we teach them. MBA students do need marketing tools and concepts which may have immediate relevance in their working lives. They should engage with the academic literature and critically evaluate the marketing models and concepts they find there. MBA students need to adapt these models and concepts to their own organisations. They also need to take away the ability to continue to engage in such activities for the rest of their lives. Strategies to facilitate this could include: weaving the decision making processes and human resource management aspects of management, seemingly so valued by managers, into the marketing curriculum; target the marketing curriculum more specifically – rather than trying to teach everything; to see if support from other disciplines, such as entrepreneurship, can aid in ensuring marketing theory and practice retains its relevance and engage more overtly with practitioners – not just for example, as guest speakers, but as integral members of our teaching teams. In this way the direct management and marketing theory connections can be made with practice. This will bring us back to the comments of Cornelissen and Lock (2002) whilst leading us down the relevancy paths of Mode 2 Knowledge production. The ‘physics envy’ hegemony of management and marketing academics needs to be balanced and (dare I say it) enhanced by a clear and loud acknowledgement of the sheer excitement of applying theory to practice or the disciplines could wither on the vine. It is good to see that the relevance debate is ongoing – perhaps this should be extended to further exploration of the role of Mode 1 and 2 Knowledge Production in the 21st century.

Nevertheless, perhaps a sense of ambiguity with regard to relevance and academic worth should be kept alive – although it is an uncomfortable place to be whilst standing in front of a class of MBA’s.

Bibliography

1. Armstrong, S. (2005). Postgraduate Management Education in the UK: Lessons from or Lessons for the U.S. Model?. *Academy of Management Learning and Education*, 4, 229-234.
2. Bartunek, J. M. (2011). What Has Happened to Mode 2?. *British Journal of Management*, 22, 555-558.
3. Bennis, W. G., & O'Toole, J. (2005). How business schools lost their Way. *Harvard Business Review*, 83, 96-104.
4. Berry L and Parasuraman A. (1993). Building a new Academic Field - The Case of Services Marketing. *Journal of Retailing*, 69, 13-59.
5. Brown, S. (2007). The failgood factor: playing hopscotch in the marketing minefield. *The Marketing Review*, 7, 125-138.
6. Brownlie, D. Hewer, P. and Ferguson, P. (2007). Theory into practice: meditations on cultures of accountability and interdisciplinarity in marketing research. *Journal of Marketing Management*, 23, 395-409.
7. Cornelissen, J. P. and Lock, A. R. (2002). Advertising Research and Its Influence on Managerial Practice. *Journal of Advertising Research*, May/June, 50-55.
8. Crotty, P. T. (1974). Continuing Education and the Experienced Manager. *California Management Review*, 17, 108-123.
9. Datar, S. M., Garvin, D. and Cullen, P. (2010). *Rethinking the MBA*, Boston: Harvard Business Press.
10. Edgett S. and Parkinson S. (1993). Marketing for Service Industries - A review. *The Service Industries Journal*, 13, 19-39.
11. Fisk R.P., Brown S. W. and Bitner M. J. (1993). The Evolution of the Services Marketing Literature. *Journal of Retailing*, 69, pp. 61-103.
12. Ghoshal, S. (2005). Bad management theories are destroying good management practices. *Academy of Management Learning & Education*, 4, 75-91.
13. Gilmore, A. (2011). Entrepreneurial and SME marketing". *Journal of Research in Marketing and Entrepreneurship*, 13, 137 - 145.
14. Hodgkinson, G. P. and Starkey, K. (2012). Extending the Foundations and Reach of Design Science: Further Reflections on the Role of Critical Realism. *British Journal of Management*, 23, 605-610.
15. Holbrook, M. B. (2007). Five Phases in a Personal Journey Through the Troubled Waters of Academic Values in a World of Business: Where's the Beef?" *Journal of Public Policy and Marketing*, 26, 135-138.
16. Khurana, R. (2007). *From higher aims to hired hands: The social transformation of American business schools and unfulfilled promise of management as a profession*, Princeton, NJ: Princeton University Press.
17. Kotler P. and Levy S. (1969). A New Form of Marketing Myopia: Rejoinder to Professor Luck. *Journal of Marketing*, 33, 55-57.
18. Lehmann, D. R., McAlister, L. and Staelin, R. (2011). Sophistication in Research in Marketing. *Journal of Marketing*, 75, 155-165.
19. Magretta, Joan (2002). *What Management Is: How It Works and Why It's Everyone's Business*, London: HarperCollins Business.
20. McAlister, L. M. (2005). Toward Insight and Relevance. *Journal of Public Policy and Marketing*, 24, 131-132.
21. McAlister, L. M. (2007). Further Movement Toward Insight and Relevance. *Journal of Public Policy and Marketing*, 26, 139-140.
22. McAuley, A. (2011). Lost or just at a crossroads: is entrepreneurship the way forward for marketing?. *Journal of Research in Marketing and Entrepreneurship*, 13, 161 - 166.
23. Mintzberg, H. (2004). *Managers not MBAs, A hard look at the soft practice of managing and management development*. London: Prentice Hall.
24. Navarro, P. (2008). The MBA core curricula of top-ranked U.S. business schools: A study in failure?. *Academy of Management Learning and Education*, 7, 108-123.
25. Norde, W. (2005). When Henry Minzberg Writes, People React. *Academy of Management Learning and Education*, 4, 213.
26. Pfeffer, J., & Fong, C. T. (2002). The end of business schools? Less success than meets the eye. *Academy of Management Learning & Education*, 1, 78-95.
27. Rubin, R. S. and Dierdorff, E. C. (2009). How Relevant Is the MBA? Assessing the Alignment of Required Curricula and Required Managerial Competencies. *Academy of Management Learning & Education*, 8, 208-224.

33. Rubin, R. S. and Dierdorff, E. C. (2011). On the road to Abilene: Time to Manage Agreement About MBA Curricular Relevance. *Academy of Management and Learning & Education*, 10, 148-161.
34. Thomas, H. and Wilson, A. D. (2011). 'Physics Envy', Cognitive Legitimacy or Practical Relevance: Dilemmas in the Evolution of Management Research in the UK.
35. *British Journal of Management*, 22, 443–456.
36. Tranfield, D. and K. Starkey (1998). The nature, social organization and promotion of management research: towards policy. *British Journal of Management*, 9, 341–353.
37. Tyson, L.D. (2005). On Managers not MBA's. *Academy of Management Learning and Education*, 4, pp. 235-236.
38. Vaara, E. and Fey, E. (2011). How can a Bourdieusian Perspective Aid Analysis of MBA Education. *Academy of Management Learning and Education*, 10, 27-39.
39. Webster (2005). A Perspective on the Evolution of Marketing Management. *Journal of Public Policy and Marketing*, 24, 121-126.
40. Willmott, H (2012). Reframing Relevance as 'Social Usefulness': A Comment on Hodgkinson and Stark-ey's 'Not Simply Returning to the Same Answer Over and Over Again'. *British Journal of Management*, 23, 598-604.

МЕЖДУНАРОДНАЯ МОБИЛЬНОСТЬ СТУДЕНТОВ: МОТИВАЦИЯ, ОПЫТ, ПЕРСПЕКТИВЫ

INTERNATIONAL MOBILITY OF STUDENTS: MOTIVATION, EXPERIENCE, PERSPECTIVES

Зубкова Елена Витальевна, профессор, Московская международная высшая школа бизнеса МИРБИС. E-mail: Zoubkova@mirbis.ru

Prof. Zoubkova E. V., Moscow International Higher Business School MIRBIS (Institute)

В статье рассматриваются результаты исследования, проводимого ежегодно в Институте МИРБИС с целью выяснить мотивации российских и иностранных студентов при выборе программ включенного обучения за рубежом. Интерес к обучению за рубежом и международная активность студентов увеличиваются с усилением деловой и экономической привлекательности определенных регионов мира для национального бизнеса. В статье приводятся примеры исследовательских курсовых проектов по международному предпринимательству в России, представленных иностранными студентами, которые проходили обучение в МИРБИС в рамках академического обмена.

The article, based on the annual survey of internationalization in Higher Education, addresses the factors that affect students' motivation to participating in the programmes of international academic mobility.

The author's attention is focused on external and internal factors that foster students' drive to move out for studies to various regions of the world. Their motivation is increasing with the growth of commercial attractiveness of various global regions.

There are samples of international students' research projects on International Entrepreneurship in Russia which they were involved into during their exchange semester in MIRBIS.

Ключевые слова: исследование, иностранные студенты, мотивы, академическая мобильность, мотивация, международный опыт, экономическая привлекательность, национальные интересы, геополитика

Keywords: survey, international students, academic mobility, motives, motivation, international experience, economic attractiveness, national interests, geopolitics

«На французской стороне, на чужой планете,
предстоит учиться мне в университете...»

Из поэзии вагантов "Carmina Burana"

Со времен раннего средневековья странствующие студенты – ваганты – бродили по дорогам Европы, выбирая университеты в разных странах для получения образования в интересующих их областях знаний, например, в Париже – по богословию, в Салерно – по медицине, в Болонье – по праву, в Оксфорде – по теологии и естественным наукам. Языком обучения во всех университетах в то время была латынь. Студенты, которые хотели получить образование в разных сферах, были вынуждены передвигаться от одного университета к другому. Это движение началось с созданием и развитием университетов – нового явления средневековья, означавшего «объединение, спаянное одной клятвой», основой которого был интеллектуальный труд, свободомыслие и равенство [1].

В России хождение в чужие страны, чтобы научиться чему-то новому, активно осуществлял Петр Первый. Василий Осипович Ключевский в своих лекциях на тему «Западное влияние в России после Петра» писал: «Так приготавлилось русское дворянство к роли про-

водника западноевропейского влияния в своем отечестве» [2]: «Куда только не посылали, чего только не заставляли изучать русского дворянина при Петре. Командированные толпами перебивали в Лондоне, Париже, Амстердаме, Венеции, учились мореходству, философии, математике, дохтурскому искусству. В. О. Ключевский приводит отрывок из письма, посланного в 1711 году одним из этих невольных русских студентов, князем М. Голицыным, из Амстердама...: «О житии моем извещаю: житие пришло мне самое бедственное и трудное. Наука определена самая премудрая. Не знамо учиться языкам, не знамо науки. Натура моя не может снести мореходства и оттого пришел (я) в великую печаль» [2]. Заметим, что князя Михаила Голицина учили на латыни, да еще мореходству, навигации, математике. Эти науки и на родном языке назвать легкими не отважится никто.

Позже явление, которое мы теперь называем международной академической мобильностью, приобрело глобальный характер. За лучшими знаниями и деловыми связями продолжают отправляться в центры высшей компетентности – Centers of excellence – в разных странах. Теперь языком межнационального академического и профессионального общения является английский.

Как показало исследование OECD (Organization of Economic Cooperation and Development) [3] схемы академической мобильности студентов постоянно меняются. За последнее десятилетие количество студентов, прошедших часть обучения за рубежом, выросло в три раза с 1,3 миллиона в 1990 г. до почти 4 миллионов в 2011, давая прирост 6% ежегодно. Это – показатель глобальной экспансии высшего образования в ответ на интернационализацию хозяйственных и общественных связей [4].

Студенческие потоки в европейские страны, в Восточную Азию и Океанию отражают основные геополитические приоритеты, такие, например, как интенсивное сотрудничество между странами Азиатско-Тихоокеанского региона, установление более тесных связей между европейскими странами за пределами Европейского Союза [5].

В 2010-2012 гг. число студентов-иностранцев в магистратурах по всему миру увеличилось в 2 раза, причем ежегодный показатель роста был более 7%. В том же исследовании приводятся следующие цифры: 82% всех иностранных студентов поступили в зарубежные университеты стран большой двадцатки (G20 group) с развитой экономикой, и 75% – в университеты в странах OECD [5].

Европа возглавляет список самых интересных для иностранных студентов регионов, принимая к себе на обучение 48% всех поступающих в университеты.

Интересно, что в 21 европейской стране проходят обучение студенты-иностранцы из этих же стран, демонстрируя, таким образом, реальный эффект политики академической мобильности.

На втором месте после Европы стоит Северная Америка, принимая 21% всех иностранных студентов. За ней следует Азия – 18%. С 2000 года количество иностранных студентов, приехавших учиться в Океанию, утроилось (на нее приходится 10% иностранных студентов).

Если говорить о тех, кто уезжает учиться за границу, то более половины составляют студенты-граждане Австралии, Канады, Франции, Германии, Великобритании и США. Из региона OECD уезжают на учебу за границу канадцы, французы, немцы, итальянцы, граждане Кореи и США.

Появились и новые игроки на рынке академической мобильности после традиционных – США (16% студентов из зарубежных стран от общего числа студентов-иностранцев в мире), Великобритании (13%), Германии (6%), Франции (6%), Австралии (6%) и Канады (5%). К новым странам, куда едут учиться иностранные студенты, относится впервые в 2012 г. Россия – 4%, Япония – 3%, Австрия, Новая Зеландия и Италия (2%), а также Испания (1%) [5].

В МИРБИС политика интернационализации обучения реализуется с момента его основания – с 1988 г. Ежегодно проводится исследование уровня международной программ с целью выявить приоритетные зоны и мотивацию студентов и слушателей МИРБИС и иностранных студентов, которые учатся в МИРБИС по программе международного студенческого

го обмена, их потребности и ожидания. В понятиях мотивов и мотивации мы разделяем точку зрения Х. Хекхаузена [6] и И. Дроздова, последний считает, что «в современной психологии “мотивация” используется в двояком смысле: как система факторов, детерминирующих поведение (потребности, мотивы, цели, намерения, стремления и т. д.), и как характеристика процесса, который стимулирует и поддерживает. Мотив определяют как побудитель (побуждение) к какой-либо деятельности или поведению, то есть *мотив выступает как их причина*» [7].

Результаты показали, что студенты готовы участвовать в международных программах академической мобильности: среди факторов, определяющих их мотивацию, они называют возможность расширить кругозор, развить коммуникативные и профессиональные компетенции, формирование умения работать в многонациональной среде, приобретение связей в стране обучения, совершенствование владения английским языком и изучение «второго» иностранного языка страны обучения. Студенты отмечают, что программы академической мобильности способствуют развитию самостоятельности, ответственности за свои поступки в незнакомой социальной и правовой среде, умению принимать решения в ситуациях неопределенности, формированию кросс-культурных компетенций, пониманию механизмов развития бизнеса в стране [8].

В анкетах МИРБИС в рамках проводимого исследования были поставлены вопросы о причинах низкого интереса к международной мобильности студентов. 49% респондентов в 2013-14 уч. году считают одной из главных проблем, препятствующих их участию в программах академической мобильности, неуверенность в своем знании английского языка. На втором месте (45%) стоит недостаточность информации о программах и особенностях учебы в зарубежных вузах, где система организации обучения, методика контроля, дисциплина и многие другие регламенты очень сильно отличаются от национальных. На третьем месте – неполная сопоставимость программ обучения в родном и принимающем вузах. Это означает, что по возвращении в родной вуз придется «сдавать» несколько дисциплин, которых не было в вузе-партнере. Серьезным фактором являются личные материальные ограничения – студенты из стран, не входящих в академические проекты ЕС, не получают финансовой поддержки во время обучения в вузах Болонской зоны.

По существу, с теми же проблемами сталкиваются иностранные студенты, приезжающие в Россию на один или два семестра по обмену, хотя часто им выдаются государственные стипендии (Германия, Швеция, Великобритания) на оплату проживания и повседневные расходы. При этом, по результатам нашего анализа анкет обратной связи иностранных студентов в МИРБИС с 2011 г., студенты совсем не знают русского языка и почти ничего не знают о России. Да, к великому сожалению, это приходится признать. А то, что они знают, в большинстве своем, отрицательного свойства. Часто то, чем мы сами порой возмущаемся у себя дома, в изображении западных СМИ превращается в тотальную катастрофу, а то, о чем можно было бы написать нейтрально или позитивно, просто отсутствует.

И все-таки иностранные студенты из 27 западных университетов-партнеров по академическому обмену едут учиться к нам в рамках программ академической мобильности Болонской декларации, причем в последние годы, начиная с 2010, их число растет и часто превышает количество студентов МИРБИС, выезжающих в зарубежные вузы. В 2013/14 учебном году соотношение численности иностранных и российских студентов в МИРБИС по семестрам было следующим:

Участвуют в международном обмене	Иностранные студенты 3-го курса учатся в МИРБИС	Студенты МИРБИС 3-го курса - в зарубежных вузах
Осенний семестр - 2013	17	9
Весенний семестр - 2013	22	14
Осенний семестр - 2014	19	10
Весенний семестр - 2014	12	6

В целом по России количество студентов из Западной Европы составляет 4% от контингента обучающихся на соответствующем курсе в вузах страны [6], в МИРБИС этот показатель превышает 30%.

На вопрос, который присутствует в ежегодном анкетировании иностранных студентов МИРБИС: «Почему вы выбрали Россию из списка предлагаемых вам стран для прохождения международного семестра «по обмену?», в 2014 г. 48% ответили, что хотели бы после окончания университета работать в филиале или представительстве национальной компании в России. Опыт обучения и жизни в Москве в течение 1-2-х семестров может оказаться решающим фактором получения такой работы в будущем. 42% указали, что очень хотят выучить русский язык, который пригодится им в будущем. Большинство из них мечтают вернуться домой, окончить университет и начать свое дело (68%), а в России во время учебы они знакомятся со страной, получая информацию «из первых рук», изучают возможности работы с российскими партнерами, закаляют свою волю и формируют компетенции, необходимые для предпринимательской деятельности.

Наши исследования с целью выяснения мотивов студенческой мобильности дают сходные результаты из года в год. Причем, как было сказано вначале, опыт почти четырех веков академической мобильности подтверждает, что студенты участвуют в программах международного обмена, чтобы овладеть конкретными академическими знаниями и жизненным опытом, познакомиться с экономической, деловой и социальной средой страны. Они не могли бы освоить все это, если бы учились только в одном, своем родном, вузе без выезда на учебу в другую страну.

То же исследование показывает, что у студентов-иностранцев наибольший интерес вызывают следующие дисциплины из общего списка предлагаемых им предметов на английском языке на 3-4 курсе Бакалавриата МИРБИС:

1. Русский язык – 100%
2. Региональный курс о России – 78-80%. Этот модуль включает следующие предметы:
 - История российской цивилизации
 - Россия в глобальном политическом контексте
 - Экономическая география России и размещение производительных сил
 - История иностранного предпринимательства и инвестиций в России
3. Россия в мировой экономической среде – 67%
4. Международная торговля – 47%
5. Управление международным бизнесом – 43%

Становится очевидным, что «регионализированные» знания и опыт представляют наибольшую ценность для иностранных студентов, участвующих в процессе академической мобильности. Навыки, формируемые в результате общения с российскими студентами, знакомства со страной, людьми, особенностями экономической и деловой среды, а также развитие языковых коммуникативных компетенций способствуют формированию карьерных планов иностранных студентов и, в значительной степени, определяют их привлекательность для национальных работодателей.

В качестве иллюстрации можно привести один из курсов модуля о России в МИРБИС – «Историю иностранного предпринимательства в России». Сам по себе он небольшой – 8 часов аудиторных занятий, но предполагает значительный объем самостоятельной работы – 16-20 часов – для выполнения исследовательского проекта «Мои соотечественники – люди бизнеса и коммерсанты – в России». Его цель – исследовать национальные условия бизнеса и кросс-культурные особенности, а также знания предмета и языка страны, которые определяют успешный бизнес иностранных граждан в России. Основанная задача проекта – показать роль и место выбранного студентом иностранного предприятия или компании в экономике России как конкретный бизнес-кейс. Также к задачам можно отнести анализ факторов, обеспечивших возможности предпринимательской деятельности иностранного предприни-

мателя в нашей стране, рассмотрение исторического, правового контекстов, политики правительства в отношении иностранного бизнеса. Студенты представляют результаты своего исследования в виде курсового проекта и устной открытой защиты на английском языке. В выполнении исследований участвуют практически все иностранные студенты, приезжающие в МИРБИС в рамках международного обмена.

Исследование студентов включает обзор литературы – книг и статей на английском и русском языках по истории предпринимательства, инвестиционной деятельности зарубежных компаний в России, подбор и анкетирование зарубежных предпринимателей или сотрудников компаний, которые работают в Москве, и написание кейса по результатам проведенного исследования и материалам открытой печати. Одним из требований к проекту является проведение анализа экономической и правовой среды, в которой развивался конкретный бизнес, политики государства в отношении зарубежных инвестиционных инициатив, социального контекста. Такой широкий подход к разработке предмета исследования дает возможность студенту самому «прожить» вместе со своим героем историю его бизнеса.

Выводы:

Интерес студентов к участию в международной системе академического образования и мобильности формируется под влиянием внешних факторов, выступающих как мотивы, а также собственного стремления расширить свой международный опыт и профессиональные компетенции и, таким образом, стать более ценными специалистами на национальном рынке профессионального труда.

Заинтересованность иностранных студентов в обучении в России, в большинстве своем, связана с возможностью освоения русского языка, особенностей культуры и быта, экономической и социальной среды бизнеса, приобретением опыта повседневной жизни и установлением полезных контактов.

Экономическая привлекательность региона и заинтересованность национального бизнеса в развитии своих предприятий и инвестиционных проектов в определенной стране или регионе выступают в качестве определяющих мотивов для выбора страны включенного зарубежного обучения студента.

Список литературы:

1. <http://www.vaganti.narod.ru/index.html> (дата обращения 06.02.2015).
2. В. О. Ключевский. Неопубликованные произведения. – М.: Наука. – 1983. – С. 21-22.
3. Choudaha, R. and Chang, L. (2012, February) Trends in International Student Mobility, World Education Services, New York. URL: www.wes.org/RAS (дата обращения 25.01.15).
4. How is international student mobility shaping up? // Education Indicators in Focus – 2013/05 (July) URL: [http://www.oecd.org/education/skills-beyond-school/EDIF%202013--N%C2%B014%20\(eng\)Final.pdf](http://www.oecd.org/education/skills-beyond-school/EDIF%202013--N%C2%B014%20(eng)Final.pdf) (дата обращения 05.02.15).
5. Global Flow of Tertiary-Level Students. UNESCO Institute for Statistics, 1214.
6. Х. Хекхаузен. Мотивация и деятельность. – М., 1989.
7. И. Н. Дроздов. Концептуальная модель развития психолого-акмеологической компетентности субъекта оценки и отбора персонала: Монография. Владивосток: ПИППККГС, 2004.
8. Арефьев А. Л., Шереги Ф. Э. Иностранные студенты в российских вузах. Раздел первый: Россия на международном рынке образования. Раздел второй: Формирование контингента иностранных студентов для российских вузов [электронный ресурс] / Министерство образования и науки Российской Федерации. – М.: Центр социологических исследований, 176 с.
9. Karen MacGregor. Shifting Sands of International Student Mobility. University World News, 12 September 2014. Issue No: 334. URL: <http://www.universityworldnews.com/article.php?story=20140912112348627> (дата обращения 05.02.15).
10. Сафонова М. Ю. Формирование индивидуального стиля педагогической деятельности на основе компетентностного подхода // Реализация компетентностного подхода в подготовке современного специалиста: материалы VI учебно-методической конференции. Московский государственный областной гуманитарный институт. Орехово-Зуево, 2012. С. 242-245
11. Бешкинская Е. В., Видяпин В. И. О проблемах народонаселения // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). – 2012. – № 12. – С. 11-17.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РАЗВИТИЕ НИГЕРИИ

THE TRENDS INFLUENCING THE DEVELOPMENT OF NIGERIA TODAY

Гудвин Ибе

Студент Международной Магистратуры
Кафедра маркетинга, Экономический фа-
культет, Российский Университет Дружбы
Народов. godwin.ibe@gmail.com

Godwin E. Ibe

International Marketing student
Marketing Chair, Department of Economics,
Russian University of Peoples' Friendship

Черников Сергей Юрьевич, к.э.н.

Доцент кафедры маркетинга, Экономиче-
ский факультет, Российский Университет
Дружбы Народов. chernikov.mirbis@gmail.com

Chernikov Sergey, Ph.D.

Associate Professor of Marketing Chair,
Department of Economics,
Russian University of Peoples' Friendship

Статья рассматривает политические, экономи-
ческие и некоторые социальные тенденции, вли-
яющие на развитие Нигерии в качестве претен-
дента на место ведущей региональной экономи-
ки к югу от Сахары. Нынешнее серьезное падение
цен на нефть серьезно повлияло на вопрос о бо-
гатстве нигерийского населения и сбалансиро-
ванности бюджета, подчеркнув тем самым су-
ществующие проблемы и значительной усилив
угрозу растущей нестабильности рассматрива-
емого государства.

The article looks upon the political, economical and
some social trends influencing the development of the
Nigeria as a challenger to taking the place of the lead-
ing economy in the Sub-Saharan region of the world.
The present oil prices drop has seriously influenced the
issue of wealth of Nigerian population and budget
balance, thus emphasizing the present problems and
making the threat of growing instability more and
more topical.

Ключевые слова: экономика Нигерии, политиче-
ские тенденция, падение цен на нефть, роль
женщин, социальные тенденции, коррупция

Keywords: nigeria economy, political trend, oil price
drop, nigeria role of women, social trends, corruption

One of the main characteristics of the current period of the world economy development can be named "internal reconstruction". The ongoing world economic crisis is drastically influencing the intensity and directions of trade, investment and migration flows, reshaping the привычные контуры of the global economic map. At this stage the processes going on at the African continent due to its vast population and mineral resources often come to the center of attention. One of such processes is the ongoing competition between SAR and Nigeria for being the most advanced country in the Sub-Sahara region. Although SAR has been widely acknowledged at this place and even has its part in BRICS, its internal problems are hindering its future development. In this situation the reviewers look up to Nigeria as the country with highest potential in the region. In this article we would look at the most important trends influencing the formation of Nigeria future as a regional leader. The first interesting trend is forming in the political sphere of the country. For many years before 1999 Nigeria experienced unpredictable regime change under military rule. Democracy brought some stability, however there have remained some issues such as "zoning system" where a leader successor cannot hail from the same zone as the outgoing president even if he/she is the best candidate for the post.

Following the merger of four leading opposition parties, a new party has emerged, changing Nigeria's political landscape. The new All Progressive Congress (APC) has been approved by the Independent National Electoral Commission and promises to create a strong opposition party to the ruling People's Democratic Party (PDP) and President Goodluck Jonathan.

The merger consisted of the Action Congress of Nigeria (ACN), whose governors control most of the south-western states including Lagos; the All Nigeria People's Party (ANPP); the Congress for Progressive Change (CPC), led by Muhammadu Buhari, a Muslim leader with a strong support base in the north; and the All Progressive Grand Alliance (APGA).

Capitalising on the deteriorating political environment, the APC has a good chance of further eroding the PDP's support base and challenging Jonathan's likely bid for re-election in 2015. The Jonathan administration is losing the population's support, because it seems unable to contain the worsening crisis in northern Nigeria. At the same time, government's reputation is further affected by its poor record of tackling corruption and crime.

While opposition parties have merged in the past to contest elections, conflicting political interests and individual bids for the presidency have and will obviously continue to hinder their success. This merger brings together several groups that can overcome the country's geographic, economic, ethnic, and religious divisions – a factor that could prove crucial given the country's current challenges.

The security situation in northern Nigeria deteriorated dramatically following a major confrontation between Islamist militants and the Nigerian military, creating a variety of new threats to companies operating in the region.

The military's brutal crackdown on militants and disregard for civilian casualties is harming the government's international reputation, affecting the reputations of companies working with the government. A report from Human Rights Watch (HRW) accused the military of human rights violations, which led to international media attention and an official statement condemning the military's practices by the US Secretary of State.

Boko Haram's increasing exposure to international Islamist militant ideology puts international companies operating in the north at a higher security risk as they could become potential targets. Boko Haram's grievances were primarily local and a result of skyrocketing poverty. The group has now morphed into an umbrella organisation for more radical Islamist militant groups operating in the Sahel region. As a result, Boko Haram is operating with more sophisticated tactics and weapons, and increasingly voicing a more international agenda.

In the summary this political instability could in the nearest future be lead to ethnic tension, tribalism, or all-out war. This is a constant source of distraction, de-stabilizing the country and discouraging investment. Also regime change more often than not reverses or slows down the progress achieved by the previous administration. In conclusion, this political instability plays a great role in the reduction of GDP, reduction of income per capita, standard of living and the promotion of inflation.

This forms another visual part of political trends in Nigeria - poor management by government, which ranges from poor developmental plans to bad managerial decisions. Bad managerial choices include wrong predictions, false solutions, failure to supervise or regulate arms of the government, wrong appointments especially due to putting personal connections above the qualification, etc. Also, governments need to do a lot to foster development. They must build and maintain necessary infrastructure, raise and spend finance wisely, and of course spend on the right projects. Development is difficult when government do not build the right infrastructure. Almost no one wants to build an office in a city with security issues, or a factory in a city where the power could go out at any time, except in a situation where the company can afford to spend on additional security and power without significantly affecting return on investment which is hardly the case. The government also needs to set up their laws and business practices in a way that encourages investment and initiative, that protect businesses and

individuals legally, and that honor property rights, contracts and copyrights. The failure of the government is not the simply the fault of the president but rather a collective failure due to the mindset of many elected officials who have possessed the opportunity/rare privilege to manage any public sector, and this mindset is a reflection of the populace. Nigerian population has only started to evaluate the idea that every citizen has to do their bit to contribute to good government and local management.

Unfortunately in Nigeria, the trend of bad management is clearly visible. The country once had at least 2 oil refineries but none are currently working due to mismanagement. The oil industry went down to simple oil extraction, exporting and then importing it back in the form of petrol. Refining oil in Nigeria would have saved cost on transportation of crude oil and liquefied natural gas making fuel, diesel, kerosene and gas more affordable for the average citizen, thus enhancing their ability to save.

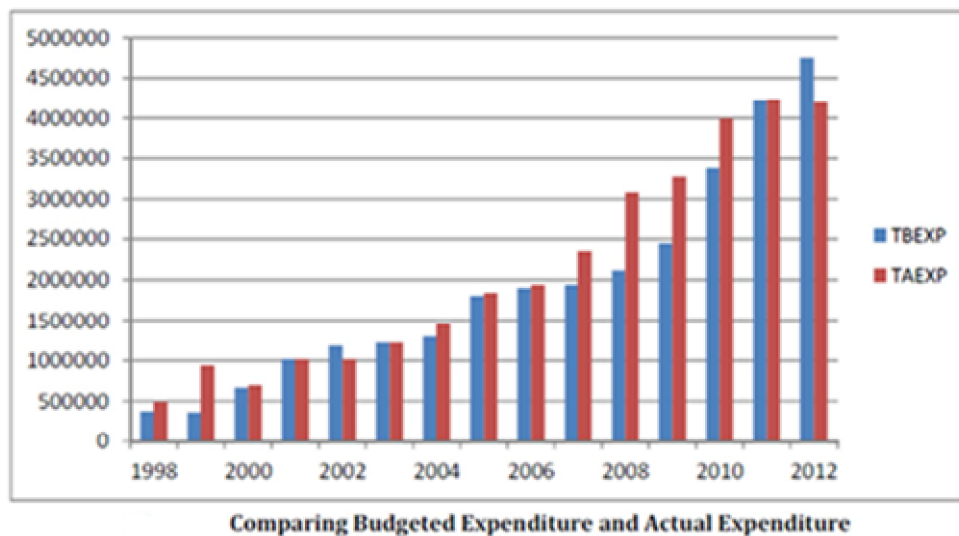


Chart 1. Comparing budgeted expenditure and actual expenditure, Central bank of Nigeria

Another example can be seen in the airline industry. Nigeria once had a national carrier known as “Nigeria Airways” but mismanagement in the form of lack of regular maintenance of aircrafts led to increased safety risks, lack of patronage by citizens and hence closure. The absence of a national carrier of course negatively affects the tourism industry, which affect GDP and income per capita directly and indirectly by discouraging international investments, and probable increased employment of citizens. Below is graph of budgeted and actual expenditure in Nigeria [1].

This management trend is causing investors to think twice about long term investments in Nigeria, leading to capital out flight and increased unemployment of Nigerians.

Final aspect of political trends in Nigeria is the strengthening corruption. According to many indices, Nigeria would be rated quite low in management of corruption. It is important to note that Nigeria was ranked 143 out of 182 countries in Transparency International Corruption Perception index of 2011, with substantial improvement to the 136th position in 2014 [2]. However biased and questionable this index can be in terms of methodology and common sense, such low positions do have a certain amount of rationale in it. Even if these statistics were wrong, one can only say that there are elements of truths to be drawn from them. While the most obvious perpetrators are crooked policemen or customs officials, which everyone in Nigeria knows about, they are the tip of the iceberg. Red tape is where real endemic corruption happens – a slowing and over-complicating of simple processes, from starting businesses, buying or selling property,

to the law courts, all require ridiculous amounts of paperwork, interviews, visits to ministry offices. In the neighboring Cameroon courts in 2001, when it was rated the world's fifth most corrupt country, chasing an unpaid invoice took 58 separate procedures and every procedure is an opportunity to extract a bribe. The slower the standard processes, the greater the temptation to pay 'speed money'. The size of endemic corruption in Nigeria can be understood from the famous "James Ibori case" in the charts 2 [3].

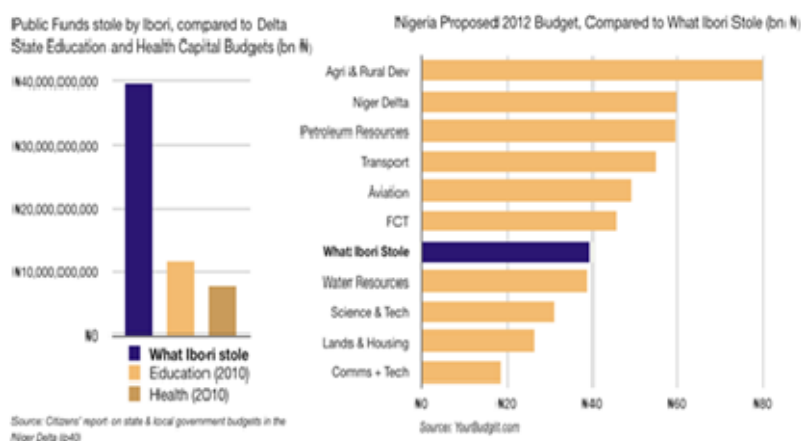


Chart 2. Corruption evaluation of James Ibori case

The following polls were organized online when the government tried to remove fuel subsidy leading to widespread protests. The president Goodluck Jonathan may have overestimated the trust citizens have in him. Even though he was right economically, mistrust by citizens led to the widespread protests and disapproval of the removal of fuel subsidy.

Percentage of enterprises that consider selected issues as 'very strong obstacles' to doing business in Nigeria (2007)

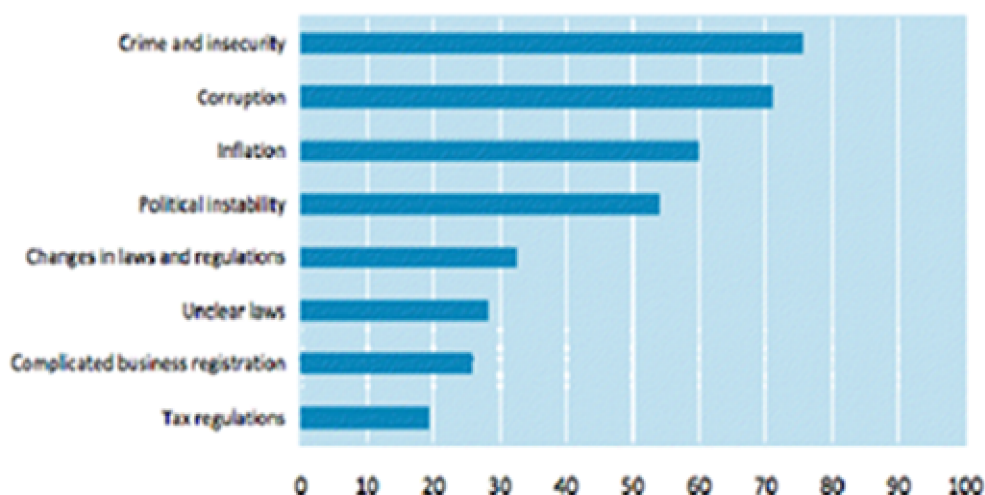
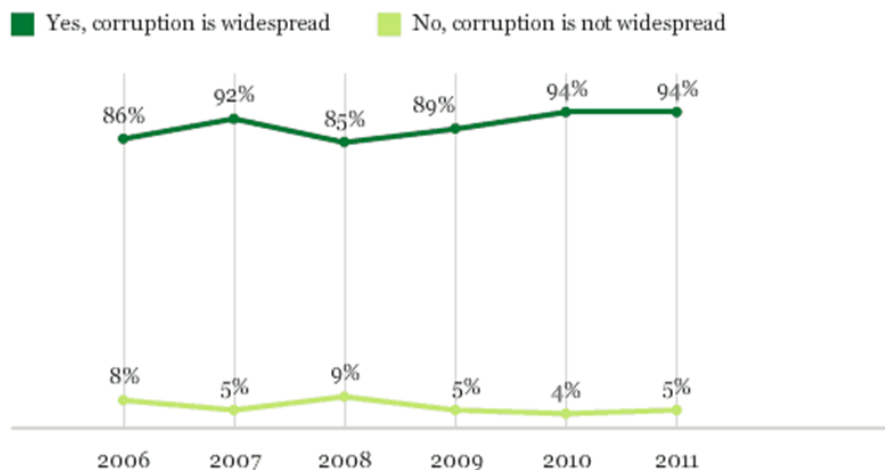


Chart 3. Survey on Crime & Corruption perception of Business in Nigeria, 2007 [4]

The above results are based on face-to-face interviews with 1,000 adults, aged 15 and older, in Nigeria conducted July-August 2011. For results based on the total sample of national

adults, one can say with 95% confidence that the maximum margin of sampling error is ± 5 percentage points. In addition to sampling error, question wording and practical difficulties in conducting surveys can introduce error or bias into the findings of public opinion polls.

Is corruption widespread throughout the government in this country, or not?



GALLUP

Chart 4. Gallup survey, 2011 [5]

The Financial Times had this to say through the statistics below. They attempted to measure poverty statistics and investment versus inequality.

High corruption is increasing the cost to do business in Nigeria which negatively affects the income and wealth of Nigerian citizens.

Table 1. NBS, Harmonized Nigeria Living Standard Survey, 2010 [6]

Table 1: Relative poverty: Non-poor, Moderate poor and the Extremely poor (%), 1980-2010

Year	Non-poor	Moderately poor	Extremely poor
1980	72.8	21.0	6.2
1985	53.7	34.2	12.1
1992	57.3	28.9	13.9
1996	34.4	36.3	29.3
2004	43.3	32.4	22.0
2010	31.0	30.3	38.7

Source: NBS, Harmonized Nigeria Living Standard Survey, 2010

NBS Press briefing on Nigeria Poverty Profile 2010 Report

6

These political issues have their connection with the economic side of the ongoing trends. Nigeria has sought to increase the total value of merchandise trade by signing more trade agreements, increasing the volume and quality of trade and diversification of trade partners. Nigeria belongs to the Global System of Trade Preferences among Developing Countries (GSTP), World Trade Organization (WTO), Economic Community of West African States (ECOWAS) and also possesses significant bilateral trade agreements with several countries including China, India, United States, United Kingdom, Canada, South Africa and Kenya.

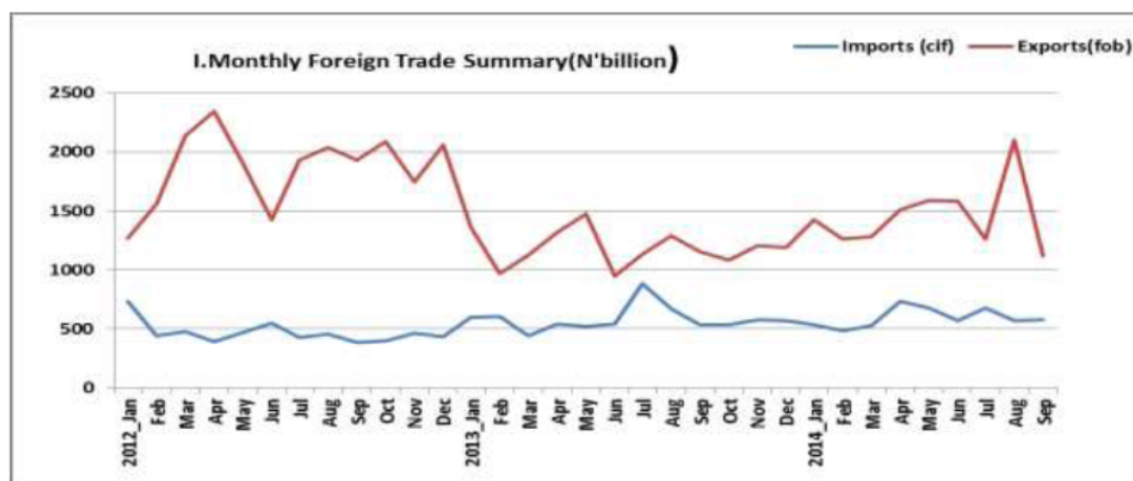


Chart 5. Monthly foreign Trade summary, NBS, 2014

The total value of Nigeria's merchandise trade at the end of 3 quarter of 2014 was 6299.7 billion Nigerian Naira (US\$1=204 Nigerian Naira). This represents a 5.4% decrease in value compared to that in the preceding quarter which amounted to 6659.4 billion. The decrease was a result of both a fall in the value of exports and imports in the Third Quarter relative to the Second Quarter; exports declined by N202.7 billion or 4.3% to N4479.5 billion, whilst imports declined by N157.0 billion or 7.9% to N1820.3 billion. The balance of trade therefore remained favorable at N2659.2 billion.

Table 2. Gender Statistics newsletter, NBS, 2011

SN	Indicators	Male	Female	Difference
Population & Families				
		%	%	%
1	Population 2006	49	51	2
2	Early Marriage	7.2	92.8	85.6
Health				
3	Percentage Living with HIV AIDS (Estimate 2010)	44.3	55.7	11.4
4	Life Expectancy (HDR 2008)	48	52	4
Education				
5	Youth Literacy in Any Language	86.0	79.0	7
6	Adult Literacy in Any Language	68.5	60.0	8.5
7	Adult illiteracy	31.5	40	8.5
8	Primary School Enrolment (2010)	53.4	46.6	6.8
9	Secondary School Enrolment (2010)	54.2	45.8	8.4
10	Tertiary Enrolment:			
	NCE (2009)	51.1	48.9	2.2
	Polytechnic (2010)	72.3	27.7	44.6
	University (2010)	61.6	38.4	23.2
Power and Decision Making				
11	Ministers (2011)	757(20)	23 (6)	54 (14)
12	Parliamentary Seats both Houses (INEC)	93.6	6.4	87.2
13	State House of Assembly (INEC 2011)	94.5	5.5	89
14	Permanent Secretaries (MDAs 2010)	96.5	3.5	93
15	Directorate (MDAs 2010)	90.8	9.2	81.6

Source: - NBS, Abuja (2011): - Gender Statistics Newsletter, at P.6

[8]

The value of Crude oil exports stood at N2931.0 billion, constituting 65.4% of the export total, while the non-crude oil export value of N1548.5 billion made up the remaining 34.6%. Total trade grew by N641.6 billion or 11.3% relative to the N5658.2 billion recorded in the corresponding quarter of 2013. The year to date total merchandise trade amounted to N18474.1 billion.

Nigeria's imports amounted to a value of N1820.3 billion in Q3 of 2014. This represents a decrease of N157.0 billion or 7.9% over the N1977.2 recorded in the previous quarter. In comparison with the N2084.8 billion of imports recorded in Third Quarter of 2013, the 2014 value revealed a decrease of N264.5 billion or 12.7%. The year to date total imports amounted to a value of N5343.0 billion, a marginal increase of N13.2 billion or 0.2% from levels recorded in the corresponding period in 2013.

Exports ranked by Country of Destination showed that India took the first place with an export value of N685.0 billion or 15.3% of the third quarter total. Spain ranked second with N393.3 billion or 8.8% of the total, followed by Netherlands with N374.2 billion or 8.4% of the total, Brazil with N238.6 billion 5.3% of the total and South Africa N233.7 billion or 5.2% of the total for Q3 of 2014 [7].

This economic snapshot shows a picture of serious dependence on oil prices and machinery imports from the more developed countries. This type of economy is usual among the developing side of the world, but in Nigeria it constitutes a great deal of uncertainty due to the size of its population (174 mln) and terroristic dangers. The present fall of oil prices to 62 USD for the Bonny Light (Nigerian reference crude) is hitting this fragile balance very hard, especially taking into account that the Nigerian budget is calculated at 65 USD point [1].

The government has announced austerity measures in response to this event, which would lead to drastic weakening of the positions of emerging middle class and the poor. This has predictably rose the demands from the latter for the government to demonstrate the political will to fight corruption and mismanagement, cut the government expenses (especially the notorious 10 aircrafts for the president), diversify the economy and not to increase taxes. But the government is equally predictably slow to react to these requests.

This uncertain situation has blocked the development of the recently started social trends in Nigeria, the most powerful of them being the declining discrimination and changing role of women.

In Nigeria there is a clear mindset and perception of women in the society. Despite the free choice, women may often choose not to work and some husbands may insist that their wives stay at home to take care of their children. If women see staying at home and bringing up children as their chief role, they would have more children than those who work. Certainly, there is nothing wrong with having lots of children, as long as one can provide for them. The recent economic uplift has contributed to the spreading of the Western approach to the matter, which states that with fewer children, a poor household can invest more in the health and education of each child. This equips the next generation with the health, nutrition, and education that can lift living standards in future years.

In the last decade in Nigeria, the key social-cultural trends, demographic and lifestyle development include higher percentage of female education which has resulted in more women in the economically active class and extended family dependency. The Nigerian primary education was characterized by low female enrolment ratios and significant gender gaps. Total female enrolment figures showed a negative growth of 78 percent in 1986 and increased by 285 percent in 1987, the trend in the secondary education improved from 42.1 percent in 1986 to 48 percent in 2002, and as for universities, the trend in the persistent rise in female enrolment continued, it rose from 24.7 percent in 1986 to 43 percent in 2004 [9]. These in turn has increased the number of eligible women in the white-collar workforce, although there are more unemployed women than men in Nigeria because the work environment remains favorable towards men. Women

prefer to stay at home and take care of their children instead of taking paid employment because this is the traditional role of women in Nigerian society.

The educated females are more exposed to the western way of life and have created a new economically active class, this is evident with the average annual disposable income of females in Nigeria which rose drastically in recent years. This has also increase the trend in migration from rural to urban centers where most of the white-collar jobs are located, and likewise, a lifestyle trend change of single female dwellers.

The present economic downturn, however, reduces the employment in the businesses, which would give high possibility of returning to the natural position of women in Nigerian society and improve the traditional issue of “dependency”. The latter has historically been a great part of Nigerian culture, being somewhat faded by the recent economic improvements. It is the Nigerian culture of close-knit family structure and ties, which not only includes the nuclear family, but also includes the extended family as well. For instance it is not uncommon in Nigeria for an employed person to be responsible for the up keep of parents, siblings, uncles, aunties, cousin, nephews and nieces. These dependants would not necessarily be supported by one person but various people, for instance parents that have five children would be supported usually by all the children.

All the above mentioned trends have an interrelated nature, making it difficult to divide them for detailed analysis. However, the joint outcome of the current situation is evident to be very dangerous for the future development of Nigeria as a regional leader in Sub-Saharan Africa.

Bibliography

1. Central bank of Nigeria, <http://www.cenbank.org/rates/FinancialData.asp>
2. Transparency International Corruption Perception index 2014, <http://www.transparency.org/cpi2014/results>
3. James Ibori corruption comparison with Delta region budget 2012 case, <http://partnews.brownbag.me/2012/03/21/what-james-ibori-stole/keynotescreensnapz015/>
4. NBS/EFCC Business Survey on Crime & Corruption and Awareness of EFCC in Nigeria, 2007
5. Gallup Daily Site, <http://www.gallup.com/poll/152057/almost-nigerians-say-gov-corrupt.aspx>
6. NBS (2010): National Bureau of Statistics; NIGERIA POVERTY PROFILE 2010
7. Foreign Trade Statistics, NBS, ISSN0734-3954, 2014
8. World Bank, Gender Equality Data and Statistics, <http://datatopics.worldbank.org/gender/country/nigeria>
9. Risikat O. S. Dauda, “Female Education and Nigeria's Development Strategies: Lots of Talk, Little Action?”, Indian Journal of Gender Studies, vol. 14 no. 3 461-479, 2007
10. UK Government Site https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/67333/Gender-Nigeria2012.pdf
11. Jeffrey Sachs, “The End of Poverty: Economic Possibilities for Our Time “, p 397, Penguin Books, 2006
12. Tim Harford, “The Undercover Economist”, p. 265, Random House Trade Paperbacks, 2007

ОСНОВНЫЕ РЕШЕНИЯ И ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ВАЛЮТ В РОССИИ, БРАЗИЛИИ, ИНДИИ И КИТАЯ В КОНТЕК- СТЕ ВАЛЮТНЫХ КРИЗИСОВ

KEY INTEREST RATE DECISIONS AND IM- PLICATIONS FOR NATIONAL CURRENCIES IN RUSSIA, BRAZIL, INDIA AND CHINA IN CONTEXT OF CURRENCY CRISES

Гнилозуб Никита, аспирант Института
МИРБИС, Москва. nktzgene@gmail.com

Gnilozub Nikita
Post-graduate student MIRBIS Institute, Moscow

В 2013-2014 годах произошло обесценение большей части национальных валют развивающихся стран. Российский рубль показал одно наиболее резких снижений, что стало результатом множества факторов, включающих решения центрального банка по ключевой ставке. В этой статье представлен анализ таких решений и взаимосвязи между ключевыми ставками и курсами национальных валют в странах БРИК в контексте валютного кризиса.

In 2013-2014 the majority of the currencies of emerging countries went through depreciation. Russian ruble had one of the steepest declines which was a result of several factors including decisions of the central bank on key interest rate. This article presents an analysis of such decisions and the relationship between the key rate and the national currencies exchange rates in BRIC countries in context of recent and continuing currency crises.

Ключевые слова: Россия, БРИК, ключевая ставка, центральный банк, обменный курс, валютный кризис, Бразилия, Индия, Китай

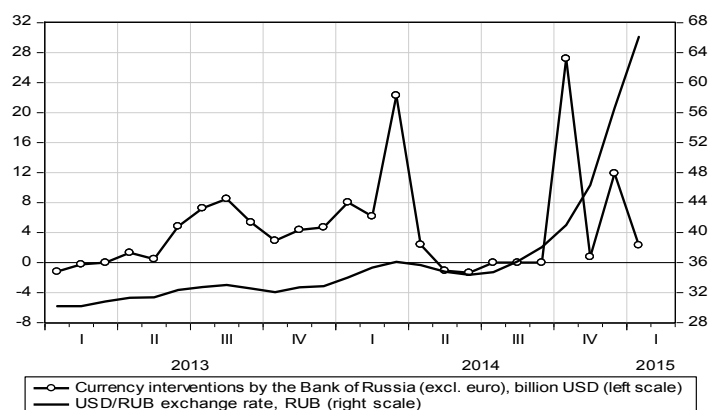
Keywords: Russia, BRIC, key interest rate, central bank, exchange rate, currency crisis, Brazil, India, China

Russia was not the only country to experience national currency depreciation in 2014. The list of such countries includes both emerging and developed economies. This provides a plethora of decisions for analysis regarding the standing of central banks on interest rate and foreign exchange policy. Such decisions will be taken into consideration and will be placed against researches in the field.

Russia

In 2013 the Bank of Russia (BOR) has announced a decision to fully convert to the floating exchange rate regime of Russian ruble by the beginning of 2015 [1]. Transition period was planned for 2014 which took a form of crawling corridor. BOR actively intervened in currency market throughout the whole year from April 2013 till May 2014, and then resumed in September 2014 (Fig. 1). Interventions, the beginning of the political crisis, foreign bank reluctance to provide new currency debt due to sanctions made the whole idea of free floating regime unrealistic and even dangerous.

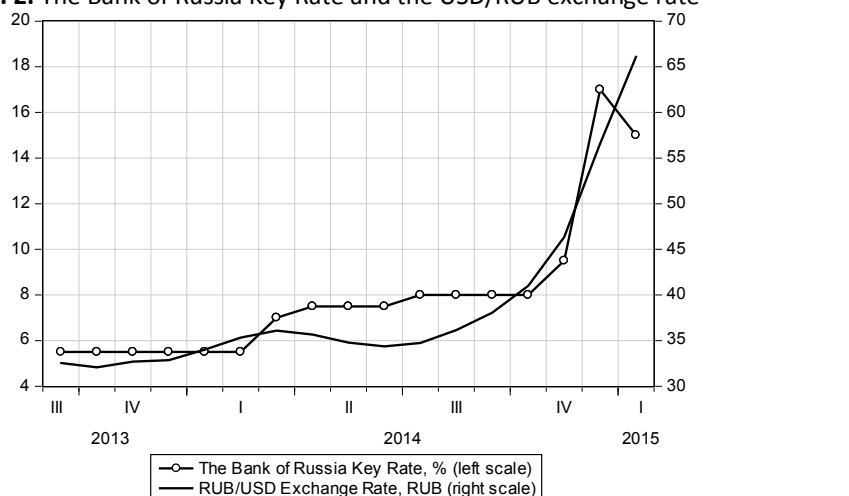
The presence of interventions proves the fact that BOR did take a stance to stabilize the exchange rate. However, the other policies of the bank regarding the free-float regime and late interest rate increase turned out to be inconsistent with the defense of the exchange rate. All of the key rate increases (6 times in 2014) coincided with the Russian ruble depreciation (Fig. 2). The final dramatic increase from 9,5% to 17% (Fig. 2) took place in December 2014, which was done after ruble already depreciated to 60 RUB/USD and spurred it to 72 RUB/USD the next day.

Fig. 1. The Bank of Russia currency interventions and USD/RUB exchange rate

Source: The Bank of Russia

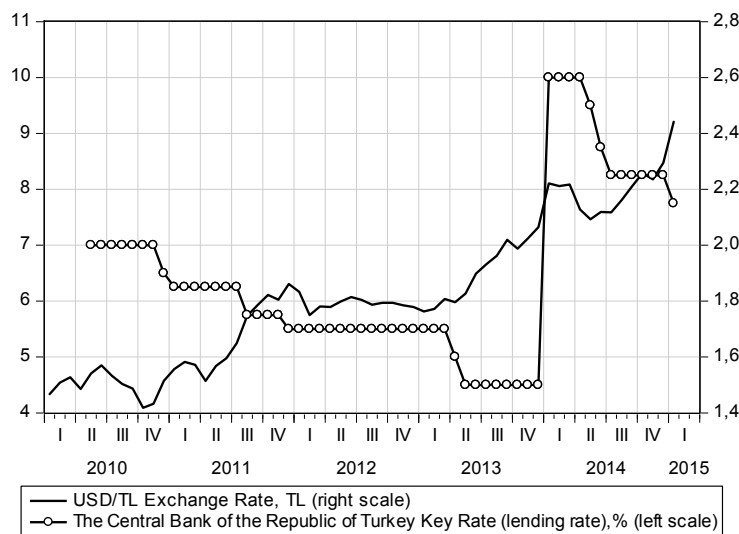
The only action of similar magnitude was carried out by the central bank of Turkey in the beginning of 2014 (Fig. 3). It also happened overnight. The central bank of Turkey was also fighting the depreciation of the Turkish lira naming the inflation outlook as a reason for monetary tightening [2]. The soaring lending rate stopped the Turkish lira depreciation and kept it at about the same level over the whole 1st quarter of 2014. At the end of 2014 depreciation took over again as the interest rates were lowered.

The example of the Turkish central bank could have been effective in Russian environment if such dramatic move was introduced earlier. However, such relationship is also far from certain. The logics and a general paradigm of interest rate increase in order to stabilize the national currency come from two kinds of expectations. First, higher yields make bonds denominated in national currency more attractive to foreign investors (after the drop in price of existing lower yield securities), which in theory induces foreign and domestic demand for national currency or at least decreases the exodus of capital. This expectations tend to realize in the developed countries [3]; however the relationship between the key rate and the exchange rate in developing countries is mixed and non-monotonous [4]. Second, the increased borrowing costs limit the speculations making speculative operations with more expensive leverage less profitable and thus riskier.

Fig. 2. The Bank of Russia Key Rate and the USD/RUB exchange rate

Source: The Bank of Russia

Fig. 3. The Central Bank of the Republic of Turkey lending rate and Turkish lira to USD exchange rate



Source: The Central Bank of the Republic of Turkey

The case of Russian ruble collapse of 2014 also due to the currency bank runs provided the speculators with yields far outreaching the borrowing costs, even as the REPO rate reached 17% p.a.. The exodus of capital, which is a permanent problem in Russia, was bolstered by sanctions and the exodus of foreign capital. Russian companies had and still have millions of debt outstanding in foreign currency (which itself was a signum of stable exchange rate expectations). Refinancing was and still is out of picture as the source of foreign currency is mostly blocked. All of this caused and keeps on causing a strong pressure in Russian ruble. Conversion to free-floating regime was an aggravation. It is still stated on the website of BOR [1] that the controlled-floating regime is already abolished effective 10.11.2014, though de-facto currency interventions have still taken place.

Fixed interest rate plays a role of currency risk absorption in international transactions shifting a portion of such risk to public finance [5]. The same reasoning also works for a crawling corridor regime that was implemented in the beginning of 2014. International transactions that are made less risky include not only cash flows of foreign companies, but also cash flows of national companies, thus making lower rate foreign currency debt accessible under such circumstances. The abolition of risk shifting means a dramatic decrease in the aforementioned international transactions, leading not only to unfeasibility of new currency debt but also to the expectancy of default on earlier issued eurobonds of national companies. At the end of January 2015 effective yields on Eurobonds of Sberbank, VTB and Alfa Bank (2 biggest governmental and the biggest private bank in Russia) were 13%, 15% and 11,5% respectively [6].

Interest rate increase is a two-edged sword measure. Increase in borrowing costs was aimed at speculations. However, it backfires into the real economy making new debt servicing extremely expensive hence dramatically decreasing already low investment activities. Here poses itself a trade-off between exchange rate support and real economy support. A sacrifice of national economy goals gave way to an attempt of stabilization of the exchange rate through higher interest rate, which in the end did not work as was expected by the authorities. In the end, it is good to promise investors higher yields, but when there is no growth in the economy there are fewer sources for such high yield extraction which can lead to budget cuts.

Inflationary expectations were named the main reasons for such a steep growth in key rate. This is a well-acknowledged policy in the developed western economies. However, it is important to pay attention to the economic environment. One can distinguish two kind of inflation: cost-push inflation and demand-pull inflation. It is reasonable to assume that an increase in interest rate is appropriate towards the demand-pull inflation, limiting the current consumption and investments. Increasing the interest rate in an environment of cost-push inflation only bolsters the inflations. Decomposition of main factors of production that are labor, land and capital (as well as technology and entrepreneurship) gives an idea of increased key rate implication: pushing the costs at least in terms of capital. Hence, it is not likely to curb the inflation rate. Given the peculiarity of Russian economy the increased exchange rate works as an additional factor of inflation due to high dependability on foreign goods. The other factor that comes into force here is the relic of the 90's – land lease rent and real estate prices are still quantified in USD. Such a combination of factors is inevitably distressing the economy.

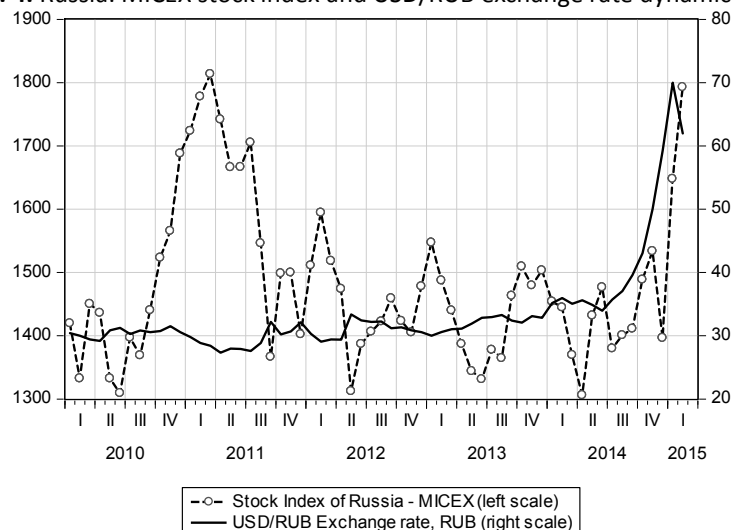
The aim of BOR in abolishing interventions is to make the monetary policy more effective. Currency interventions mean selling foreign currency and buying Russian rubles, thus decreasing the monetary base. Depleting monetary base also has a negative impact on the economy. Hence, the goal is logical and high-minded. BOR was clearly trying to converge to the developed countries type of control. However, considering the recent developments the timing is far from perfect.

The Russian stock exchange index MICEX showed and keeps showing a surprising decoupling dynamics (Fig. 4) – it is approaching the 4 year peak in the beginning of 2015. One of the reasonable explanations for this are the export revenues that natural resource suppliers are to receive this year. Nevertheless, other sectors such as telecommunication, retail and utilities are receiving revenues denominated in Russian ruble. It is extraordinary to see the stock index soar at the background of recession forecasts.

The 1st quarter of 2015 financial reports should make the whole picture clearer. Either such positive expectations are to be fulfilled or a significant correction is about to take place. The divergence of currency and stock, bonds and currency markets are a special case and require more thorough investigation. Similar divergence but of a different nature is taking place in India – foreign capital inflow, stocks and bonds growth and currency depreciation. It will be examined in the following section.

The table below (Table 1) shows correlation between the key rate, exchange rate and stock index. They all are positive and significant (except for direct key rate and MICEX case).

Fig. 4. Russia: MICEX stock index and USD/RUB exchange rate dynamics



Sources: The Bank of Russia, MICEX Historical Data

This proves the fact that increase in interest rate in this instance turned out to be negative for the ruble exchange rate.

Table 1

Russia: correlation of national currency exchange rate, key rate, and stock index

Period	2010-2014		
Indicator	USD/RUB	Key Rate	MICEX
USD/RUB	1.00	0.92	0.47
Key Rate	0.92	1.00	0.20
MICEX	0.47	0.20	1.00

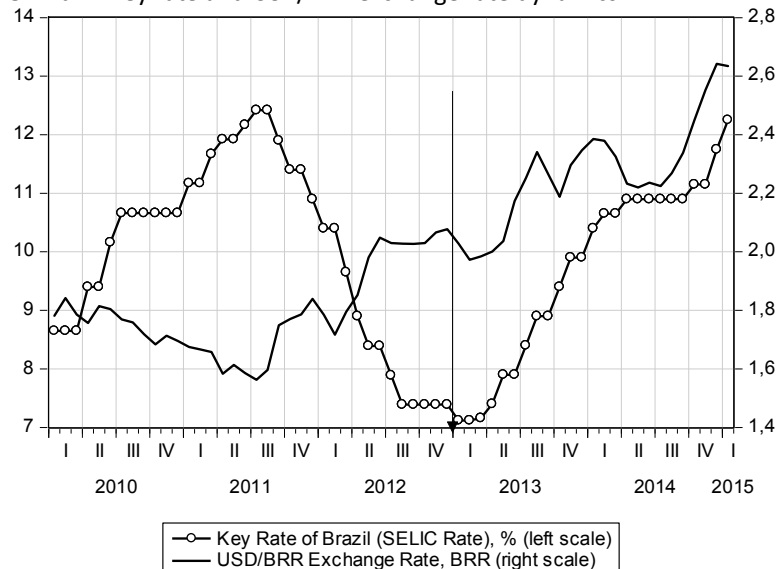
Source: The Bank of Russia

As it was not only Russia that experienced currency crisis in 2014, it is sound practice to address the experience of other countries in terms of key rate decisions and implications for national currencies' exchange rates. Apart from analyzing the impact on exchange rate, stock exchange indices denominated in local currency shall also be considered.

Brazil

Brazil represents one of the former emerging and currently submerging countries. The picture across the last 4 years is mixed (Fig. 5). The first two years (2010-2012) the interest rate and the national currency dynamics had an opposite correlation (Table 2) which is a general currency response in developed countries. However, the last 2 years (2012-2014) represented positive correlation (Table 2) with short cases of appreciation in the 4th quarter of 2012 and 2nd quarter of 2014 that were followed by rebounds and continuing depreciation.

Fig. 5. Brazil: Key rate and USD/BRR exchange rate dynamics



Source: The Central Bank of Brazil

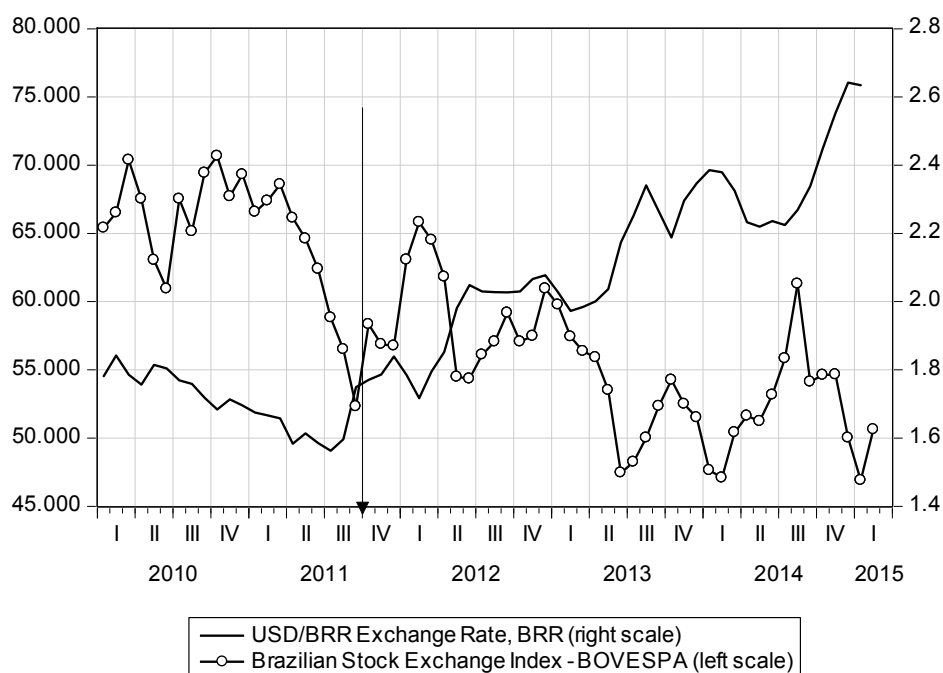
Table 2

Brazil: correlation of national currency exchange rate, key rate, and stock index

Period	2010-2014			2010-2012			2012-2014		
Indicator	USD/BRR	Key Rate	BOVES PA	USD/BRR	Key Rate	BOVES PA	USD/BRR	Key Rate	BOVES PA
USD/BRR	1.00	-0.14	-0.79	1.00	-0.91	-0.51	1.00	0.60	-0.76
Key Rate	-0.14	1.00	0.09	-0.91	1.00	0.22	0.60	1.00	-0.29
BOVES PA	-0.79	0.09	1.00	-0.51	0.22	1.00	-0.76	-0.29	1.00

Sources: The Central Bank of Brazil, Yahoo Finance

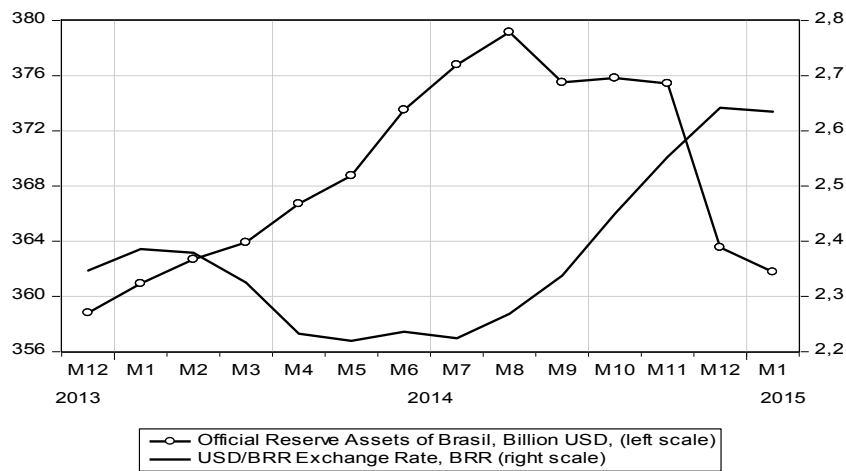
National Stock Exchange Index – BOVESPA has a strong negative relationship with the Brazilian Real exchange rate. Depreciation of national currency and stock index decline go hand in hand over the last 3 years (Fig. 6). However, the first 7 quarters indicate mostly a one direction dynamics - appreciating Brazilian Real is accompanied by falling BOVESPA.

Fig. 6. Brazil: BOVESPA stock index and USD/BRR exchange rate dynamics

Sources: The Central Bank of Brazil, Yahoo Finance

Regarding currency interventions or foreign exchange reserves the only data that is available is only for the last 13 months (Fig. 7). It indicates the buying of the foreign currency in summer 2014 when the Brazilian Real appreciated and selling of foreign currency at the end of 2014, as the key rate was raised to 12,25%. Neither interventions nor increase in the key rate stopped the depreciation of Brazilian Real at the end of 2014 to 2.64 Brazilian reals per 1 USD. However, the decline has stopped in January at 2.63

Fig. 7. Brazil: official reserve assets and the USD/BRR exchange rate dynamics



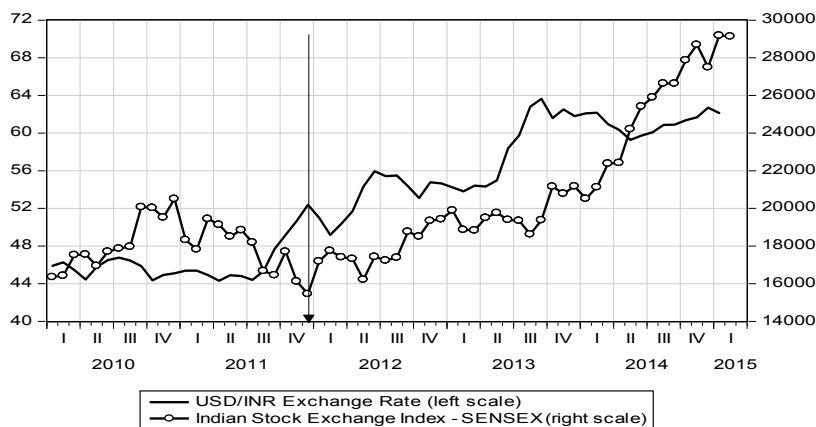
Sources: IMF, the Central Bank of Brazil

The general picture of the relationship between the key rate and the exchange rate for Brazil is mixed which supports the results of aforementioned researches ([3], [4]).

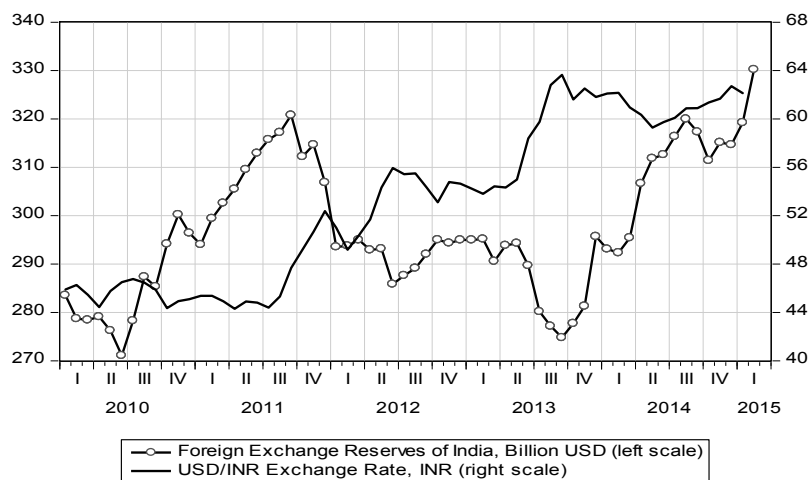
India

The case of India is different from Brazil. India has experienced a massive inflow of foreign investments in 2014 [7]. The stock index of India – SENSEX showed a tremendous growth over the last three years (Fig. 8). There is no official data on interventions, though the growing foreign-exchange reserves indicates that the Bank of India stepped in to buy foreign currency in 2014 (Fig. 9), thus provoking the present divergence of Equity, Debt and Currency markets [7].

Fig. 8. India: SENSEX stock index and USD/INR exchange rate dynamics

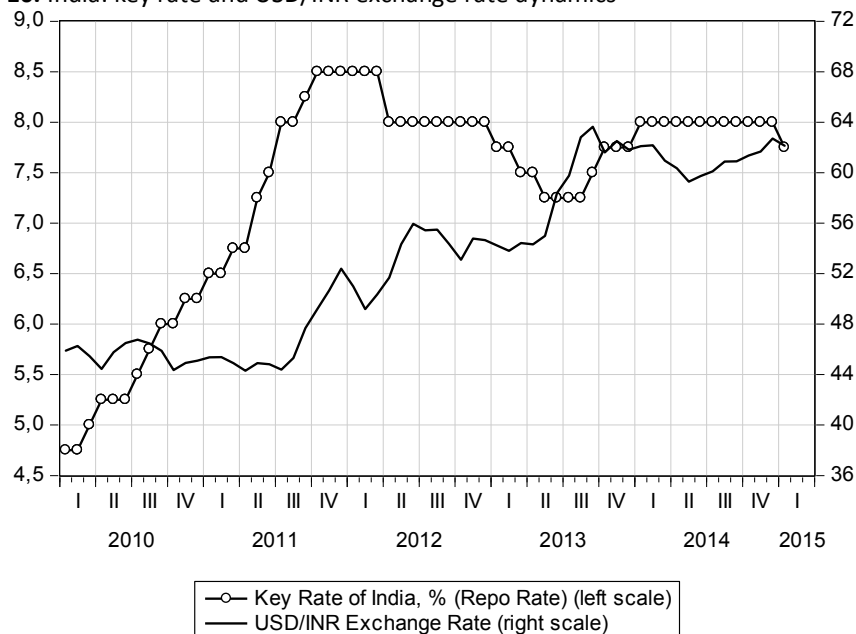


Sources: The Reserve Bank of India, Yahoo Finance

Fig. 9. India: foreign exchange reserves and USD/INR exchange rate dynamics

Sources: IMF, the Reserve Bank of India

The Bank of India has started to increase the key rate in 2010 (Fig. 10). After that the Indian Rupee showed a depreciation that was followed by the foreign exchange reserves depletion (interventions) (Fig. 9). Later that year the key rate was raised again. By the end of 2010 the Indian Rupee stabilized approximately at 45 INR per 1 USD and remained at that level for 3 quarters. In the meantime the key rate was raised several times and the foreign exchange reserves kept on growing except for two months at the end of 2010. This means the Bank of India limited the appreciation of Indian Rupee by buying the foreign currency.

Fig. 10. India: key rate and USD/INR exchange rate dynamics

Source: the Reserve Bank of India

At the end of 2011 and up until the 4th quarter of 2013 the Bank of India intervened several times spending the reserves in the 2nd and 3rd quarter of 2013 in a futile attempt to slow down the

depreciation of the Indian Rupee (Fig 9). The biggest growth of the SENSEX took place in the 2nd quarter of 2014 which was presumably the beginning of massive cash inflow from foreign sources (Fig. 8). The Bank of India started to buy foreign currency preventing the national currency from appreciation. In the meantime the interest rate remained the same since the 1st quarter of 2014 up until January 2015.

The analysis of the whole period of the last 4 years shows that the three indicators have an upward trend - depreciating Indian Rupee, sharp increase of key rate (repo rate) during the first two years and then kept the 8% rate with a downward deviation in 2013 and at the beginning of 2015.

The key rate change and the Indian Rupee are positively correlated (Table 3). However, it should be noted that whenever the Indian Rupee showed signs of appreciation and not caused by the reserves spending the Bank of India bought the currency thus absorbing the positive impact of key rate increase. There also was an accompaniment of depreciating national currency and the stock exchange index SENSEX – the index was clearly trending down until the end of 2011 and started to rebound after the Indian Rupee started to depreciate (Fig. 8).

Table 3. India: correlation of national currency exchange rate, key rate, and stock index

Period	2010-2014		
Indicator	USD/INR	Key Rate	SENSEX
USD/INR	1	0.56	0.63
Key Rate	0.56	1	0.26
SENSEX	0.63	0.26	1

Sources: The Reserve Bank of India, Yahoo Finance

The Indian Rupee was at about the same level of 45 Indian Rupees per USD in 2010 – 2011. The central bank of India was increasing the interest rate; the Indian Rupee remained at about the same level while the SENSEX was falling. This gives some ground for isolation of positive currency depreciation impact on stock exchange index, while an increase of key rate pressures the equities.

This case emphasizes the significance of foreign cash inflows as a factor that shapes the national currency exchange rate. It is also a special case where the central bank is not allowing the appreciation of the national currency despite the previous plummeting of the exchange rate, the positive effect of foreign inflows and relatively high key rates. This way the central bank is accumulating the potential increase in exchange rates in a form of reserves.

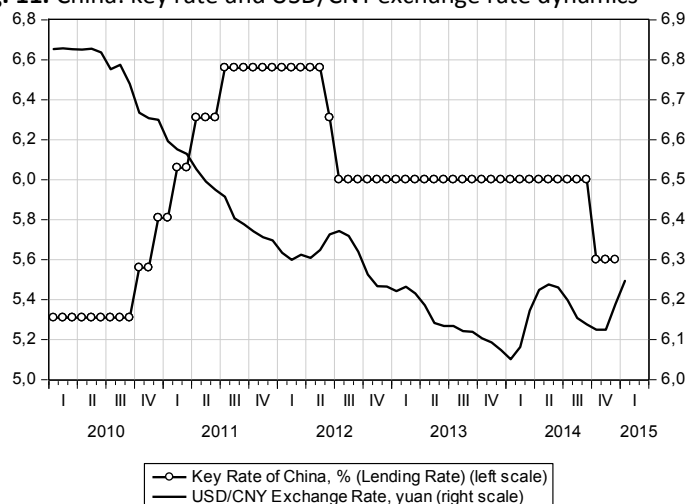
China

The second biggest nominal GDP country that is People's Republic of China is also a special case in terms of currency. There are two exchange rates for renminbi-yuan: offshore yuan rate and mainland rate. The offshore rate is more open to foreign investors and is a subject to less state control. The Chinese currency is allowed to deviate as far as 2% from the rate set by the People's Bank of China (PBOC). Whenever the offshore rate deviates more than 2%, it is the foreign investors' expectations coming into power [8].

As the USD has appreciated against most of the world currencies yuan has not been an exception, though to a less extent than other developing economies. The case of PBOC yuan exchange rate policy is not straightforward. Depreciating currencies of the rest of the world makes Chinese goods more expensive thus lowering the exports. Depreciation could help with this. Nevertheless, it is expected that the growth rate of China is to slow down [9]. This might provoke the capital exodus and steep depreciation of yuan to a much higher extent than needed. Already the 4Q2014 data show capital outflow as high as \$91bn [8].

Simple eyeballing shows that the relationship between yuan and the key rate of China is direct – a decrease in key rate was followed by yuan depreciation (Fig. 11). PBOC is also using interventions. As in case with Brazil, the only data available is for the last 13 months. Since November 2013 PBOC has sold the foreign reserve assets for the first time in September 2014 as yuan continued to appreciate (Fig. 12). Before that PBOC kept on increasing the foreign currency reserves contributing the yuan depreciation. Selling the foreign assets in September 2014 boosted the appreciation. Then the purchasing of foreign assets resumed in November and the key rate was set lower in December from 6% to 5,6%. Both of these measures resumed the depreciation of yuan and brought it in January as low as 6,25 yuan per 1 USD.

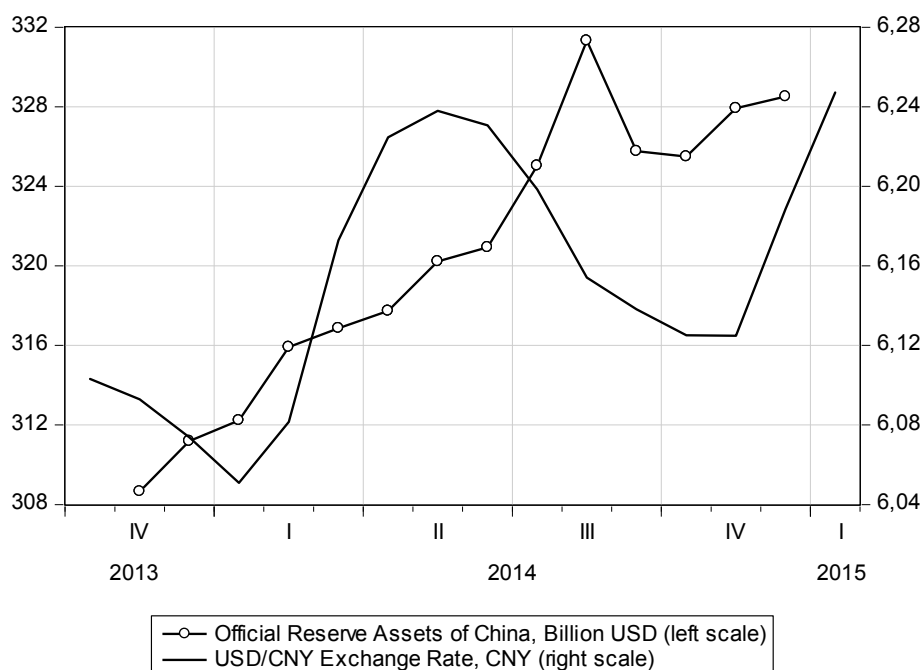
Fig. 11. China: key rate and USD/CNY exchange rate dynamics



Source: The People's Bank of China

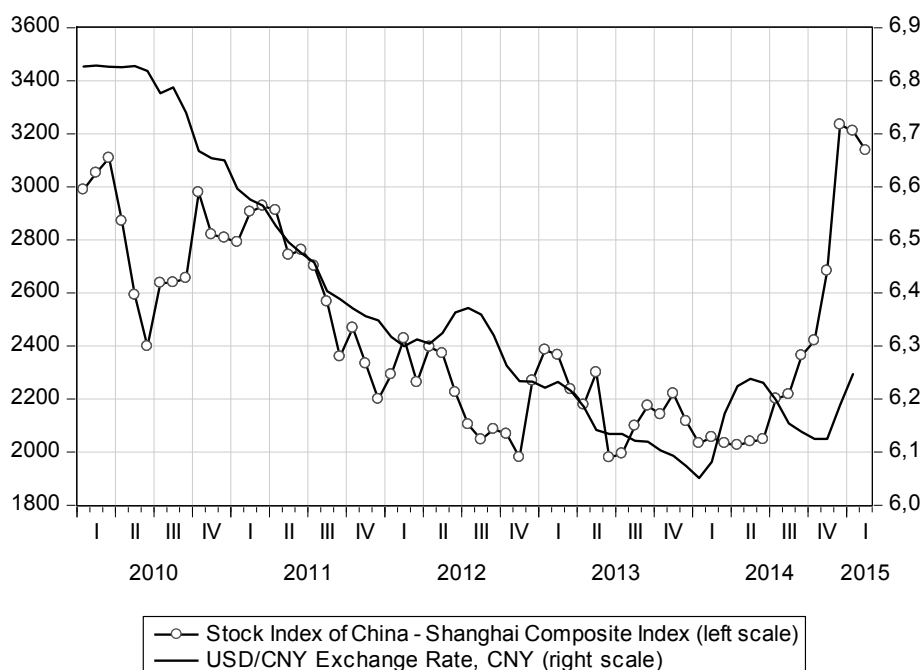
One of the stock indices of China – Shanghai Composite Index showed a declining trend alongside the appreciating yuan (Fig. 13). As the PBOC cut the key rate at the end of 2014 (Fig. 11) the index reached the highest value since 2009 (Fig. 13).

Fig. 12. China: official reserve assets and USD/CNY exchange rate dynamics



Sources: IMF, The People's Bank of China

Fig. 13. China: Shanghai Composite Index and USD/CNY exchange rate dynamics



Sources: The People's Bank of China, Yahoo Finance

The correlation over the whole period (Table 4) indicate negative correlation between the exchange rate and the key rate and satisfies possible proposition of increasing the key rate to strengthen the currency. The case of China and the expected decline in growth alongside with lower key rate give reasonable ground to expectation of depreciating yuan over the coming quarters of 2015.

Table 4

China: correlation of national currency exchange rate, key rate, and stock index

Period	2010-2014		
Indicator	USD/CNY	Key Rate	Shanghai Composite
USD/CNY	1.00	-0.50	0.72
Key Rate	-0.50	1.00	-0.38
Shanghai Composite	0.72	-0.38	1.00

Sources: the People's Bank of China, Yahoo Finance

Resume

The key findings on the interest rate policy effect on the national currency exchange rate in BRIC countries are mixed. The effect of key rate increase is clear in the case of China. Such effect also is present in the case of India, though neutralized by the central bank foreign reserves accumulation. On the other hand Russia and Brazil faced steep depreciation on key rate increase. One of the reasons could be lateness. The other possible explanation could be derived from the question: "Is the growth of economy possible after such key rate increase?"

Better understand of the matter could be achieved through the analysis of a much broader pool of countries. Another point of interest lies in the divergence of bond, currency and stock markets as in the cases of Russia and India that also deserves more thorough investigation. Finally as it was stressed in the case of India and China the exodus of capital plays a significant role in the exchange rate formation of national currencies exchange rates, hence a relevant research can provide better insight of the exchange rate formation.

Bibliography

1. The Bank of Russia, 2014. URL: <http://www.cbr.ru> (Reference date: 20 February 2015).
2. Butler D., Sezer S., «Turkish central bank makes massive rate hikes to stem lira fall», 28 January 2014. URL: <http://www.reuters.com/article/2014/01/28/us-turkey-centralbank-rates-idUSBREAOR1W420140128>(Reference date: 22 February 2015).
3. Calvo G., Reinhart C, «Fear of Floating», Quarterly Journal of Economics, № 117, pp. 379-408, 2002.
4. Hnatkovska V., Lahiri A., «Interest Rates and the Exchange Rate: A Non-Monotonic Tale - NBER Working Paper No. 13925,» April 2008. URL: <http://www.nber.org/papers/w13925.pdf> (Reference date: 21 February 2015).
5. Zenker A., Currency Speculation in Fixed Exchange Rate Regimes, Chemnitz: Springer Gabler, 2014.
6. VTB-24 Investment Portal. URL: http://www.onlinebroker.ru/services/eurobonds/model_portfolio/papers/ (Reference date: 21 February 2015).
7. A. Trivedi, «India Central Bank Seen Intervening to Weaken Rupee», 27 August 2014. URL: <http://www.wsj.com/articles/india-central-bank-seen-intervening-to-weaken-rupee-1409142121> (Reference date: 21 February 2015).
8. H. Sun, «PBOC Resists Rate-Cut Wave on \$91 Billion Outflow: China Credit», 3 February 2015. URL: <http://www.bloomberg.com/news/articles/2015-02-03/pboc-resists-rate-cut-wave-on-91-billion-outflow-china-credit> (Reference date: 22 February 2015).
9. C. Cui, «China's Yuan Tumbles on Speculation Over Central Bank Move Soon,» 30 January 2015. URL: <http://www.wsj.com/articles/chinas-yuan-falls-on-speculation-over-central-bank-depreciation-move-1422655180> (Reference date: 21 February 2015).
10. L. Meakin, «Oil Shocks Norway's Krone as Swedish Currency Rises to Parity», 16 December 2014. URL: <http://www.bloomberg.com/news/articles/2014-12-16/norway-s-krone-slides-to-parity-with-krona-as-oil-prices-plunge> (Reference date: 2 February 2015).
11. A. Trivedi, «Australian Dollar Slammed After RBA Rate Cut», 3 February 2015. URL: <http://www.wsj.com/articles/australian-dollar-slammed-after-rba-rate-cut-1422944644> Reference date: 22 February 2015).

ДИНАМИКА ЦЕННОСТЕЙ СТУДЕНТОВ: ОТ ЦЕННОСТЕЙ ИНТЕГРАЦИИ К ЦЕННОСТЯМ АДАПТАЦИИ**DYNAMICS OF STUDENTS' VALUES: FROM VALUES OF INTEGRATION TO VALUES OF ADJUSTMENT****Тазов Петр Юрьевич***аспирант Института Социологии РАН,
Интернет-маркетолог Института
МИРБИС, Москва. advert@mirbis.ru***Tazov P. Y.***post graduate student
Institute of Sociology Academy of Sciences,
Moscow*

В статье рассматривается динамика ценностей студентов в контексте двух социокультурных процессов: социальной интеграции и социальной адаптации. Эти два процесса задают вектор формирования ценностной системы студентов. Предпосылками к доминированию этих процессов выступают ряд социальных, экономических, культурных процессов в обществе. Особенность выбора стратегий адаптации и интеграции задается спецификой социализации и спецификой молодежных субкультур. Ценности и нормы в выделенных двух стратегиях различны. Так, если для стратегии социальной интеграции характерны направленность на общество, социальные группы, то для стратегии социальной адаптации во главу угла ставится сам индивид с его потребностями, которые не всегда могут соответствовать общему благу. Социальная интеграция характерна для советского периода, когда происходило строительство государства – в идеологическом, культурном и технологическом контекстах. В то же время, последнее десятилетие характеризует стратегию адаптации в ценностной системе студентов, в основе которой ценности индивидуального блага

The article discusses the dynamics of students' values within the context of two socio-cultural processes: social integration and social adjustment. These two processes determine the vectors for students' values system formation. A number of social, economic, and cultural processes in the society result in domination of these processes. The selection of the adjustment or integration strategy is determined by specifics in socialization and youth subcultures. Values and standards in these two strategies are different. Thus if the strategy of social integration is characterized by its targeting towards society and social groups, then the strategy for social adjustment focuses on the individual with her/her preferences, which sometimes do not correspond with common wealth. Social integration is typical for the Soviet period when there occurred the construction of the state in its ideological, cultural, and technological contexts.

Ключевые слова: ценности молодежи, социокультурные процессы, социальная адаптация, социальная интеграция

Keywords: values of young people, socio-cultural processes, social adaptation, social integration

Переходный период в обществе конца 20-го – начала 21 веков в России отличался коренным изменением и трансформацией российского общества, появлением новых форм, связанных с рыночной экономикой и соответствующих ей социальных институтов. Все это не могло не отразиться на ценностных установках граждан. Социокультурные процессы, связанные с адаптацией, интеграцией людей в новые условия рыночной экономики и новые социальные структуры не могли не оставить след в ценностной системе личности каждого российского гражданина. Студенты, как наиболее восприимчивая группа, под воздействием социокультурных процессов также формировали собственную систему ценно-

стей. Изучение влияния социокультурных процессов на ценности студентов представляется нам актуальной задачей в сфере понимания социокультурных предпосылок в процессе формирования и динамики ценностей молодежи. Можно выделить ряд характерных доминант ценностных систем:

- Адаптационная. Все общественные цели и задачи ритуализируются для успешной адаптации в обществе. Не происходит глубокая интернализация ценностей и норм. Формирование успешных моделей ролевого поведения.
- Интеграционная. Социальное поведение основано на идентификации с определенными социальными общностями. Ценности и нормы данных общностей признаются ведущими.

К ценностям адаптации М. С. Яницкий относит «выживание», «жизнь не хуже, чем сейчас», «сохранение сил и здоровья», «чтобы лекарства стали дешевле», «достойная зарплата», «отсутствие нужды», «уверенность в завтрашнем дне», «терпение», «душевное равновесие и покой», «чтобы не было страха», «мир, чтоб без крови», «стабильность в обществе», «порядок в стране» и т. п.» [1].

Разочарование в людях становится причиной атомизации общества, так среди причин, по которым опрашиваемые и их знакомые попадали в экстремальные ситуации 49,4 % отметили «доверчивость, уверенность в порядочности других» [2]. Во многом, в настоящих условиях механизм социализации подменяется процессом адаптации [3], при котором формирование социальных моделей поведения обусловлены не интериоризацией культурных элементов, а потребностью выживания в рыночном обществе. Наиболее значимой можно выделить потребность в безопасности и сохранении собственной идентичности, выбор адекватных социальных моделей, позволяющих достигать поставленные цели. Однако, как было замечено ранее, адаптация является неотъемлемой потребностью обуславливающей вхождение в новые социальные общности

Именно реалии современного российского общества ориентируют людей к выбору адаптивной стратегии, которая базируется на возможности реализации только тех ценностей, наличие которых может быть безопасным. Так, в исследовании, проведенным А. Левиным в 2001-2002 гг. (N=312) среди жителей Саратовской области [4], были выделены оценки ролевых опасностей. В результате, наиболее опасные с точки зрения респондентов оказались такие роли как: «Быть честным журналистом» – доля тех, кто присвоил этой роли оценку «опасно» 96,2; «быть честным следователем» (95,1), быть честным политиком (93,3), быть судьей по закону и совести (91,3), быть богатым (94,2), быть честным предпринимателем (95,2), быть честным человеком (84,6).

Н. А. Журавлева отмечает, на основе проведенных исследований 1993-2003 годов среди студентов, повышение значимости ценности «семьи» (с 4-го места она передвинулась на 2-е), ценности деловой (и экономической) активности и прагматические ценности [5]. Так, данные изменения включили в себя повышение ценностей материальной обеспеченности (с 7-го на 5-е место), эффективность в делах (с 13-го на 11-е место), предприимчивость (с 11-го на 8-е место) и смелость в отстаивании взглядов (с 10-го на 7-е место). Журавлева также приходит к выводу о снижении ряда ценностей в сознании студентов. Так, снизились такие ценности как честность (с 3-го на 4-е место) и воспитанность (с 6-го на 13-е место). Таким образом, можно констатировать произошедшее за последнее десятилетие смещение акцентов в ценностном сознании студентов с направленности на творческую самореализацию и этические ценности к ориентации на деловую активность и прагматические ценности [6].

Условия рынка и современности с приматом индивидуализма, со свойственной чертой сокращения временной перспективы реализации задач и ценностей, желанием получать все как можно быстрее ориентируют состояние ценностной системы на условие "как есть", таким образом, отодвигая желаемое состояние «как должно быть» за пределы краткосрочной перспективы и внутреннего целеполагания. Не в силах справиться с неопределенностью

и отсутствием неопределенности, человек остается в заложниках у краткосрочных целей, связанных с материальным достатком, притом в ущерб реализации других, не вписывающихся в состояние системы «как есть».

Предпосылками построения адаптационных моделей молодежи являются определенные беспокойства. Так, согласно исследованию "МОЛОДЕЖЬ НОВОЙ РОССИИ: ОБРАЗ ЖИЗНИ И ЦЕННОСТНЫЕ ПРИОРИТЕТЫ. ИС РАН. Москва, 2007" боятся остаться без средств к существованию (54%) молодежи, не устроиться на работу (23%) или потерять ее (19%). Область досуга также показывает определенную направленность личности, которая показывает те области, которые необходимы для успешной адаптации к современным условиям. Об изменениях в адаптационных стратегиях молодежи можно также судить на основе изменения досуга. Так, чтение книг молодежи 2007 года по сравнению с предшественниками 1997 года снизилось с 46% до 39%, тогда как "пассивные" формы досуга существенно набрали в процентном отношении у молодежи 2007 года по сравнению с их предшественниками до 66% (2007) с 55% (1997), слушание музыки, просмотр видео – до 62% (2007) с 36 (1997). Временные затраты на интернет выросли почти в 3 раза – до 3% (2007) с 12% (1997). Время на посещение, баров увеличилось в два раза – с 17% (1997) до 32 (2007).

В воспитании 35% опрошенной молодежи считают необходимым сформировать целеустремленность, деловые способности, «хватку», 12% – воспитание гражданской позиции, убеждений, любви к Родине, 16% – воспитание терпимости, гибкости, умения адаптироваться к ситуации. Иными словами, многие представители молодежи относятся скорее к тем, кто не считают гибкость необходимым качеством их будущих детей.

На наш взгляд, результатом последнего десятилетия можно считать формирование у молодежи ядра ценностной системы, которое стало включать семью и ценности связанные с ее поддержанием – работа, семейное счастье и пр. Безусловно, это обусловлено процессами дезинтеграции общества и снижением доверия, увеличением социальных дистанций. В этом случае формирование такого ядра личности, прежде всего, отвечает потребностям безопасности и адаптации в современном мире, выполняет в каком-то плане адаптивную функцию и функцию сохранения собственной социальной идентичности и продолжения потомства.

Таким образом, влияние социокультурных процессов в условиях современности главным образом направлено на формирование индивидуалистичной модели внутреннего мира, являющейся следствием неопределенности и «колонизацией общественного индивидуальным» по З. Бауману. Что приводит ориентацию ценностной системы на достижение целей собственного благополучия.

Специфика выбора социальных моделей обусловлена как ценностной системой субъекта, так и характером перспектив развития общества [7]. При этом, действительно, уместны параллели между характером целей и перспектив советского общества и размытостью таковых в современных условиях.

Если для студентов 70-х, 80-х годов были характерны ценности социальной интеграции (регулирование государства морали и нравственности, общественно значимый труд, социальная ответственность), то для современных студентов характерны ценности социальной адаптации (ради достижения собственных целей можно отступить от моральных и нравственных принципов, высокая значимость ценностей личностной, деловой активности, высокая значимость связей и знакомств с нужными людьми).

Таблица 1

Сравнительный анализ суждений молодежи и старшего поколения о роли государства в регулировании сферы морали и нравственности



Из таблицы 1 видно, что молодежь в большей степени согласна с тем, что мораль и нравственность - сфера частной жизни и государство не должно в нее вмешиваться. Такой точки зрения придерживаются 42% молодежи и 24% представителей старшего поколения. То, что в эту сферу должно включаться государство считают 75% представителей старшего поколения и 57% молодежи. Таким образом, молодежь в большей степени считает, что в сфере морали и нравственности государство должно принимать участие.

На основе результатов исследования Н. М. Блинова, В. П. Потапова [8] ценностей молодежи 80-х, можно сделать вывод о том, что молодежь 80-х видела часто и очень часто в своей социальной общности такие качества как: чувство товарищества (36% очень часто видят подобное качество, 49% - часто), стремление к справедливости (33% и 44% соответственно), желание завоевать уважение и любовь окружающих (23% и 50% соответственно), единство слова и дела (23% и 46% соответственно) и значительно реже такие как: принцип «моя хата с краю» (46% редко видят это качество у молодежи, 24% считают что такое качество не проявляется), карьеризм (очень часто видят это качество у молодежи 6% опрошенных, 18% видят часто, 36% не часто и 35% считают что такое качество вообще не встречается).

Ценности социальной интеграции направлены на интеграцию с социальной и политической системой, принятие идеологии общества. Именно такие ценности как «жизнь во имя счастья народа» были отмечены важными для счастья студентами Кишиневского Университета второй половины 70-х.

Изменение ценностной системы 90-х связано и с изменением уровня притязаний учащихся (см. Табл. 2).

Таблица 2

Достаточный уровень притязаний по опросам 1985 г.

	Учащиеся 1985 г.	Учащиеся 1990-91 гг.
Только собственное	2	6
Семьи, близких друзей	25	41
Большого круга знакомых	31	36
Широкое общественное признание	26	8
Всеобщий почет, уважение, признание потомков	16	9

На основе сопоставления данных двух проведенных исследований: первого – в 1985 году Институтом Социологии РАН под руководством В. Г. Андрееенкова [9], и второго – в 2007 г. центром социального прогнозирования и маркетинга под руководством М. К. Горшкова, Ф. Э. Шереги, В. В. Петухова [10], можно сделать вывод о снижении моральных критериев в сознании молодежи. Так, согласно результатам исследования 2007 года 45,8% опрошенных считают, что сегодня мы живем в другом мире, чем раньше, и многие моральные нормы сегодня уже устарели, 55,3% считают, что современный мир жесток, и для того, чтобы добиться успеха в жизни, иногда приходится переступить через моральные принципы и нормы.

Умение приспособиться стало ключевой установкой, детерминирующей поведение студентов. Если в 1985 году для 28,6% это было совсем не важно, а для 33,3% совсем не важно, то в 2007 году согласно результатам исследования, проведенных лабораторией высшего образования Пермского Государственного Технического Университета [11], так считают 80,2% среди жителей села и 73,1% среди студентов из городского населения.

Если среди опрошенной молодежи в 1985 году ценность «честность» важна для 81% опрошенных, то в 2008 году ее выделяют только 39,3% [12].

Из данной динамики ценностей видно, что социокультурные процессы в обществе ориентируют студентов, прежде всего, на достижение собственных целей, причем возможно даже без учета моральных принципов.

Согласно результатам исследований разных лет, проведенных лабораторией высшего образования Пермского Государственного Технического Университета [13], ценности, связанные с предприимчивостью, уверенностью, энергичностью в период 1996-2008 годов значительно усиливаются в сознании студентов (32,1% отметили эту ценность в 1996 году и 60,8% – в 2008 г.). Крайне мала поддержка ценности «польза обществу» – 13-ое место в иерархии. Так, 34,1% опрошенных студентов отмечают, что высшее образование дает возможность приносить пользу обществу, в 2008 году таких респондентов уже 14,8%.

Анализ динамики ценностей на основе исследования В. Н. Стегния в период 1968-2008 позволяет сделать следующие выводы: ценность личной жизни несколько уменьшилась по сравнению с 1993 годом (-4,4), также снизилась ценность семьи на 3,3 пункта. Ценность материальной обеспеченности возрастала стабильно с 1984 до 2000 года (+8,9), далее стала терять баллы с 2000 до 2008 эта ценность потеряла (-5,2). Ценность «чистая совесть», находясь на 4-ом месте в иерархии в 1968, с 2000 укрепились на 8-ой позиции, потеряв 5,9 пунктов. Ценность веселого времяпровождения, наоборот, усилилась, переместившись с 8 позиции в 1968 году на 7-ую в 2008 г. Наиболее динамичным оказались ранги ценности «продвижение по службе»: с 9-го места (1,7 пункта) до 40-го в 2008 году (11,2 пункта). Изменение ценностной системы россиян, прежде всего, связано с ценностями «продвижение по службе», «приятное времяпровождение», «материальная обеспеченность».

Рассмотрение динамики ценностей студентов позволило нам сделать вывод о том, что в ценностях молодежи 70-х и 80-х годов большее внимание уделено ценностям социального блага, социальной ответственности, общественно значимого труда и пр. Поэтому ценности студентов этого времени можно в большей степени охарактеризовать как ценности, направленные на интеграцию с обществом. В то время как ценности студентов современности в большей степени отражают установку на адаптивность. То есть включают те ценности, которые позволяют успешно адаптироваться к окружающей действительности – ценности полезных связей и нужных знакомств, материальный доход.

Список литературы:

1. Яницкий М. С. Ценностные ориентации личности как динамическая система. Кемерово, 2002. С. 139-154.
2. Курбатова Л. Н., Стегний В. Н. Социальный портрет студенчества в условиях трансформации российского общества. Пермь. 2009. С. 269.
3. Молодежь России: воспитание жизнеспособных поколений. - М.: Б и., 1995. - С. 14.
4. Левин А. Оценки ролевых опасностей и желание жить в другой стране. // Вестник общественного мнения. 2004, №2 (70).
5. Журавлева Н. А. Динамика ценностных ориентаций личности в российском обществе. М.: Изд. Институт психологии РАН, 2006. С. 105.
6. Ушамирская Г. В. Интернализация социальных ролей учащейся и студенческой молодежи. Волгоград, 2002. С. 4, С. 10
7. Блинов Н. М., Потапов В. П. Показатели нравственной культуры молодежи. М., 1988. С. 118-119.
8. «ЦЕННОСТНЫЕ ОРИЕНТАЦИИ МОЛОДЕЖИ». Исследование проводилось в Московской обл.: Мытищинский район. Анкетный опрос молодежи 15-28 лет по месту учебы и месту работы (учащиеся школ с 8-го класса, ПТУ, техникумов, вузов, а также работающие в организациях Мытищинского района). Число опрошенных 1460 респондентов. Время проведения: 01.11.1985 - 30.11.1985
9. «МОЛОДЕЖЬ НОВОЙ РОССИИ: ОБРАЗ ЖИЗНИ И ЦЕННОСТНЫЕ ПРИОРИТЕТЫ (ОСНОВНАЯ ВЫБОРКА)». Основная выборка: молодежь в возрасте от 17 до 26 лет включительно (1796 человека). Время проведения: 24.03.2007 - 11.04.2007.
10. Курбатова Л. Н., Стегний В. Н. Социальный портрет студенчества в условиях трансформации российского общества. Пермь. 2009, С. 354
11. Курбатова Л. Н., Стегний В.Н. Социальный портрет студенчества в условиях трансформации российского общества. Пермь. 2009, С. 47
12. Курбатова Л. Н., Стегний В. Н. Социальный портрет студенчества в условиях трансформации российского общества. Пермь. 2009.С. 47
13. Журавлева Н. А. Динамика ценностных ориентаций личности в российском обществе. М.: Изд. Институт психологии РАН, 2006. 335 с.
14. Козлова А. М. Развитие предпринимательского потенциала личности в бизнес-школе //Российский экономический интернет-журнал. 2008. № 4. С. 106.
15. Модянова Т. В. Образование как институт социализации личности // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: История и политические науки. 2010. № 3. С. 144-147.

ПРОБЛЕМЫ ГУМАНИЗАЦИИ БИЗНЕСА: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

УДК 330.8

UDC 330.8

**А. С. ПОСНИКОВ – УЧЁНЫЙ, ЭКОНОМИСТ,
ПАТРИОТ ЗЕМЛИ РОССИЙСКОЙ**

**A. POSNIKOV – SCIENTIST, ECONOMIST,
PATRIOT RUSSIAN LAND**

Летуновский П. В.

доктор политических наук, кандидат исторических наук, профессор Смоленского государственного университета.

petr00001@yandex.ru

Letunovsky P. V.

doctor of political sciences, the of historical sciences, professor Smolensk state University

В статье автор рассматривает роль и значение выдающегося русского учёного – патриота, уроженца Смоленской земли Посникова А. С. в развитии идеи общинного землевладения, обеспечении крестьян землёй

The author considers the role and value of the outstanding Russian scientist - a patriot, a native of Smolensk Posnikov A.S. in the development of the idea of communal land tenure, providing land to the peasants

Ключевые слова: учёный, мыслитель, формы владения землёй, аграрная реформа, община, землевладение

Keywords: scientist, thinker, forms of land tenure, agrarian reform, community land ownership

В последние годы усилились поиски «национальной идеи» во всех областях общественной жизни, а в экономике России, и эти поиски закономерны. Исторические факты свидетельствуют, что патриотически настроенные русские учёные всегда искали свой путь развития страны, который характеризовался самобытностью, уникальностью и особенностями национального развития России [1].

Национальную науку, в т. ч. экономическую, нельзя противопоставлять единой мировой науке. В то же время можно говорить о национальных лидерах, к таким с полным основанием мы относим русского учёного-экономиста, уроженца Смоленской области А. С. Посникова.

Александр Сергеевич Посников родился в семье дворянина-помещика среднего достатка в городе Вязьма Смоленской губернии 14 декабря 1845 года. Его детские годы прошли в типичной обстановке дореформенной деревни. Учиться он был отдан в Смоленскую гимназию, которую окончил рано, и в 1862 году поступает в Московский университет. Этот период студенчества Посникова был непродолжителен: юношу отвлекла от учебных занятий мысль активного содействия только что освобождённому от крепостной зависимости народу. Он покинул университет и в качестве землемера, в которых тогда была большая нужда, занялся межеванием крестьянских наделов. Спустя некоторое время Посников оставляет свои землемерные работы, возвращается в Москву и в 1869 году заканчивает юридический факультет Московского университета, затем уезжает за границу, чтобы там готовиться к магистерско-

му экзамену. В августе 1869 года он дебютировал в «Русских Ведомостях», как журналист. Его первые статьи по экономическим вопросам имели успех, и у Посникова установилась с газетой никогда уже более не прерывавшаяся связь. В 1871 году, возвратясь из-за границы, Посников сдаёт магистерский экзамен и продолжает работать в «Русских Ведомостях» в качестве ближайшего помощника редактора, выступает одним из конкурентов на заведование кафедрой политической экономии в Петровской сельскохозяйственной академии. Кандидатура Посникова была поддержана большинством членов совета академии, и особенно профессорами П. А. Ильенковым, А. П. Людоговским и И. А. Стебутом, но он не был утверждён, и кафедра была замещена по назначению из Петербурга. Тем не менее, именно в это время Посников впервые выступает на кафедре в Петровской академии со своим первым научным трудом «Начала поземельного кредита» [2]. Официальными оппонентами на этом диспуте были профессора Стебут и Людоговский, а кроме них неизвестные тогда молодые учёные В. М. Соболевский и И. И. Янжуль. Защита имела большой успех, но когда выяснилось, что Посников не будет назначен, слушатели обратились к нему с просьбой открыть для них частный курс политической экономии. Но курс этот не состоялся, так как вскоре Посников принял предложение профессора М. Н. Капустина, организовавшего в это время Демидовский юридический лицей в Ярославле, и занял кафедру политической экономии и статистики в этом высшем учебном заведении. Затем он назначается доцентом, и командировается на два года с научной целью за границу. В эти годы Посников работает в Германии, Англии и Франции над своим главным трудом по общинному землевладению и лишь осенью 1873 года начинает читать первый курс лекций. Годы 1873–82 были для Посникова годами напряжённой научно – творческой и преподавательской работы. Он написал в это время «Общинное землевладение» (первая часть 1875 года – магистерская диссертация, вторая – 1878 года – докторская [3]) и разработал свой курс политической экономии, которую читал до 1876 года в Ярославском Демидовском лицее, и с этого же года в Новороссийском университете и в Одессе. Исследование Посникова по общинному землевладению составляет одно из самых крупных явлений в литературе, посвящённой изучению экономических условий жизнедеятельности русского крестьянства после отмены крепостного права. В нем доводы противников общины были впервые рассмотрены и опровергнуты при помощи строго научных приёмов. На основании данных, собранных автором при тщательном изучении земельных отношений, как в России, так и в Западной Европе. Близкое знакомство Посникова с условиями сельского быта, подкреплённое обширной эрудицией в области экономической теории, придало его исследованию значимость основного труда по изучению русской сельской общины. Книга Посникова явилась поворотным пунктом в тянущемся десятки лет споре сторонников и противников общинной формы землепользования. Произведение Посникова вызвало критику, породило оживлённую и продолжительную полемику. Защита Посниковым А. С. магистерской и докторской диссертаций происходила в Московском университете. 26 января 1878 года после докторского диспута, по свидетельству тогдашних газет, «толпа молодёжи на руках вынесла нового доктора из залы диспута». Этот диспут Посникова так же интересен ещё и тем, что оппонентами его были молодые профессора Московского университета: А. И. Чупров, И. И. Янжуль, М. М. Ковалевский. Блестящее состязание достойных противников, пользовавшихся уже в то время большой популярностью, закончилось характерным замечанием одного из оппонентов, что диспут не поколебал ни одного из доводов, приводимых докторантом в защиту общинного землевладения. Однако в доказанной совместимости общины с сельскохозяйственным прогрессом оппонент не видел для этой формы владения землей достаточной гарантии против разлагающего влияния частных интересов. Значение этого фактора не склонен был умалять и докторант, но он опасался, что эти частные интересы явятся у нас орудием не столько внутреннего разложения общины, сколько её разрушения извне. «Невозможно положиться на свободные действия, на начала конкуренции, спроса и предложения труда, – указывает он в предисловии к своей книге, – вынуждает нанимателей

обращаться к помощи той силы, вмешательство которой в хозяйственную жизнь отрицается самой природой капиталистического производства – к высшей власти... «Патриархальная форма быта», «рабская зависимость лица от произвола общины», «насильное прикрепление его к земле», «лишение свободы выбора занятия» – эти и тому подобные прекрасные слова берутся исходными пунктами для доказательства основной мысли – необходимости освободить рабочее сословие от земли, дать ему полную возможность жить исключительно наймом». В 1882 году заканчивается университетская деятельность Посникова. Его недолгое профессорство в Новороссийском университете совпало с периодом расцвета этой молодой в то время высшей школы. Новороссийский университет потерял в лице Посникова одного из самых замечательных своих профессоров. Популярность его среди студентов, по отзывам бывших его слушателей, была громадна, и успех его лекций чрезвычайный. В его аудитории сходились студенты всех факультетов, которых захватывала, по выражению одного из слушателей, «не только лекторский талант и убеждённость лектора, но и воплотившийся в него дух времени». Учил Посников, по свидетельству многих лиц, блестяще, увлекательно, но увлекал не цветами красноречия, на которые был, напротив, скуп, не внешним блеском изложения, а свежестью мысли, глубиной содержания и строгой последовательностью воззрений. Он будил в слушателях большой интерес к вопросам экономической теории и политики и, несмотря на непродолжительность пребывания в университете, успел привлечь к занятиям политической экономией значительный контингент учащейся, патриотически настроенной молодёжи. На этих юных экономистов, из которых вышел впоследствии ряд известных русских учёных, огромное влияние оказали не только лекции Посникова, но и организованные им для них частным образом практические занятия по политической экономии и статистике: студенты под его руководством писали рефераты, и собирались у него для разбора и обсуждения их. Это был, быть может, первый по времени и, во всяком случае, один из первых опытов введения в ВУЗе семинаров. С кафедры Новороссийского университета Посников ушёл в глушь Смоленской деревни, где занялся хозяйством в своём имении, принял участие в земской деятельности. Земский гласный, вяземский уездный, и смоленский губернский, почётный мировой судья, одно время глава местного земского статического бюро, Посников в течение нескольких лет играл крупную роль в местной общественной жизни. Не оторвался от неё вполне и тогда, когда ему пришлось переехать в Москву и взять на себя редакторскую работу в «Русских Ведомостях». Редактором этой газеты Посников был в течение многих лет (1886-96 гг.) и занимал в кругу её работников исключительно влиятельное положение. В конце 90-х годов положение местных земских дел, в которых он принимал живое участие и тогда, когда был занят газетной редакционной работой, побудило Посникова принять на себя обязанности Вяземского уездного предводителя дворянства. Но и в это время он не отошёл от научной работы так вместе с А. И. Чупровым редактировал большой статистический труд: «Влияние урожаев и хлебных цен на некоторые стороны русского народного хозяйства». Эта книга занимает видное место в экономической литературе, и в своё время вызвала определённую полемику, имевшую большое значение. Отчасти в связи с изданием книги Посникову приходится в эти годы нередко посещать Петербург, но вскоре он совсем переезжает туда, где принимает участие в устройстве Петроградского политехнического института, и организует в нём экономическое отделение. Деятельности в качестве профессора, декана экономического отделения и директора политехнического института Посников отдаёт все свои силы в течение десятка лет. Его взгляды на аграрную реформу неоднократно публикуются в «Русских ведомостях» и «Вестник Европы», одним из редакторов которого он состоял. В 1912 году Посников избран членом Государственной Думы от Петроградской губернии и, покинув кафедру политехнического института, соединяет думскую деятельность и литературную работу. Человек лассалевского типа чрезвычайно редкий образец сочетания мыслителя и борца через всю свою жизнь пронёс верность одной идее – идее защиты интересов простого народа.

Таким образом, подвижническая деятельность русских учёных экономистов, к которым в полной мере относится А. С. Посников, всегда имела место быть. Она носила как практический, так и теоретический характер. Больших по объёму теоретических разработок до нашего времени дошло мало, и их практический опыт, к сожалению, в период советской власти был подвергнут забвению[4, С. 102]. Опыт западных экономистов с завидным постоянством приводит нашу страну к различным экономическим катаклизмам. Но идеи патриотического предпринимательства всегда имели главенствующий вектор развития экономики в России.

Список литературы:

1. Летуновский П. В. Политико-правовые проблемы взаимодействия государства и институтов гражданского общества в условиях постсоветской России // Армия и общество. Научно-информационный журнал. – 2013. № 5(37). – С. 7.
2. Энциклопедический словарь Русского библиографического института. -11-ое изд. Т. 33 – М.: Изд. тов. А. Гранат и К°, 1915.
3. Панов А. И. Страницы политической истории России. //Монография М., Калуга, Издательство «ЭЙДОС». 2008. – 180 с.
4. Посников А. С. Общинное землевладение. – Одесса, 1878. – 51 с.

ВЗАИМОСВЯЗЬ ТИПОВ РОДИТЕЛЬСКОГО ОТНОШЕНИЯ С ЛИЧНОСТНЫМИ СВОЙСТВАМИ У ДЕТЕЙ ВОЕННОСЛУЖАЩИХ: СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ**BETWEEN TYPES OF PARENTAL ATTITUDES TO PERSONAL PROPERTIES OF THE CHILDREN OF PROFESSIONAL SOLDIER: STATISTICAL ANALYSIS**

Локтаева Светлана Альбертовна, кандидат психологических наук;
доцент кафедры социально-гуманитарных дисциплин Института МИРБИС
г. Москва. svet.lok@mail.ru

Loktaeva S. A.
Ph.D. in Psychology;
associate Professor of socio-humanitarian disciplines of MIRBIS Institute, Moscow

Специфические условия жизнедеятельности военной семьи, доминирующие типы родительского отношения к ребенку послужили социально-психологическими детерминантами проявления тревожности, агрессивности и социальной дезадаптивности детей. В статье приведены результаты статистического анализа значимых взаимосвязей типов родительского отношения и проявления специфических свойств личности у детей военнослужащих, которые показали высокий уровень тревожности; склонность проявлять агрессивность и враждебность; степень социальной адаптации, не соответствующую возрастным нормативам.

The specific conditions of military families' life, the dominant types of parental attitudes to their child serve as socio-psychological determinants of manifestations of anxiety, aggressiveness and social desadaptability of children. Results of statistical analysis of significant relationships types of parental attitudes and manifestations of specific personality traits of child soldiers, who showed a high level of anxiety; a tendency to show aggression and hostility; the degree of social adaptation, not age appropriate standards. are presented in the article

Ключевые слова: дети военнослужащих, тревожность, агрессивность, социальная дезадаптивность

Keywords: children of soldiers, anxiety, aggressiveness, social desadaptability

Консультативная практика психологов военных гарнизонов показывает, что очень часто родители-военнослужащие обращаются с запросом по урегулированию взаимоотношений с детьми подросткового возраста, отличающихся дезадаптивностью в межличностных отношениях, характеризующихся повышенной тревожностью, склонностью к проявлению аффективных реакций, агрессивных тенденций особенно в специфических условиях жизнедеятельности семьи и психологически неблагоприятного родительского отношения.

На основе полученных данных по методике А. Я. Варги, В. В. Столина [1] были выявлены доминирующие типы родительского отношения к детям в семьях военнослужащих: по количественной выраженности показателей психологические типы родительского отношения матерей к детям «симбиоз» (С), тип отношения отцов к детям отличается – «авторитарная гиперсоциализация» (А/Г). Менее высокий уровень показателей у матерей – «инфантилизация» (И), отцов – «симбиоз» (С) и наименьшая числовая выраженность типа родительского отношения матерей и отцов в семьях профессиональных военнослужащих – «отвержение» (О).

Высокий уровень выраженности симбиотического типа отношения матерей к детям позволяет предположить, что в семьях кадровых офицеров характерной особенностью отношения матерей к детям, в большинстве случаев, является лишение самостоятельности,

инициативности, стремление оградить ребенка от трудностей. Доминирующий тип отношения к ребенку отца в семьях военнослужащих – «авторитарная гиперсоциализация», отражающая стремление навязать свою волю и подавить ребенка, за проявления своеволия, непослушания его сурово наказывают.

Доминирующий тип родительского отношения к детям в семьях профессиональных военнослужащих основан на ограничении и подавлении. Однако, отношение матерей и отцов к детям в этих семьях имеет разное значение. Отцы-офицеры переносят в отношения с детьми стереотип армейской иерархии. Проявление инициативы ребенка авторитарный отец стремится блокировать, ссылаясь на опыт армейских взаимоотношений. Ребенок постоянно слышит: «Приказы не обсуждать! Выполнять немедленно!» Ребенку не оставляют возможности для выбора вариантов поведения, лишают права возражать, не пытаются обосновать свои требования. Суровые запреты, выговоры, физические наказания, угрозы – наиболее часто встречающиеся способы воздействия на детей со стороны отцов-офицеров. При таком воспитании у ребенка формируются чувство вины или страха перед наказанием, слабый самоконтроль, он испытывает трудности в установлении контактов со сверстниками из-за своей постоянной настороженности и даже враждебности к окружающим. В школьной среде гарнизонов также чувствуется армейская атмосфера. С одной стороны строгая дисциплина позволяет сделать систему обучения и воспитания более организованной, а с другой – проявляется в агрессивности, враждебности ребенка, кроме того, он может прибегать к самым различным способам причинить себе вред. В семьях профессиональных военнослужащих напряженность деятельности, занятость отца-офицера обуславливает доминантность матери в воспитании детей и в связи с этим наблюдается чередование потакания и чрезмерности запретов, наказаний. Отцы (в силу напряженности воинской службы) склонны игнорировать потребности детей в эмоциональном контакте, либо используют дисциплинарные взыскания за малейшие провинности. Матери (как правило, неработающие) напротив больше потакают, удовлетворяют все прихоти детей, контролируя каждый шаг, навязывая детям «симбиотические» отношения [2].

Доминирующие отношения матерей к детям в семьях военнослужащих: по типу «симбиоз» выделили группу детей, составляющих 46,76% (65 чел.) от общего числа испытуемых; по типу «инфантилизация» – 33,09% (46 чел.); по типу «авторитарная гиперсоциализация» – 15,12% (21 чел.); по типу «кооперация» – 5,76% (8 чел.).

Преобладание отношения отцов-офицеров к детям: по типу «авторитарная гиперсоциализация» выделили группу детей, составляющих 64,52% (80 чел.) от общего числа испытуемых; по типу «симбиоз» – 15,32% (19 чел.); по типу «инфантилизация» – 12,1% (15 чел.); по типу «кооперация» – 4,84% (6 чел.); по типу «отвержение» – 3,22% (4 чел.).

Для сравнения двух выборок были выделены такие же группы детей гражданских в соответствии с доминирующим типом родительского отношения.

Сравнительный анализ показал, что у детей контрольной группы, в отличие от детей военнослужащих, преобладают типы отношения отцов «симбиоз», который составляет 31,04% (27 чел.) и «отвержение» – 24,14% (21 чел.); доминирующее отношения матерей по типу «инфантилизация» и «симбиоз» – 36,89% (38 чел. в каждой группе). Преобладающих отношений матерей испытуемых экспериментальной и контрольной групп по типу «отвержение» не выявлено.

Вычисление статистически достоверных различий показателей, полученных в результате проведения методики А. Я. Варги, В. В. Столина, проводились по формуле Манна-Уитни при уровне значимости между параметрами $p \leq 0,05$. В таблице 1 представлены результаты количественного анализа значимости различий между соответствующими показателями у детей военнослужащих и детей из других семей.

Таблица 1

Статистическая оценка значимости различий типов родительского отношения к детям экспери-
ментальной и контрольной групп

Типы родительского отношения к детям	Коэффициент различий и уровень значимости			
	Отношение матерей		Отношение отцов	
Отвержение	7021,50	0,795	4446,50	0,026
Кооперация	4227,50	0,000	4007,50	0,001
Симбиоз	6992,50	0,752	4149,00	0,004
Гиперсоциализация	6921,50	0,652	4439,00	0,026
Инфантилизация	6286,00	0,309	3222,50	0,000

Примечание: серым фоном выделены значимые различия.

Значимость различий типов отношения отцов к детям экспериментальной и контрольной групп имеет высокую степень выраженности. Результаты статистического анализа подтверждают наше предположение о том, что отношение родителей, и особенно отцов, к детям в семьях военнослужащих и гражданских существенно отличаются. Доминирующее отношение отцов-офицеров к своим детям по типу «авторитарная гиперсоциализация» является характерной особенностью детско-родительских отношений в семьях профессиональных военнослужащих. Преобладающее влияние матерей в этих семьях строится по типу «симбиоз» и «инфантилизация».

Таким образом, доминирующими психологическими особенностями родительского отношения в семьях профессиональных военнослужащих является психологическое давление на детей, опека, строгий контроль социальных достижений ребенка, его привычек, мыслей и чувств, лишение его индивидуальности и самостоятельности.

С целью изучения влияния доминирующего типа отношения родителей на проявление тревожности, агрессивности и социальной дезадаптивности ребенка в семье военнослужащего были сопоставлены данные исследования специфических личностных свойств испытуемых с итоговыми показателями стилевых особенностей воспитания [5].

Результаты диагностики проявления тревожности у детей военнослужащих с помощью шкалы явной тревожности CMAS (А. М. Прихожан) [3] показали высокий уровень тревожности у детей офицеров 42,6% (60 чел.), в отличие от детей из других семей 25,2% (26 чел.).

В результате диагностики степени выраженности различных форм агрессивных реакций у детей экспериментальной группы с помощью методики Басса-Дарки было выявлено, что показатели агрессивности у детей офицеров проявляются ярче почти во всех формах кроме физической агрессии (ФА), подозрительности (П) и негативизма (Н); они отличаются высоким уровнем враждебности и чувства вины.

В итоге изучения степени социальной адаптивности детей из семей профессиональных военнослужащих с помощью методики фрустрационных реакций С. Розенцвейга (детский вариант Е. Е. Даниловой) [4] было выявлено, что у детей военнослужащих очень низкий уровень социальной адаптации (GCR) 26,91%, в сравнении с детьми гражданских 28,40%. Признаки социальной дезадаптации у детей офицеров проявляется в нарушениях норм и ожиданий социальной среды, переживании своей неуспешности в сфере принятия решений.

Для выявления значимых взаимосвязей – типов родительского отношения и проявления специфических свойств личности у детей военнослужащих – полученные диагностические данные по выше перечисленным методикам были подвергнуты корреляционному ана-

лизу при помощи непараметрического метода вычисления ранговой корреляции по формуле Спирмена при уровне значимости между параметрами $**P < 0,01$, $*P < 0,05$ с использованием программы SPSS 11.0. В таблице 2 представлена матрица корреляций.

Таблица 2

Матрица корреляций типов родительского отношения и проявления тревожности, агрессивности, социальной дезадаптивности детей профессиональных военнослужащих

Показатели проявления специфических личностных свойств детей	Типы родительского отношения									
	Отвержение		Кооперация		Симбиоз		Гиперсоциализация		Инфантилизация	
	Мать	Отец	Мать	Отец	Мать	Отец	Мать	Отец	Мать	Отец
Физическая	0,042	-0,103	-0,013	-0,181*	-0,004	0,044	-0,003	0,088	0,027	-0,028
Вербальная	-0,057	-0,225*	-0,168*	-0,104	-0,005	-0,150	-0,120	-0,266**	0,015	0,092
Косвенная	0,012	-0,008	0,019	-0,040	0,061	-0,005	0,041	0,068	0,144	-0,158
Негативизм	0,145	-0,008	-0,012	0,070	-0,027	0,040	0,134	0,046	0,015	-0,091
Раздражение	0,040	-0,013	0,018	0,020	-0,038	0,087	-0,053	0,043	-0,010	0,138
Подозрительность	0,112	-0,029	0,028	0,080	0,059	-0,103	0,003	-0,005	0,081	0,026
Обида	0,027	-0,047	-0,072	0,059	0,036	-0,090	0,055	-0,069	0,137	-0,048
Чувство вины	0,058	0,025	0,021	-0,008	0,015	0,006	0,077	0,048	0,111	-0,057
Индекс агрессивности	0,014	-0,079	-0,022	-0,093	0,047	-0,042	0,009	0,048	0,139	-0,105
Индекс враждебности	0,086	-0,024	0,035	0,071	0,021	-0,006	-0,015	0,025	0,059	0,100
Общественные цели	0,231**	0,079	0,102	0,035	0,024	0,032	0,127	-0,036	0,016	-0,142
Личностные цели	0,150	0,117	0,181*	0,204*	-0,031	0,120	-0,027	0,004	0,028	-0,003
Социоцентричность	0,160	0,157	0,061	-0,090	-0,003	-0,076	-0,026	-0,068	-0,143	-0,122
Эгоцентричность	0,071	0,077	0,131	0,024	-0,026	0,065	0,117	0,022	-0,122	-0,128
Осмысленность	0,101	0,126	0,111	0,011	-0,107	-0,031	-0,110	-0,152	-0,048	-0,023
Осведомленность	0,138	0,128	0,256**	0,049	0,012	0,095	-0,013	-0,037	-0,136	-0,106
Предметность	0,174*	0,074	0,111	-0,034	-0,012	-0,041	-0,110	-0,055	-0,141	-0,060
Субъектность	0,131	0,195*	0,110	-0,028	-0,055	0,035	-0,001	-0,073	0,225**	0,004
Эргичность	0,177*	0,078	0,198*	-0,026	-0,180*	0,071	0,022	-0,054	-0,198*	-0,034
Аэргичность	0,202*	0,234**	0,048	0,003	-0,106	-0,022	-0,001	-0,136	-0,164	-0,121
Стеничность	0,104	0,085	0,146	0,120	-0,047	0,156	0,052	0,041	-0,044	-0,047
Астеничность	0,072	0,040	-0,015	0,098	0,020	0,039	0,097	0,027	0,012	-0,128
Интернальность	0,163	0,011	0,081	0,000	-0,070	0,079	0,092	0,011	-0,049	-0,006
Экстернальность	0,084	0,075	0,248**	-0,008	-0,101	-0,018	-0,018	-0,083	-0,134	-0,099
Операционал. трудности	0,084	0,088	0,119	0,025	-0,045	0,067	0,089	0,024	-0,070	0,057
Личностные трудности	0,144	0,031	0,048	0,121	0,009	0,094	0,077	0,034	-0,103	0,008
Уровень тревожности	0,052	0,041	0,017	0,028	0,046	-0,023	0,092	0,032	-0,036	-0,137
Степень соц. адаптации	-0,068	-0,154	-0,182*	-0,188*	-0,181*	-0,190*	-0,081	-0,087	-0,078	0,029

Примечание: максимальные по выраженности параметры выделены жирным шрифтом

Обнаружены следующие взаимосвязи типов родительского отношения с проявлениями специфических свойств личности детей в семьях военнослужащих: – прямая связь между отвержением и общественными целями проявления агрессивности ребенка (со стороны матери $g = 0,231$); предметностью (со стороны матери $g = 0,174$); субъектностью (со стороны отца $g = 0,195$); эргичностью (со стороны матери $g = 0,177$); аэргичностью (со стороны матери $g = 0,202$);

– прямая связь между кооперацией и применением агрессии для достижения личностных целей ребенка (со стороны матери $g = 0,181$; отца $g = 0,204$); осведомленностью (со

стороны матери $r = 0,256$); эргичностью (со стороны матери $r = 0,198$); экстернальностью (со стороны матери $r = 0,248$);

- обратная между отвержением со стороны отца и вербальной агрессией ребенка ($r = -0,225$);
- обратная между кооперацией и физической агрессией ребенка (со стороны отца $r = -0,181$); вербальной агрессией (со стороны матери $r = -0,168$); степенью социальной адаптации (GCR) (со стороны матери $r = -0,182$; со стороны отца $r = -0,188$)
- обратная между симбиозом и эргичностью (со стороны матери $r = -0,180$); степенью социальной адаптации (GCR) (со стороны матери $r = -0,181$; со стороны отца $r = -0,190$)
- обратная между гиперсоциализацией и вербальной агрессией (со стороны отца $r = -0,266$);
- обратная между инфантилизацией и субъектностью (со стороны матери $r = -0,225$); эргичностью (со стороны матери $r = -0,198$).

Эти взаимосвязи были интерпретированы следующим образом:

- чем в большей степени мать отвергает ребенка, не доверяет ему, тем в большей степени ребенок проявляет агрессивность для того, чтобы быстро продвинуть затянувшиеся дела, жестко обозначить приоритеты, агрессивные формы помогают быстрее достичь цели, успешнее выполнить намеченные планы, получить то, что положено по праву, применяет физическую агрессию, прибегает к «сильным» выражениям, когда злится, готов сказать все, что думает тому, кто раздражает его; чем больше отец отвергает ребенка, не доверяет ему, не уважает, тем в большей степени агрессивные формы помогают ребенку почувствовать себя сильнее и независимее;

- чем выше степень социально желательного образа материнского отношения (она поощряет инициативу и самостоятельность ребенка), тем в большей степени ребенок стремится взять реванш, проявляется его мстительность, агрессивность понимается им как генетически заданная характеристика человека, ребенок считает, что агрессивность зависит в большей степени от внешних условий, применяет физическую силу;

- чем в большей степени отец отвергает ребенка, не доверяет ему, не уважает, тем в меньшей степени он прибегает к оскорблениям, угрозам, когда злится;

- чем выше степень социально желательного образа отцовского отношения (он поощряет инициативу и самостоятельность ребенка), тем в меньшей степени ребенок стремится проявить физическую агрессию, он не может ударить обидчика, тем больше снижается степень социальной адаптации ребенка;

- чем выше степень социально желательного образа материнского отношения, тем в меньшей степени ребенок стремится применять вербальную агрессию, он не прибегает к оскорблениям и угрозам, степень социальной адаптации снижается;

- чем в большей степени мать стремится оградить его от трудностей и неприятностей жизни, тем в меньшей степени ребенку свойственно в ответ проявлять физическую агрессию, тем больше снижается степень социальной адаптации ребенка;

- чем в большей степени в родительском отношении отца отчетливо просматривается авторитаризм, тем в меньшей степени прибегает к «сильным» выражениям, когда злится, ребенок не может сказать все, что думает тому, кто раздражает его;

- чем в большей степени матери считают своих детей «маленькими неудачниками», не доверяют им, жалуются на их неуспешность и неумелость, приписывая ему личную и социальную несостоятельность, инфантилизируют ребенка, тем в меньшей степени агрессивные формы помогают ребенку добиться признания среди друзей и близких, сохранить дистанцию в межличностных отношениях, меньше проявлять физическую агрессию.

Анализ матрицы показал тесноту прямой связи между «отвержением» со стороны отца и субъектностью ребенка, между «отвержением» со стороны матери и проявления агрессивности ребенка для достижения общественных целей, предметностью, эргичностью, аэргичностью; «кооперацией» со стороны матери и применением агрессии для достижения лич-

ностных целей ребенка, осведомленностью, эргичностью, экстернальностью; и обратной – «отвержением» со стороны отца и вербальной агрессией; «кооперацией» со стороны отца и физической агрессией ребенка, степенью социальной адаптации; «кооперацией» со стороны матери и вербальной агрессией и степенью социальной адаптации ребенка; «симбиозом» со стороны отца и степенью социальной адаптации ребенка; между «симбиозом» со стороны матери и физической агрессией, степенью социальной адаптации ребенка; «гиперсоциализацией» со стороны отца и вербальной агрессией; «инфантилизацией» со стороны матери и субъектностью, эргичностью, ребенка.

Таблица 3

Матрица корреляций типов родительского отношения и проявления тревожности, агрессивности, социальной дезадаптивности детей гражданских лиц (контрольная группа)

Показатели проявления специфических личностных свойств детей	Типы родительского отношения									
	Отвержение		Кооперация		Симбиоз		Гиперсоциализация		Инфантилизация	
	Мать	Отец	Мать	Отец	Мать	Отец	Мать	Отец	Мать	Отец
Физическая	-0,136	0,060	-0,017	0,054	-0,152	-0,078	0,087	0,146	-0,029	0,015
Вербальная	0,030	0,210	0,014	0,066	-0,082	-0,132	0,113	0,038	0,098	-0,080
Косвенная	-0,098	0,032	-0,107	-0,172	-0,143	-0,058	0,131	-0,186	-0,018	-0,160
Негативизм	-0,025	0,068	0,011	0,131	-0,161	-0,112	-0,066	0,058	0,098	-0,256*
Раздражение	0,029	0,177	0,030	0,083	-0,064	-0,114	0,146	0,048	0,115	-0,272*
Подозрительность	0,028	0,186	0,110	0,155	-0,207*	-0,163	0,064	-0,134	-0,054	-0,357**
Обида	-0,076	0,139	-0,037	0,028	-0,166	-0,054	0,024	0,107	0,097	-0,071
Чувство вины	0,002	0,084	0,011	0,039	-0,130	-0,109	0,022	-0,087	0,027	-0,190
Индекс агрессивности	-0,151	0,094	-0,077	-0,034	-0,202*	-0,061	0,117	0,033	-0,004	-0,100
Индекс враждебности	0,017	0,198	0,060	0,120	-0,154	-0,147	0,124	-0,061	0,035	-0,369**
Общественные цели	-0,211*	0,007	-0,041	0,107	-0,123	-0,059	0,188	0,059	-0,149	-0,042
Личностные цели	-0,067	0,036	-0,073	0,047	-0,053	-0,049	-0,017	-0,057	-0,116	-0,116
Социоцентричность	-0,200*	-0,133	-0,204*	0,009	-0,019	-0,005	0,108	0,018	-0,194	0,060
Эгоцентричность	-0,105	0,094	0,007	-0,059	-0,132	-0,034	0,099	0,094	-0,102	0,053
Осмысленность	-0,077	0,050	-0,042	-0,132	-0,112	0,036	0,025	0,120	0,041	-0,062
Осведомленность	-0,072	0,095	-0,070	0,045	-0,023	0,042	0,125	0,244*	-0,025	-0,087
Предметность	-0,057	-0,055	0,013	0,074	-0,120	0,009	0,105	0,064	-0,229*	0,006
Субъектность	-0,090	0,026	0,038	0,077	-0,156	-0,042	-0,085	-0,086	-0,202*	-0,140
Эргичность	-0,117	0,097	0,021	0,021	-0,085	-0,142	0,049	-0,050	-0,086	0,070
Аэргичность	-0,040	0,081	0,061	0,051	-0,152	-0,059	0,005	0,017	-0,146	-0,130
Стеничность	0,018	0,109	-0,089	0,074	0,060	0,088	0,072	-0,010	-0,026	-0,011
Астеничность	-0,092	-0,030	-0,051	0,117	0,133	-0,033	0,245*	0,197	-0,238*	0,108
Интернальность	-0,094	-0,031	-0,012	-0,131	-0,210*	0,104	0,060	0,147	-0,149	0,011
Экстернальность	-0,078	-0,065	0,026	0,070	-0,058	0,132	0,170	0,193	-0,199*	0,110
Операциональн. трудности	-0,115	-0,058	-0,147	0,003	-0,051	0,068	0,093	0,109	-0,077	0,091
Личностные трудности	-0,198*	-0,153	-0,125	-0,014	-0,194	0,030	-0,051	-0,009	0,007	-0,037
Уровень тревожности	0,128	0,122	0,028	0,170	0,128	0,011	-0,022	0,106	-0,112	-0,017
Степень соц. адаптации (GCR)	0,066	0,008	0,109	0,134	0,052	-0,185	-0,107	0,021	0,076	0,043

Примечание: максимальные по выраженности параметры выделены жирным шрифтом

Анализ матрицы контрольной группы показал тесноту обратной связи между доминирующим отношением матерей по типу «инфантилизация» и предметностью, субъектностью, астеничностью и экстернальностью детей, а также преобладающим типом материнского отношения «симбиоз» и индексом агрессивности и интернальностью ребенка в семье

гражданских лиц, не имеющих отношения к армии. Значимые взаимосвязи изучаемых свойств и доминирующих типов отношения отцов «симбиоз» и «отвержение» в семьях гражданских не обнаружены.

В результате факторизации данных общей выборки испытуемых было получено четыре значимых фактора. В контрольной группе 1-й фактор мы назвали «Инструментальные агрессоры» – это люди, регулярно стремящиеся достигать каких-то своих целей (статуса, власти, денег, уважения и т. д.) при помощи агрессивных действий (Л. Берковиц); 2-й фактор – «Агрессивность»; 3-й фактор – «Инфантилизация»; 4-й фактор – «Симбиотический страх или надежда на успех». В экспериментальной группе 1-й фактор мы назвали «Эмоционально-реактивные агрессоры» – это вспыльчивые, раздражительные, легко входящие в аффективное состояние люди (Л. Берковиц); 2-й фактор – «Враждебность»; 3-й фактор – «Подавление и контроль»; 4-й фактор – «Боязнь неудачи» (таблица 4).

Таблица 4

Результаты факторного анализа значимых связей между показателями изучаемых параметров
детей военнослужащих и гражданских лиц

Показатели	Дети гражданских				Дети военнослужащих			
	1-й фактор	2-й фактор	3-й фактор	4-й фактор	1-й фактор	2-й фактор	3-й фактор	4-й фактор
Физическая агрессия	0,227	0,705	-0,117	0,088	0,338	0,268	0,069	-0,594
Косвенная агрессия	0,096	0,744	0,241	0,113	0,029	0,423	-0,236	-0,005
Раздражение	0,123	0,645	0,081	-0,129	0,207	0,649	0,095	-0,057
Негативизм	0,158	0,500	-0,087	-0,103	0,115	0,375	0,137	-0,073
Обида	0,069	0,709	0,411	-0,117	0,092	0,681	0,079	0,104
Подозрительность	0,071	0,510	0,488	-0,340	-0,001	0,636	0,013	0,258
Вербальная агрессия	0,149	0,739	-0,220	0,075	0,216	0,618	-0,023	-0,202
Чувство вины	-0,044	0,258	0,245	-0,148	-0,039	0,550	0,023	0,423
Индекс агрессивности	0,208	0,880	-0,115	0,017	0,351	0,688	0,060	-0,407
Индекс враждебности	0,080	0,695	0,514	-0,261	0,057	0,809	0,057	0,221
Общественные цели	0,652	0,064	-0,119	0,036	0,590	0,156	0,086	-0,040
Личностные цели	0,646	-0,006	0,059	-0,213	0,595	0,163	0,111	0,025
Социоцентричность	0,527	-0,181	-0,144	0,123	0,386	0,131	-0,130	0,181
Эгоцентричность	0,815	0,091	-0,060	0,037	0,665	-0,070	0,058	-0,052
Осмысленность	0,429	0,307	-0,143	0,025	0,507	0,022	-0,108	-0,016
Осведомленность	0,399	0,150	-0,033	0,196	0,626	0,058	0,006	0,038
Предметность	0,814	0,008	0,096	0,000	0,622	0,133	-0,052	-0,019
Субъектность	0,804	-0,045	0,115	-0,232	0,704	-0,034	-0,047	0,004
Эргичность	0,714	0,216	0,066	-0,098	0,696	-0,078	-0,055	-0,227
Аэргичность	0,606	0,323	0,067	-0,146	0,751	0,061	-0,111	0,061
Стеничность	0,536	0,303	0,410	0,042	0,657	0,126	0,064	0,240
Астеничность	0,399	-0,175	0,437	0,249	0,133	0,196	0,044	0,523
Интернальность	0,770	0,074	-0,017	-0,010	0,607	0,163	0,067	-0,026
Экстернальность	0,730	0,194	0,168	0,166	0,715	0,143	-0,109	0,142
Операционал. трудности	0,672	0,253	0,300	0,028	0,439	0,167	-0,084	0,186
Личностные трудности	0,496	0,239	0,050	-0,078	0,696	0,243	0,060	0,009
Степень соц. адап.(GCR)	-0,041	0,009	0,225	-0,070	-0,164	0,182	-0,266	0,130
Тревожность (CMAS)	-0,149	-0,159	0,171	0,498	0,114	0,045	-0,054	0,755
Тревожность (стены)	-0,080	0,148	0,215	-0,013	0,136	0,005	0,017	0,727

Отвержение (мать)	-0,067	0,012	0,312	0,084	0,343	-0,019	0,183	0,147
Отвержение (отец)	0,025	-0,018	0,367	0,140	0,201	-0,286	0,196	0,249
Кооперация (мать)	-0,060	-0,248	0,242	0,546	0,424	-0,079	-0,004	0,034
Кооперация (отец)	0,006	-0,085	-0,092	0,473	0,126	-0,022	0,324	0,226
Симбиоз (мать)	0,043	0,204	0,092	0,549	-0,075	0,110	0,798	-0,040
Симбиоз (отец)	0,058	0,114	0,014	0,745	0,068	-0,106	0,693	0,016
Гиперсоциализ. (мать)	-0,187	0,189	-0,303	0,248	0,013	0,029	0,650	0,141
Гиперсоциализ. (отец)	0,026	-0,137	-0,165	0,596	-0,075	0,056	0,747	0,083
Инфантилизац. (мать)	0,211	-0,013	0,755	0,025	-0,112	0,143	0,671	-0,111
Инфантилизац. (отец)	0,255	-0,009	0,748	0,002	-0,116	0,040	0,481	-0,124

Примечание: максимальные по выраженности параметры выделены жирным шрифтом

На основании факторного анализа взаимосвязей изучаемых параметров установлено, что показатели личностных методик у детей военнослужащих объединяются в четыре фактора: 1-й фактор включает показатели азэргичности, а также экстернальности; 2-й фактор включает показатели, интерпретируемые как враждебность; 3-й фактор объединяет типы родительского отношения: «симбиоз» со стороны матери и «гиперсоциализация» со стороны отца; 4-й фактор объединяет показатели: «боязнь неудачи», «чувство вины» и тревожность, что интерпретируется как астеничность.

У детей в семьях гражданских лиц показатели личностных методик также объединяются в четыре других фактора: 1-й фактор объединяет показатели эгоцентричности, а также приоритетные зоны приложения агрессии; 2-й фактор объединяет показатели физической, косвенной и вербальной агрессии; 3-й фактор интерпретируется как «инфантилизация»; 4-й фактор объединяет тип родительского отношения «симбиоз» со стороны отца и тревожность ребенка.

Интерпретация взаимосвязей изучаемых параметров в результате факторного анализа позволяет сделать выводы:

1. Основным «пусковым механизмом» эмоциональной агрессии детей из семей военнослужащих является практически любой вид негативного аффекта. Чем более интенсивно внутреннее возбуждение, создаваемое негативным событием, тем выше вероятность того, что человек будет кого-нибудь атаковать. Агрессия детьми из семей гражданских лиц инициируется ими самими, а не вызвана реакцией на специфические неприятные условия. Такое поведение детей скорее является тактикой, служит инструментом для достижения цели, не связано с простым причинением боли другому человеку.

2. У детей военнослужащих преобладает общая негативная, недоверчивая позиция по отношению к окружающим, готовность к проявлению агрессии, они редко прибегают к физической агрессии, в отличие от детей гражданских, проявляющих активные внешние реакции агрессии по отношению к конкретным лицам, они не склонны к аутоагрессии.

3. В семьях военнослужащих чем больше родители ощущают тревогу за ребенка, ребенок им кажется беззащитным, особенно когда ребенок начинает автономизироваться, тем больше они стараются навязать ребенку во всем свою волю, не в состоянии встать на его точку зрения, за проявление своеволия ребенка сурово наказывают. Родители пристально следят за социальными достижениями ребенка, его индивидуальными особенностями, привычками, мыслями, чувствами. Ребенок представляется им неприспособленным, неуспешным, открытым для дурных влияний.

В семьях гражданских в большинстве случаев родители воспринимают своего ребенка маленьким, незрелым, его интересы, увлечения, мысли и чувства кажутся родителям детскими, несерьезными.

4. Чем больше проявляется чувство вины, угрызение совести и уровень тревожности детей военнослужащих, тем больше боязнь неудачи, страх позора, и тем меньше использу-

ется физическая агрессия, эти дети не могут ударить другого человека в критической ситуации, они менее агрессивны (однако готовность к проявлению агрессии имеет высокие числовые показатели). Чем больше отцы в семьях гражданских лиц ощущают себя с ребенком единым целым, стремятся удовлетворить все потребности, оградить его от трудностей и неприятностей жизни, тем выше тревога завышенных ожиданий детей, их «надежда на успех».

На основании анализа и интерпретации взаимосвязей изучаемых параметров сформулированы следующие выводы:

- для стилей «отвержение» (со стороны отца) и «кооперация» (со стороны матери) характерно отсутствие поддержки агрессивных проявлений ребенка, при этом родителями применяются не угрозы, физические наказания и порицания, а такая форма дисциплинарного воздействия как объяснение (вербализация), что способствует саморегуляции поведения ребенка. Для стиля «отвержение» характерно недоверие, неуважение к ребенку, а также полное равнодушие, попустительство, отсутствие контроля и эмоциональное отвержение. Все это приводит к высокой агрессивности и тревожности. В работе И. В. Дубровиной подчеркивается, что при негативном отношении взрослых к ребенку возникает состояние тревоги, также причиной тревоги может быть длительный дефицит эмоционального общения даже между одним из взрослых и ребенком. Отец в силу своей профессиональной занятости и личностных особенностей дает ребенку меньше эмоционального тепла и заботы, однако, значимой зависимости тревожности ребенка от «отвержения» со стороны отца не обнаружено;

- «кооперация» – социально желательный образ родительского отношения, который заинтересован в делах и планах ребенка, старается во всем помочь ребенку, сочувствует ему. Родители высоко оценивают интеллектуальные и творческие способности ребенка, поощряют инициативу и самостоятельность ребенка, испытывают чувство гордости за него. Чем выше степень социально желательного образа родительского отношения, тем в большей степени агрессивные формы помогают ребенку быстрее достичь поставленных целей, успешнее выполнить намеченные планы, его агрессивное поведение побуждается стремлением завоевать уважение сверстников, однако, тем в большей степени ребенок проявляет подозрительность и мстительность;

- дети, чрезмерно опекаемые родителями (особенно матерью), слишком зависимые от нее являются более тревожными, беспомощными и беззащитными в ситуации новизны. Их неуверенность и страх базируется на отсутствии навыков общения, самообслуживания. Эти дети характеризуются чрезмерной настойчивостью в осуществлении своих желаний и тревожностью, их агрессивность проявляется в формах вербальной агрессии, подозрительности к окружающим, враждебности. Доминирующее материнское отношение по типу «симбиоз» сочетает в себе разные тактики родительского отношения, повышенную эмоциональную заботу, усиление контроля поведения ребенка. Такие особенности воспитания способствуют росту агрессивности и тревожности и снижению уровня социальной адаптивности ребенка;

- в случае доминирования отцовского отношения по типу «авторитарная гиперсоциализация» отчетливо просматриваются слишком жесткие методы воспитания. Отец старается навязать ребенку свою волю и не может поддержать его точку зрения. За непослушание ребенка сурово наказывают. Отношение отца к успехам ребенка тревожно-мнительное, наблюдается чрезмерная озабоченность родителем будущим ребенка. Властные, деспотичные военнослужащие родители могут вызвать в своем ребенке аналогичные черты – грубость, несдержанность, склонность к подавлению других и прямо противоположные – подавленность, робость, страх. Ребенок, воспитывающийся в военных семьях, «обязан» исполнять чужие приказания. Такое влияние отца-офицера лишает ребенка самого главного – способности самостоятельно мыслить, анализировать и принимать решения. Эти характеристики стиля способствуют проявлению агрессивности у детей в форме косвенной агрессии по-

средством таких инструментально-стилевых действий как смещение ее на более доступный объект, провокациях, действиях исподтишка, взрывах ненаправленной ярости, наущничестве, тайном злословии, тревожности, а также переживанию неуспешности ребенка, ему свойственно состояние внутреннего дискомфорта, отсутствие воли, инициативы, проявляются признаки социальной дезадаптивности;

– для стиля «маленький неудачник» характерно, что родитель приписывает ребенку личную и социальную несостоятельность. Интересы, увлечения, мысли и чувства ребенка кажутся родителю несерьезными. Родитель досадует на его неуспешность и неумелость. Такие родители постоянно ощущают тревогу за детей, поскольку они кажутся им незрелыми или особенными, они опекают и оберегают их. Чем выше уровень инфантилизации, тем ниже степень социальной адаптации детей, тем больше они переживают свою нестандартность (несоответствие ожиданиям социума), свою неуспешность в сфере принятия решения и проблемы межличностных отношений. Матери, которые считают своих детей «маленькими неудачниками», не доверяют им, жалуются на их неуспешность и неумелость, тем самым снижают желание ребенка оградить других людей от неприятностей, защитить их права, проявлять агрессию с целью добиться признания среди сверстников.

Таким образом, факторами, способствующими увеличению тревожности, агрессивности и социальной дезадаптивности детей военнослужащих, следует считать такие стили родительского отношения как «авторитарная гиперсоциализация» со стороны отцов-офицеров и «симбиоз» со стороны матерей.

Исходя из полученных результатов четвертого этапа исследования, можно сделать вывод о том, что на специфику проявлений негативных свойств личности у детей профессиональных военнослужащих влияют следующие доминирующие особенности отношения к ним родителей: психологический прессинг, мелочная опека, жесткий контроль, лишение индивидуальности и самостоятельности. Эти особенности, проявляющиеся как психологическое насилие, принимающее форму строжайшей социальной ориентации, регламентации и санкционирования при доминировании отношения отцов-офицеров к детям по типу «авторитарная гиперсоциализация», а также стремление матерей к симбиотическим отношениям с ребенком, удовлетворению всех его потребностей, желанию оградить от трудностей, лишиться автономности. При высокой выраженности этих типов родительского отношения к детям в семьях военнослужащих, прослеживается следующее влияние на формирование специфических черт личности ребенка: властные, деспотичные отцы вызывают в своем ребенке аналогичные черты – грубость, несдержанность, склонность к подавлению других и прямо противоположные – подавленность, робость, чувство вины; чрезмерно опекаемые дети, слишком зависимые от матери являются более тревожными, неуверенными, эмоционально неустойчивыми и беззащитными в ситуации новизны. Основой их неуверенности и страха является отсутствие навыков общения, самообслуживания, чрезмерная настойчивость в осуществлении своих желаний и подозрительность к окружающим. Родители лишают ребенка самого главного – способности самостоятельно мыслить, анализировать возникшие проблемы и принимать решения. Детям из семей военнослужащих свойственно состояние внутреннего дискомфорта, переживание своей неуспешности, отсутствие воли, инициативы, проявляются признаки социальной дезадаптивности. В подростковом возрасте, не умея адаптироваться в группе сверстников, они отличаются нарушением норм и ожиданий социальной среды, нестандартностью форм поведения. Это подтверждает правомерность выдвинутой нами гипотезы о том, что особенности проявления тревожности, агрессивности и социальной дезадаптивности детей, обусловлена спецификой детско-родительских отношений в семьях профессиональных военнослужащих.

Список литературы:

1. Варга А. Я. , Столин В. В. Тест-опросник родительского отношения // Практикум по психодиагностике // Психодиагностические материалы. М.: Изд-во Моск. ун-та, 2008. С. 107–113.
2. Варга А. Я. Структура и типы родительских отношений: Дис...канд.психол.наук – М., 2002.
3. Прихожан А. М. Тревожность у детей и подростков: психологическая природа и возрастная динамика. – М., 2000.
4. Ромм М. В. Адаптация личности в социуме. – Н., 2002.
5. Спирева Е. Н. Влияние личностных особенностей родителя и ребенка на стиль семейного воспитания // Материалы Всероссийской научной конференции «Психологические проблемы современной российской семьи». Часть 1 /под общей редакцией д-ра психол. наук В. К. Шабельникова и канд. психол. наук А. Г. Лидерса. – М., 2003. – С. 290–300.

О КРИТИКЕ ТЕОРИИ ПРЕДЕЛЬНОЙ ПОЛЕЗНОСТИ

ON THE CRITICISM OF THE THEORY OF MARGINAL UTILITY

Мареев Сергей Николаевич, д-р филос. наук, проф. Современная гуманитарная академия, Москва. e.v.mareeva@yandex.ru

Mareev S. N., PhD, Prof.
Modern University for the Humanities

В статье показаны условия формирования в XIX в. теории предельной полезности и реакция на ее появление со стороны теоретиков научного коммунизма (в лице Ф. Энгельса) как наследников трудовой теории стоимости. В статье представлены критические аргументы, высказанные при обсуждении этой теории советскими экономистами, оценка теории предельной полезности М. Вебером и Т. Вебленом. Хотя эта теория получила отражение в социалистических идеях фабианства, в наши дни ее содержание интересно как экзотический факт развития экономической мысли, но не как адекватное теоретическое основание экономической политики

The article presents conditions of forming the theory of marginal utility in XIX century and the reaction of scientific communism theoreticians (Fredrik Engels) as labor theory of value followers to its appearance. It introduces critical arguments made during the discussion of the theory by Soviet economists, M. Weber and T. Veblen's assessment of the marginal utility theory. Though this theory was reflected in socialist ideas of Fabians, nowadays its content is interesting as a exotic fact of economic thought development, but not as an adequate theoretical basis for economic policy

Ключевые слова: теория предельной полезности, трудовая теория стоимости, маржинализм, марксизм, социализм, фабианство, Е. Бем-Баверк, М. Вебер, Т. Веблен, Ф. Энгельс

Keywords: marginal utility theory, the labor theory of value, marginalizm, Marxism, socialism, Fabianism, E. Böhm-Bawerk, M. Weber, T. Veblen, Engels

 маржинализме в экономической науке принято говорить как о «революции». Но если классическая политическая экономия с ее трудовой теорией стоимости была революцией, то маржинализм в экономической науке стал, скорее, контрреволюцией. А если к этому присовокупить идеологический момент, то «революция» и «контрреволюция» здесь будут звучать не только как фразеология.

Надо сказать, что К. Маркс и Ф. Энгельс, которые застали появление и распространение маржинализма, отреагировали на него крайне отрицательно. «... Самой модной теорией, - писал Энгельс русскому экономисту-народнику Николаю Францевичу Даниэльсону в письме от 5 января 1888 г., - считается здесь в настоящее время теория Стэнли Джеворса, согласно которой стоимость определяется полезностью, то есть меновая стоимость = потребительной стоимостью, а, с другой стороны, пределом предложения (то есть издержками производства), что есть просто запутанный и окольный способ сказать, что стоимость определяется

спросом и предложением»¹. Далее в письме Даниельсону уже от 15 сентября 1888 г. он пишет: «И им удалось до такой степени ослепить обыкновенных филистеров, что здесь, в Лондоне, в настоящее время имеется четыре человека, называющих себя «социалистами» и в то же время уверяющих, будто бы они совершенно опровергли нашего автора [Маркса], противопоставив его учению теорию Стэнли Джевонса!...»². Но в чем теория предельной полезности несовместима с социализмом?

Энгельс и под конец жизни, когда уже выступила Австрийская школа, не принимал всерьез теорию предельной полезности. Там, где Энгельс в предисловии к Третьему тому «Капитала» критикует некоего Лексиса за то, что тот «объясняет» прибыль капиталиста из того, что он продает дороже, чем покупает, а рабочий этого сделать не может, мы читаем следующий комментарий: «Не требуется больших усилий мысли, чтобы убедиться, что это «вульгарно-экономическое» объяснение прибыли на капитал практически ведет к такому же результату, как и теория прибавочной стоимости Маркса; что, с точки зрения Лексиса, рабочие находятся совершенно в таком же «неблагоприятном положении», как и по Марксу; что они совершенно так же оказываются обманутыми, потому что каждый нерабочий может продавать выше цены, а рабочий не может; и что на основе этой теории может быть построена по крайней мере столь же поверхностная система вульгарного социализма, какая создана здесь, в Англии, на основе потребительной стоимости и предельной полезности Джевонса – Менгера»³. Я даже думаю, замечает он, что, если бы драматургу Джорджу Бернарду Шоу была известна эта теория прибыли, он дал бы отставку Джевонсу и Карлу Менгеру и «на этом камне вновь воздвигнуть фабианскую церковь будущего»⁴.

Речь идет о фабианстве в социалистическом движении Англии, в котором упор делался на постепенное обновление общества путем совершенствования условий труда и форм собственности. Но теория предельной полезности была взята на вооружение не только социалистами-фабианцами, но и немецкой националистической Исторической школой политической экономии. Вот что писал в связи с этим Энгельс в письме Фридриху Адольфу Зорге 8 февраля 1890 г.: «У нас здесь тоже есть свои националисты – фабианцы, благонамеренная банда, состоящая из «образованных» буржуа, которые опровергли Маркса с помощью гнилой вульгарной политической экономии Джевонса; она настолько вульгарна, что ее можно толковать как угодно, даже социалистически. Главная цель их, как и в Америке, – обратить буржуа в социалистов и, таким образом, мирным и конституционным путем ввести социализм...»⁵.

В последние годы жизни Е. Бем-Баверк его лекции в Венском университете слушал Николай Бухарин, который под впечатлением от них написал книгу «Политическая экономия рантье», опубликованную уже в 1919 г. Почему рантье? Дело в том, что рантье ничего не производит, а только *потребляет* произведенное другими. Поэтому и цена для него определяется не издержками производства, а «ценностью», или «полезностью», лично для него того или иного продукта. А потому примеры, которые приводит Бем-Баверк в своих сочинениях, как отмечает Бухарин, касаются исключительно верховых лошадей, ковров, душистых сигар, токайского вина. И если ему случается говорить о труде, то Бем-Баверк говорит о «труде» по срыванию цветов, или о «труде», затраченном на покупку театрального билета. Понятно, что социалист и марксист Бухарин увидел в лице Бем-Баверка своего идейного и теоретического противника.

¹К. Маркс, Ф. Энгельс. Письма о «Капитале». М., 1986, С. 267-268.

²Там же, С. 268-269.

³К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., Т.25, Ч.1, С. 13.

⁴К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., Т.25, Ч.1, С. 13.

⁵Письма о «Капитале», С. 270.

Антисоциалистическая сущность маржинализма понятна. Ведь принцип социализма: каждому по его труду. (Как «трудится» рантье, тоже вполне понятно.) То есть каждый работник должен получать эквивалент своего трудового вклада в общее богатство страны, в том числе и эквивалент в денежном выражении. И стоимость того, что он купит на эти деньги, равна его труду. Ему же говорят, что стоимость определяется не его трудом, а «предельной полезностью» того продукта, который он покупает. И то, чего он не может купить на свою зарплату, оказывается для него «бесполезным».

Таким образом, выходит дуализм. Для рабочего, живущего на зарплату, стоимость того, что он может купить, определяется его трудом. А для рантье она определяется «предельной полезностью» продукта для этого бесполезного для общества человека. Но если доход рантье - неоплаченный труд рабочего, то стоимость того, что он покупает, тоже определяется трудом, только не его трудом, а неоплаченным трудом того же рабочего. Если «ликвидируется» трудовая теория стоимости, то, естественно, «ликвидируется» трудовая теория прибавочной стоимости. И, тем самым, «ликвидируется» эксплуатация человека человеком. Что и требовалось доказать.

Австрийскую школу критиковали не только марксисты. Русский экономист Л. Н. Юровский, как отмечает А. Г. Худокормов, в обосновании невозможности измерения предельных полезностей и, следовательно, проверки их реального существования, поддерживал легального марксиста П. Б. Струве. Речь шла о несоизмеримости полезностей одних и тех же благ для различных субъектов. Согласно Юровскому, теоретическая экономия не потеряет ничего, «если будет утверждать лишь то, что она знает: что цена, которую субъект готов платить за благо, уменьшается, уменьшается по общему правилу по мере того, как он получает или может получить в свое распоряжение большее количество его». По его словам, «это есть экономический факт, из которого теория ценности – цены может делать существенные выводы, - за некоторыми исключениями те же выводы, которые делают теоретики предельной полезности...»⁶.

Иначе говоря, фактом является то, что цена понижается по мере роста предложения. Соответственно – наоборот, цена повышается по мере сокращения предложения. Хлеб не станет менее полезным, если его в изобилии на рынке. Но цена его упадет. «Предельная полезность», таким образом, оказывается той сущностью, которая подлежит усекновению при помощи «бритвы» Оккама: не надо умножать сущности без необходимости. «Робинзонада, - как писал А. В. Аникин, - оказалась настоящим кладом для субъективной школы в политической экономии, которая пытается рассматривать экономические явления через призму субъективных ощущений и психологии отдельного человека. Для этой политической экономии, возникшей в 70-х годах XIX в., в центре внимания которой стоит «атомистический индивид», более подходящей фигуры, чем Робинзон, не придумаешь»⁷.

Теория предельной полезности, как было давно подмечено, имеет пределы своего применения. Так, например, Макс Вебер замечает следующее: «Вопрос о том, например, до каких пределов следует разрабатывать современную «абстрактную теорию», является по существу вопросом экономии в научной работе, направленной также на решение и других проблем. Ведь и «теория предельной полезности» подвластна «закону предельной полезности»⁸. О предельной полезности теории предельной полезности речь идет в работе Торстейна Веблена «Ограниченность теории предельной полезности»⁹. «Характерной особенно-

⁶ Юровский Л. Н. Очерки по теории цены. Саратов, 1919, С. 49.

⁷ Аникин А. В. Юность науки. Жизнь и идеи мыслителей-экономистов до Маркса (Изд. 2-е) Год: 1975, С. 116.

⁸ Вебер М. Объективность и понимание в экономике. – Философия экономики. Антология. М., 2012, С. 90.

⁹ См.: там же, С. 158.

стью экономической теории предельной полезности является ее очевидная ограниченность»¹⁰ - начинает свою критическую работу Веблен. В чем же, конкретно, ее ограниченность?

Первое, что отмечает в этой связи Веблен, это неприменимость теории предельной полезности к *производству*. Речь здесь может идти только об *обмене* и *потреблении*. Самой оригинальной и многообещающей работой в этой области является работа Кларка. Но и его усилия не увенчались успехом. Второе, что отмечает Веблен, – это то, что данная теория носит «совершенно статический характер». «В ней никак не учитывается движение, а рассматривается лишь приспособление ценностей к той или иной ситуации»¹¹. В частности, не учитывается технологическое развитие последних двух столетий, что крайне важно, как замечает Веблен, в современной экономической жизни. (Статья Веблена была опубликована в 1909 г.). «Постулат гедонизма, – пишет Веблен, – и связанное с ним понятие дифференциальной полезности никогда не служили и не могут служить инструментом исследования сущности феноменов роста. Теория предельной полезности никак не реагирует на изменения деловых привычек и традиций в денежных отношениях людей или на сопутствующие им модификации принципов поведения, которые связаны с изменяющимися условиями деловой жизни»¹².

Следующим недостатком теории предельной полезности, по мнению Веблена, является то, что она не соответствует основному принципу научности – принципу *причинности*. Эта теория не излагается с точки зрения причины и следствия. «Отношение достаточного основания, – отмечает Веблен, – действует только по направлению от предсказанного будущего к настоящему и значимо лишь как интеллектуальный, субъективный, личный, телеологический феномен. Между тем отношение причины и следствия действует только в противоположном направлении и значимо лишь как субъективный, личный, телеологический феномен. Современная система знания в целом опирается на отношение причины и следствия. Отношение же достаточного основания принимается в анализе только условно и лишь в качестве некоего приближенного фактора, всегда с недвусмысленной оговоркой, что этот анализ должен, в конечном счете, формулироваться в терминах причины и следствия»¹³.

Веблен сам плохо понимает диалектику того, что Аристотель назвал *целевой* и *действующей* причинами. Допустим, что я из предположения о том, что какое-нибудь революционное изменение в технологии добычи нефти должно понизить ее стоимость, воздерживаюсь от ее фьючерсной закупки, то есть поступаю *целесообразно*. Но я делаю предположение на основе понимания *действующей* причины: более прогрессивная технология понижает удельные издержки и, следовательно, понижает стоимость. И если мое предположение подтверждается, и я на этом выиграл, то *практика подтверждает классическую теорию издержек*. А теория предельной полезности здесь оказывается не причем. Однако здесь сработала и *целевая* аристотелевская причина, как она вообще работает во всякой человеческой целесообразной деятельности. Но в реальном результате она оказывается *снятой*. Она только «момент» *действующей* причины. И маржиналистский «гедонист» тоже вынужден оглядываться на размеры своего кошелька, когда он чего-то *хочет*. «Отношение достаточного основания, – пишет Веблен, – весьма существенный элемент человеческого поведения. Именно разборчивая предусмотрительность отличает деятельность человека от действия животного»¹⁴. Животное только *хочет*, и оно не предусматривает возможных последствий своих «желаний». И человек, который действует, только исходя из своих «желаний», тоже животное.

¹⁰ Там же.

¹¹ Там же, С. 159.

¹² Там же, С. 160.

¹³ Там же, С. 163.

¹⁴ Там же.

Четвертым недостатком теории предельной полезности, как считает Веблен, является индивидуализм. Индивидуализм и есть собственно животный способ поведения. Иначе говоря, это некультурное поведение. Культура ограничивает наши желания. Известно, что греки пили вино, разбавленное на две трети водой. Такова была их культура, как выражаются в наши дни, «культура потребления». Веблен – эволюционист, и культура у него меняется, хотя не исторически, а только эволюционно и кумулятивно. «Развитие культуры – это кумулятивная последовательность формирования привычек»¹⁵. Как экономический агент человек всегда действует в рамках определенной культуры, в рамках определенных институтов, как выражается Веблен. То есть он действует как общественное существо. Поэтому адекватную теорию экономического поведения нельзя, как считает Веблен, построить с точки зрения индивида, «ведь реакции, из которых состоит человеческое поведение, происходят в соответствии с институциональными нормами и со стимулами, имеющими институциональный смысл»¹⁶.

Наконец, последнее. Практически простой товарообмен в современной жизни встречается крайне редко и представляет собой исключение из денежного обмена. Деньги – это общественный институт. В природе денег, понятно, нет. И отдельный индивид, который пользуется деньгами, зарабатывает их и тратит, уже поэтому действует как общественное, а не природное существо. Соответственно, любой нормальный человек соотносит свои «желания» с возможностями, которые лимитированы суммой денег, которой он располагает. И, тем более, когда речь идет не об отдельном индивиде. «Учет, которому подлежат все явления современной экономической жизни, - пишет Веблен, - это учет в терминах цен; и в соответствии с текущими требованиями не существует никакой другой общепризнанной системы бухгалтерского учета, никакой иной системы оценок ни де-юре, ни де-факто, которой подчинялись бы явления современной жизни»¹⁷.

Специфика капитализма, как определил ее Макс Вебер, это калькуляция. И именно с этой точки зрения исследовалось капиталистическое производство. «Такое исследование, – как замечает Веблен, – отличается от пресловутого исчисления удовольствий, которое якобы лежит в основе поведения»¹⁸. И человеческое достоинство в этом обществе, как показывает Веблен, определяется не суммой удовольствий, которые он получает в жизни, а той денежной суммой, которой он располагает. А потому, думается, что «теория предельной полезности» после Веблена может существовать только как экзотический факт истории экономической мысли, но не как теоретическое основание экономической политики.

¹⁵ Там же, С. 166.

¹⁶ См.: там же, С. 166.

¹⁷ Там же, С. 169.

¹⁸ Там же, С. 171.

К ВОПРОСУ О ДУХОВНЫХ ЦЕННОСТЯХ В БИЗНЕСЕ

ON THE QUESTION OF SPIRITUAL VALUES IN BUSINESS

Панов Анатолий Иванович, д-р полит. наук, проф., Институт МИРБИС, Москва.
evrazia@mirbis.ru

Panov A. I., doctor of political sciences, prof.,
Institute MIRBIS, Moscow

В статье проводится сравнение лучших примеров русского и современного российского предпринимательства с морально-психологической стороны. Показывается социальная ответственность бизнесмена и предпринимателя перед обществом и перед своим будущим. Ведь сегодня-завтра будет вчера. За основу взяты принципы русского предпринимательства 1912 года и их современная интерпретация

This paper compares best examples of Russian and modern Russian entrepreneurship in moral and psychological aspects. Social responsibility of a businessman and entrepreneur to society and to his future are considered. After all, today-tomorrow will be yesterday. It is based on the principles of Russian business of the year 1912 and their modern interpretation

Ключевые слова: бизнес, предпринимательство, принципы, мораль, нравственность, власть, ответственность, человек, экономика

Keywords: business, entrepreneurship, principles, ethics, morality, power, property, people, economy

Российское предпринимательство и бизнес всегда отличались от иностранного, в силу наличия собственного духовного стержня в своей деятельности, то есть общечеловеческие ценности плохо принимались в нашем бизнесе, хотя их в современной России пытаются усиленно внедрять.

Как утверждал выдающийся русский энциклопедист А. А. Богданов: «Всякая человеческая деятельность объективно является организующей или дезорганизующей. Это значит: всякую человеческую деятельность – техническую, общественную, познавательную, художественную – можно рассматривать, как некоторый материал организационного опыта и исследовать его с организационной точки зрения»¹⁹.

Лихие девяностые годы отвергли морально-нравственные ценности не только советские, но и предсоветские – самодержавной России. Но период общей аморальности прошёл, и человек стал задумываться не о материальном, а о духовном. Конечно не все, а в первую очередь те, кого обманули, и те, которые обманулись сами, желая обмануть других. Вспомним финансовую пирамиду Мавроди, банк «Хопёр» – который упёр (то есть, говоря русским языком, украл), различные «Властелины» и так далее. И сегодня чуть ли не те же люди заговорили о морали, то есть о ценностях в бизнесе. Возможно, прав Б. А. Березовский, который говорил, что во время приватизации все были недовольны, и те, кого обобрали и те, кто обирали других. Последним казалось, что сосед украл у бывшего советского государства больше.

Так зададимся вопросами:

1. Бизнес аморален?
2. Бизнес нравственен?
3. Бизнес где-то посередине?

¹⁹ Богданов А. А. Тектология: Всеобщая организационная наука. Междун. ин-т А. Богданова. М.: «Финансы». 2003. - С.29.

И дополнительно рассмотрим, почему сегодня заговорили о ценностях в бизнесе? Ведь то, что ценно для одного человека, может быть совершенно обратным для другого. Как изменяются или не изменяются духовные принципы в зависимости от пространства и времени?

Духовные ценности советского общества стали презираться и попирались в демократическом режиме. Поэтому нам придётся рассматривать эту проблему в ракурсе пространственно-временного фактора, где пространство – это люди, территория и соответственно их время. В. А. Шишкин пишет: «...нация, с её опорой на территорию, государство и экономику есть отчуждённая реализация самой нации как носителя особенной культуры. На место политического единства и духовного братства на социальной основе правды приходит отрицающая их частная собственность как источник вопиющего неравенства и не обоснованное неравенство, то есть в народном понимании неправда. Основу сплочения – правду – пытаются заменить её полной противоположностью для сплочения нации»²⁰. Понятно, что успеха реформ нельзя добиться, попирая многовековые идеалы, лежащие в основе ментальности русских.

Эту проблему автор будет рассматривать на примере семи принципов ведения дел в России, выработанных российскими предпринимателями в 1912 году²¹. Небольшое натяжение, на взгляд автора, с морально-нравственной точки зрения бизнес в России не становится нравственным, потому что в него вложена чужая сущность. В России всегда развивалось предпринимательство.

Первый принцип: уважай власть. Власть – необходимое условие для эффективного ведения дел. Во всём должен быть порядок. В связи с этим проявляй уважение к властям в узаконенных эшелонах власти. Этот пункт, как и все остальные для российского предпринимателя. Но поскольку он несёт в себе нравственный аспект для современного российского бизнесмена, то он проблематичен. Тысячи убитых граждан и осужденных государственных чиновников явно не создали авторитет у власти. Начало присвоения частными лицами общенародной собственности пришло через манипуляцию сознанием граждан, которым было обещано многое, и не выполнено. Назвали этот процесс ваучеризацией²² – английское слово, имеющее двойной смысл.

Второй принцип: будь честен и правдив. Честность и правдивость – фундамент предпринимательства, здоровой прибыли и гармоничных отношений в делах. Российский предприниматель должен быть безупречным носителем добродетели, честности и правдивости.

Можно двумя руками проголосовать за этот тезис. Но фактически именно против него и выступает значительная часть российских бизнесменов различного уровня. Крупный бизнес знает, что он нажил капиталы нечестным путем и, естественно, просто вынужденно признаёт, что невозможно победить конкурента без обмана. В то же время бизнес сам по себе в России это не предпринимательство, то есть не производство, как промышленное, так и сельское. Услуги не создают они лишь фон, декорации для действий, а исполнители принимают решения независимо от них. Бизнес, основанный на принципе «купи-продай», далёк от созидания. И он существует, но не должен превалировать в экономике и нравственности, иначе начинается разрушение и физическое и духовное, что собственно и произошло в России.

Средний бизнес как между молотом (власть) и наковальней (народ – потребитель). Ему есть что терять, поэтому он стремится быть честным и правдивым, но попадая в безнравственную среду, сам становится таковым. Понимая, что для развития его к государ-

²⁰ Шишкин В. А. Национальный идеал как общий закон развития культуры: монография / под ред. А. И. Гурьева. – Барнаул, ИП Колмогоров И. А., 2014. – С. 224.

²¹ Нравственные принципы предпринимательства в России ruskline.ru/analitika/2010/05/24... копия.

²² ВАУЧЕР russo.com.ua/slovar_inostrannyih... копия

ственной кормушке не допустит крупный бизнес и чиновничество, он пытается переходить к предпринимательству, то есть создавать.

Малый бизнес. Издано огромное количество документов по поддержке малого и среднего бизнеса. А на практике они не развиваются. Просто к этим законам и подзаконным актам, добавляются положения, которые ставят невозможным развитие через различные ограничения и налоги.

Третий принцип: уважай право частной собственности. Свободное предпринимательство – основа благополучия государства. Российский предприниматель обязан в поте лица своего трудиться на благо своей Отчизны. Такое рвение можно проявить только при опоре на частную собственность.

Автор не разделяет этот тезис в силу его обобщённости. Уважать право частной собственности можно, но уровень этой частной собственности вызывает вопросы. На какой объём частной собственности имеет право человек? Свободное предпринимательство должно служить благополучию государства, но российский современный опыт показал, что это далеко не так. В огромных масштабах произошёл вывоз сырья и капитала за рубеж. Согласен, что российский предприниматель обязан трудиться на благо своей Отчизны, но реальность показывает обратное.

Четвёртый принцип: люби и уважай человека. Любовь и уважение к человеку труда со стороны предпринимателя порождает ответную любовь и уважение. В таких условиях, возникает гармония интересов, что создает атмосферу развития у людей самых разнообразных способностей, побуждает их проявлять себя во всём блеске.

Этот тезис великолепен, но не ограничен. Подобную мораль, ценности можно видеть в отдельно взятом коллективе. И таких примеров много и в современной России. В дореволюционной России такими были взаимоотношения на предприятиях русского миллионера Мальцова С. И.: «С. И. Мальцова характеризовала постоянная забота о рабочих и членов их семей. Для рабочих были выстроены одно и двухэтажные дома на 3-4 комнаты с огородами. В сёлах района на средства Мальцова содержались бесплатные школы и больницы. Среди рабочих была достигнута почти поголовная грамотность, искоренено пьянство...»²³. Это было в 60-х годах XIX века. Правда, потом царские чиновники обанкротили его, после выполнения работы отменив заказ. Это тоже мораль и нравственность.

Другой русский предприниматель В. А. Кокорев писал: «Мы видим, что в экономической жизни России пошатнулись три главных устоя: денежный курс, народный кредит и сельское хозяйство. Шаткость этих устоев искривила всё здание, по всем его линиям»²⁴. Эта фраза поясняет обратное, то есть отсутствие заботы и доверия к человеку трудящемуся. И подтверждает деятельность Мальцова С. И.: «... течение народной жизни не может быть направленно на путь спокойствия и благоденствия никакими иными мерами, кроме полного и верного согласования экономических закономерностей с нуждам и потребностями народа... Всё то, что не идёт прямо к этой простой цели, идёт против удовлетворения насущных потребностей Русской жизни». Современным российским искателям ценностей в бизнесе нужно просто лучше знать историю российского бизнеса и тех русских предпринимателей, которые эти ценности воплощали в жизнь.

Пятый принцип: будь верен своему слову. Деловой человек должен быть верен своему слову. Успех в деле во многом зависит от того, в какой степени окружающие доверяют тебе.

Тезис старый и бесспорный. И окружающая бизнес-действительность в России вся построена на нём. Начиная от взаимоотношений конкретных отдельных людей и заканчивая

²³ См. РЫНОК И НАЦИОНАЛИЗМ. СПЕЦНАЗ РОССИИ specnaz.ru/articles/132/0/640.htm копия (дата обращения 26.01.15 г.)

²⁴ Кокорев В. Экономические провалы (по воспоминаниям с 1837 года) -... gumer.info/bibliotek_Buks/Econom...

отношениями между бизнес-сообществом и властью. Американизация российского общества ведёт к тому, что все отношения людей между собой, тем более в бизнесе, должны быть прописаны юридически. Опора на юридические нормы, а не на мораль, традиции, нравы, честь, достоинство. Это у них сложилось исторически.

У русских же купцов существовало выражение «Бить по рукам!». Это было закреплением устного договора – твёрдым рукопожатием, и оно соблюдалось строго. С приходом западной морали это правило стало нарушаться. И, наверное, не будет обидным применять правило: «Доверяй, но проверяй!».

Шестой принцип: живи по средствам, выбирай дело по плечу, всегда оценивай свои возможности, действуй сообразно своим средствам.

К этому тезису можно относиться по-разному. Если всегда жить по средствам и ничем не рисковать, то не будешь и прибавлять. По всей видимости речь идёт о том, чтобы затраты не перекрывали доход. И это разумно, иначе твой бизнес прекратится.

Седьмой принцип: будь целеустремлён. Всегда имей перед собой цель. Предпринимателю нужна такая цель как воздух. Не отвлекайся на другие цели. Служение «двум господам» противоестественно. В стремлении к заветной цели не переходи грань дозволенного. Никакая цель не может затмить моральные ценности.

Это качества лидера. А в бизнесе и предпринимательстве находятся не исполнители, а люди творческие, инициативные. Правильно сказано про цель, ибо кораблю, не знающему порт прибытия любой ветер не попутчик. Цель – это стратегия. Это очень важно – выбрать правильную цель, потому что «никакие тактические успехи не исправят ложно выбранную стратегию», – утверждал Отто фон Бисмарк. Нельзя оправдать тех бизнесменов, которые утверждают, что цель оправдывает средства. Как правило, срывает закон возмездия, и бизнесмена постигает банкротство. История только подтверждает этот закон. По всей видимости это исходит из того положения, что человек состоит из двух ипостасей – физической и духовной. Физическая – это тело, оболочка, а духовная – это душа, судьба, программа и так далее. Нарушение равновесия между этими двумя составляющими и приводит к дисбалансу.

На основании вышеизложенного: и на каких ценностях, по мнению автора, нужно было остановиться современному бизнесу? Идеал – это часть лучшей идеологии, то есть ценность, необходимо стремиться к идеалу, что и было целью многих лучших людей планеты Земля. Идеальный – зачастую является синонимом духовного. Это не церковь, хотя стоит прислушаться к словам Святейшего Патриарха РПЦ Кирилла, который на встрече с депутатами Госдумы заявил: «Если у нас будет ясный выбор ценностей, которые никто не может игнорировать, разрушать, с которыми никто не может бороться, тогда у нас будет минимальный базис для общественного консенсуса»²⁵. Смущает в его речи слово «если», за двадцать лет свободы и отсутствия атеизма церковь так и не смогла выработать для россиян набор этих самых ценностей.

Важно и то, что сегодня явно идёт подмена понятий обозначающих ценности. Оболочка вроде привычная и понятная, а содержание искажается совершенно противоположным образом для россиян.

Например, свобода – это не испытание человека, его морали, его выбора между добром и злом, а просто вседозволенность, где права поставлены выше обязанностей. Обязанности быть человеком духовным, а не опускаться до уровня свободы животного. Или справедливость – соответствие себя и окружающих людей, их отношений, или просто всеобщее избирательное право, равенство через закон, парламентская демократия, неизбежность украденного как частной собственности. Традиционная русская соборность это не право народа на принятие решения, а поддержка власти, чтобы та ни делала.

²⁵ Святейший Патриарх Кирилл считает, что власти и обществу в России... radonezh.ru/news/13652.html

Интересным в нашем положении, было бы вернуться к ценностям «морального кодекса строителя коммунизма», возможно, там были ценности, или, отвергнув эти чётко прописанные, мы за двадцать лет так и не придумали ничего нового и толчём воду в ступе, пишем диссертации, исследования, а мораль в обществе всё ниже и ниже.

Таким образом, автор предлагает остановиться в бизнесе на вышеперечисленных принципах предпринимательства как основе.

Но главное, каждый человек независимо от того бизнесмен он или нет, не должен впитывать чужую мораль, не подменять Деда Мороза со Снегурочкой на Санта Клауса. Ведь колонизацию России начали с умов, оттуда и нужно начинать очищение.

Список литературы:

1. Колеченков Н. В., Савинченко Т. И. Духовно-нравственный фактор в истории русского народа и всей России. М.: Изд. группа «Граница», 2014. – 278 с.
2. Кокорев В. А. Экономические провалы. М.: Общество купцов и промышленников России, 2005. - 336 с.
3. Крылов Д. В., Лоза Г. Г., Панов А. И., Цветков А. В. Государственная политика по развитию предпринимательства в России. М.: Изд-во ИП Кошелев «ЭЙДОС», 2009. - 312 с.
4. С. И. Мальцов. Обеспечение народного продовольствия. М.: Издательство: Книга по Требованию, 1881. - 96 с.
5. Майкл Томс: Душа бизнеса. Современная этика предпринимательств. М., Издательство: Весь, - 2010. – 224 с.
6. Посошков И. Т. Книга о скудости и богатстве. М.: Российская политическая энциклопедия, 2010. - 596 с.
7. Румянцева Е. Е. Нравственная экономика. М.: Издательство: ИНФРА, 2010. – 193 с.
8. Шишкин В. А. Национальный идеал как общий закон развития культуры: монография / под ред. А. И. Гурьева. Барнаул, ИП Колмогоров И. А., 2014. – 225 с.

**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ УПРАВЛЕНИЯ
КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ
ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ В СФЕРЕ IT-
БИЗНЕСА**

**PROBLEMS AND PERSPECTIVES OF COR-
PORATE SOCIAL RESPONSIBILITY IN THE
AREA OF IT-BUSINESS**

Семенюк Дарья Дмитриевна

аспирант Института МИРБИС, Москва
sesilia17@bk.ru

Semeniuk D. D.

post graduate student MIRBIS, Moscow

В статье автор на широком материале раскрывает основные подходы к формированию фундамента управления социальной ответственностью бизнеса

Basing on a wide material, this article reveals the author's approaches to forming the foundation of business social responsibility of management.

Ключевые слова: управление, корпоративная социальная ответственность, социальный проект, бизнеса

Keywords: management, corporate social responsibility, social project business

Современные потребители более сознательны, чем когда-либо. Потребитель в настоящее время может оценить продукт буквально за считанные минуты. В связи с этим перед предпринимателем встаёт вопрос о том, чем привлечь внимание потребителя на высоко конкурентном рынке. Одним из таких инструментов, который позволяет повысить конкурентоспособность продукта и предприятия в глазах потребителя, является корпоративная социальная ответственность. Оценивая все многообразие интересующих потребителя продуктов он задумается о социальных вопросах в самую последнюю очередь, но это будет вопрос, определяющий его выбор, и иногда он даже готов будет перейти от привычного бренда в пользу компании, которая производит свой продукт на принципах корпоративной социальной ответственности.

Актуальность данной проблематики заключается в том, что серьезные социально-экономические и политические изменения, произошедшие в нашей стране за последние несколько десятков лет, так и не создали практичной модели взаимодействия бизнеса государства и общества. Государственные структуры так и не сформировали инфраструктуры и нормативной базы для реализации социальных проектов. Бизнес как субъект социальной ответственности так и не выработал эффективных моделей реализации социальных проектов, а гражданское общество ввиду своей слабой интеграции не сформировало четкого запроса для социально-ответственного поведения корпораций. Корпоративная социальная ответственность в нашей стране так и не стала надежной системой взаимодействия между бизнесом, обществом и государством.

Понимание деловыми структурами данной проблемы имеет противоречивый характер. При этом вопросы взаимосвязи и баланса социальной ответственности субъектов экономической деятельности, их выгоды, конкурентоспособности, этики ведения бизнеса, тактических и стратегических целей всегда оставались в поле зрения теоретиков и практиков

менеджмента. В развитых странах идея социально-ответственного поведения бизнеса за последние пятьдесят лет глубоко укоренилась в сознание общества. Был накоплен существенный опыт реализации социальных проектов бизнесом, что позволило сформировать теоретическую и методическую базу, выработать стандарты и параметры оценки уровня социальной ответственности корпораций. Корпоративная социальная ответственность в настоящее время представляет собой институт, который координирует векторы развитие государства, бизнеса и общества.

Большинство западных публичных компаний и ряд российских раскрывают информацию реализованных социальных проектов и их эффективности. Однако методика оценки результативности и эффективности социальной ответственности бизнеса носит противоречивый характер, не учитывает в полной мере ожидания заинтересованных сторон. Отчеты о корпоративной социальной ответственности не всегда имеют логичную структуру и отличаются разнообразием форм и подходов к их составлению.

Следует отметить, что, несмотря на большое количество публикаций в научной и деловой печати по вопросам корпоративной социальной ответственности, практика планирования и реализации, а также контроль и отчетность по социальным проектам бизнеса в нашей стране находится на этапе зарождения. В России государственные органы власти, основываясь на опыте западных стран, стараются побуждать бизнес к развитию партнерства между обществом, государством и корпорациями. Именно поэтому так важно, по нашему мнению, сформировать эффективные методы управления социальными проектами бизнеса и сформулировать модели реализации социальных проектов, как универсального свойства, так и отраслевые. Это необходимо сделать на основе комплексного сотрудничества органов власти и бизнеса.

Наиболее развитая практика социальной ответственности бизнеса в нашей стране принадлежит крупным диверсифицированным корпорациям. Однако зарубежный опыт корпоративной социальной ответственности показывает, что в этих процессах активную роль играет и среднего масштаба бизнес. Приведем ряд примеров социальных проектов среднего бизнеса. Компания Accessibility Partners ориентирована в своей социальной работе на инвалидов. В сотрудничестве с органами государственной власти и некоммерческими объединениями она анализирует информационные и другие продукты, которые расширяют перспективы лицам с различными ограниченными возможностями. Кроме того, более 70% сотрудников компании являются инвалидами. Altered Seasons, основанная в 2003 году 14-летним предпринимателем реализует социальный проект по обеспечению продуктами питания бездомных. Агентство недвижимости Charitable Agents отчисляет 10% от своей комиссии на благотворительность. Художник Ребекка Пирайджина и ее предприятие Children Inspire Design реализует картины, карты и плакаты для поддержки экологического образования. Кроме того, она использует вторично переработанные материалы, экологически чистые краски и био-разлагаемую упаковку для своих работ, а также помогает реализовать украшения, сделанные работницами женского кооператива в Мексике. Данный обзор можно продолжить, но следует отметить, что социальноответственное поведение среднего бизнеса сводится к трем основным аспектам:

1. Отчисление процентов от прибыли на решение острых социальных проблем.
2. Обеспечение занятостью социально незащищенных слоев населения.
3. Экологическая направленность бизнеса.

В связи с этим было бы актуально исследовать наиболее успешный опыт и, наложив его на фундаментальные теоретические идеи и методические разработки, сформировать инструменты управления социальными проектами бизнеса для наиболее успешных отраслей отечественной экономики.

Одной из таких отраслей в России является сфера информационно-коммуникационных технологий. Деятельность предприятий данной сферы охватывает практически все аспекты современной жизни. Кроме того бизнес в данной области носит инновационный характер, устойчив к кризисным явлениям, как экономического, так и геополитического толка. Несмотря на различные проявления мирового финансового кризиса предприятия данной сферы успешно развиваются в нашей стране.

Таблица 1

Интеграция внутренних информационных систем и совместный доступ к информации внутри организации²⁶

Показатели	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год	ТР, % 10/11	ТР, % 12/13
Доля организаций, имевших специальные программные средства для управления закупками товаров (работ, услуг), в общем числе обследованных организаций (%)	н/д	36,1	36,2	38,6	-	107
Доля организаций, имевших специальные программные средства для управления продажами товаров (работ, услуг), в общем числе обследованных организаций (%)	н/д	24,3	22,8	22,9	-	100,4
Доля организаций, использовавших ERP-системы, в общем числе обследованных организаций (%)	5,1	6,2	6,5	7,5	121,6	115,4
Доля организаций, использовавших CRM-системы, в общем числе обследованных организаций (%)	4,1	4,6	5,0	5,7	112,2	114
Доля организаций, использовавших системы электронного документооборота, в общем числе обследованных организаций (%)	н/д	61,9	60,4	61,7	-	102,2

Таким образом, основываясь на данных Таблицы 1, можно утверждать о положительной динамике интеграции внутренних информационных систем и совместном доступе к информации внутри организаций в период за 2010 – 2013 гг. Наибольший темп роста имеют показатели использования ERP- и CRM-систем – 115 и 114% соответственно.

В таблице 2 представлен сравнительный анализ показателей интеграции информационных систем организации с информационными системами контрагентов, показано существенное падение в 2012 году показателей интеграции информационных систем между контрагентами – интегрированность информационных систем контрагентов сократилась более чем на 20%, однако в 2013 году можно отметить незначительный рост данных показателей.

²⁶ Таблица составлена по данным сайта Федеральной службы государственной статистики <http://www.gks.ru/>. Информационное общество URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science and innovations/it technology/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/it_technology/#) (дата обращения 2015.01.27)

Таблица 2
Интеграция информационных систем организации с информационными системами контрагентов²⁷

Показатели	2011 год	2012 год	2013 год	ТР, % 11/12	ТР, % 12/13
Доля организаций, использовавших автоматический обмен данными между своими и внешними информационными системами по форматам обмена, в общем числе обследованных организаций (%)	31,3	24,3	25,7	77,6	105,8
Доля организаций, использовавших SCM - системы, в общем числе обследованных организаций (%)	3,7	2,5	2,6	67,6	104

В таблице 3 представлен ретроспективный анализ развития электронной коммерции в России за 2010 – 2013 годы. Приведена динамика доли организаций, размещавших заказы на товары (работы услуги) в Интернете, в общем числе обследованных организаций, и относительное изменение доли организаций, получавших заказы на выпускаемые товары (работы, услуги) по Интернету, в общем числе обследованных организаций.

Таблица 3
Развитие электронной коммерции в России²⁸

Показатели	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год	ТР, % 10/11	ТР, % 12/13
Доля организаций, размещавших заказы на товары (работы услуги) в Интернете, в общем числе обследованных организаций (%)	35,0	39,2	41,1	43,4	112	106,1
Доля организаций, получавших заказы на выпускаемые товары (работы, услуги) по Интернету, в общем числе обследованных организаций (%)	16,9	17,1	18,0	18,9	101,2	105

Исходя из данных, представленных в таблице 3, о поступательном развитии электронной коммерции в России. При этом предложение существенно опережает спрос.

Общемировую тенденцию в сфере корпоративной социальной ответственности и участия в ней ИТ-бизнеса доходчиво иллюстрирует рейтинг компаний с лучшей репутацией в

²⁷ Таблица составлена по данным сайта Федеральной службы государственной статистики <http://www.gks.ru/>. Информационное общество URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/it_technology/# (дата обращения 2015.01. 27)

²⁸ Таблица составлена по данным сайта Федеральной службы государственной статистики <http://www.gks.ru/>. Информационное общество URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/it_technology/# (дата обращения 2015.01. 27)

области социальной ответственности²⁹. В него вошли следующие компании: Microsoft, Google, The Walt Disney Company, BMW, Apple, Daimler (Mercedes-Benz), Volkswagen, Sony, Colgate-Palmolive, LEGO Group. Как видим, половина компаний, являющихся лидерами в области социальной ответственности, работают в IT-бизнесе.

Однако представители сферы информационно-коммуникационных технологий не так активно реализуют социальные проекты, как, например, банковский сектор или металлургия. Российские компании не вошли в первую сотню рейтинга CSRHUB³⁰. На наш взгляд, предприятия сферы информационно-коммуникационных технологий обладают существенным потенциалом в области социальной ответственности бизнеса. Именно эта сфера имеет все необходимые ресурсы для того чтобы стать методической и практической базой корпоративной социальной ответственности в России. Кроме того, создание эффективных систем управления социальными проектами бизнеса в сфере информационно-коммуникационных технологий положительно повлияет на уровень его конкурентоспособности инвестиционную привлекательность.

Список литературы:

1. Агафонов А. Н., Халеев А. И. Определение и классификация методов анализа и диагностики инновационного потенциала и организационной культуры наукоемких промышленных предприятий // Управление инновациями: теория, методология, практика. 2013. № 5. С. 34-42.
2. Гурьянова И. А., Зильберштейн О. Б. Венчурный бизнес и университеты: опыт анализа иностранных исследований // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2012. № 12. С.84-87
3. Ершова Н. А. Концепция устойчивого развития – обеспечение экономической и социальной безопасности России // Вестник Академии права и управления. 2013. № 30. С. 87-90.
4. Информационное общество URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/it_technology/# (дата обращения 2015.01. 27)
5. Осипов В. С. Теория и методология конкурентного взаимодействия хозяйствующих субъектов: диссертация доктора экономических наук : 08.00.01 / Институт экономики Российской академии наук. Москва, 2013
6. Шкляр Т. Л. Разработка механизма и метода принятия управленческих решений по выбору организационных форм оказания услуг промышленного характера: дисс. ... канд. экон. наук М. 2013. 143 с.
7. Jacquelyn Smith. The 10 Companies With the Best CSR Reputations // Forbs. URL: <http://www.forbes.com/pictures/efkk45mmlm/no-1-microsoft/> (дата обращения 2015.02.02)
8. Search Ratings - CSR Report URL: <http://www.csrhub.com/search/industry/IT-and-Network-Services/?page=4&table=company&sort=desc&order=Overall> (дата обращения 2015.02.02)
9. Уколов В. Ф., Долгопятов А. В. Мировые тенденции развития корпоративной социальной ответственности глобальных компаний. Вестник Университета (Государственный университет управления). 2012. № 16. С. 184-188.
10. Соломатин А.В. Проблемы развития корпоративной социальной ответственности бизнеса в концепции развития новой экономики. Вестник Университета (Государственный университет управления). 2014. № 5. С. 133-135.

²⁹ Jacquelyn Smith. The 10 Companies With the Best CSR Reputations // Forbs. URL: <http://www.forbes.com/pictures/efkk45mmlm/no-1-microsoft/> (дата обращения 2015.02.02)

³⁰ Search Ratings - CSR Report URL: <http://www.csrhub.com/search/industry/IT-and-Network-Services/?page=4&table=company&sort=desc&order=Overall> (дата обращения 2015.02.02)

РОССИЙСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ: СОВРЕМЕННЫЙ РАКУРС

УДК 658.5

UDC 658.5

РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО СОЗДАНИЮ И ВНЕДРЕНИЮ КОРПОРАТИВНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ

DEVELOPMENT OF RECOMMENDATIONS FOR CREATION AND IMPLEMENTATION OF CORPORATE PROJECT MANAGEMENT SYSTEM IN COMPANIES

Аракелян Ани Сасуновна

студентка магистратуры Института МИРБИС, Москва. arakelyan.annie@gmail.ru

Arakelyan A. S.

graduate student Moscow international higher business school MIRBIS (Institute), Russia, Moscow

В статье проводится разработка рекомендаций по созданию и внедрению корпоративной системы управления проектами в организациях, приведены объективные данные по эффективности функционирования КСУП в организации. Основное внимание уделяется анализу роли КСУП в организации и проблемам его внедрения и развития

The article describes the development of recommendations for creation and implementation of corporate project management system in companies, based on objective data on efficiency of CPMS functioning in an organization. The main attention is focused on the analysis of the CPMS role in an organization and to problems of its implementation and development

Ключевые слова: управление проектами; корпоративная система управления проектами; проект; международные стандарты по управлению проектами; УП; КСУП; ИСУП

Keywords: project management; CPMS; project; international standards of Project management; PM; CPMS; ISPM

 Одним из ключевых механизмов рыночной экономики сегодня является управление проектами. В развитых странах оно широко используется почти во всех проектах, обеспечивая тем самым, более эффективное их осуществление. Профессиональное управление проектами на сегодняшний день является мощным инструментом в осуществлении намеченных изменений и преобразований, как в организациях, так и в отдельных структурных подразделениях внутри организаций.

Среди основных ученых, посвятившими себя области проектного управления на сегодняшний день являются: В. М. Аньшин, И. Н. Царьков, В. И. Шилков, А. В. Тычинский и другие. Вопросы проектного управления исследуют также авторы: А. С. Товб, В. Д. Шапиро, И. И. Мазур и другие. Среди зарубежных ученых, это: Клиффорд Грей, Ричард Ньютон, Ким Хелдман, Эрик Ларсен и другие. В результате анализа лучшей мировой практики программного управления и служащие по настоящее время инструментом профессионального управления проектами и программами появились следующие разработки.



Рис. 1. Основные стандарты управления проектами и страны разработки

Однако, несмотря на разнообразие стандартов, самым распространенным и часто используемым в области УП является Project Management Body of Knowledge (PMI PMBoK®). Каждый стандарт дает свое определение «проекта», но будет справедливо отметить, что самым наилучшим и подходящим вариантом, согласно своду знаний PMBoK, является следующее:

Проект – это временное предприятие, предназначенное для создания уникальных продуктов, услуг или результатов. Временный характер проекта означает, что у любого проекта есть определенное начало и завершение. Завершение наступает, когда достигнуты цели проекта; или признано, что цели проекта не будут или не могут быть достигнуты; или исчезла необходимость в проекте.

Процесс реализации каждого проекта происходит в среде, которая оказывает на него прямое или косвенное влияние.

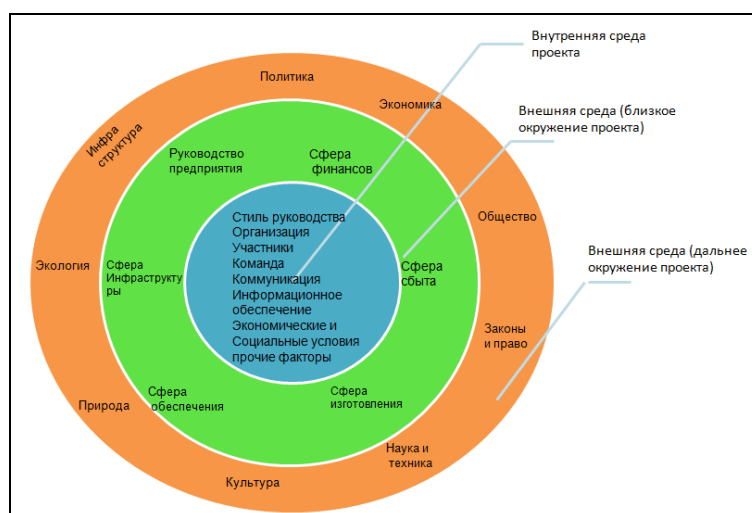


Рис. 2. Таблица внешнего и внутреннего окружения проекта

Если проект создается, значит это кому-нибудь нужно. Значит, кто-то хочет, чтобы они были. И эти люди называются заинтересованными сторонами и их необходимо иденти-

фицировать, а это включает в себя выявление и документирование информации о всех заинтересованных сторонах проекта, включая описание их интересов, потенциального негативного или положительного влияния на проект.

Когда руководство организации принимает решение обеспечить не только эффективное операционное функционирование, но и заложить механизм развития, тогда возникает потребность в таком инструменте как КСУП.

Корпоративная система управления проектами (КСУП; Corporate Project Management System), являясь целым комплексом организационных, методических, технических и информационных средств (согласно общепринятому определению), одновременно поддерживает и повышает эффективность процессов планирования и управления проектами в организации.

Стратегические цели компании достигаются за счет развития долгосрочных отношений с клиентами, использования технологий, повышающих качество обслуживания потребителей и сокращения издержек. А также развитие человеческого капитала в организации.

Создание эффективной КСУП предполагает совместное развитие трех компонентов, а именно:

- 1) корпоративного стандарта;
- 2) технического и информационного обеспечения;
- 3) организационного и кадрового обеспечения.

Недостаточное внимание к хотя бы одному элементу значительно снижает эффективность всей системы в целом.

Подводя итоги, можно сказать, что каждый последующий успешно реализованный проект в любой области хозяйствования предприятия от строительства зданий и сооружений до внедрения новой системы документооборота - это вклад в рост и развитие, в будущее компании.

Как показывает мировая практика, процесс внедрения КСУП достаточно затратный во всех отношениях, однако, результат не заставит себя долго ждать. На предприятии, внедряющем КСУП, совершенствуются процессы жизнедеятельности, отлаживаются механизмы взаимодействия на предприятии, снижаются сроки выполнения проектов, оптимизируются ресурсы, снижаются затраты. В результате, все подразделения работают как единый организм, успешно функционируя на рынке.

Структуру управления Институтом в 2015 году ждут значительные изменения. Стоит переходить к проектному принципу организации работы для достижения лучших результатов, чем прежде.

Список литературы:

1. Полковников А. В., Дубовик М. Ф. Управление проектами: полный курс MBA. Москва, 2013.
2. Управление рисками проекта: учебно-методический комплекс. М: ОЧУ УКЦ Проектная ПРАКТИКА, 2014.
3. Математические основы управления проектами [Под ред. В. Н. Буркова]. Москва, 2005.
4. Богданов В. Управление проектами. Корпоративная система — шаг за шагом. Москва, 2012.
5. Дафт Р. Менеджмент. -8-е изд. Москва, 2009.
6. Сондерс М., Льюис Ф., Торнхилл Э. Управление проектами в соответствии с требованиями IPMA/COVNET: учебное пособие. М.: УКЦ Проектная ПРАКТИКА, 2014.
7. Методы проведения экономических исследований. -3-е издание, Москва, 2006.
8. Абдикеев Н. М., Даныко Т. П., Ильдеменов С. В., Киселев А. Д. Реинжиниринг бизнес-процессов. /Полный курс MBA: Учебник. — М.: Изд-во Эксмо, 2005
9. Мильнер Б. З. Теория организации: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2007
10. Питер Ф. Друкер. Энциклопедия менеджмента/ пер. с англ. М.: ООО «ИД Вильямс», 2006
11. Зильберштейн О. Б. Управление процессом диверсификации услуг коммерческих банков: Автореф. дис... канд. экон. наук. М. 2006. 22 с.

ОТ ИНТУИЦИИ К УПРАВЛЕНИЮ

FROM INTUITION TO MANAGEMENT

Гурьянова Ирина Александровна

К.э.н., руководитель отдела планирования и экономического анализа Института МИРБИС, Москва. irina_gourianova@bk.ru

Gourianova I. A.

PhD, Head of Planning and Economic Analysis MIRBIS Institute, Moscow

Похвощев Владимир Александрович

Д.э.н., проф., заслуженный деятель науки РФ, академик РАЕН, профессор кафедры менеджмента Института МИРБИС, Москва

Pokhvoshev V. A.

PhD, Prof., Honored Scientist of Russia, member of Russian Academy of Natural Sciences, Professor of the Management Department MIRBIS Institute, Moscow

Как в обычной жизни, так и в предпринимательской деятельности мы неотвратимо сталкиваемся с ситуациями, требующими предсказания поведения человека, группы людей, компании. Насколько гениально интуитивно принятое решение. Можно ли ему доверять? И где его основа?

Both in everyday life and in business, we inevitably face situations that require foreseeing behavior of people, a group of people, or a company. How brilliant is an intuitive decision? Can we trust it? And where is its basis?

Ключевые слова:

Интуиция, предчувствие, правильное решение, управление, менеджмент, образование

Keywords: Intuition, hunch right decision, management, management, education

Как в обычной жизни, так и в профессиональной управленческой деятельности мы неотвратимо сталкиваемся с ситуациями, требующими предсказания состояния поведения народного хозяйства, субъектов хозяйствования, социальной группы, компании, человека. Согласно научным представлениям вопрос о вкладе интуиции и рациональности в эффективность прогнозирования остается до конца не выясненным.

Предприниматель – человек, как правило, полностью подчинившийся импульсу своей интуиции и решивший открыть свое дело. Для него интуиция – это уверенность в правильности видения своего дела.

Интуиция представляет собой возможности нашего мозга хранить, обрабатывать и осознавать полученную информацию. Или же: непосредственное постижение истины без логического анализа, основанное на воображении и предшествующем опыте [1].

Это инстинктивное предчувствие, которым часто пренебрегают, но есть многочисленные примеры, когда, полагаясь на интуицию, были предотвращены катастрофы и сохранены многие жизни.

Ученые, которые занимаются данной проблемой, проанализировали и обобщили широкий спектр всех исследований, связанных с чутьем и сделали интересное заключение: интуиция – мимолетный сигнал, поступающий в мозг из нервной системы, напоминающий про прошлый опыт и помогающий принять то или иное решение на основе интеллекта субъекта управленческой деятельности.

Этот процесс настолько быстр, что зачастую проходит на подсознательном уровне. Мы просто-напросто даже не замечаем, что уже выбрали правильный ответ, правильное решение, правильное действие. И для нас это воспринимается как вполне естественное явление.

Самый интригующий вопрос для многих людей, это как развить интуицию и как ею пользоваться? Люди обычно сталкиваются с истинным проявлением интуиции, когда находятся под серьезным давлением дефицита времени, переизбытка эмоций или информации, а также опасности для жизни, где сознательное восприятие ситуации может быть затруднено или вовсе невозможно. В такие моменты наш мозг, вместе с нервной системой, начинают работать стремительно, и принятие решения происходит за считанные секунды.

Многие успешные в карьере люди подчеркивают высокую степень воздействия интуиции на свой бизнес, сферу профессиональной деятельности, аргументируя это тем, что очень часто используют внутреннее чутье тогда, когда возникает момент, требующий зачастую мгновенного реагирования и разрешения. Из опроса бизнесменов стало ясно, что в 90 процентах случаев, прибегая к интуитивному решению проблемы, они оказываются правыми, и в последующем, достигают хороших успехов в ведении своего дела. Развитие интеллекта здесь явно выступает на первый план. А ведь очень часто интуиция помогает выигрывать приличные суммы денег в лотереях, розыгрышах, тотализаторах! Кроме того, интуиция оберегает нашу жизнь от опасностей, поднимает иммунитет, социальную самодостаточность и уровень нашей жизни.

Очень часто мы не задумываемся над тем, что нам от природы даны такие уникальные возможности, которые помогают «вслушиваться» в себя и выбирать правильные решения. Самое главное для нас проявить волю, уметь устанавливать баланс между эмоциональным состоянием, нервной системой и разумом. Это некое особое состояние, при котором происходит уравнивание работы правого и левого полушарий головного мозга, и воспринимаемая нами картина реальности предстаёт в другом виде. Причем, это распространяется на объекты и явления, (в том числе управленческие), среди которых мы находимся.

Если одновременно и слаженно запустить все свои знания, опыт, умения и навыки, то можно добиться больших успехов в обществе, карьере и личной жизни. Прислушивайтесь к своему интуитивному чутью, ведь иногда это не просто спонтанные смеси вероятных решений в виде промелькнувших догадок нашего мозга, а ваш личный опыт, это внутренний голос – наше «богатство», помогающее не ошибиться в выборе пути!

Понятие «богатство» широко и многообразно, поскольку затрагивает практически все аспекты жизнедеятельности человека – от материального до духовного. Интересно рассмотреть область их пересечения – там, где благополучие обусловлено интеллектуальной составляющей [2].

Исторически сложилось так, что базой становления для компании является интеллект ее создателя, берущий начало от мысли, возникшей в голове в момент рождения компании и транслируемый команде руководителем. При этом удается на «стартовую» основу наложить новые знания и получить достойный результат. В условиях кризиса экономики возможность управление интеллектом и конвертация его в полезные навыки и умения становится прерогативой бизнеса.

Когда такая уверенность немного ослабевает, то начинает возникать вопрос, как управлять своей компанией для повышения ее эффективности? И что мы понимаем под этим красивым словом эффективность?

Для освоения понимания основ бизнеса, теорий управления и принятие адекватных решений сегодня используется масса различных образовательных программ. Чем человек больше образован, там больше и успешнее он может разобраться в хитросплетениях различных ситуаций своего бизнеса. Образование, таким образом, необходимо рассматривать как ключевой фактор накопления интеллектуального и культурного потенциала [3].

При этом согласимся со следующей систематизацией подходов к культуре: культура имеет множество видовых характеристик, данных в авторской систематизации, а именно:

- Традиционный образ мышления и способ действия, который в большей или меньшей степени разделяют все работники предприятия.
- Система сложившихся отношений, которая способна выдерживать испытание временем и формировать у членов организации (корпорации) уникальную общую для них психологию.
- Совокупность технологий общения для того, чтобы члены корпорации смогли научиться решать проблемы внешней адаптации, а также внутренней интеграции [6].

Следует отметить, что лидер от природы наделен определенными чертами (другими словами, они перешли к нему генетически). Способность руководить свойственна ограниченному кругу людей, определяющих общественно-исторический процесс [4].

Управление в мире и России развивалось с древних времен. Очевидно, что неоценимый вклад в управление вносит сама личность. От того, какими чертами, какой интуицией обладает та или иная личность, зависит судьба его фирмы. Осмысление теоретических взглядов на управление в России отмечается с XVI века, когда шел бурный процесс ликвидации феодальной раздробленности. Особая ответственность за происходящее преобразование лежала на правителях.

Так, реформы Петра I затрагивали многие направления общественной жизни как на государственном уровне, так и на уровне субъектов хозяйствования и были связаны со становлением крупной промышленности, развитием мелкого ремесленного производства, сельского хозяйства, финансовой системы, внешней и внутренней торговли.

Екатеринбург появился благодаря Петру I, который возжелал на берегах реки Исеть организовать производство, а своё имя крепость получила в честь жены императора Екатерины I. Но зато Екатерина II распорядилась возвести заводское поселение в ранг города и проложить от него Большой Сибирский тракт, ставший основной дорогой государства, важным коммуникационным каналом.

Заметный вклад в истории России в XVIII веке и в развитии ее экономики оставила Екатерина II. Достаточно сказать, что ею было учреждено Вольное экономическое общество и кафедра политической экономии Московского университета (ныне МГУ имени М. Ю. Ломоносова). В целях совершенствования управления Россия была разделена на 50 губерний во главе с губернаторами, создано «Учреждение для управления губерний Российской империи», а каждая губерния делилась на 10–12 уездов.

Примером государственной мудрости стали учреждение министерств с целью упорядочения звеньев управленческого аппарата. При Александре II в 1861 г. отменено крепостное право и проведены земская (в 1864 г.) и городская (в 1870 г.) реформы.

Поныне вызывает множество научных споров смелый проект реформ Столыпиным П. А. в области земского самоуправления, предполагавший возможность использовать различные системы выборов, ликвидировать сословную иерархию в государственном управлении в уездах (в 1909 г.).

Роль личности в государственном управлении возрастала и после окончания гражданской войны. Так по инициативе В. И. Ленина новая экономическая политика предполагала ослабление государственного воздействия на экономику и расширение рыночных отношений.

В период перехода к крупному машинному производству (индустриализации) и коллективизации на селе во второй половине 20-х гг. государственное управление вновь стало преобладать.

Если в период Великой Отечественной войны (1941–1945) было оправдано непосредственное управление предприятиями со стороны государства, что было вызвано чрезвычайными обстоятельствами, то после войны продолжение этого курса было обусловлено преобладанием государственной собственности на средства производства и землю, а также культом личности Председателя совета министров СССР И. В. Сталина.

В 70–80-е гг. развитие экономики страны тормозили экстенсивные методы хозяйствования, когда поставленных целей добивались любой ценой, не считая затрат.

Некомпетентность в государственном управлении М. С. Горбачева в проведении новой общественной реформы, названной перестройкой, привело его к диспропорциям между промышленностью, сельским хозяйством и другими сферами общественного производства, росту дефицита государственного бюджета. Все это дискредитировало плановую систему экономики и способствовало развалу СССР.

Волюнтаризм Б. Н. Ельцина привел к необдуманному разгосударствлению собственности, формированию гипертрофированной рыночной среды и образованию новых форм управления на всех уровнях.

С 1992 г. в России был взят курс на замену коллективных хозяйств крестьянскими (фермерскими) хозяйствами.

В этой связи поражаешься значению творческого наследия профессора В. И. Гриневецкого (Директора Императорского Московского технического училища 1914–1918, позже МВТУ имени Н.Э. Баумана). Он подчеркивал, что в России произошло революционное разложение промышленности. Послевоенные перспективы русской промышленности дали конкретную программу возрождения отечественной промышленности [5].

Положительным в ходе реформ стали гарантии предпринимательства декларированные Конституцией Российской Федерации, принятой 12 декабря 1993 г., закрепившей многообразие форм собственности, государственную поддержку конкуренции и охрану права частной собственности. Принципиально новым подходом к управлению на местах (в городах, районах, сельских поселениях) явилось введение местного самоуправления, организационно обособленного от органов государства.

Свобода экономической деятельности открывает новые возможности для совершенствования менеджмента организации (предприятия). Однако в России эффективность управления организацией зависит в значительной степени от внешних факторов и, прежде всего, государственного менеджмента.

Список литературы:

1. Википедия. <https://ru.wikipedia.org/wiki/Интуиция>. (дата обращения: 15.02.2015).
2. Гурьянова И. А. Интеллект – новый источник богатства. // Преемство. Белоусовский альманах. Выпуск 2. Культура богатства и особенности ее формирования в современной России. М.: МАКС ПРЕСС, 2013. С. 153.
3. Гусева И. О., Модянова Т. В. О подготовке специалистов для новой экономики. // Материалы Белоусовский чтений. Новые тенденции в науке и практике управления. М., 2010. С. 157.
4. Яманова А. Л. Лидер и лидерство в менеджменте. // Сборник статей молодых ученых Института МИРБИС. Выпуск 13. М., 2013. С. 154.
5. Гриневецкий В. И. Послевоенные перспективы русской промышленности. 2-е издание. М., 1922, С. 103
6. Агафонов А. Н., Зильберштейн О. Б., Халеев А. И. О роли организационной культуры в системе стратегического управления инновационным бизнесом: Монография. М. Издательство «Перо». 2013. С. 16

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ
ПРОЕКТАМИASSESSMENT OF PROJECT MANAGEMENT
EFFECTIVENESS**Гусак Юлия Сергеевна***студентка магистратуры Института
МИРБИС. Julia_gusak@mail.ru***Gusak J. S.***graduate student Moscow international higher
business school MIRBIS (Institute), Russia, Mos-
cow*

В статье проводится анализ методов и инструментов по оценке эффективности управления проектами в организации, ключевой деятельностью которой является реализация проектов (консалтинг, строительство и т. д.). Основное внимание уделяется анализу информационной системы управления проектами (ИСУП)

The article analyzes methods and tools for project management effectiveness evaluation in organizations with project implementation, as a key business activity (consulting, construction etc.). The main attention is paid to the analysis of project management information system (PMIS)

Ключевые слова: проектное управление, эффективность, консалтинг, информационные системы

Keywords: project management, effectiveness, consulting, information systems

ценка эффективности проектов, как правило, является неотъемлемой частью жизненного цикла проекта и даже может входить в обязательные требования инвесторов на стадии проектной разработки. Однако, это вовсе не просто инструмент для осуществления контроля или выполнения формальных требований. Оценка эффективности управления проектами помогает менеджерам в своевременном выявлении рисков и исправлении критичных ситуаций, возникающих в ходе проекта, а также, позволяет определять перспективу для дальнейшего развития. В идеале, оценка эффективности управления проектами должна являться неотъемлемой частью любой организации, вовлеченной в проектную деятельность.

В условиях современной конкурентной экономической среды, вопросы качества реализации проектов и их эффективности являются критически важными для организации, поскольку от их успеха будет зависеть достижение поставленных проектных целей.

В управлении проектами можно выделить четыре ключевые составляющие эффективности:

1. Соответствие ожиданиям – эффективность, выражающаяся в пропорциональности проектных задач рыночным интересам потребителя с целью максимального удовлетворения его потребностей.
2. Эффективное планирование – включает в себя высококачественную разработку и планирование проектных работ.
3. Эффективная реализация – является одной из важнейших составляющих проектной эффективности, которая реализуется путем контроля выполнения работ согласно плану проекта.
4. Качественные ресурсы – основной составляющей успеха реализации проекта являются его ресурсы, которые должны быть правильно отобраны и распределены. Проектная команда должна соответствовать заявленным требованиям и обеспечена всеми необходимыми ПО и информационными ресурсами для эффективной реализации проектных целей.

Эффективностью управления проектом можно назвать соответствие проекта ожиданиям всех сторон. В связи с этим необходимо проводить оценку эффективности управления проектами с учетом точки зрения всех вовлеченных в проектную деятельность сторон. Критериями эффективного проектного управления критически важными для всех участников проектной деятельности являются следующие критерии:

1. Сроки выполнения проекта
2. Бюджет проекта
3. Управление ресурсами проекта

Для эффективного управления данными критериями, оптимального планирования, управления проектными рисками, контроля реализации проектных работ, анализа и накопления опыта и лучших практик реализованных проектов используются информационные системы управления проектами (ИСУП).

Информационная система управления проектами представляет собой комплекс технических, программных и информационных средств для реализации эффективного управления проектом. В основе каждой ИСУП лежит специализированное программное обеспечение, адаптированное под нужды организации, ведущей проектную деятельность. Помимо программной и информационно-технологической составляющей, информационная система управления проектами включает в себя методологическую и нормативную документацию.

Внедрение в организацию единой системы информационного управления проектами позволит существенно повысить эффективность ее проектной деятельности.

Основными преимуществами использования единой ИСУП в организации являются:

1. Стандартизированные процедуры управления проектами
2. Оценка инвестиционной эффективности
3. Качественная и непрерывная оценка временных, денежных и ресурсных составляющих проекта
4. Централизованное хранение данных по проектам
5. Возможность своевременного реагирования и предотвращения рисков
6. Контроль выполнения работ проекта
7. Контроль качества проекта
8. Возможность создания архивов для накопления полученных на проектах знаний

Оценка эффективности проектного управления с использованием ИСУП включает в себя набор критериев для оценки. Этот набор варьируется в зависимости от типа организации, ее специфика деятельности, типов проектов и используемой информационной системы.

Критерии оценки эффективности управления проектами можно условно разделить на качественные и количественные. Как правило, количественные показатели более наглядны и доступны при расчете эффективности, но они не всегда дают полную картину преимуществ улучшения эффективности системы управления проектами путем внедрения ИСУП.

Как правило, качественные критерии оцениваются на основе экспертной оценки путем выявления критических факторов успеха. При проведении анализа ряда реализованных проектов было выявлено, что успешная реализация проекта зависит от следующих критических факторов:

1. Вовлеченность высшего руководства
2. Понимание целей проекта всеми участниками, вовлеченными в проектную деятельность
3. Эффективное планирование работ (сроки, план работ, ресурсы)
4. Вовлеченность заказчика
5. Технологическая оснащенность проектной команды
6. Квалифицированные кадры, отобранные с учетом проектной специфики

При анализе количественных показателей эффективности, как правило, применяется инструмент стратегического управления под названием Balanced Scorecard (Система сбалансированных показателей).

Вырабатывается специальная система ключевых показателей эффективности (Key Performance Indicators – KPI), которая создается индивидуально под специфику каждой организации и является показателем и измерителем эффективности процессов и их отклонение относительно поставленной цели.

Поскольку мы рассматриваем именно проектоориентированные организации, то можно также добавить такой метод оценки как показатель проектного отклонения:

$$\text{Проектное отклонение} = (K_1 * \{\text{Отклонение по времени}\} + K_2 * \{\text{Отклонение по стоимости}\} + K_3 * \{\text{Отклонение по качеству продукта}\}) / (K_1 + K_2 + K_3)$$

Значения отклонений рассчитываются на основании специальной шкалы, позволяющей классифицировать отклонения с точки зрения тяжести их последствий.

Для количественного метода оценки эффективности управления проектами при внедрении ИСУП можно также использовать функционально-стоимостной анализ (АВС).

Данный анализ включает в себя следующие этапы:

1. Составление перечня выполняемых в организации работ
2. Подсчет количества работ за определенный фиксированный период времени
3. Определение стоимости каждого выполняемого действия
4. Распределение косвенных затрат по базовой стоимости на выполняемые действия

Результат данного анализа позволит оценить коэффициент полезного действия по каждому сотруднику компании и выявить возможности для увеличения эффективности их работы. Такой анализ необходимо проводить сначала до внедрения ИСУП и оптимизаций проектной деятельности, и после их внедрения с целью дальнейшего сравнения полученных показателей и выявления полученной выгоды.

К сожалению, на российском рынке до сих пор не проводились исследования по влиянию ИСУП на повышение эффективности управления проектами, однако мы можем ориентироваться на институт PMI, который проводил свою оценку компаний в США, основанную на следующих параметрах:

1. Финансы
2. Процессы
3. Рост эффективности
4. Обучение персонала
5. Работа с клиентами

По результатам данной оценки большинство представителей компаний занимающихся проектной деятельностью сошлись во мнении, что при использовании информационной системы управления проектами прирост эффективности составит порядка 20% относительно компаний, не использующих данную систему проектного управления.

В результате данного исследования можно сделать вывод, что внедрение ИСУП значительно повышает эффективность управления проектами в компании и положительно сказывается на всех параметрах проектного управления (бюджет, ресурсы, сроки), однако данное решение требует поэтапного внедрения его в организацию и последующего обучения персонала.

Список литературы:

1. Лапыгин Ю. Н. и др. Управление проектами: от планирования до оценки эффективности. — М.: Омега-Л, 2009.
2. Руководство к своду знаний по управлению проектами (Руководство PMBOK), PMI. -5-е издание. Москва 2013.
3. Полковников А. В., Дубовик М. Ф. Управление проектами: полный курс MBA. Москва, 2013.
4. Управление рисками проекта: учебно-методический комплекс. М.: ОЧУ УКЦ Проектная ПРАКТИКА, 2013.
5. Богданов В. Управление проектами – корпоративная система шаг за шагом. Москва, 2012.
6. Дафт Р. Менеджмент. Р. -8-е издание. Москва, 2009.
7. Управление проектами в соответствии с требованиями IPMA/COVNET: учебное пособие. М.: ОЧУ УКЦ Проектная ПРАКТИКА, 2014.
8. Питер Ф. Друкер. Энциклопедия менеджмента/ пер. с англ. М.: ООО ИД Вильямс, 2006
9. Мазур И. И., Шапиро В. Д. Управление проектами. 6-е изд, стер. - М.: 2010.
10. Joseph W. Weiss, Robert K. Wysocki. 5 стадий управления проектом, 2012.
11. Наталья Стутко. Эффективность использования ИСУП. Департамент Систем Управления Проектными ЛАНИТ
12. Агафонов А. Н., Халеев А. И. Определение и классификация методов анализа и диагностики инновационного потенциала и организационной культуры наукоемких промышленных предприятий // Управление инновациями: теория, методология, практика. 2013. №5. С 34-42

**ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ
ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО-
ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА
РОССИИ****FEATURES OF FUNCTIONING ENTERPRISES
OF THE MILITARY-INDUSTRIAL COMPLEX
RUSSIA**

Гусев Алексей Александрович, к.э.н., клиентский менеджер Управления по работе с клиентами машиностроения Среднерусского банка ОАО Сбербанк России, Москва

*Ph.D. Gusev A. A., customer manager, Sberbank of Russia, Moscow
bankgog@gmail.com*

В данной статье рассмотрены основные особенности функционирования предприятий оборонно-промышленного комплекса, проведен их анализ. Рассмотрены предпосылки формирования современной архитектуры ОПК, отражены современные тенденции его развития

This article considers the main characteristics of military-industrial complex enterprises functioning. It presents an analysis and prerequisites for the formation of its modern architecture, and modern trends in its development.

Ключевые слова: оборонно-промышленный комплекс, финансирование ОПК, особенности ОПК, экономика оборонного предприятия

Keywords: the defense industry, defense industry funding, especially the defense industry, defense enterprise economy

В условиях многополярного мира особую актуальность приобретают вопросы обеспечения безопасности государства во всех ее аспектах: геополитическом, экономическом, продовольственном и т. д. При этом научно-технической и производственно-технологической базой выступает оборонно-промышленный комплекс (далее – ОПК), уровень развития которого во многом определяет степень защищенности государства.

Для эффективного управления отраслью, отдельными предприятиями, обеспечения их финансирования необходимо знать и понимать закономерности и особенности функционирования оборонных предприятий.

ОПК обладает рядом отличительных особенностей, которые обуславливают специфику деятельности предприятий, занимающихся разработкой и производством вооружений и военной техники. К ним относятся:

1. Высокая степень консолидации отрасли.
2. Государственное участие в капитале.
3. Взаимозависимость предприятий, сложная многоуровневая система кооперации.
4. Длительность производственного цикла.
5. Специальные режимы распоряжения и пользования имуществом предприятий ОПК.
6. Дискретный характер поступления выручки.
7. Ограничения по предоставлению и раскрытию информации о финансово-хозяйственной деятельности.

Говоря о высокой степени консолидации отрасли, следует отметить, что большинство предприятий объединены по направлениям деятельности в различного рода интеграционные образования (холдинги, концерны, корпорации и т. д.). К наиболее известным можно отнести следующие:

- ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация»;

- ОАО «Вертолеты России»;
- ОАО «УК «Объединенная двигателестроительная корпорация»;
- ОАО «ОСК»;
- ОАО «Концерн ПВО «Алмаз-Антей»;
- ОАО «Корпорация «Тактическое ракетное вооружение».

Особняком стоит государственная корпорация ГК «Ростехнологии», объединяющая в своей структуре разнопрофильные предприятия отрасли.

В настоящее время идет активный процесс укрупнения холдингов ОПК с целью создания межотраслевых комплексов полного цикла. Одно из крупнейших слияний в отрасли было проведено на базе ОАО «НПК "Уралвагонзавод"». Были консолидированы и активы предприятий ОПК, выпускающих оптико-электронную продукцию. Так, в 2012 году завершилось акционирование 19 предприятий, входящих в "Швабе", все пакеты акций были переданы в собственность объединения [1]. Также одним из ярких примеров консолидации является включение в состав ОАО «Корпорация «Тактическое ракетное вооружение» крупной вертикально-интегрированной структуры холдингового типа ОАО «ВПК «НПО машиностроения» (г. Реутов).

Для указанных структур можно выделить следующие характерные черты:

- принятие финансовых решений осуществляется на уровне головных (управляющих) компаний холдингов;
- головные (управляющие) компании выступают держателями крупных контрактов;
- распространена практика предоставления поручительства головной (управляющей) компании за предприятия, входящие в периметр группы.

Высокая степень консолидации и централизации управления во многом определяется участием государства в уставных капиталах предприятий ОПК. При этом данное участие может быть выражено как в форме прямого, так и косвенного (через управляющие компании) владения.

Такая система сложилась исторически в период действия командно-административной системы хозяйствования, главной характеристикой которой является монополия государства на средства производства. Кроме того, с точки зрения классической политической экономики, обеспечение обороноспособности страны, наряду с образованием и здравоохранением, относится к видам деятельности, не отвечающим критериям экономической эффективности, при этом являясь одним из системообразующих факторов государства как формы организации общества.

Презумпция неэффективности государственного управления, обличенная в форму догмы, в период рыночных реформ привела, прежде всего, к преобразованию структуры и уменьшению общего числа предприятий и организаций (по состоянию на 1 января 1992 г. – 2456 предприятий, на 1 января 2000 г. – 1690, на 1 января 2004 г. – 1639) и росту удельного веса предприятий в форме акционерных обществ. За период 1992–1995 гг. было образовано 1110 открытых акционерных обществ, большинство из которых оказалось в тяжелом финансовом положении.

Структурные изменения в составе оборонной промышленности объясняются не только приватизацией, но и последствиями процедур банкротства и залога. Кроме того, по состоянию на 2004 г. в составе оборонной промышленности учитывалось 120 предприятий, полностью контролируемых частными предпринимательскими структурами. Более половины из них (51,3%) продолжали выполнять оборонные заказы [2].

Более того, 77,1% оборонных предприятий приватизировались региональными комитетами по управлению государственным имуществом, которых сохранность имущества оборонных предприятий практически не интересовала. Часть имущества предприятий ОПК оказалась попросту утрачена, так как при приватизации документы, характеризующие состоя-

ние приватизируемого имущества (результаты инвентаризации), не были обязательным приложением к плану приватизации.

Следует отметить, что результаты приватизации ОПК сказались негативно на мобилизационной подготовке экономики. По информации контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации, администрации при разработке региональных мобилизационных планов сталкиваются с рядом серьезных проблем. В частности, перепрофилирование производства на большинстве приватизированных предприятий бывшего ОПК, сокращение производственных мощностей, утрата технологий привели к тому, что размещение мобилизационных заданий в полном объеме и номенклатуре практически стало невозможным.

В настоящее время ситуация изменилась, государство проводит политику, направленную, прежде всего, на восстановление контроля на предприятиях ОПК. При этом все чаще говорится о создании системы государственно-частного партнерства в сфере ОПК. Однако оценить, насколько эффективными будут меры, направленные на привлечение частного предпринимательства в ОПК, пока не представляется возможным.

Специфика продукции ОПК, обусловленная влиянием множества факторов (военная доктрина, потенциальные угрозы, повышенные требования к надежности и ремонтпригодности и т. д.), привела к формированию сложной системы производственной кооперации при разработке и создании вооружений и военной техники.

Указанная система позволяет провести укрупненную группировку предприятий по этапам жизненного цикла продукции:

- Научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки;
- Опытное производство;
- Серийное производство;
- Ремонт и сервисное обслуживание;
- Утилизация.

Кроме того, система производственной кооперации позволяет выделить головных исполнителей и соисполнителей заказа. В терминологии действующего законодательства, регулирующего отношения в части государственного оборонного заказа, указанные лица именуются головными исполнителями и исполнителями. В рамках контракта осуществляется финансирование головного исполнителя, который впоследствии осуществляет распределение указанных средств между соисполнителями в порядке оплаты поставок сырья, материалов, отдельных узлов и агрегатов, выполнения работ, оказания услуг.

В большинстве случаев предприятие – разработчик не осуществляет серийное производство результатов своих разработок.

Сложность продукции ОПК отражается и на сроках ее производства. Так, в авиационной промышленности средняя длительность производственного цикла составляет 1,5-2 года, при производстве вертолетов – 1 год, в двигателестроении – до 9 месяцев, в судостроении – до 5 лет. Следствием этого является специфичная структура финансово-экономического цикла, связанная с накоплением затрат в незавершенном производстве до момента исполнения контракта, финансирование которых осуществляется либо за счет кредитов, либо за счет кредиторской задолженности.

Помимо указанной особенности необходимо отметить и дискретный характер поступления выручки или, если быть более точным, ее признания в учете с последующим отражением в бухгалтерской отчетности. Кроме того, весьма специфичен и процесс формирования как балансовых показателей, так и показателей финансовых результатов деятельности предприятий ОПК.

Так, например, начальный этап исполнения контракта, как правило, характеризуется значительным ростом затрат (производственные затраты, оплата кооперации) и долговой нагрузки (в случае привлечения кредита). Показатели финансовых результатов, напротив, стремятся к отрицательным значениям, что, в первую очередь, обусловлено, моментом при-

знания выручки. Поступившие денежные средства отражаются как выручка только после выполнения контракта и подписания соответствующих приемо-сдаточных документов.

Основной этап производства изделий сопровождается увеличением затратной и долговой части на фоне минимальных, а нередко и отрицательных, операционных показателей.

Ситуация коренным образом меняется после сдачи продукции заказчику. Выручка отражается в полном объеме, происходит погашение кредитов, формируется положительный финансовый результат. Необходимо отметить, что рентабельность деятельности предприятий ОПК является величиной нормируемой и подлежит государственному регулированию. В настоящее время предельные нормы рентабельности установлены на уровне 20% – по собственным затратам и не более 1% – по привнесенным. Таким образом, в более выгодном, с точки зрения экономики, положении находятся предприятия, имеющие высокий удельный вес собственных работ в себестоимости выпускаемой продукции. Они же при прочих равных обладают большей степенью финансовой независимости, чем организации, вынужденные авансировать широкую сеть своей кооперации.

Таким образом, при анализе финансового состояния предприятий ОПК необходимо учитывать, что в период исполнения контракта (в зависимости от длительности производственного цикла) высокая долговая нагрузка, отрицательные значения операционных показателей не являются репрезентативными и требуют более глубокого изучения с акцентом на анализ возможности исполнения контракта, его рентабельности, перспектив выполнения в согласованные сроки, достаточности наличия собственных источников финансирования, а также и необходимости привлечения внешнего финансирования.

Еще одной отличительной чертой ОПК является специальный режим пользования и распоряжения имуществом предприятий. Зачастую основные производственные фонды относятся к объектам гражданской обороны или к мобилизационным мощностям, что фактически приводит к невозможности использования их в качестве обеспечения исполнения обязательств по кредитам.

Кроме того, характерной для ОПК является и ситуация, когда сумма исполняемого контракта кратно превышает не только показатели деятельности предприятия (выручка, финансовые результаты), но и размеры активов.

Таким образом, наиболее распространенным видом залога при кредитовании ОПК являются имущественные права (права требования) по контрактам.

Также необходимо отметить, что особенности финансово-экономического цикла и значительные объемы исполняемых контрактов предприятий ОПК во многом определяют основные принципы построения моделей движения денежных средств. Так, планирование носит исключительно перспективный характер и осуществляется в большей степени исходя из ожидаемых к исполнению контрактов, сложившихся схем расчетов и физического движения денежных средств по счетам предприятия. Экстраполяция показателей отчета о финансовых результатах для ОПК не дает адекватных результатов, в отличие от прогнозирования деятельности предприятий, выпускающих продукцию, имеющую сложившийся рынок и устойчивый спрос, например, товары народного потребления.

Список литературы:

1. <http://www.kommersant.ru/doc/2193690> (дата обращения 02.02.2015)
2. Анализ процессов приватизации государственной собственности в Российской Федерации за период 1993-2003 годы (экспертно-аналитическое мероприятие). – М.: Изд. «Элита», 2004.

КЛАССИФИКАЦИЯ РЕГИОНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ЦЕЛЯХ ИЗУЧЕНИЯ ПРЕДПОСЫЛОК РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ: ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ**CLASSIFICATION OF RUSSIAN FEDERATION REGIONS TO THE STUDY INTO PREREQUISITES FOR THE DEVELOPMENT MORTGAGE LENDING: FACTOR ANALYSIS**

Дедова Татьяна Валерьевна, декан факультета программ магистратуры Института МИРБИС, Москва. magistratura@mirbis.ru

Dedova T. V., Dean of master programs, MIRBIS, Moscow

Уровень социально-экономического развития региона является многогранным понятием, которое включает в себя систему разнородных, но взаимосвязанных показателей. Для работы с такими сложными системами обычно используют методы многомерной статистики. В данной статье в качестве основного метода был выбран факторный анализ, который позволил выделить наиболее существенный признаки, описывающие уровень социально-экономического развития региона

The level of socio-economic development is a multifaceted concept, which includes a system of diverse but interrelated indicators. To work with such complex systems typically require using techniques of multivariate statistics. In this article, a factor analysis is chosen as the main method, which allows to identify the most significant features describing the level of socio-economic development of the region

Ключевые слова: ипотечное кредитование, экономическое развитие регионов, классификация регионов России, факторный анализ

Keywords: mortgage lending economic development of regions, the classification of Russian regions, Factor analysis

Существует несколько методик классификации регионов Российской Федерации для изучения развития ипотечного жилищного кредитования. Среди них стоит выделить системы показателей следующих авторов: Донцова Л. В. [1], Каменецкий М. И. [1], Лямина М. А. [2], Печатникова С. М. [1], Цыпина Ю. С. [3].

К общим недостаткам указанных систем можно отнести следующее:

- выбор ограниченного набора показателей;
- использование показателей, которые являются закрытой информацией или информация, по которым собирается не регулярно;
- наличие в числе показателей экспертных оценок;
- отсутствие показателей, характеризующих развитие региона в динамике.

Учитывая опыт указанных авторов и недостатки, предложенных ими систем показателей, в рамках исследования было решено сформировать новую систему показателей (Таблица 1), характеризующую предпосылки развития ипотечного кредитования в регионе не только с экономической точки зрения, но и с точки зрения социального эффекта. В качестве исходной информации были использованы только данные государственной статистики [4, 5, 6] и производные от них, так как основной принцип предложенной методики – доступность и бесплатность информации.

Таблица 1

Система показателей, характеризующая, предпосылки для развития ипотечного кредитования в регионе

Признак	Единица измерения	Экономическая интерпретация	Усл. обозн.
Валовой региональный продукт на 1000 занятых в экономике	тыс. руб./ тыс. чел.	Характеристика экономического развития региона	x1
Индекс физического объема ВРП	%		x2
Инвестиции в основной капитал в расчете на 1000 занятых в экономике	тыс. руб./ тыс. чел.		x3
Темпы роста инвестиций в основной капитал	%		x4
Коэффициент экономической активности	%		x5
Коэффициент занятости	%		x6
Динамика числа занятых в экономике	%		x7
Среднедушевые денежные доходы населения	руб.	Характеристика уровня жизни в регионе, а так же наличия свободных денежных ресурсов у населения	x8
Динамика реальных доходов населения	-		x9
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата	руб.		x10
Индекс реальной начисленной среднемесячной заработной платы	-		x11
Потребительские расходы в среднем на душу населения	руб.		x12
Индекс реальных потребительских расходов населения	-		x13
Доля необязательных расходов (кроме оплаты товаров, услуг и обязательных платежей)	-		x14
Коэффициент Джини	-		x15
Число собственных легковых автомобилей на 1000 занятых в экономике	ед./тыс. чел.		x16
Динамика числа собственных легковых автомобилей на 1000 человек населения	-		x17
Коэффициент доступности жилья	лет	Характеристика доступность жилья в регионе и потребность в развитии ипотечного кредитования	x18
Ввод в действие жилых домов на 1000 человек занятых в экономике	кв. м/ тыс. чел.		x19
Индекс ввод в действие жилья	-		x20
Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя	кв. м/чел.		x21
Доля домохозяйств, которые собираются купить другое жилье (или обменять на другое жилье)	-		x22
Количество зарегистрированных прав на жилье на основании договоров купли-продажи и договоров долевого участия, в расчете на 1000 работающих человек	ед./тыс. чел.	Характеристика состояние рынка жилья в регионе	x23
Средневзвешенная стоимость жилья	руб./кв. м		x24

Индекс роста цен на жилье	-		x25
Коэффициент естественного прироста	‰	Характеристика демографической ситуации в регионе	x26
Коэффициент миграционного прироста	‰		x27
Средневзвешенная ставка по ипотеке	%	Характеристика доступности ипотечного кредитования в регионе	x28
Объем привлеченных банковских средств на 1000 занятых	ед./тыс. чел.		x29
Число строительных организаций на 1000 тысяч занятых человек	ед./тыс. чел.	Характеристика институционального развития региона	x30
Число финансовых организаций на 100 тыс. занятых человек	ед./тыс. чел.		x31
Число организаций недвижимости на 100 тыс. занятых человек	ед./тыс. чел.		x32

Данная система показателей может быть основой для проведения научно обоснованной классификации регионов и выявления скрытой связи одним из многомерных методов, а так же для построения регрессионной модели уровня развития ипотечного кредитования в регионе. Однако, такое количество факторных признаков может значительно усложнить не только проведение классификации регионов и расчет моделей, но и усложнить интерпретацию результатов. Поэтому было принято решение сократить количество переменных методом факторного анализа на основе такого приема поиска факторов как метода главных компонент.

Для проведения факторного анализа был использован пакет статистических программ STATISTICA 8.0. Факторный анализ проводился для 79 регионов, из исследования были исключены Чукотский автономный округ в связи с отсутствием данных по большинству показателей, а так же Ненецкий, Ханты-Мансийский, Ямало-Ненецкий автономный округ, так как, являясь отдельными субъектами федерации, они в тоже время входят в состав других регионов Российской Федерации.

Для определения оптимального количества факторов (главных компонент) были использованы критерий Кайзера и графический метод-критерий «каменистой осыпи». Согласно критерию Кайзера по таблице собственных значений необходимо отобрать факторы с наибольшими значениями (см. Таблицу 2).

Таблица 2

Собственные значения: объясненная совокупная дисперсия

Фактор	Собственное значение	% объясненной дисперсии	Накопленные значения	Накопленный % дисперсии
1	8,643267	27,01021	8,64327	27,01021
2	3,952835	12,35261	12,59610	39,36282
3	3,127470	9,77334	15,72357	49,13616
4	2,427987	7,58746	18,15156	56,72362
5	1,704184	5,32557	19,85574	62,04920
6	1,510586	4,72058	21,36633	66,76978
7	1,491230	4,66009	22,85756	71,42987
8	1,332715	4,16473	24,19027	75,59460
9	0,952676	2,97711	25,14295	78,57171
10	0,947148	2,95984	26,09010	81,53155

Как правило, выбирают факторы, которые имеют собственные значения выше 1, то есть факторы выделяющие дисперсию меньшую, чем дисперсия одной переменной, не используются в дальнейшем анализе.

Графический метод Кэттела позволяет проверить решение, принятое на основании критерия Кайзера, и отделить маловажные факторы от значимых факторов, которые на графике образуют «склон». В приведенном графике (см. Рис. 1) такой «крутой склон» образуется до пятого фактора. На основании описанных критериев было принято оптимальное количество факторов равное пяти.

Следующим шагом исследования было отнесение исходных переменных к выделенным факторам на основе факторных нагрузок, то есть коэффициентов корреляции между выделенными факторами и исходными переменными. Включение переменной в один из факторов происходило в том случае, если факторная нагрузка была выше 0,5. Если переменная могла быть включена в несколько факторов, выбирался фактор с большей факторной нагрузкой.

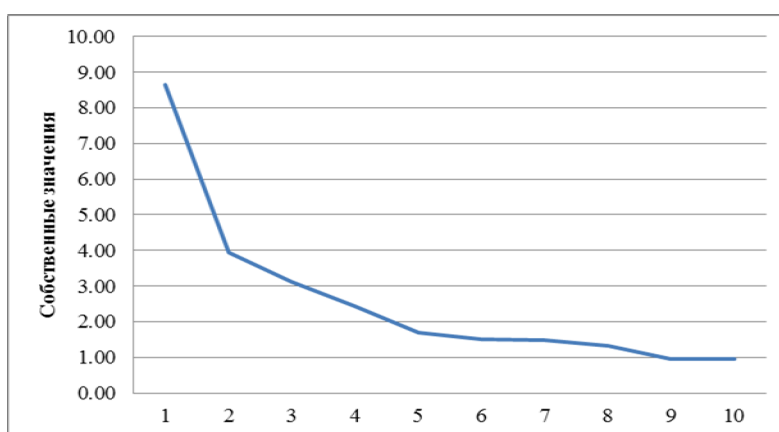


Рис. 1. Графический метод-критерий Кэттела «каменистая осыпь».

Первый фактор аккумулировал в себе 7 показателей, характеризующих экономическое развитие региона (таблица 3).

Таблица 3

Повернутая матрица факторных нагрузок: экономическое развитие региона

Исходная переменная	Фактор 1	Фактор 2	Фактор 3	Фактор 4	Фактор 5
ВВП на 1000 занятых в экономике	0,837	0,003	-0,014	0,309	-0,040
Инвестиции в основной капитал в расчете на 1000 занятых в экономике	0,800	0,063	0,000	-0,070	-0,050
Коэффициент экономической активности	0,543	-0,091	0,058	0,158	0,370
Среднедушевые денежные доходы населения	0,826	-0,126	-0,060	0,453	0,145
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата	0,837	0,008	-0,212	0,353	0,024
Потребительские расходы в среднем на душу населения	0,710	-0,318	0,017	0,526	0,123
Коэффициент Джини	0,568	-0,051	0,126	0,567	-0,004

Во второй фактор вошли пять показателей, характеризующих динамику развития региона за анализируемый период (таблица 4).

Таблица 4

Повернутая матрица факторных нагрузок: динамика развития региона

Исходная переменная	Фактор 1	Фактор 2	Фактор 3	Фактор 4	Фактор 5
Темпы роста инвестиций в основной капитал	0,043	0,554	0,375	-0,045	-0,489
Коэффициент занятости	0,164	-0,900	-0,131	0,115	0,025
Индекс реальной начисленной заработной платы	-0,112	0,528	0,241	-0,306	-0,200
Доля расходов на разное (кроме товаров, услуг и обязательных платежей)	-0,139	0,772	-0,053	-0,287	0,049
Коэффициент естественного прироста	0,079	0,849	-0,158	0,047	-0,010

Третий фактор объединил шесть исходных переменных, которые характеризуют потенциал дальнейшего развития региона и как следствие развития в нем ипотечного кредитования, в него вошли такие переменные как индекс физического объема ВРП, динамика реальных доходов населения, миграционный прирост и другие (Таблица 5).

Таблица 5

Повернутая матрица факторных нагрузок: потенциал развития региона и ипотечного кредитования

Исходная переменная	Фактор 1	Фактор 2	Фактор 3	Фактор 4	Фактор 5
Индекс физического объема ВРП, %	-0,079	0,301	0,611	-0,004	-0,120
Динамика реальных доходов населения	-0,014	-0,315	0,555	-0,397	0,111
Число собственных легковых автомобилей на 1000 человек населения	0,020	-0,073	0,535	0,157	-0,156
Ввод в действие жилых домов на 1000 человек населения	-0,037	-0,003	0,696	0,087	-0,029
Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя	-0,264	0,194	0,705	-0,281	0,019
Коэффициент миграционного прироста	0,026	-0,199	0,680	0,506	0,131

Четвертый фактор характеризует институциональное развитие региона и включает шесть переменных (таблица 6).

Таблица 6

Повернутая матрица факторных нагрузок: институциональное развитие региона

Исходная переменная	Фактор 1	Фактор 2	Фактор 3	Фактор 4	Фактор 5
Коэффициент доступности жилья	-0,470	-0,090	-0,151	0,512	-0,334
Средневзвешенная стоимость жилья	0,399	-0,158	-0,065	0,829	0,034
Объем привлеченных банковских средств на 1000 занятых	0,385	-0,110	-0,026	0,799	0,075
Число строительных организаций на 1000 тысяч занятых человек	0,274	0,324	0,321	0,687	0,094
Число финансовых организаций на 100 тыс. занятых человек	0,169	0,031	-0,088	0,855	-0,031
Число организаций недвижимости на 100 тыс. занятых человек	0,213	-0,262	0,093	0,872	0,065

Последний пятый фактор включает всего два показателя, которые характеризуют уровень развития рынка жилья в регионе (таблица 7). К нему относятся индекс ввода в действие жилья, который характеризует динамику роста рынка недвижимости за счет новых объектов купли-продажи, и количество зарегистрированных прав на жилье на основании договора купли-продажи и договоров долевого участия, который характеризует активность на рынке жилья в анализируемом периоде.

Таблица 7

Повернутая матрица факторных нагрузок: развитие рынка недвижимости

Исходная переменная	Фактор 1	Фактор 2	Фактор 3	Фактор 4	Фактор 5
Индекс ввода в действие жилья	0,009	0,578	0,002	-0,120	0,613
Количество зарегистрированных прав на жилье на основании договора купли-продажи и договоров долевого участия, в расчете на 1000 работающих человек	-0,287	0,180	-0,064	-0,281	-0,691

На последнем этапе факторного анализа каждому наблюдению были присвоены значения полученных факторов, так называемые факторные значения. На основе результатов факторного анализа может быть проведена кластеризация регионов, которая даст возможность изучить сущность и природу потенциала развития ипотечного кредитования в каждом типе регионов.

Список литературы:

1. Каменецкий, М. И. Ипотечное кредитование на рынке жилья (региональный аспект) / М. И. Каменецкий, Л. В. Донцова, С. М. Печатникова. — М.: Изд. Дело и сервис, 2006. — 272 с.
 2. Лямина М. А. Экономико-математические методы принятия управленческих решений в комплексном развитии системы ипотечного жилищного кредитования: дис. ... канд. экон. наук. Таганрог, 2009. С. 52.
 3. Ципина Ю. С. Статистическое исследование ипотечного жилищного кредитования: Автореф. дис. канд. экон. наук. Оренбург, 2013. С. 10-11
- Интернет ресурсы:
4. Информационно-статистическая система Агентства по ипотечному жилищному кредитованию. URL: <http://www.ahml.ru/> (дата обращения: 10.11.2013).
 5. Показатели рынка жилищного (ипотечного жилищного) кредитования. Сайт Центрального банка Российской Федерации. URL: <http://www.cbr.ru/> (дата обращения: 10.11.2013).
 6. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики URL: www.gks.ru (дата обращения 10.11.2013).

ПРИМЕР ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ НА ПРОГРАММЕ МВА МИРБИС**AN EXAMPLE OF THE USE OF MODERN INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGIES FOR KNOWLEDGE MANAGEMENT IN THE MBA PROGRAM MIRBIS****Дивногорцева Елена Юрьевна**

директор Центра дистанционных образовательных технологий Института МИРБИС
domirbis@mail.ru

Divnogortseva E. Y., director of the Center of distance learning technologies MIRBIS

Четкое понимание информационных потребностей слушателя программы MBA определило основные подходы в использовании современных информационно-коммуникационных технологий на программах MBA-МИРБИС.

В части информации:

- исключение информационного шума;
- использование технологий быстрого и нетрудозатратного обновления образовательного контента, что дает возможность постоянно обновлять контент при минимальном вложении ресурсов;
- представление материалов в форме, требующей минимум времени для ознакомления с ними.

В части коммуникаций – широкие возможности общения в определенном образом организованной системе форумов с

- администрацией программы;
- преподавателями;
- коллегами по группе;
- другими учащимися МИРБИС.

С 2004 года на программах MBA-МИРБИС функционирует проект «Виртуальные классы» на основе современных облачных технологий. Используя современную терминологию, можно сказать, что с 2004 г. в МИРБИСе функционирует закрытая высокоинтеллектуальная социальная сеть специального (учебного) назначения, которая в значительной мере способствует процессу управления знаниями на программе MBA.

Рассмотрим один из конкретных алгоритмов управления знаниями с использованием нашей учебной «социальной сети» - виртуальных классов.

Для почти 1000 слушателей, обучающихся в настоящий момент по программам MBA-МИРБИС, вполне естественно и привычно в начале изучения какой-либо дисциплины программы самостоятельно разбить учебную группу на мини группы (состав мини групп меняется от дисциплины к дисциплине в зависимости от правил, которые устанавливает преподаватель для выполнения конкретного задания), заказать для этих мини групп форумы, которые мы называем лабораториями, и которые открываются для мини группы через 2-3 часа после

того, как учащиеся их заказали. Все это происходит без участия преподавателя за счет давно отработанных алгоритмов и удобной облачной оболочки дистанционного обучения (www.ru).

Немного перефразируя определение Билла Гейтса, которое он дал в своей книге "Бизнес со скоростью мысли", управление знаниями – это выполнение принципа «четырёх Н»: создание условий, при которых **нужные** люди смогут получать **нужную** информацию в **нужное** время для выполнения **нужных** задач.

Вот перед нами скриншот одного из виртуальных классов МИРБИС, где необходимые условия для управления знаниями созданы.

 			
ИНФОРМАЦИЯ Кабинет преподавателя Сазановича А.Н. (222См) УСВ			
Система оценки ЭТАПЫ И СРОКИ выполнения работ Перейти на домашнюю страницу	Учебные занятия Сервис: Форумы Учебный класс Кабинета преподавателя Сазановича А.Н. (222См) УСВ (доступ: 54) Вы последний раз заходили: 20:38 10-02-2015 Лаборатория 1 Кабинета преподавателя Сазановича А.Н. (222См) УСВ (доступ: 22) new Вы последний раз заходили: 15:23 28-03-2013 Лаборатория 2 Кабинета преподавателя Сазановича А.Н. (222См) УСВ (доступ: 22) Вы последний раз заходили: 15:23 28-03-2013 Лаборатория 3 Кабинета преподавателя Сазановича А.Н. (222См) УСВ (доступ: 21) Вы последний раз заходили: 15:23 28-03-2013 Лаборатория 4 Кабинета преподавателя Сазановича А.Н. (222См) УСВ (доступ: 18) Вы последний раз заходили: 15:23 28-03-2013 Лаборатория 5 Кабинета преподавателя Сазановича А.Н. (222См) УСВ (доступ: 18)		Библиография ПРЕЗЕНТАЦИЯ Доп. материалы по курсу ЛИТЕРАТУРА далее...
Нужное время определено преподавателем в файле «Этапы и сроки выполнения работ»	Нужные задачи подробно поставлены преподавателем в учебном классе в виде задания на самостоятельную работу слушателей.	Нужные люди, то есть слушатели (мини группы) распределены по форумам-лабораториям.	Нужная информация, изучение которой готовит слушателей к выполнению задания, заранее вывешена преподавателем.
А информация, заключенная в файле «Система оценки» создает необходимую мотивацию для выполнения задания в указанные сроки.			

Так как до поступления на программу МВА каждый из слушателей уже обладал определенными знаниями и опытом, то, естественно, каждый использует их в процессе подготовки консолидированного ответа мини группы на задание преподавателя. А само задание преподавателя направлено на то, чтобы по итогам выполнения задания родились бы новые знания, которые были бы оформлены в виде конкретной информации, рекомендаций, готовых к использованию в конкретной компании.

Вот перед нами скриншот работы слушателей в одной из лабораторий, где слушатели делали расчёты и анализ статистических рядов, которые один из слушателей принёс из своей компании.

По результатам данного задания были подготовлены 3 документа для руководства данной компании: расчеты, аналитическая записка и презентация.

Лаборатория 1 кабинета преподавателя Козарезовой Л.О. (88См) : Просмотр топиков - Microsoft Internet Explorer

Лаборатория 1 кабинета преподавателя Козарезовой Л.О. (88См) (Всего тем: 3)

Страница: 1

Отобразить темы за последние все сообщения

Поиск в форуме **Найти**

Название темы	Автор	Сообщений	Время
Задание №3(-)	Козарезова Лариса Олеговна	29	23:31 14-06-2006

Задание №3(-) (Козарезова Лариса Олеговна) 03 июн 17:44 25

- Задание №3(+)- окончание работ (Елена Сафарова) 14 июн 23:31 2
- Окончательные Результаты Задание №3(-)- презентация (Елена Сафарова) 14 июн 15:22 4
- Окончательные Результаты Задание №3(-)- аналитическая записка (Елена Сафарова) 14 июн 15:20 4
- Окончательные Результаты Задание №3(-)- расчеты (Елена Сафарова) 14 июн 15:19 5
- ПРЕЗЕНТАЦИЯ(+) (Попова Наталья) 13 июн 19:03 10
- ИЗМЕНЕННАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ(+) (Елена Сафарова) 14 июн 00:32 9
- ИЗМЕНЕННАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ(+) (Макаревич Ольга) 14 июн 10:25 4
- ПРЕЗЕНТАЦИЯ(+) (Попова Наталья) 13 июн 19:31 7
- Проект аналитической записки(+) (Елена Сафарова) 12 июн 13:16 16
- Проект аналитической записки(+) (Макаревич Ольга) 12 июн 16:10 14
- Проект аналитической записки(+) (Макаревич Ольга) 12 июн 18:11 15
- Проект аналитической записки(+) (Елена Сафарова) 12 июн 22:51 10
- Проект аналитической записки(+)- НЕСКОЛЬКО КОММЕНТАРИЕВ+ГРАФИКИ (Попова Наталья) 13 июн 19:01 10
- Проект аналитической записки(+)- НЕСКОЛЬКО КОММЕНТАРИЕВ+ГРАФИКИ (Терехова Елена) 13 июн 20:49 12
- Проект аналитической записки(+)- НЕСКОЛЬКО КОММЕНТАРИЕВ+ГРАФИКИ (Макаревич Ольга) 13 июн 19:21 8
- Окончательный вариант аналитической записки(+) (Елена Сафарова) 13 июн 22:20 9
- Окончательный вариант аналитической записки(+) (Попова Наталья) 14 июн 12:14 3
- Данные для анализа (Задание №3(+)) (Елена Сафарова) 08 июн 18:37 19
- Новые данные для анализа (Задание №3(+)) (Елена Сафарова) 11 июн 12:38 20
- Результаты расчетов-вариант для обсуждения(+) (Елена Сафарова) 11 июн 14:36 18
- Результаты расчетов-вариант для обсуждения(+) (Терехова Елена) 11 июн 16:07 18
- Результаты расчетов-вариант для обсуждения(+) С дополнениями (Терехова Елена) 11 июн 18:47 19
- Результаты расчетов-вариант для обсуждения(+) С дополнениями (Попова Наталья) 12 июн 12:30 20
- Результаты расчетов-окончательный вариант(+) (Елена Сафарова) 12 июн 12:58 21
- Результаты расчетов-окончательный вариант(+) (Макаревич Ольга) 12 июн 13:13 15
- Результаты расчетов-окончательный вариант(+) (Макаревич Ольга) 12 июн 14:01/12 июн 16:07 15
- Результаты расчетов-окончательный вариант(+) (Терехова Елена) 12 июн 20:43 12
- Результаты расчетов-окончательный вариант(+) (Елена Сафарова) 12 июн 22:48 9

Задание №2(-)	Козарезова Лариса Олеговна	40	16:03 05-06-2006
---------------	----------------------------	----	------------------

Задание №2(-) (Козарезова Лариса Олеговна) 21 май 23:20 31

- Файлы выложены(+) (Попова Наталья) 05 июн 16:03 4
- Файл с расчет(+) (Попова Наталья) 04 июн 18:55 5
- Файл с расчетами(+) (Попова Наталья) 04 июн 18:58 7
- Файл с расчетами(+) (Макаревич Ольга) 04 июн 21:06 7
- Файл с расчетами(+) (Попова Наталья) 05 июн 15:51 3
- аналитическая записка(+) (Терехова Елена) 03 июн 20:03 9
- аналитическая записка(+) (Макаревич Ольга) 04 июн 01:08 8
- аналитическая записка(+) (Попова Наталья) 04 июн 18:54 5
- аналитическая записка(+) (Терехова Елена) 04 июн 21:13 6

Все эти документы слушатель, который являлся руководителем мини группы для выполнения данного конкретного задания, сначала выложил в учебный класс преподавателя на проверку и лишь после одобрения преподавателя передал в компанию, где, возможно, эти файлы стали частью системы управления знаниями уже той самой компании, для которой были подготовлены.

Руководители мини групп из состава слушателей меняются вместе с составом мини групп от задания к заданию. Таким образом, каждый слушатель играет разные роли в разных командах, тренируя навык виртуальной командности, который становится всё более востребованным на современном рынке труда.

Еще одна небольшая цитата из книги Билла Гейтса "Бизнес со скоростью мысли": "Управление знаниями является средством, а не конечной целью".

А конечная цель сформулирована в Миссии Института МИРБИС: «Подготовка кадров управленческого и экономического профиля для сферы бизнеса, государственных предприятий, национальных экономических проектов, способных:

- выводить бизнес на лидирующие отраслевые и мировые позиции;
- создавать новые точки экономического роста в динамично меняющейся глобальной среде;

- обладающих высокими моральными и духовными качествами, несущих ответственность за будущее России и мира».

Список литературы:

1. Гейтс Б. Бизнес со скоростью мысли.- Изд. 2-е, испр. - Москва: Эксмо, 2007. - 477 с.
2. Мариничева М. К. Управление знаниями на 100%: Путеводитель для практиков-Москва : Альпина Бизнес Букс, 2008. – 320 с.
3. Роль бизнес-образования в управлении знаниями [Материалы конференции] / Российская ассоциация бизнес-образования(РАБО); Моск. междунар. высш. shk. бизнеса «МИРБИС» (Ин-т). - М. : Институт МИРБИС, 2010. - 103 с.

КАК ВЫРАСТИТЬ СВОИХ ЛИДЕРОВ В КОМПАНИИ

HOW THE COMPANY TO GROW ITS LEADERS

Краснова Наталья Владимировна

преподаватель программ MBA, Институт МИРБИС, Москва. n@krasnova.su

Krasnova N. V.

Lecturer of MBA programs, MIRBIS, Moscow

Лидеры – всё более востребованный компаниями товар, поэтому под забором они не лежат и в очередь на вход не стоят, а, если вдруг и откликаются на вакансии, то хотят денег. Много.

Поэтому компании все чаще не ищут лидеров на рынке труда, а выращают лидеров из того персонала, что уже работает в компании. Цитируя одного известного топ-менеджера: «Мы тоже сначала думали, как нам поступить, прямо как в старом анекдоте про цыганских детей – «этих отмоем или новых нарожаем»? Но таких, каких нужно нам, нет на рынке труда, поэтому «отмываем» своих сотрудников»

И в статье хотелось бы рассмотреть вопросы: Как построить систему выращивания лидеров? Какие сегодня программы выстраивают компании? Какие основные правила (выстраданные методом проб и ошибок десятков компаний) системных программ по развитию лидерства? Какими инструментами нужно дополнить обучение лидеров?

Leaders are increasingly in demand in companies and so they don't lie under a fence or do not queue at the entrance. If they suddenly take up a job, they will want money. A lot of money.

Therefore, companies are increasingly not looking for leaders on the labor-market, but are promoting them from the company staff. Citing a passage of a well-known top manager: "At the beginning we also thought: what should we do? - Just like in the old joke about the gypsy children - shall we wash these or give birth to new ones? But there are no employees on the labour-market such as we need, so – bring up your own employees"

In this article, I would like to consider the questions: How to build a system to raise leaders? What programs today are creating companies? What are the basic rules (hard-won by trial and error in dozen companies) of system leadership development programs? Which instruments should supplement training of leaders?

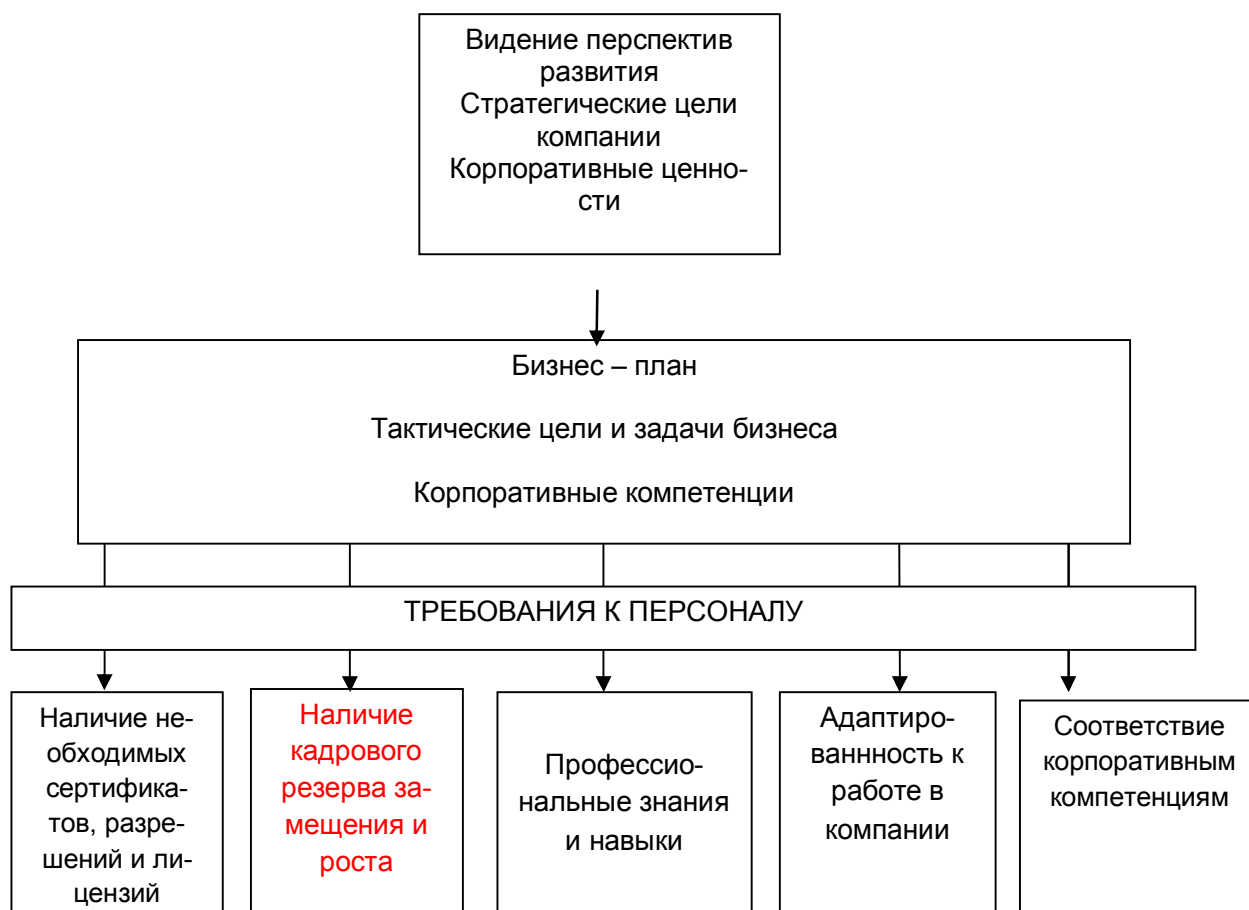
Ключевые слова: лидерство, компания, системы, персонал

Keywords: leadership, company, system, staff

Вопрос выращивания лидеров внутри компании хотелось бы начать с постулата, что у нас – капитализм, и любое развитие персонала, в том числе и развитие лидеров, – не самоцель, а только метод достижения каких-либо плановых показателей. Поэтому изначально систему развития лидеров стараются выстраивать под видение перспектив развития, стратегические цели и корпоративные ценности компании. Мы должны четко ответить себе на вопросы:

- Какова стратегия компании на ближайшие 3-5 лет?
- Какой персонал нам нужен для достижения этой стратегии?

Какие у людей должны быть навыки и умения сейчас, чтобы достичь успеха завтра, через год, 3 и 5 лет?



Прежде чем запускать программу развития лидеров, надо бы определиться с фундаментальными для нас вещами:

- Кто такой для нас «лидер»? Какие знания, мотивация и навыки должны быть у сотрудников, чтобы стать успешными лидерами в нашей компании?
- Кого мы будем развивать до «лидеров»? Хотим ли мы развивать всех сотрудников компании? Или в первую очередь будем развивать молодых специалистов? Или наоборот – кто не менее 5 лет отработал в компании и доказал свою лояльность и профессионализм?

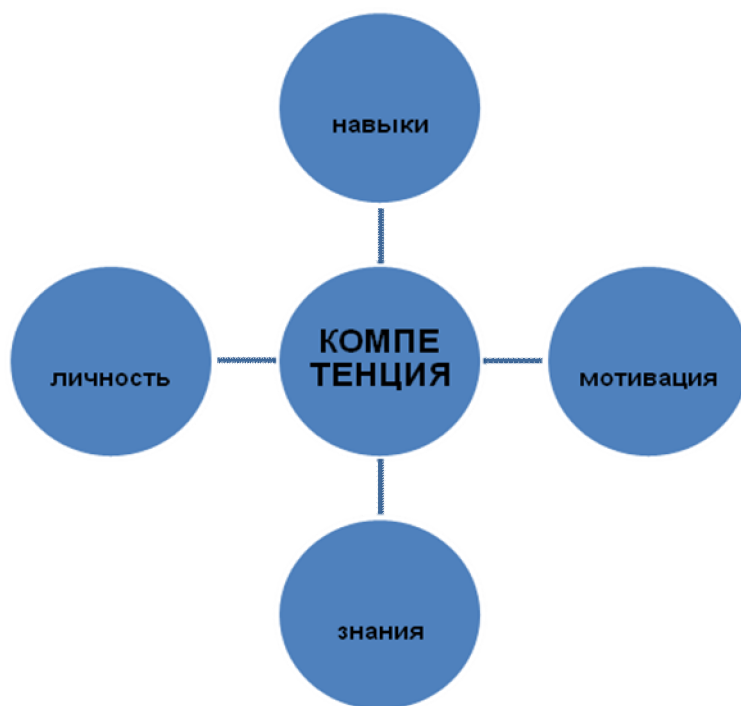
И только после того, как у нас готова модель компетенций командного или функционального руководителя, то есть эталон лидера, и есть список тех, кого будем с этим эталоном сравнивать, мы непосредственно переходим к оценке кандидатов в команду лидеров. Начинаем сравнивать, насколько реальный кандидат совпадает с эталоном, и какие у него есть возможности для развития.

Что такое лидерская модель компетенций?

Определение компетенций складывается из весьма коммерческого подхода к сотрудникам.

Компаниям сотрудники нужны для того, что бы получать результат. И компетенции – это такое рабочее поведение сотрудников, которое гарантирует компаниям нужный результат. То есть компетенции – это не только знания, умения и навыки, это то, КАК сотрудники выполняют работу. И наше Лидерство – это не столько лидерские знания-умения-навыки-способности, это, в первую очередь, ведёт ли в повседневной работе сотрудник себя по-лидерски.

Компании сегодня не готовы платить только за знания или умения. Что толку, если сотрудник знает, как делать работу, но не делает? Поэтому само определение включается в себя, кроме знаний и умений, еще и личностные характеристики сотрудника, и его мотивацию. Ведь чтобы сотрудник вел себя согласно компетенции, например, лидерство, он должен знать, как лидировать, уметь лидировать, личностно подходить по своим характеристикам, и должен хотеть лидировать. Ведь вам прекрасно известны случаи, когда человек знает, как выполнять работу, умеет её выполнять, личностно подходит под рабочие требования, но не хочет вести себя по стандартам, и нужная нам компетенция не проявляется.



Поэтому при построении программ Развития Лидерства компании первым шагом составляют перечень компетенций, то есть стандартов эффективного поведения, необходимого для достижения результата.

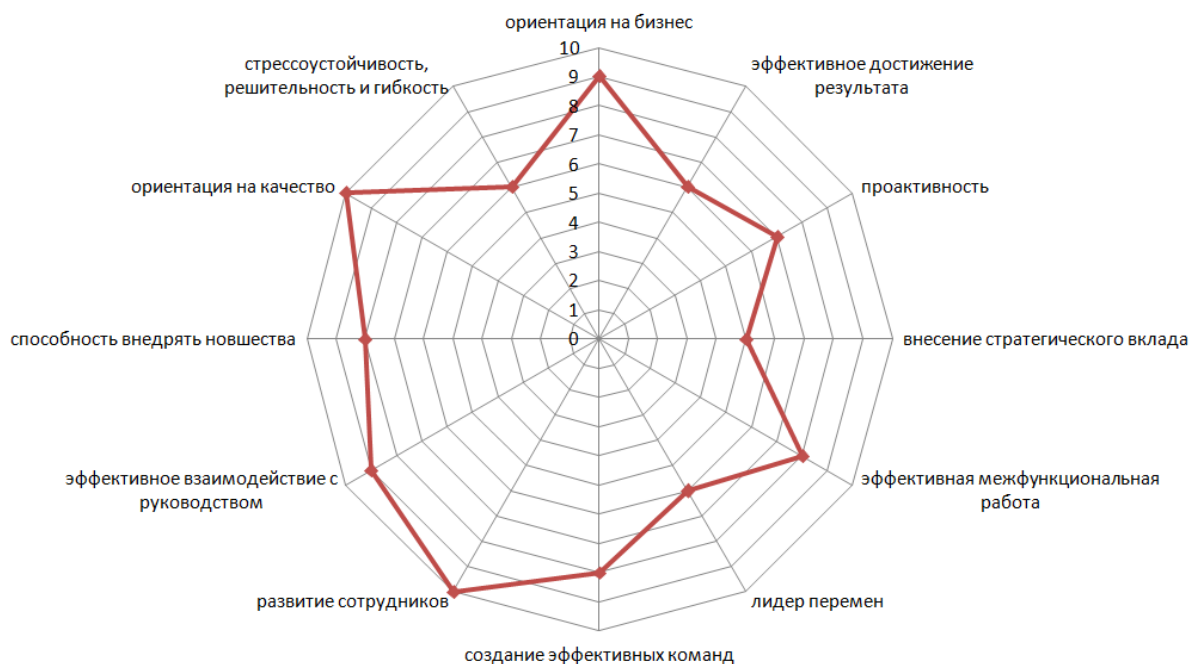
Следующий шаг – надо установить необходимый или желаемый уровень развития компетенций. Например:

Профили должности

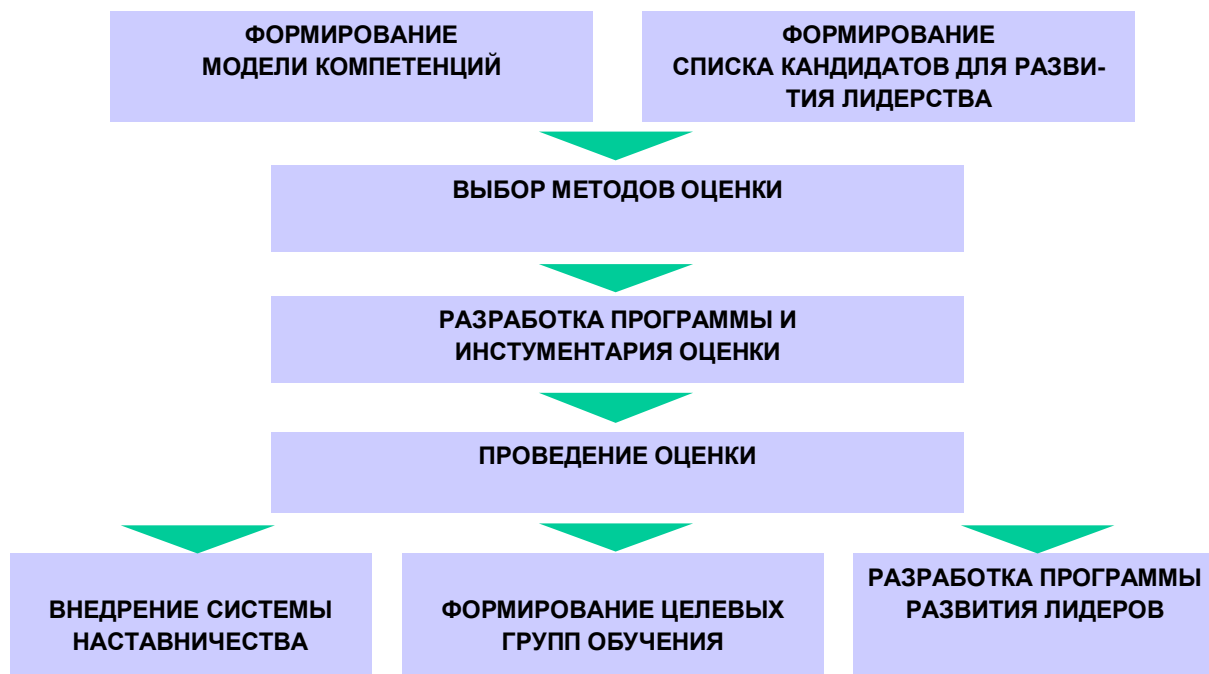
Модель компетенций	Коммерческий директор					Директор по рекламе				
	Дефицитный уровень	Уровень понимания	Базовый уровень	Высокий уровень	Уровень мастерства	Дефицитный уровень	Уровень понимания	Базовый уровень	Высокий уровень	Уровень мастерства
Системное мышление	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Творческое мышление	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Влияние	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
...										
Лидерство	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Ответственность	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Ориентация на результат	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Гибкость	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

НА БАЗЕ МОДЕЛИ КОМПЕТЕНЦИЙ СОСТАВЛЯЮТСЯ ПРОФИЛИ ПОД КОНКРЕТНУЮ ДОЛЖНОСТЬ

Пример «Колесо компетенций международной компании»



И вот теперь, когда у компании есть эталон лидера, уже можно брать кандидатов в лидеры и оценивать их относительно эталона.



Сегодняшние корпоративные программы Развития Лидерства.

1. Должны отражать и учитывать специфику не только отрасли, но данной конкретной компании, т. е. программа должна быть полностью адаптирована под особенности структуры управления, персонал, его уровень, под задачи и стратегию компании, чтобы давать инструменты, применимые в Компании сегодня, но и те знания, умения, навыки, которые понадобятся компании и ее сотрудникам через годы.

3. Созданная программа является уникальной, не применимой в других компаниях, так как программа корпоративного РАЗВИТИЯ ЛИДЕРСТВА является индивидуально разработанным инструментом по всем параметрам: содержанию, продолжительности, графику, глубине обучения, методам и инструментам.

4. Выданный окончившим программу слушателям документ (сертификат) должен иметь вес в развитии карьеры слушателей в рамках компании, то есть программа обязательно должна быть встроена во внутреннюю систему продвижения персонала компании, чтобы полученные на программе знания использовались годами.

5. Де-факто программа должна соответствовать принятым на рынке стандартам на программы аналогичного уровня: по основным блокам, продолжительности, промежуточным и итоговым оценочным процедурам.

Зачем компании создают и запускают единую модульную Корпоративную программу развития лидерства?

У программы имеется ряд плюсов, исходя из которых компании выбирают для себя именно этот инструмент обучения, а не другой. В частности, Корпоративная программа развития лидерства:

- отражает и учитывает специфику не только отрасли (например, логистика в нефтегазовой отрасли и логистика в рознице – это абсолютно разные дисциплины), но и конкретной компании (например, очень важна оргструктура компании, и программа для холдингов будет в корне отличаться от программы обучения пусть и крупного, но отдельного предприятия) и конкретных обучающихся;
- разработанный «продукт» не переносится на другие компании, а является индивидуально разработанным инструментом;
- документ об окончании программы обучения дает право слушателям иметь возможность развития карьеры в рамках компании. Не секрет, что многие компании не обучают своих менеджеров по программе развития лидерства, вполне обоснованно опасаясь, что за свои же деньги повысят стоимость и значимость сотрудника на рынке труда, а сотрудник, на следующий же день после получения вожделенного диплома придет к руководству и попросит увеличения заработной платы. В случае же с корпоративными комплексными программами развития лидерства компании выдают слушателям только внутренний документ, который будет значим только в рамках конкретной компании;
- программа органично вписывается в систему корпоративного обучения компании, так как может транслироваться и тиражироваться на другие группы и категории персонала в рамках компании. Например, некоторые компании еще до старта программы готовят пул внутренних преподавателей, в задачи которых входит не только обязательное прохождение всей программы, но и ассистирование, ко-тренерство с внешними преподавателями с постепенным переходом на самостоятельное преподавание по программе. Другие компании перед началом программы оговаривают с ее участниками, что в последующем они будут должны провести обучение по пройденным темам в своих подразделениях. И в первом, и во втором случае для внутренних преподавателей формируются дополнительные программы обучения по навыкам проведения занятий, работы с группой;
- программа задает Корпоративный стандарт менеджмента, т. е. формирует образ менеджера, необходимые ему знания, умения и навыки;

- практическая направленность программы – с обязательной отработкой полученных знаний на кейсах самой компании. Для этого обычно на этапе диагностики собирается материал по основным проблемам и задачам менеджмента компании, о планируемых к запуску проектах, чтобы кейсы помогали работать на результат компании;
- настройка программы с учетом корпоративной модели компетенций. Например, под приведенную модель компетенций руководителя четко и прозрачно выстраивается и программа обучения, и инструментарий оценки эффективности обучения;

Пример программы корпоративного Развития Лидерства, построенной под модель компетенций

- совмещение очного и дистанционного обучения с самостоятельной работой и групповыми проектами;



- гибкий график обучения – как правило, обучение проводится 3 дня раз в две недели: четверг, пятница и суббота, но бывают и вечерние варианты программы развития лидерства – график разрабатывается под режим работы и возможности компании. Однако программа, не смотря на свои преимущества, имеет и ряд недостатков, о которых необходимо знать и пытаться их ликвидировать.
- Еще до запуска программы необходимо иметь четкое понимание того, какие возможности будут у сотрудников для дальнейшей реализации на практике полученных на программе знаний и навыков. Если мы учим лидеров под будущие потребности, понимая, что сотрудник займет управленческую позицию лет так через 5, то нужно предусмотреть варианты хотя бы проектного лидерства.
- Не определен юридический аспект закрепления отношений между компанией и сотрудником – участником программы. Существуют ученические договоры, но они иной раз формальны.
- Опасность стать «кузницей кадров» для конкурентов – вопрос удержания перспективных специалистов, которых мы больше всего развиваем, необходимо решать отдельным проектом в компании.

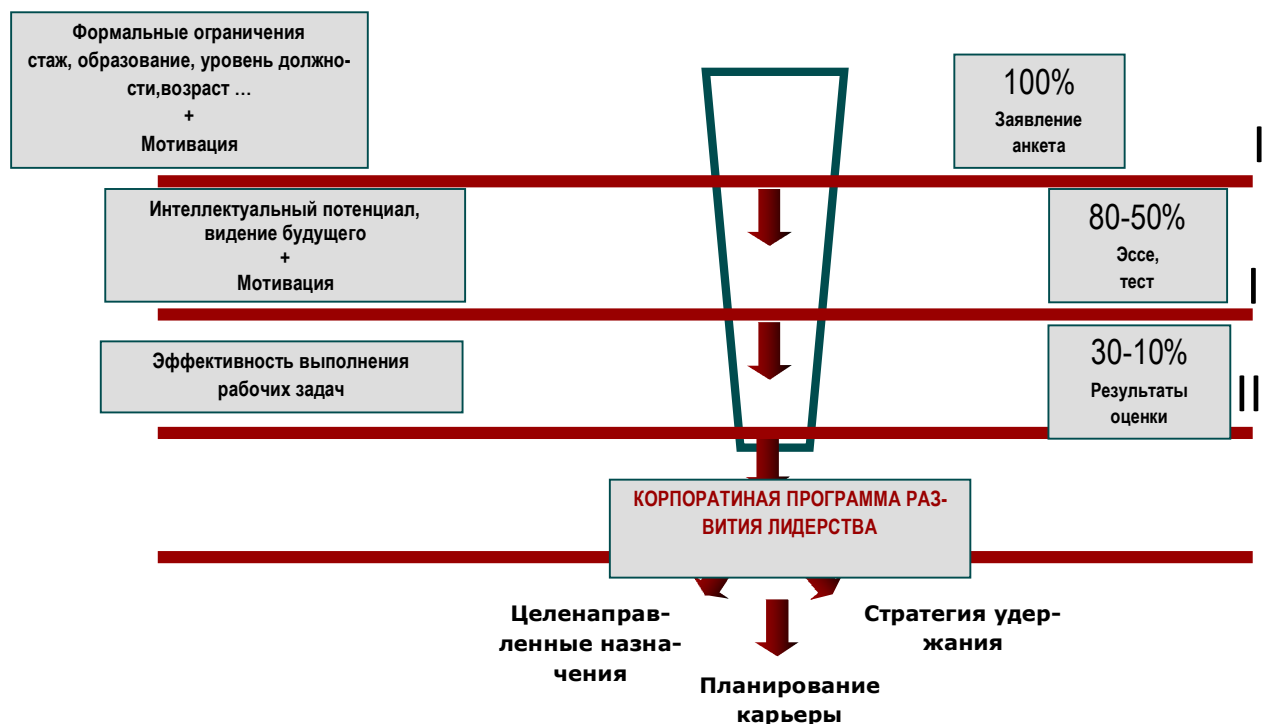
Компания, организовав у себя программу корпоративного развития лидерства, решает следующие задачи.

- Обеспечение единого видения бизнеса внутри управленческой команды компании, и даже формирование единого смыслового поля, единого понимания терминов, подходов, стандартов.
- Повышение связанности работы функциональных направлений (программа своей длительностью и постоянной групповой работой дает, безусловно, великолепный командообразующий эффект).
- Закрепление наиболее ценных кадров.
- Повышение статуса компании (как для работодателя, так и акционеров и партнеров). Вложения компании в долговременное обучение и развитие расцениваются как повышение стоимости человеческого ресурса компании.
- Внедрение прогрессивных идей, так как на программах развития лидерства обычно даются новые технологии, подходы и инструменты. Например, производственная компания, которая еще только начинает задумываться над внедрением систем управления качеством, ставит в программе корпоративного развития лидерства целый модуль задач, решить которые поможет, в частности, преподаватель из-за рубежа.

Дополнительные причины того, почему мотивация на обучение по программе развития лидерства выше, чем на краткосрочное обучение:

- Участие в развитии компании, что повышает интерес к работе за счет возможности решать более высокоуровневые задачи.
- Стабильная карьера в компании, то есть сотрудник уверен в своем продвижении и росте в рамках своей компании.
- Повышение статуса внутри компании.
- Гибкий формат обучения

Именно с учетом дополнительных мотиваторов для слушателей компании практикуют при запуске программы Корпоративного развития лидерства внутренний конкурс по следующей схеме.



При таком подходе формирования групп для обучения мы получаем высокомотивированных слушателей, являющихся действительно «золотым резервом» компании.

Программу корпоративного развития лидерства используют и для обучения важнейшей целевой аудитории – **топ-менеджеров компании, руководителей высшего звена**. Ведь иной раз лидерство нужно развить не только у рядовых специалистов, чаще всего эту компетенцию первично развить именно у топовых управленцев. Для примера рассмотрим модульную программу обучения руководителей высшего звена известнейшего российского банка:

Программа Корпоративного развития лидерства для менеджмента высшего звена
Стратегическая задача совершенствования системы управления не может не затрагивать руководителей, так как и для принятия эффективных стратегических решений необходимо погружение лиц, принимающих решение, в специфику актуальных для отрасли и глобальной экономики трендов, определяющих возможности развития крупной современной компании. Именно поэтому особое внимание требуется формированию программы развивающих инициатив для менеджмента высшего звена.

Целевая аудитория: руководители высшего звена

Цели модульной программы:

1. Ознакомление с наилучшими мировыми практиками построения системы корпоративного управления бизнеса
2. Развитие навыков формирования разделяемого всеми менеджерами высшего звена мотивирующего видения будущего
3. Формирование единой позиции относительно возможностей дальнейшего развития Компании
4. Поиск наилучших путей/сценариев перспективного развития Компании через программы развития

Ожидаемые результаты:

- Менеджеры высшего звена осведомлены о современных трендах развития бизнеса страны, СНГ, мира, а также с историями успеха лидеров наиболее успешных компаний мира
- Менеджеры высшего звена обладают ярко выраженными лидерскими навыками и потенциалом, формируют свой индивидуальный и уникальный лидерский стиль
- Менеджеры высшего звена взаимодействуют с зарубежными коллегами топ-уровня (сетевое взаимодействие)
- Менеджмент высшего звена лучше «видит» возможные пути развития и роста Компании и бизнесов-сателлитов, а также проблемные зоны в бизнес-модели и пути их устранения.

Программа Корпоративного РАЗВИТИЯ ЛИДЕРСТВА для менеджмента высшего звена включает следующие элементы:

1. Групповой и индивидуальный коучинг с участием отечественных и зарубежных высокопрофессиональных бизнес-коучей
2. Менторство при участии топ-менеджмента ведущих международных отраслевых или консалтинговых компаний либо бизнес-школ по курируемым каждым из менеджеров высшего звена направлениям (в качестве менторов)
3. Посещение краткосрочных обучающих программ уровня executive ведущих бизнес-школах мира либо приглашение ведущих эти программы
4. Посещение международных форумов и конференций, посвященных вопросам развития отрасли в глобальном масштабе и трендам развития используемых отраслью технологий
5. Стратегические сессии и сессии обучения действием

Ключевые зоны внимания программы Корпоративного развития лидерства для менеджмента высшего звена можно представить в виде следующей модели:



Выводы

Из нашего краткого обзора Программ развития лидерства можно сделать несколько выводов:
Во-первых. Программы обучения и развития должна быть ориентирована на реализацию стратегических целей и задач компании для повышения ее конкурентоспособности в долгосрочной перспективе.

Во-вторых. Подход к организации внутрифирменного обучения должен соответствовать лидерским/управленческим компетенциям организации

В-третьих. Существует очень много доступных технологий и возможностей, которые нужно использовать и на рабочем месте и за его пределами, и для индивидуального и для группового обучения, позволяющих организации вносить разнообразие в программы обучения и развития лидеров.

В-четвертых. Современные методы развития молодых лидеров являются необходимостью, особенно если компания хочет мотивированных на обучение сотрудников.

В-пятых. Обучение отдельных сотрудников и всей организации в целом станет эффективнее, если в нем ценятся и используются идеи и опыт, приобретенные в самых разных сферах жизни, как людей, так и самой организации.

Для того, чтобы избежать типичных ошибок развивающихся и стабильных компаний, которые уже научились подбирать, но еще не научились удерживать, уже научились развивать, но еще не научились строить карьеру, научились оплачивать, но не умеют стимулировать, необходима **система** обучения и развития лидеров, а не просто отдельные семинары и тренинги.

Тогда вложенные в собственный персонал значительные инвестиции и время окупятся сторицей и принесут пользу вам, а не вашим конкурентам.

При этом необходимо иметь в виду, что, как бы кто-то ни старался дать максимум практики, научить взрослого человека без его личной заинтересованности довольно сложно, а порой невозможно! И последнее. Надеемся, что ежегодно появляющиеся новые инструменты развития, программы обучения и методики помогут вам добиваться лучшего результата в работе!

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС
И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ЕВРАЗИЙСКОЕ ПРО-
СТРАНСТВОFINANCIAL-ECONOMIC CRISIS AND ITS IM-
PACT ON THE EURASIAN SPACE

Джуманов А. М. д.э.н., тел. проф., **Мергенбаева А. Т.** к.э.н. Aziza.mer.69@mail.ru, **Исатаева Г. Б.** к.э.н. Isataeva7@mail.ru. ЮКГУ им. М. Аuezова (Казахстан).

Djumanov A. M. prof., **Mergenbaeva A. T.** Ph.D., **Isataeva G. B.** Ph.D., SKSU M. Auezov (Kazakhstan)

В статье рассматриваются истоки, причины и процесс финансово-экономического кризиса в мире и его влияние на Евразийское пространство на примере Казахстана. Главные авторы видят в том, что это кризис структуры современной экономики, основанной на эксплуатации человека и превалировании рыночной экономики, её глобализации. Неучёт местных национальных интересов – вот одна из причин этого кризиса подчёркивают, авторы статьи

The article deals with the origins, causes and processes of financial-economic crisis in the world and its influence on the Eurasian space, on the example of Kazakhstan. The main issue, as the authors see it, is that this crisis is the crisis of the structure of modern economy based on the exploitation of man and the prevalence of the market economy, its globalization. Neglect of local national interest here is one of the reasons for this crisis - stress the authors

Ключевые слова: финансы, экономика, глобализация, государство, кризис, банки, дисбаланс, рынок

Keywords: finance, economy, globalization, the state, the crisis, the banks, the imbalance market

Кризис нынешнего десятилетия – это кризис структуры современной экономики. Основной причиной возникновения настоящего кризиса стали дисбалансы глобальной мировой экономики, приведение к провалу сложившейся банковско-финансовой системы.

Глобализация мировой экономики, обуславливающая тесную взаимозависимость и взаимопроникновение национальных экономик разных государств, приводит к ситуации, когда изменения в одной из них непосредственно отражаются на экономике других государств. Поэтому кризисные явления в экономике отдельного государства часто перерастают в мировой кризис. Основными источниками возникновения и распространения кризисных процессов служат внешнеторговые связи, причем кризис, возникающий в отдельном государстве, не только передается другим государствам, но и «возвращается» обратно, только в новые секторы и отрасли экономики.

Данный финансово-экономический механизм, раскрывающий взаимосвязи государств мировой экономики, в специальных литературных источниках и периодической печати называется законом Д. Юма. По этому закону возникновение и распространение кризисных возмущений в мировой системе и их возврат в исходное государство происходит таким образом: спад эффективного спроса товара, в некотором государстве ведет к сокращению в ней спроса на импорт, уменьшение импорта влечет соответственное уменьшение экспорта в странах-контрагентах, снижение доходов от экспорта в государствах-контрагентах приводит к постепенному сокращению в них импортных операций; уменьшение импорта в государствах-контрагентах имеет своим конечным следствием падение экспорта в государстве, являющееся первичным источником кризиса. В свою очередь, сужение внешнеторгового обо-

рота уменьшает открытость национальной экономики, усиливая внутренний производственный спад [1]. Продолжающийся финансово-экономический кризис в ЕС продолжает оставаться главной угрозой стабильности в мировой экономике.

Многие государства и крупнейшие корпоративные структуры во всём мире предпринимают меры по минимизации возможных потерь, которые могут быть связаны с дальнейшим углублением европейского кризиса и распадом еврозоны.

Основными факторами, влияющими на становление глобальных финансово-экономических кризисов, могут быть:

- увеличение объёмов мирового транснационального капитала;
- увеличение нестабильности мирового финансового рынка;
- увеличение внешнеэкономической задолженности стран.

В условиях глобализации финансово-экономического кризиса, на наш взгляд, поток денежно-финансовых ресурсов стал в значительной мере самостоятельным глобальным фактором, оторванным от производства продукции (работы и услуг).

Глобальная мировая экономика функционирует таким образом, что в ней заблокированы автоматические регуляторы рынка. Рыночная экономика до сих пор понимается лишь как сфера свободного товарообмена. Между тем рынок – это высшая стадия развития товарного хозяйства, и характеризуется эта стадия тем, что как сфера производства продукции (работы, услуг), так и сфера обмена товаров регулируются объективными экономическими законами и, в первую очередь, законом эквивалентного обмена, который на протяжении нескольких десятков лет нарушался, что и привело к диспропорциям в отраслях и сферах экономики. Анализ литературных источников и периодической печати в 2008 году показал, что мировой ВВП составлял 64-65 трлн долларов США, при этом стоимость различных финансовых инструментов, включая наличные деньги, составляла почти 500 трлн долларов, а это – непокрытые обязательства. Огромная масса денег в мире существует, однако не имеет товарного покрытия – это явилось причиной того, что возник колоссальный банковско-финансовый «мыльный пузырь», который рано или поздно должен был обнаружить себя. В конечном счёте, из-за кризиса население расплачивается падением уровня жизни.

Совокупный показатель благосостояния населения мира сократился за период с середины 2011 года по середину 2012 года на 5,2% (\$12,3 трлн) – до \$223 трлн на фоне экономических проблем, затронувших главным образом еврозону, говорится в докладе Global Wealth Report, подготовленном Credit Suisse.

В экономике Кыргызстана 2012 г. был зафиксирован спад, он составил 0,9%, и стал следствием негативного шока, вызванного проблемами в работе золотодобывающего предприятия «Кумтор», на которое приходится около 40% промышленного производства страны. На фоне спада в экономике заметно сократились поступления в государственной бюджет, что, в свою очередь, привело к переносу некоторых государственных расходов.

Россия 2013 года это не Россия 2004-го или 2008-го: большинство россиян стало зажиточнее, вырос слой высококвалифицированных специалистов, относящихся к среднему классу, все меньше избирателей помнят суровую прозу жизни при коммунистическом режиме, и даже экономический хаос 90-х поблек в памяти многих.

Электорат стал менее уступчивым, более искушенным и более требовательным. Тот факт, что у этого электората нет альтернативных кандидатов в президенты, заслуживающих доверие.

Благосостояние населения всего мира в следующие 5 лет повысится почти на 50% – до \$330 трлн, прогнозируют экономисты Credit Suisse. Китай, как ожидается, увеличит благосостояние населения к 2017 г. на \$18 трлн.

Китай намерен в ближайшие пять лет влить 1,7 трлн долларов в стратегические отрасли.

Подобные желания говорят о том, что вторая по величине экономика мира хочет ускорить рост. В планах Пекина - стимулирование семи разных секторов, в частности страна

намерена вложить деньги в развитие высоких технологий, альтернативной энергетики и биотехнологии. Сумма в размере 1,7 трлн долларов США будет влита в экономику не только деньгами, но и в виде других активов.

Правительство Китая может влить в национальную экономику более 157 млрд. долларов. Операцию планирует провести Минфин КНР в течение следующих двух месяцев посредством субсидий.

Вице-премьер Госсовета КНР Ван Цишань, выступая в Чэнду, заявил, что Китай считает, что несбалансированное восстановление мировой экономики лучше, чем ее сбалансированный спад.

«Ситуация в мировой экономике остается тяжелой, главным приоритетом по-прежнему остается задача ее восстановления, – сказал китайский вице-премьер. – Несбалансированное восстановление гораздо лучше, чем сбалансированная рецессия».

Однако эксперты Stratfor ожидают, что Европа продолжит свое длительное, болезненное погружение в углубляющийся кризис.

Глобальный банковско-экономический кризис носит общесистемный характер, и является отражением накопившихся диспропорций и противоречий, возникших вследствие систематического нарушения объективных экономических законов. Корни экономического кризиса находятся значительно глубже – в кризисе глобальной социальной системы в целом [2].

Снижение глобальных рынков объясняется системными недостатками нынешней модели мировой экономики. Эти недостатки носят основополагающий характер, в связи с чем можно достаточно обоснованно предполагать повторение кризисов, аналогичных нынешнему, в дальнейшем. Говоря о действующей мировой финансовой системе и мировой экономике в целом, нельзя не отметить ряд их особенностей, существенно искажающих основополагающие принципы функционирования рыночного хозяйствования.

Глобальная финансово-экономическая система, сформировавшаяся в течение последних двух десятилетий и основанная на системе открытых организованных рынков, имеет существенные недостатки фундаментального характера. Возможно, данные перекосы обусловлены чрезмерно высокими темпами формирования глобальной экономики, что предопределило отставание трансформации реального базиса мировой экономики от бурного развития ее финансовой надстройки [3].

Искажения в принципах функционирования глобальной экономики были предопределены совпадением во времени ряда существенных факторов эволюции экономических систем, таких, как бурный рост постиндустриальных обществ и отраслей «новой экономики»; усиление разрыва между развитыми странами и остальным миром, интенсифицировавшееся после распада социалистического блока; взрывной рост финансовых технологий и рынков, не подкрепленный адекватным развитием реального сектора. Реалии существующей сегодня глобальной хозяйственной системы таковы, что включают в себя много проблемных точек, способных стать очагами кризисов различного рода, один из которых и наблюдается в настоящее время.

В дискуссиях о причинах нынешнего кризиса многие авторитетные ученые-экономисты отмечают в качестве так называемых «триггеров» и «драйверов» кризиса разного рода перекосы в устройстве глобальной экономической и, особенно, финансовой системы. Так, Нобелевский лауреат Джозеф Стиглиц в статье «The fruit of hypocrisy» отмечает, что «нынешний финансовый кризис вырос из катастрофического коллапса доверия», в том числе доверия к американским политикам, а также констатирует провал американской финансовой системы по двум основным направлениям – управлению рисками и размещению капитала.

Многие эксперты и ученые экономисты называют в качестве причины кризиса непомерные объемы долгового рынка и рынка производных финансовых инструментов, надувших «пузырь» на значимых секторах мирового финансового рынка. По этой проблеме высказался известный российский ученый, профессор Высшей школы экономики А. Смирнов: «Де-

шевые» деньги, неизбежно принимающие форму облегченных кредитов, – не просто аномалия глобального рынка, но один из важнейших факторов увеличения непродуктивного спроса на финансовые активы и возрастания их стоимости. Расширение объемов сделок с активами такого типа предполагает повышение финансового рычага (leverage) и резкое возрастание торговли рисками, что, ослабляя зависимость между ликвидностью и долгами, ускоряет раздувание долгового «пузыря» в глобальном масштабе».

На кредитную природу кризиса указывает большинство аналитиков и ученых экономистов с мировыми именами, однако некоторые эксперты и ученые экономисты придерживаются комплексного подхода, увязывая проблемы финансовых рынков с диспропорциями и перекасами глобальной экономики. Так, в докладе «Кризис глобальной экономики и Россия» российского Института глобализации и социальных движений отмечается: «На протяжении двух десятилетий не только потребление в США, но и рост мировой экономики поддерживались за счет кредитования населения. Доступность кредитов обеспечивали высокие прибыли корпораций США и других стран. Возникало противоречие между производственными и потребительскими рынками».

Помимо приведенных причин формирования дисбалансов в глобальной экономике существуют и другие важные особенности ее архитектуры, постоянно генерирующие предпосылки новых кризисов. К числу основных системных недостатков современной глобальной экономики, в частности, мировых рынков как ее базового элемента, можно отнести следующие основополагающие проблемы:

- растущая неконтролируемость мировых рынков вследствие несоответствия объекта и субъектов регулирования. При уже сложившемся и реально существующем едином глобальном финансовом рынке отсутствует единый глобальный регулятор рынка, попытки же регулирования глобального рынка силами отдельных национальных регуляторов, как показал нынешний кризис, неэффективны;

- опережающее развитие «надстроечной» сферы финансов по сравнению с «базисным» реальным сектором мировой экономики, особенно в развитых экономиках постиндустриального типа, ведущее к всё большей концентрации денег в системе глобальных финансовых рынков.

Это явление ведет к опережающему, по сравнению с реальным сектором, генерированию прибыли в финансовой сфере во многом за счет «эффекта пирамиды», когда прибывающие во все больших объемах средства толкают вверх цены финансовых активов и, тем самым, повышают норму прибыли на финансовых рынках, что, в свою очередь, привлекает новых инвесторов и т. д. В результате по всем секторам организованных рынков надуваются «пузыри», сдутие которых (ведущее к очередному кризису) становится лишь вопросом времени. Избыточная ликвидность мирового финансового рынка, наблюдавшаяся на протяжении последних нескольких лет, стала следствием как данной «пирамидальности» финансового бизнеса и его повышенной прибыльности, так и растущей изоэкономности постоянно обновляющегося спектра инструментов организованных рынков.

Развитие многих секторов финансового рынка за последние несколько лет фактически выродилось в надувание пузырей и строительство пирамид.

Темпы роста различных секторов глобального финансового рынка опережали темпы роста ВВП.

Большинство инструментов, демонстрировавших наиболее бурный рост, относились к категории внебиржевых деривативов, которым многие эксперты отводили ключевую роль в разрастании нынешнего кризиса. Рост традиционных долговых сегментов рынка, таких, как международные синдицированные кредиты или ценные бумаги внутреннего долга, росли весьма умеренно по сравнению с другими секторами, что ставит под вопрос тезис о долговой природе сформировавшегося «пузыря» рынков. Наибольшую роль в генерировании это-

го пузыря следует отвести сложным производным инструментам из арсенала активно развивавшейся в последние годы «финансовой инженерии».

Наблюдаемые в последние годы скачки ценовой конъюнктуры объясняются доминированием на организованных товарных рынках «посторонних» участников – не реальных потребителей товаров, а инвесторов и спекулянтов, для которых фьючерсные рынки создают прекрасные возможности для получения высоких доходов.

Наличие на глобальном финансовом рынке нерегулируемых сегментов, становящихся своего рода «черными дырами» неконтролируемой эмиссии и источниками как огромных объемов ликвидности, надувающих «пузыри» на рынках, так и очагами кризисов, когда эти «пузыри» начинают схлопываться, унося с собой триллионы инвестированных долларов. В связи с нынешним кризисом в качестве одного из таких сегментов чаще всего называют деривативы внебиржевого рынка в частности, CDS (credit default swaps). Наблюдается взрывной рост выпуска внебиржевых деривативов во второй половине 2000-х годов.

Начиная с 2004-2005 годов этот рост можно аттестовать как надувание пузыря, так как темпы выпуска данных инструментов превышали макроэкономические основания для функционирования соответствующих сегментов рынка.

Рейтинговые агентства давно и обоснованно подвергаются критике за свои субъективные и почти всегда запоздалые оценки.

Подводя итог рассмотрению выделенных причин возникновения глобальных финансовых кризисов, можно сделать вывод о том, что все эти причины не могут быть устранены в ближайшем будущем. Господствующие сегодня экономические доктрины необходимо заменить новыми, которые должны основываться на признании того, что объективные экономические законы существуют, их следует изучать и именно на них опираться при принятии тех или иных решений.

Необходимо в кратчайшие сроки ликвидировать субъективные факторы, деформирующие действие объективных экономических законов, создавая одновременно информационные, правовые, политические и иные условия, обеспечивающие функционирование автоматических регуляторов социальной системы.

Мировой кризис привёл к различным последствиям в различных странах. Причем, в некоторых странах он вызвал финансово-экономический кризис. Они отличаются тем, что финансовый кризис – это начальная фаза кризиса, при которой в основном пострадала финансовая система – банки, страховые организации и т. д. Промышленная сфера услуг еще практически не пострадала. Экономический кризис возник в результате мирового кризиса в тех странах, которые сильно зависят от импорта. Банковская система практически не затронула финансовый кризис. Но самая тяжелая форма – финансово-экономический кризис, то есть кризис, затронувшей все отрасли экономики [4].

Нам кажется, рост устойчивый, но экономическую политику необходимо ужесточить.

Несмотря на неуверенность глобальной экономики, мы видим, что перспективы экономики Казахстана хорошие.

Касаясь Казахстана, эксперты МВФ отмечают, что быстрый подъем экономики республики после кризиса 2007-2009 годов вселяет надежду. Восстановление продолжается уверенными темпами, чему способствуют благоприятные цены на нефть и возобновление роста объемов производства в сельском хозяйстве после прошлогодней засухи. Поэтому, несмотря на слабую динамику в строительстве и сфере недвижимости, прогнозируется рост реального ВВП республики в 2011 году на уровне 6,5%.

По итогам 2012 г. Прирост экономики Казахстана замедлился до 5% (в 2011 г. – 7,5%) в силу ослабления внешнего спроса, технических сложностей в нефтяном секторе и спада в сельском хозяйстве. Впервые за последние 5 лет платежный баланс сложился с отрицательным сальдо в 2,8 млрд долл. (-1,4% ВВП).

Отметив такой глобальный негативный фактор, как нарастание внешних рисков в силу замедления глобальной экономики и возможного перехода ряда развитых стран в зону рецессии.

РК, справившись с первой волной кризиса, накопили значительные ресурсы, которые при необходимости могут использоваться для поддержки экономики.

Хотя темпы роста остаются достаточно устойчивыми, сегодня необходимо ужесточить меры экономической политики для того, чтобы бороться с факторами инфляционного давления и чтобы сформировать буферные активы, которые позволят справиться с теми проблемами, которые могут реализоваться в будущем. В среднесрочной перспективе очень важно обратить внимание на то, чтобы экономический рост мог ощущаться всеми слоями населения. В частности, необходимо обратить внимание на создание рабочих мест.

Перспективы роста казахстанской экономики остаются достаточно хорошими, хотя увеличение инфляции вызывает озабоченность. Более детально проанализированы факторы, оказывающие влияние на экономику Казахстана.

Ситуацию в республике можно охарактеризовать как комбинацию нескольких сильных сторон в сочетании с несколькими слабыми, которые диктуют основные задачи и приоритеты макроэкономической политики. К преимуществам Казахстана относится сильная внешнеэкономическая и устойчивая в целом бюджетная политика. Это – результат сочетания благоприятных цен на сырьевые ресурсы и длительной политики сбережения нефтяных доходов в Национальном фонде, которая проводится властями.

Единение государств на постсоветском пространстве поможет легче переносить финансово-экономические кризисы и ослабит их влияние на Евразийское пространство. Политолог Панов А. И. утверждает: «Единое экономическое пространство – следующая (после Таможенного союза) ступень интеграции Белоруссии, Казахстана и России. Оно предусматривает свободное движение товаров, услуг, капиталов и рабочей силы, а также согласованную макроэкономическую политику, в том числе, и в области приграничного сотрудничества»[5, С. 91].

На фоне этого мы видим, что восстановление экономики набирает обороты.

Темпы роста достаточно высокие. Хотя и имеются секторы, которые растут не так быстро. В частности, строительство, которое серьезно пострадало во время кризиса. Также имеется ряд задач, которые требуют достаточно быстрого решения. В первую очередь – это ряд проблем в банковском секторе. В частности, сохраняется очень высокий уровень проблемных активов.

Также оказывает влияние такой фактор, как высокая зависимость Казахстана от цен на мировые ресурсы и от того, что происходит на мировых финансовых рынках. Сегодня глобальные риски достаточно высокие и при этом нарастающие. Это требует от экономических властей страны готовности к последствиям от ухудшения ситуации в мировой экономике.

Со стороны глобальной экономики ничего хорошего ждать не приходится, наоборот, можно ждать некоторого ухудшения ситуации. На фоне этих факторов республике приходится решать двуетадийную задачу борьбы с инфляцией и поддержки экономического роста. А также эффективного управления нефтяными доходами, что, признают эксперты МВФ, достаточно успешно проводилось в последние годы.

Список литературы:

1. Грисюк С. Системный экономический кризис в контексте глобальной динамики. // Рынок ценных бумаг Казахстана. 2009. №1. С. 17-22
2. Джумангельдиева Т. А, Джумангельдиева Н. А. Экономические кризисы: механизмы и факторы развития // Экономика и статистика. 2004. №3

3. Додонов В. Глобальные финансовые рынки: пять системных причин возникновения кризисов // Рынок ценных бумаг Казахстана. 2009. №2. С. 23-28
4. Панов А. И. Великий Туран начинается с энергоносителей Каспия? Транспортно-промышленный потенциал стран каспийского региона: состояние, проблемы, перспективы интеграции. Коллект. монография / Под науч. ред. С. Н. Васильева, В. Е. Меньевича, В. В. Наумкина, С. С. Гончаренко, В. А. Персианова. М., Совет Федерации РФ, 2011. – С. 85-88.
5. Панов А. И. Современное приграничное сотрудничество и формирование новых отношений России и государств ближнего зарубежья при создании ЕЭП (Единого Экономического Пространства). М.: Вестник МГОУ. Серия История и политические науки. 2013. - № 2. – С. 91.
6. <http://www.warandpeace.ru/ru/exclusive/view/59490/> (дата обращения 22.01.2-15).
7. Соломатин А. В. Совершенствование взаимодействия инфраструктурных элементов фондового рынка как основной фактор развития финансового сектора рыночной экономики. Инновации и инвестиции. 2009. № 4. С. 90-93.

ОСНОВНЫЕ ВИДЫ МОТИВАЦИИ РАБОТНИКОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ» АО НК «КТЖ»

THE MAIN TYPES OF MOTIVATION OF EMPLOYEES IN THE COMPANY "JSC NC" KTZ"

Оралбек Мадияр*магистрант Казахской Академии транспорта и коммуникации им. М. Тынышпаева, Алматы. journal@mirbis.ru***Oralbek Madiyar***graduate student of the Kazakh Academy of Transport and Communications M. Tynyshpayev, Almaty*

В статье рассматривается локальная система мотивации работников на предприятии» АО НК «КТЖ» (Алматинская база материально-технического снабжения), в которой применяются не только типовая общепринятые приемы, но и специфичные определяющие лицо компании. Работа ведётся с учётом расширения деятельности в связи с образованием Единого Экономического Пространства (ЕЭП)

Ключевые слова: мотивация, персонал, инструменты, стимулирование, транспорт, кадры, развитие, обучение

The article dwells on the local system of employees' motivation in the company "JSC NC" KTZ "(Almaty base logistics), which applies not only typical conventional techniques but also define specific face of the company. Work is carried out taking into account the expansion of activities in connection with the formation of the Common Economic Space (CES)

Keywords: motivation, staff, tools, incentives, transportation, human resources, development and training

Мотивация персонала Компании АО НК «КТЖ» имеет как материальную, так и нематериальную основу.

В Компании применяются следующие инструменты материального стимулирования:

- **Грейдовая** система оплаты труда, предполагающая ранжирование всех должностей аппаратов управления в зависимости от уровня сложности возложенных на них задач. Аналогичные системы оплаты труда применяются в центральных аппаратах самостоятельных филиалов и дочерних организаций Компании.

- **Премирование** административного персонала Компании возможно 4 раза в год (квартально) по результатам финансово-хозяйственной деятельности Компании, 1 раз в год за счёт экономии фонда оплаты труда, а также к профессиональному празднику Дню работником транспорта и национальному празднику Дню Независимости Республики Казахстан.

На основании анализа результативности деятельности работников в автоматизированной системе управления и развития персонала также осуществляется дифференцированное материальное вознаграждение.

Компания ведёт системную работу по моральному поощрению наиболее отличившихся работников в целях признания их заслуг и личной значимости.

Наивысшей отраслевой наградой для железнодорожника является знак «Почётный железнодорожник». К награждению знаком «Почётный железнодорожник» представляются работники, длительно и безупречно работающие на железнодорожном транспорте за высокие показатели результатов труда, вклад в развитие и совершенствование деятельности же-

лезнодорожного транспорта, а также за самоотверженные действия, связанные с обеспечением безопасности движения поездов, жизни пассажиров, сохранности грузов и багажа.

Также, в Компании установлены отраслевые награды, такие как: нагрудные знаки «Адал еңбегі үшін», «Қозғалыс қауіпсіздігі үшін», «Үздік рационализатор» и другие.

В рамках мотивации персонала в Компании на постоянной основе реализуется комплекс мероприятий, направленных на совершенствование системы организации труда и управления, утверждение духа взаимопомощи и поддержки, сплочение коллектива посредством совместных мероприятий, team-building (командообразование), презентаций и других акций, демонстрирующих успехи Компании. К примеру, в 2013 году в Компании впервые был проведен конкурс «Жана талап» среди HR-менеджеров, в рамках которого выявлены проекты, реализация которых позволит повысить эффективность процессов по управлению персоналом и социальной политики. Победители конкурса по номинациям «Лучший проект по управлению персоналом» и «Лучшая служба по управлению персоналом» направляются на специализированное обучение, повышение квалификации, проходят зарубежные стажировки.

Работники Компании имеют возможность карьерного и профессионального роста. На основе существующего в Компании «базового» и «стратегического» кадрового резерва составляются индивидуальные планы развития резервистов. Также на постоянной основе реализуются программы профессионального развития персонала, как административного, так и производственного.

Компания предоставляет своим сотрудникам конкурентный пакет социальных льгот, некоторые из которых распространяются на членов их семей. Это медицинское страхование, гранты Президента Компании на обучение, приобретение жилья по разным условиям, санаторно-курортное лечение, детские оздоровительные лагеря, корпоративные праздники и ещё ряд льгот в соответствии с Коллективным договором между Компанией и трудовым коллективом.

Кадровый резерв

Одним из важнейших принципов Кадровой политики Компании является преемственность, поэтому, при назначении на руководящую должность в первую очередь, рассматриваются кандидатуры из внутренней среды – кадрового резерва Компании.

Работа с кадровым резервом является одной из ключевых задач Кадровой политики Компании. Наличие кадрового резерва в КТЖ позволяет обеспечивать потребности Компании в хорошо подготовленных специалистах, знающих специфику бизнеса.

В кадровый резерв КТЖ отбираются работники, демонстрирующие высокие результаты в профессиональной деятельности, и имеющие потенциал для дальнейшего роста.

Для вхождения в кадровый резерв кандидаты проходят отбор, где оцениваются их профессиональный уровень, эффективность, деловые и лидерские навыки и умения в соответствии с профилем компетенций на позиции, которые они планируют занять в будущем.

В соответствие с карьерными планами резервистов формируется План преемственности Компании на ключевые позиции, который содержит замещение должностей на среднесрочную и долгосрочную перспективу.

Подготовка резервистов осуществляется через систему корпоративного обучения КТЖ на должности, на которые они претендуют в соответствии с карьерными планами. При этом резервисты могут пройти обучение, как в Казахстане, так и за рубежом.

Назначения резервистов происходят в соответствии с их карьерными планами при наличии вакантной должности.

Развитие и обучение.

Профессиональное развитие и обучение персонала является одним из ключевых направлений кадровой политики Компании

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ

Система подготовки и развития персонала Компании представляет собой многоуровневую систему, которая дает возможность в зависимости от квалификационных требований и производственной потребности получить рабочую профессию, средне-специальное, высшее или послевузовское образование, а также пройти повышение квалификации или стажировку, в том числе за рубежом.

Работники имеют возможность профессионально развиваться по следующим направлениям: **магистратура и докторантура.**

Компания направляет работников в зарубежные учебные заведения по программам магистратуры/докторантуры с оплатой всех необходимых расходов, связанных с обучением (в том числе, проживание, питание, визовый сбор, оплата проезда и т. д.). Работники, закончившие обучение по программам магистратуры/докторантуры, будут являться основой для формирования научного потенциала Компании.

- **Стажировки работников на железнодорожных предприятиях стран ближнего и дальнего зарубежья:** программа направлена на развитие профессиональных компетенций персонала, необходимых для эффективной деятельности в условиях модернизации производства, реализации инновационных проектов в железнодорожной отрасли;

- **Обучение и сертификация работников финансово-экономического блока по международным/ национальным программам сертификации:** повышение квалификации работников финансово-экономического блока по международным/национальным программам сертификации. Предусматривается подготовка внутрифирменных тренеров (лекторов), обладающих необходимой профессиональной квалификацией и навыками проведения обучающих мероприятий в целях обеспечения постоянного и доступного обучения работников Компании собственными силами;

- **Организация курсов государственного языка для работников:** курсы государственного языка проводятся с целью реализации статьи 7, 93 Конституции Республики Казахстан и Государственной программы развития и функционирования языков в Республике Казахстан на 2011-2020 годы для полномасштабного применения государственного языка во всех сферах общественной жизни.

- **Организация курсов английского языка для работников:** курсы английского языка проводятся с целью предоставления работникам возможности повышения уровня владения английским языком для расширения навыков получения актуальной информации из мировых источников, установления контактов и проведения деловых переговоров с зарубежными партнерами;

- **Краткосрочные тренинги и семинары:** в рамках программы обучения работников в зарубежных учебных заведениях для повышения квалификации административно – управленческого и инженерно – технического персонала Компании были привлечены такие зарубежные партнеры как Логистический центр Сарагосы (Испания), Массачусетский Институт Технологий (США), компания Гронтмих (Швеция), Университет Логистики имени Кюне (Германия), Университет Дьюка (США), а также крупнейшие компании железнодорожной отрасли Франции, Италии, Швейцарии и Австрии.

СТИПЕНДИИ И ГРАНТЫ

В Компании с 2010 года действуют Правила присуждения именной стипендии Президента АО «НК «ҚТЖ» и образовательных грантов по программам «Магистраль», «Магистратура», «Докторантура PhD».

Стипендии и гранты учреждены в целях:

- привлечения к работе в Компании наиболее талантливых молодых специалистов;
- обеспечения развития интеллектуального потенциала Компании.

Отбор претендентов на присуждение грантов и именной стипендии Президента Компании проводится на конкурсной основе путем определения уровня подготовки на основании представленных документов об образовании и рекомендательных писем. К участию в

отборе допускаются лица, отвечающие условиям отбора и представившие документы согласно Правилам. Отбор состоит из двух этапов. На первом этапе отбора определяется соответствие претендента требованиям, изложенным в Правилах. На втором этапе по каждому претенденту выносятся рекомендации о присуждении Гранта или именной стипендии, и материалы претендентов передаются для рассмотрения Комиссией.

Присуждение образовательных грантов Компании осуществляется по приоритетным для Компании специальностям, которые ежегодно утверждаются Комиссией по присуждению образовательных грантов.

Многоуровневая система подготовки и развития персонала Компании сегодня представлена наличием образовательной инфраструктуры, которая включает в себя Казахскую академию транспорта и коммуникаций им. М. Тынышпаева, его транспортные колледжи, расположенные в городах Астана, Алматы, Актобе, Актау и Шымкент, учебные центры работников железнодорожного транспорта, расположенные в городах Актобе, Павлодар, Караганды и Тараз, а также Центр технологий на транспорте в г. Астана.

На базе учебных центров ежегодно проходят подготовку, переподготовку, повышение квалификации более 10 000 рабочих кадров по более 200 основным рабочим профессиям.

ЦЕНТР ТЕХНОЛОГИЙ НА ТРАНСПОРТЕ

Компания, поддерживая курс на модернизацию национальной системы образования, уделяет особое внимание вопросам профессионального развития и повышения уровня квалификации персонала, активно участвует в реализации программы дуальной системы обучения.

В августе 2012 года был открыт филиал АО «НК «КТЖ» - «Центр технологий на транспорте» (Центр).

Основными целями деятельности Центра являются:

- реализация корпоративных стандартов и программ обучения;
- обеспечение высокого качества процесса обучения и развития персонала;
- внедрение новых современных методик обучения;
- оперативность и мобильность в перестройке системы профессионального

развития персонала при внедрении в производство инновационных технологий по приоритетным направлениям деятельности Компании.

В Центре с его современной образовательно-методологической базой с августа 2012 года по сегодняшний день профессиональное обучение прошли около 7000 работников группы компаний АО «НК «КТЖ».

В рамках реализации кооперативной (дуальной) системы образования практическое обучение на базе Центра прошел 491 студент отраслевых колледжей республики (в 2012 году – 223 человека, в 2013 году – 268 человек).

На базе Центра регулярно проводятся городские и республиканские мероприятия, а также реализуются мероприятия по программе обучения работников Компании с привлечением зарубежных учебных заведений.

Эта деятельность тем более становится актуальной на фоне всё более развивающегося сотрудничества Казахстана в рамках создающегося Единого экономического пространства, стран - участниц СНГ. «...сотрудничество России со странами СНГ в области транспортной политики на современном этапе носит конструктивный и долгосрочный характер» [2, С. 141].

Поддержка вновь принятых работников: адаптация, наставничество.

Компания заинтересована в том, чтобы вновь принятые работники быстро адаптировались на новом месте, и раскрыли свой потенциал. Для этого разработаны адаптационные мероприятия, включающие ознакомление с историей казахской железной дороги, организационной структурой, стратегией развития и основополагающими документами Компании,

проведение экскурсий по административному зданию и производственным объектам Компании.

Система наставничества в Компании осуществляется в целях:

- оказания новичку помощи в освоении профессии, передачи наставником личного опыта;
- обучения новичка в минимальные сроки необходимому профессиональному мастерству, соблюдению требований нормативных документов;
- вхождения новичка в трудовой коллектив, приобщения его к корпоративной культуре Компании;
- воспитания у новичка чувства личной ответственности за эффективную работу на порученном участке.

Таким образом, основные виды мотивации работников на предприятии АО НК «КТЖ» (Алматинская база материально-технического снабжения), являются типовыми и имеют большое значение а также повышают эффективность отдачи её работниками в процессе труда и вложения своего потенциала в цели компании. В то же время руководство компании использует приёмы и соответствующие специфике только этой компании, что значительно повышает её конкурентоспособность на рынке труда Казахстана. Данный опыт может быть изучен, и апробирован в других фирмах.

Список литературы:

1. Айткен Джонатан. Нурсултан Назарбаев и созидание Казахстана / Пер. с англ. – М.: Худож. лит., 2010. – 384 с.
2. Зубков С. А., Панов А. И. Взаимодействие стран СНГ в вопросах транспортной политики на современном этапе. Мат-лы междунар. науч. - практ. конф. «Интеграция в Центральной Азии в контексте глобальных процессов современности». 24 октября 2014 года. – Алматы, университет «ТУРАН», 2014. – С. 191-195.
3. Мансуров Т. А. ЕВРАЗЭС – От экономического сотрудничества к единому экономическому пространству. – М.: ИПЦ «Русский раритет», 2011. – 312 с.
4. Нарикбаев М. С. Казахстан: годы реформ. Диалоги и размышления. / На русс., каз. И англ. языках / предислов., сост., примеч. о публ. работ – С. Ф. Ударцев. Казахский Гуманитарно-Юридический Университет. – Астана: «ЦБО и МИ», 2010, - 544 с.
5. Панов А. И. Современное приграничное сотрудничество и формирование новых отношений России и государств ближнего зарубежья при создании ЕЭП (Единого Экономического Пространства) // Вестник Московского государственного университета. Серия «История и политические науки». 2013. №2. – С. 89-92.
6. Панов А. И. Политические аспекты Евразийской интеграции. Мат-лы медиафорума: Будущее Союзного государства и потенциальные модели его развития. (Москва, 14 декабря 2012 г.). - М.: Институт диаспоры и интеграции (Институт стран СНГ), 2013. – С. 279-284
7. Панов А. И. Великий Туран начинается с энергоносителей Каспия? Транспортно-промышленный потенциал стран каспийского региона: состояние, проблемы, персп. интеграции. Коллект. монография. / Под науч. ред. С. Н. Васильева, и др. – М., Совет Федерации РФ, 2011. – С. 85-88.
8. Похвощев В. А., Панов А. И., Модянова В. М. Опыт подготовки кадров в некоторых зарубежных странах // Экономика и социум: современные модели развития. 2012. № 3. С. 12-30.

ЭВОЛЮЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОТРАСЛЕЙ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА**THE EVOLUTION OF ECONOMIC REGULATION IN THE NATIONAL ECONOMY SECTORS****Соломатин Александр Васильевич**

канд. экон. наук, проректор по научной работе Института МИРБИС, Москва.
avs@mirbis.ru

Ph.D. Solomatin A. V.,

Pro-rector on academic research,
Moscow International Higher Business School
MIRBIS (Institute)

В статье рассмотрена эволюция экономического регулирования отраслей народного хозяйства, в контексте вертикально интегрированных естественных монополий. Выделены роль и функции экономических регуляторов. Проанализированы аспекты регулирования и дерегулирования рынка. Выявлены хронологические стадии экономического регулирования отраслей экономики

The article deals with the evolution of the economic regulation in the national economy sectors under vertical integration of the natural monopolies. The role and functions of the economic regulators are identified. The author analyses market regulation and deregulation aspects and describes chronological stages of economic regulation in various sectors

Ключевые слова: отрасль, регулирование, монополия, государство, дерегулирование, конкуренция

Keywords: industry, regulation, monopoly, government, deregulation, competition

В течение многих лет структура рынков, подверженных государственному регулированию, практически не менялась. Несмотря на существенные различия между секторами, их структура была одинакова вследствие их восприятия в качестве естественных монополий. В основном данные отрасли развивались в качестве вертикально интегрированных компаний, которые были в государственной или частной собственности (хотя чаще всего преобладали государственные компании) и которые контролировали каждый сегмент рынка. Например, в секторе электроэнергетики достаточно часто компании одновременно занимались генерацией, передачей, распределением и продажей электроэнергии. Телекоммуникационная отрасль так же развивалась по модели, в которой компании одновременно контролировали все сегменты рынка. Обычно эти компании пользовались эксклюзивными привилегиями (монополиями) на определенной территории и предоставляли услуги одновременно для частного, коммерческого и промышленного пользования. Причины подобной структуры рынка одновременно объясняются аргументами о несостоятельности рынка и историческими аргументами о политическом развитии отрасли.

Кроме того, укоренившаяся роль экономических регуляторов (которые обычно подчинялись непосредственно государству) была аналогична во всех отраслях, подлежащих регулированию. Она включала в себя как минимум одну, а чаще всего четыре основных функции. Во-первых, они контролировали вход и выход. То есть они принимали решение, будет ли разрешено компании войти на рынок или выйти из него. Во-вторых, регуляторы контролировали количество типов продуктов и услуг, предлагаемых на рынке (и в некоторых случаях

даже их природу). В-третьих, регуляторы контролировали цены. Они рассматривали и утверждали цены, по которым фирмам разрешалось продавать свои товары/услуги. Наконец, регуляторы определяли максимальную прибыль, которую могла заработать фирма. Каждая из этих функций была внедрена в структуру регулируемых отраслей, а форма собственности обычно определяла “стиль” регулирования. Например, в США данные функции осуществлялись отраслевыми регулирующими органами, а в Великобритании, Германии и большинстве других стран было нормой регулирование на уровне министерств.

Процесс приватизации и дерегулирования, пережитый крупными сегментами рынков в разных странах, привел к переосмыслению установок регулирующих органов. Во-первых, во многих странах все более популярной становилась частная форма собственности³¹. Во-вторых, регулирующие функции перешли из рук центрального правительства к множеству регулирующих органов. Наконец, конкуренция стала рассматриваться как лучший способ достижения экономической эффективности и долгосрочного благосостояния общества – рыночных сил будет достаточно для того, чтобы стимулировать улучшение качества услуг и снижение затрат [1].

Четко следуя неолиберальному подходу, многие ученые превозносили достоинства свободного рынка, противопоставляя их результатам государственного регулирования. Несмотря на то, что лишь малая часть отраслей стала преимущественно нерегулируемой³², ярлык “дерегулирование”, то есть отказ от регулирующих полномочий государства, был очень модным. Вследствие этого отношения фирм и регулирующих органов поменялись, так же, как и их относительные роли. Из-за популярности дерегулирования многие авторы сводили функции регулирующих органов лишь к созданию и поддержанию конкуренции на рынке.

Кроме того, в настоящее время широко признается, что интеллектуальная основа для процесса приватизации была взята из экономических теорий Австрийской школы³³. Для данной школы конкуренция – это скорее процесс, чем состояние. Экономическая проблема рассматривается не с точки зрения оптимального распределения ресурсов, как в неоклассической теории, а в непрерывном открытии новых предпочтений, технологий и ресурсов. Соответственно, опасность режима регулирования, по мнению приверженцев Австрийской школы, заключается не в нарушении правильного распределения ресурсов (стандартный неоклассический постулат), а в замедлении и даже подавлении процесса открытия свободного рынка. Подобные взгляды изложены в часто цитируемом отрывке из доклада Littlechild, заложившего основу для регулирования British Telecom (BT):

³¹ В конце 80-х и начале 90-х было выпущено огромное количество литературы, анализирующей приватизацию. Объяснение нового тренда объяснялось с экономической, юридической и политической точек зрения. См. Vickers & Yarrow (1988) (проанализировал приватизацию с экономической точки зрения); MacAvoy et al. (1989) (изучил тренды приватизации в Великобритании, США и Канаде); Jones et al. (1990) (разработал количественный подход к решениям о приватизации); Graham & Prosser (1991) (оценил структурные ограничения для приватизации в Великобритании); Bös (1991) (провел экономический анализ приватизации); Targetti (1991) (собрал воедино европейскую литературу о приватизации); Ramanadham (1993) (изучил приватизацию в 25 странах); Bishop et al. (1994) (собрал воедино литературу о приватизации в Великобритании); Moran & Prosser (1994) (собрал политическую литературу о процессе приватизации в Европе); Feigenbaum & Henig (1994) (ввел три типа стратегий приватизации: прагматичный, тактический и системный); Savas (2000) (обобщенно изучил причины и результаты приватизации).

³² Например, в США индустрия авиаперевозок стала нерегулируемой после Акта о Деревулировании Авиаперевозок в 1978 году

³³ Stephen Littlechild, называемый “архитектором” режима приватизации на телекоммуникационном рынке, был почитателем идей Австрийской школы. См. Littlechild & Owen (1980). Это подтверждается другими авторами, например Parker (2009: 276): “как “Австрийский” сторонник свободного рынка, Littlechild был инстинктивно против контроля над прибылью”

«Конкуренция, несомненно, является самым эффективным (если вообще не единственным эффективным) методом для защиты потребителей от сил монополии. Регулирование, по существу, есть лишь средство для предотвращения наихудших монополий; оно не замена для конкуренции. Оно лишь средство для того, чтобы поддержать рынок до наступления конкуренции. Следовательно, основное внимание должно быть обращено на обеспечение основных условий для зарождения и поддержания конкуренции. Важно, чтобы регулирование в целом [...] не наносило ущерба этой стратегии» [2].

Однако, примерно через десятилетие, стало ясно, что триумф конкуренции переоценен. Роль регуляторов оставалась релевантной и конечно является более сложной, чем простое исполнение функций антимонопольного регулирующего органа. Не смотря на то, что основные задачи регулирующих органов немного изменились, в большинстве случаев основные интервенции (даже более крупные, чем раньше) все еще необходимы для нормального функционирования отраслей. Для этого есть множество причин, но основная из них заключается в том, что сложность регулируемых отраслей экономики резко возросла. Например, мало кто усомнится, что регуляторы играют важную дискреционную роль во многих стадиях ценового контроля, который становится все более тяжелым. Однако, что более важно, новые цели регуляторов (иногда лишь косвенно связанные с их традиционной юрисдикцией) расширили сферу проблем, подлежащих регулированию.

Помимо понимания важности государства, которая возникает по причине эволюции структуры рынков, все более широкое признание получал тот факт, что основные регуляционные взаимодействия не сосредоточены только лишь в руках государства (регулятора) или фирмах. Вопреки созданию двухуровневой иерархии, ряд агентов взаимодействовал в конкретной области регулирования, определяя их конечный результат. Включение различных типов участников отражено в идее о рассмотрении процесса регулирования как «подхода заинтересованных сторон», понимая под заинтересованными сторонами «любую группу индивидов, которая влияет или на которую влияет достижение целей компании» [3]. Основная идея данного подхода заключается в том, что ни одна группа не имеет приоритета над другой. Эволюция отрасли зависит от относительного изменения стратегических позиций тех или иных групп.

Понимание того, что, с одной стороны, свободный рынок не является противопоставлением регулированию, и, с другой стороны, регулирование включает в себя множество участников, было хорошо отражено в современной политической литературе, посвященной изучению регулирования в более общем смысле (то есть вне экономического регулирования). Относительно недавно все эти разработки были заключены в наиболее точную концепцию «регулируемого капитализма» [4]. Как указывает эта концепция, рынки это всего лишь еще один регулирующий механизм, который соединяет множество других государственных и негосударственных форм регулирования, образуя то, что можно назвать гибридом между приватизацией общественного и национализацией частного. Регулирование сейчас крайне рассеяно и фрагментировано. Концепция «управления» вернула государству, после сложного перехода от плановой экономики к рыночной, доминирующее место и повлекла за собой широкий спектр контролирующих действий и стратегий, которые выходят за рамки ответственности государства.

Обобщая все выше сказанное, можно сделать вывод о том, что развитие экономического регулирования может быть хронологически разделено на три стадии: “монополия”, “переход”, “нормализация” [5]. Переходя из одной стадии в другую, некоторые старые формы регулирования замещаются новыми, но регулирующая функция государства всегда играла, и будет играть особую роль. С другой стороны, необходимо понимать важность не-

государственного регулирования. Для этого можно применить ряд альтернативных способов управления, которые зависят от типа рассматриваемой отрасли.

Список литературы:

1. Уколов В. Ф., Быстряков И. К. Экономическая безопасность развития пространства хозяйствования // Вестник университета (Государственный университет управления). 2011. № 26.
2. Beesley, M. E. and Littlechild, S. C. (1989). The regulation of privatized monopolies in the United Kingdom. Rand Journal of Economics, 20(3)
3. Freeman R. B., 2009. "Labor Regulations, Unions, and Social Protection in Developing Countries: Market distortions or Efficient Institutions?" NBER Working Papers 14789, National Bureau of Economic Research, Inc.
4. Braithwaite J. (2008) Regulatory Capitalism: How it works, ideas for making it work better, Cheltenham, Edward Elgar.
5. Alexiadis, Cave (2010), 506 ss. for an overview of the efforts made to bring EU telecommunications regulations in line with competition law principles.

ЭНДАУМЕНТ ИЛИ ЦЕЛЕВОЙ КАПИТАЛ

ENDOWMENT OR TARGET CAPITAL

Степанова Ольга Александровна*студент магистратуры Института
МИРБИС, г. Москва. Stepanovaolga@mail.ru***Stepanova O. A.***graduate student MIRBIS, Moscow*

После принятия Федерального закона о порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческими организациями стали открываться и регистрироваться Эндаумент-фонды Институты. Выпускники данных институтов и иные желающие поддержать свои учебные заведения столкнулись с недопониманием, что такое эндаумент и почему он регламентируется законом о целевых капиталах

After the adoption of the Federal law on a procedure of formation and using the targeted capital of non-profit organizations began to open and be logged Endowment funds of Institutions. Graduates of these institutions and others who want to support their educational institutions are faced with misunderstanding of what the endowment is and why it is regulated by the law on the target capital

Ключевые слова: целевой капитал, эндаумент, вечный капитал, федеральный закон, финансирование, образование

Keywords: endowment, eternal capital, a federal law, finance, education

Регулирование российской экономики повлекло значительные изменения в организации и управлении практически всех направлений деятельности. Эти перемены не обошли стороной и систему образования. Существенные изменения произошли в финансировании высших учебных заведений. В частности, распространение рыночных инструментов на систему образования и, соответственно, снижение государственного финансирования привело к тому, что стали возникать альтернативные формы и механизмы обеспечения финансовой сферы.

В настоящие дни все больше образовательных учреждений переходят на самообеспечение, работают над инвестиционной политикой. Особое место для негосударственных вузов занимает привлечение благотворительной помощи. Одним из инструментов, регулирующих прозрачность при формировании и пополнении части имущества некоммерческой организации с помощью пожертвований внесенных на конкретные цели стал Федеральный закон от 30.12.2006 №275-ФЗ «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций». Новый порядок финансирования должен был помочь высшим учебным заведениям решить проблему нехватки денежных средств на развитие и финансирование долгосрочных проектов. Данный закон всколыхнул и вдохновил научное общество. На сегодняшний день тема институтских целевых капиталов остается актуальной, немало наработок в сфере формирования и получения дохода от целевого капитала³⁴. Несмотря на то, что Россия в начале пути, успешная практика создания и ведения целевого капитала российскими вузами все же имеется и представляется весьма перспективной. Вместе с тем остается не мало спорных вопросов как к федеральному закону, так и к самой практике формирования и развития капитала. Для того чтобы ответить на данные вопросы, необходи-

³⁴ О. С. Субанова, И. Е. Никулина, О. В. Войтович, А. А. Барковец, Т. Бурмистрова, Е. Бирюкова, С. Лаврова, Т. Ю. Котрикова, С. В. Соколова, Я. М. Миркина, В. Д. Хижняк, О. В. Новикова.

мо более глубоко понять природу целевого капитала³⁵ и способы его функционирования. Именно об этом и пойдет речь в настоящей статье.

В России аналоги современного целевого капитала существовали с 1770 г. в форме "вечного капитала" – банковского вклада, процентами по которому покрывались текущие расходы на тот или иной благотворительный проект. Самый ранний предшественник МГИМО – Лазаревский институт восточных языков (основан в 1815 г., в 1921 г. преобразован в Московский институт востоковедения, который в 1954 г. вошел в состав МГИМО). На сегодняшний день размер целевого капитала фонда развития МГИМО составляет 1 млрд 200 млн руб³⁶.

В 1905 году, по духовному завещанию купца первой гильдии, мецената Христофора Семеновича Леденцова (24.07.1842, Вологда, Россия – 31.03.1907, Женева, Швейцария) его личный капитал был передан на создание «Общества содействия успехам опытных наук и их практических применений». Позже, в сложившейся общественно-политической обстановке войны и разрухи средства общества, пожертвованные Х. С. Леденцовым России и ее народу, работавшие на ее прогресс и развитие, ошибочно были расценены как частный капитал и национализированы постановлением Президиума ВСНК от 8 сентября 1918 года³⁷.

Анализ зарубежных источников показывает, что существует аналог российскому целевому капиталу – endowment (эндаумент), endowment fund (эндаумент-фонд), financial endowment (финансовый эндаумент), которые чаще всего используются как эквиваленты. Эндаумент – активы, фонды или любое другое имущество, которое пожертвовано, подарено организации, отдельному индивидууму или группе в качестве ресурса, аккумулирующего доходы. Существует также определение эндаумент-фонда – фонд учрежденный на основе денежных средств, ценных бумаг и других активов, сформированный организацией для получения инвестиционного дохода и поддержания деятельности организации³⁸.

В США основным документом, регулирующим деятельность эндаумент-фондов, является Унифицированный закон о пруденциальном управлении институциональными фондами (UPMIFA). В UPMIFA под институтом понимается юридическое лицо, созданное и функционирующее для благотворительных целей; государственный орган или государственное учреждение в случае использования эндаумент-фондов исключительно для благотворительности; либо траст, который занимается как благотворительной, так и коммерческой деятельностью, но последняя является второстепенной по отношению к благотворительной. Как правило, эндаумент-фонд управляется специальным органом института, в который могут входить независимые члены, а также доноры фонда³⁹.

В мировой практике аналог целевого капитала насчитывает более чем 500-летнюю историю. Первый аналог современных эндаументов появился в 1502 г. в Великобритании, когда Леди Маргарет Бофорт, бабушка Короля Генриха VIII, внесла пожертвования на создание кафедр богословия в университетах Оксфорда и Кембриджа.

³⁵ Целевой капитал – часть имущества некоммерческой организации, которая формируется и пополняется за счет пожертвований, внесенных в порядке и в целях, которые предусмотрены настоящим Федеральным законом, и (или) за счет имущества, полученного по завещанию, а также за счет неиспользованного дохода от доверительного управления указанным имуществом и передана некоммерческой организацией в доверительное управление управляющей компании в целях получения дохода, используемого для финансирования уставной деятельности такой некоммерческой организации или иных некоммерческих организаций, в порядке, установленном настоящим Федеральным законом (№275-ФЗ от 30.12.2006 г.)

³⁶ Официальный сайт Фонда развития МГИМО <http://fund.mgimo.ru/document125646.phtml>

³⁷ Христофор Семенович Леденцов (к 150-летию со дня рождения): сб. / сост. А. М. Шумилов. – Вологда, 1992.

³⁸ Ненахова Е. С. Эндаумент-фонды: анализ зарубежной практики и концепция российского эндаумента, ВПО «Финансовая академия при Правительстве РФ». – М., 2007. – 34 с.

³⁹ Uniform Prudent Management of Institutional Funds Act, July 7-14, 2006, (SECTION 5, (a) and (e))

В США первопроходцем в создании эндаумента стал Гарвардский университет, когда в 1649 г. четыре выпускника завещали Alma Mater небольшой участок земли. Сегодня на этой территории находится университетская библиотека Уайднер. Крупнейшими в мире являются эндаументы Гарварда, Стэнфорда, Йеля, Принстона. Эндаументы-миллиардеры также существуют в Японии, Австралии и других странах.

Наиболее известный международный эндаумент-фонд – Нобелевский – создан в конце XIX века. По завещанию Альфреда Нобеля средства, вырученные от продажи его собственности, должны были быть вложены в надежные ценные бумаги, а на проценты от прибыли выдаваться премии за выдающиеся заслуги в различных областях человеческой деятельности. Сегодня активы Нобелевского фонда превышают \$500 млн⁴⁰.

Во многих странах, где исторически отсутствует государственная поддержка образования, науки и культуры, где национальные традиции поощряют частную благотворительность, широкое распространение получили эндаументы.

Что касается терминологии, то англоязычный «эндаумент» в России полюбился, используется часто и представляет своего рода бренд. Не все сразу могут выучить это слово, но, безусловно, оно привлекает внимание. Когда человек слышит слово эндаумент, он сразу понимает, о чем идет речь, и не думает, что это какой-то абстрактный фонд. Скандалы 90-х гг., когда было создано немало российских фондов, которые фактически использовались для того, чтобы «оптимизировать» налогообложение финансовых потоков, значительно затормозили развитие эндаументов в России. Через фонды, организованные с конкретной целью – вывести разнообразные денежные средства из-под налогообложения, осуществлялись некоторые экспортно-импортные операции, проводились крупные коммерческие сделки. После серии скандалов в общественном сознании относительно подобных структур возник определенный негативный стереотип. И все же в России целевые капиталы формируются фондами, эндаумент – это зарубежная терминология сущность которого в России определяется его синонимом «целевой капитал». Зарубежные эндаументы живут и процветают, чего нельзя сказать о вечном вкладе, история которого так и осталась в прошлом. Несмотря на это точную копию западного эндаумента в России создать нельзя. На Западе большинство таких фондов – трасты. В России другие правовые формы, например, доверительное управление. Передача эндаументом средств управляющим компаниям – пока единственный в России способ получения доходов.

По закону, целевой капитал считается сформированным когда сумма полученных денежных средств составляет не менее 3 млн рублей⁴¹. Это порог, ниже которого создание эндаумента в России нецелесообразно из-за больших издержек на инвестирование. На Западе таких ограничений нет как и нет разрешения на использование эндаумента. Согласно действующему законодательству России, допускается возможность потери части имущества целевого капитала, переданного в доверительное управление. Это либо 50% от его суммы за 1 год без учета расходования средств, либо 30% за 3 года подряд, также без учета расходования активов за этот период, после чего целевой капитал расформировывается⁴². Данная "возможность" в корне противоречит основной идее создания эндаумента. Жертвователю, передавая средства в фонд под тот или иной проект, не подразумевает, что его часть может быть потеряна уже по итогам первого года.

Стоит упомянуть и о возможных вариантах размещения имущества, составляющего целевой капитал⁴³. Гораздо больше шансов увеличения стоимости чистых активов на масштабных рынках, а процесс возрождения фондовых бирж России начался лишь на рубеже

⁴⁰ Официальный сайт Фонда развития МГИМО <http://fund.mgimo.ru/document125646.phtml>

⁴¹ п. 9 ст. 6 Закона о целевом капитале (№275-ФЗ от 30.12.2006г.)

⁴² п. 1 ст. 14 Закона о целевом капитале (№275-ФЗ от 30.12.2006 г.)

⁴³ Ст.15 Закона о целевом капитале (№275-ФЗ от 30.12.2006 г.)

90-х годов (после ликвидации фондовых рынков в 1917 г.). Контроль фондовых рынков в Америке достаточно строгий и признан самым эффективным. Не секрет, что крупные российские трейдеры получают информацию, к которой остальные участники рынка просто не имеют доступа. В США за применение инсайда весьма высокие размеры штрафов, а так же предусмотрено тюремное заключение до 20 лет. Американский рынок – гигант в сравнении с российскими площадками, причем по всем показателям.

В случае осуществления пожертвования фонду целевого капитала юридическое лицо не платит НДС с этой суммы. Но выплатить эти средства оно обязано из чистой прибыли, и от налога на прибыль не освобождается. Отменив же налог на прибыль, как это сделали в других странах, наше государство могло бы позиционировать себя косвенным участником всех благотворительных проектов, увеличив количество жертвователей и объемы средств, передаваемых ими на благотворительные цели. Мы привыкли сравнивать себя, опираться на зарубежные планы и принимать чужие технологии, не задумываясь о том, что Россия совсем не похожа на другие страны, ни своими законами, ни моделью управления, ни богатым менталитетом. Можно выявить много полезного в зарубежной практике, но совершенно ясно, что у России свои истоки и своя особенность. Можно принимать, но необходимо адаптировать зарубежный материал, учитывая специфику нашей страны и ее народа. И тогда будет создано свое, которое сможет функционировать в полном объеме.

Список литературы:

1. Официальный сайт Фонда развития МГИМО <http://fund.mgimo.ru/document125646.phtml> (дата обращения 12.02.2015).
2. Христофор Семенович Леденцов (к 150-летию со дня рождения): сб. / сост. А. М. Шумилов. - Вологда, 1992.
3. Ненахова Е. С. Эндаумент-фонды: анализ зарубежной практики и концепция российского эндаумента. – М.: ВПО «Финансовая академия при Правительстве РФ», 2007. – 34 с.
4. Uniform Prudent Management of Institutional Funds Act, July 7-14, 2006, (SECTION 5, (a) and (e))
5. Официальный сайт Фонда развития МГИМО http://fund.mgimo.ru/document_125646.phtml (дата обращения 07.02.2015).
6. П. 9 ст. 6 Закона о целевом капитале (№275-ФЗ от 30.12.2006 г.)
7. П. 1 ст. 14 Закона о целевом капитале (№275-ФЗ от 30.12.2006 г.)
8. Ст. 15 Закона о целевом капитале (№275-ФЗ от 30.12.2006 г.)

УПРАВЛЕНИЕ ВОЗМОЖНОСТЯМИ - ИНИЦИАЦИЯ ПРОЕКТОВ

OPPORTUNITY MANAGEMENT - PROJECT INITIATION

Хан Е. В.*студент программ бакалавриата Института МИРБИС, Москва. janemel8787@mail.ru***Khan E. V.***undergraduate student MIRBIS, Moscow*

Внимание, уделяемое теме управления проектами, кажется обоснованным - возрастающая сложность систем и реализуемых проектов требует не только технических компетенций, но и применения методов управления, адекватных сложности и размерам создаваемых систем. Самые продвинутые технологии могут не оправдать надежд, если их внедрение происходит без четкого осознания ожидаемого результата и путей, которыми планируется его достичь. В данной статье нас интересует начальная стадия управления проектом – его инициация.

Проект – это временное предприятие, предназначенное для создания уникальных продуктов, услуг или результатов.

Внешний проект – проект, выполняемый по заказу внешних организаций.

Внутренний проект – проект, который организация реализует для себя с целью улучшения своей деятельности, разработки новых продуктов, проведения маркетинговых исследований.

Инициация проекта – стадия процесса управления проектом, результатом которой является санкционирование начала проекта или очередной фазы его жизненного цикла.

Методология Balanced scorecard – данную методологию определяют как «инструмент, позволяющий трансформировать миссию и стратегию организации в исчерпывающий набор показателей эффективности, которые служат основой для системы стратегического управления и контроля».

Инициация начинается от появления идеи проекта и продолжается до принятия решения об участии или неучастии организации в этом проекте.

Инициация проекта характеризуется следующими этапами [3, С. 15]:

- определение проблемы, которую необходимо решить, или возможности, реализация которой позволит организации получить преимущество на рынке;
- обозначение измеримого ожидаемого результата проекта;
- анализ достижимости целей проекта;
- принятие решения о старте/отмене проекта;
- определение приоритетности проекта;
- назначение менеджера проекта;
- фиксация точки старта проекта.

Перечисленные стадии могут реализовываться одновременно. Очень часто, как показывает практика, организации недооценивают стадию инициации, приступая сразу к планированию или к реализации проекта. Именно на стадии инициации проекта происходит его обоснование и анализ достижимости целей. При недостаточном внимании к этим этапам чаще всего происходит распыление усилий организации на хаотичные инициативы без видимо-

го результата. В результате реальные проблемы организации остаются нерешенными, а возможности – упущенными.

Далее проанализируем каждый из этапов инициации проекта с точки зрения их влияния на управление проектами.

Каждый проект должен начинаться с обоснования – формулировки проблемы, требующей решения, или возможности, которую необходимо использовать с целью получения конкурентного преимущества. Необходимость осознания всеми заинтересованными участниками проекта наличия проблемы или возможности для роста является важным фактором при инициации проекта, так как трудно ожидать от участников проекта самоотверженной работы, если они не знают цели проекта.

Естественно, процесс обоснования внешних проектов, т. е. проектов, выполняемых по заказу внешних организаций, довольно сильно отличается от обоснования внутрикорпоративных проектов. В данной статье нас интересуют внутрифирменные проекты, реализуемые организацией с целью улучшения своей деятельности, разработки новых продуктов, проведения маркетинговых исследований. Обоснование внутренних проектов не выглядит столь очевидным. Одним из решений в данном случае может быть «держание руки на пульсе» – постоянный анализ рынка, генерирование и обсуждение новых идей, пристальное внимание к проблемам организации, информирование сотрудников.

Удовлетворенность своим положением на рынке, построением своей работы, является первым признаком успокоения и первым признаком упадка организации, что позволит конкурентам воспользоваться данной ситуацией [4, С. 46].

Однако, существует и обратная сторона постоянного потока информации, идей и проблем – желание взяться за все и сразу. В результате, происходит распыление ресурсов на хаотичную деятельность не позволяющую решить главных проблем, требующих немедленного внимания. Выходом в данной ситуации может быть проверка потенциальных проектов на соответствие стратегии организации. Данная рекомендация может показаться абстрактной и трудновыполнимой в условиях быстроменяющегося рынка. Однако, четкое определение организации своего позиционирования на рынке, позволит ей производить первоначальный отбор проектов и без подробно прописанной стратегии.

Следующий этап инициации проекта – определение ожидаемых результатов проекта. Одними из самых понятных критериев успешности проекта являются финансовые критерии, такие как отдача на затраты или операционная прибыль. При подборе адекватных финансовых показателей проекта главным является исключение из этих показателей характеристик, напрямую не связанных с проектом. Например, учет в прибыльности IT-проекта общекорпоративных административных издержек компании-исполнителя способен исказить показатели прибыльности проекта, и, как следствие, привести к неадекватной оценке успешности работы менеджера проекта. Возможная система финансовых оценок может быть основана на использовании валовых показателей прибыльности, принимающих во внимание только прямые затраты данного проекта, что позволяет оценить деятельность менеджера проектов в области его прямой ответственности.

При затруднительном использовании по каким-либо причинам оценки только финансовых показателей, например, проект связан с созданием системы мотивации персонала или деятельностью в области PR, возможно использование методологии Balanced scorecard. Данная методология является хорошим руководством по формулированию и контролю измеримых целей деятельности организации, позволяющая упорядочить, а главное, сделать измеримыми и взаимосвязанными многочисленные показатели работы организации [5, С. 71].

Следующий этап инициации – анализ достижимости целей проекта. Решение о принятии проекта в работу часто принимается без расчета реальной прибыльности, полезности, и, главное, анализа наличия ресурсов для выполнения проекта, что может являться болевой точкой большинства организаций, и как следствие, принести значительные убытки, так как:

- в силу отсутствия ресурсов, организация может не ответить по взятым на себя обязательствам и потерпеть финансовые убытки;
- организация может не реализовать более выгодные для себя проекты из-за занятости ресурсов заведомо невыполнимым проектом;
- организация может понести имиджевые потери из-за ненадлежащего качества выполнения проекта.

При этом следует отметить, что если цели проекта кажутся недостижимыми в силу отсутствия ресурсов, то не следует отказываться от проекта, а необходимо выработать варианты действий, направленных на то, чтобы сделать проект выполнимым. Основными опциями при этом являются следующие:

1. Начать проект раньше планируемых сроков. Не исключено, что необходимые ресурсы, отсутствующие на планируемый момент начала работ, могут быть доступны раньше сроков обычного выполнения проекта. Естественно, при выборе такого варианта риски проекта возрастут.

2. Приобрести недостающий ресурс, например, наем дополнительного персонала, при условии того, что он будет задействован не только в данном проекте.

3. Наем (аренда) ресурса является разумным вариантом действий, при условии того, что ожидаемый недостаток ресурсов носит временный характер, а также, если организация не имеет требуемых компетенций. Примером этого подхода служит субподряд или аутсорсинг выполнения части проекта. Положительной моментом данного подхода по сравнению с покупкой являются сравнительно низкие затраты на привлечение и высвобождение ресурсов, что повышает гибкость этого подхода. Отрицательным является необходимость наличия четкой системы договоренностей и контроля действий субподрядчика. Кроме того, при привлечении субподрядчика повышается вероятность утечки конфиденциальной информации, а также ноу-хау и наработок компании.

4. При условии невозможности, по каким-либо причинам расширения ресурсной базы или досрочного начала проекта, вариантом действий может быть попытка оптимизации требований к составу работ или срокам проекта.

При принятии решения об участии в проекте может остро встать вопрос о выборе между отказом от проекта и снижением качества работ при невозможности достичь выполнимости целей проекта описанными выше методами. Чаще всего организации выбирают снижение качества, так как отказ от проекта влечет немедленные финансовые потери, а снижение качества может сказаться только в будущем. Согласно стандарту управления проектами PMBOK 2000 качество - это удовлетворенность спецификациям и пригодность к использованию. Таким образом, сделанный в соответствии с техническим заданием и пригодный к использованию продукт по определению является качественным. Принятое в некоторых организациях понятие качества, как достижение некоего абстрактно идеального результата является неверным. Снижение качества за пределы приемлемого уровня, т. е. невыполнение четко определенных требований к результату проекта или непригодность результата к использованию, действительно, является недопустимым. И при осознании того, что именно этот результат является ожидаемым в случае принятия проекта, рекомендуется отказаться от него в целях сохранения репутации [2, С. 36].

На основании понимания ожидаемого результата и анализа достижимости целей проекта организация принимает решение, будет ли она участвовать в этом проекте.

После принятия решения необходимо определить приоритетность данного проекта по отношению к уже идущим и потенциальным проектам. Показатель приоритетности проекта является хорошим основанием для решения потенциальных ресурсных конфликтов, возникающих в ходе проекта. Входными данными для определения приоритетности могут являться характеристики проекта, значимые с точки зрения специфики бизнеса организации.

Например, это может быть потенциальная доходность проекта, его политическая важность, новизна проекта для организации, риски проекта.

Немаловажным шагом при инициации проекта является как можно раннее назначение менеджера проекта и четкое обозначение времени старта. С этого момента проект считается начатым, менеджер проекта получает полномочия и несет ответственность за успешность этого проекта.

В заключение хотелось бы подчеркнуть важное значение четкой и ответственной инициации проектов, которая позволит организациям сконцентрировать свои усилия на проектах, наиболее полно соответствующих целям текущей деятельности и развития.

Список литературы:

1. Романова М. В. Управление проектами: учебное пособие. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2009.
2. Троцкий М., Груча Б., Огонек К. Управление проектами; М.: Финансы и статистика, 2011.
3. Управление проектами: фундаментальный курс: учебник / под ред. В. М. Аньшина, О. Н. Ильиной; М.: Издательский дом Высшей школы экономики, 2013.
4. Управление проектом. Основы проектного управления: учебник / кол. авторов; под ред. М. Л. Разу. – М.: КНОРУС, 2007.
5. Черняк В. З. Управление инвестиционными проектами: Учебное пособие для вузов. М.: – Юнити-Дана, 2012.

ВЛИЯНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ НА ПОТЕНЦИАЛ НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

ORGANIZATIONAL CULTURE INFLUENCES THE POTENTIAL SCIENTIFIC AND INDUSTRIAL ENTERPRISES

Халеев Александр Иванович

помощник генерального директора ФГУП «ЦАГИ», аспирант Института МИРБИС
Khaleev77@mail.ru

Khaleev A. I.

Assistant Director General of FSUE "TsAGI"
PhD student Institute MIRBIS

Зильберштейн Олег Борухович, к.э.н.

Доцент кафедры менеджмента Института МИРБИС. obz81@yandex.ru

Ph.D. Silberstein O. B.

Associate Professor Chair of Management Institute MIRBIS

В статье авторы рассмотрели проблему взаимодействия и взаимовлияния организационной культуры и потенциала научно-производственных и инновационно активных. Отдельной строкой в статье выделена проблема оценки совокупного потенциала предприятия.

The authors dwelt upon the problem of interaction and mutual impact of the organizational culture and performance of a research and production innovative enterprise. Special attention is paid to the assessment of the aggregate potential of an enterprise

Ключевые слова: организационная культура, совокупный потенциал научно-производственного предприятия.

Keywords: organizational culture, the combined potential of Research and Production Enterprise.

Основываясь на работах Д. Денисона, Л. Константина, С. И. Коробковой, О. Е. Стекловой, К. Фейя, авторы статьи устанавливают значимость влияния организационной культуры на совокупный потенциал предприятия. С этой точки зрения культура предприятия является собой механизм, посредством которого осуществляются целенаправленные изменения с целью обеспечения конкурентного преимущества компании на основе увеличения масштабов совокупного потенциала. Из данного положения вытекает закономерный вывод, что в контексте стратегического направления динамики инновационной деятельности предприятия управление организационной культурой подчинено наращиванию инновационной активности персонала.

Именно поэтому организационная культура выступает ведущим фактором влияния на совокупный потенциал предприятия, определяемым ее воздействием на различные аспекты деятельности компании, где организационные преобразования предстают как процесс формирования и внедрения в практическую деятельность хозяйствующего субъекта нововведений. Влияние организационной культуры на совокупный потенциал предприятия в целом находит отражение в степени достижения ее стратегической цели, а именно, самоорганизации социально-экономической системы через трудовой потенциал организации, как составляющей общего потенциала компании. В процессном представлении данная динамика видится авторам следующим образом:

рост трудового потенциала компании → рост компетенции персонала → рост доходности предприятия → возможность инновационного развития предприятия → наращивание совокупного потенциала предприятия

Вместе с тем, влияние организационной культуры на конкурентоспособность предприятия проявляется в положительной репутации среди потребителей продукции данной компании и привлекательного имиджа, как у общественности, так и у деловых партнеров. Обратим внимание, что культура организации, в своей основе ориентированная на инновации и инновационное развитие в целом, повышая трудовой потенциал своих сотрудников, формирует интеллектуальную собственность за счет наличия уникальных разработок, технологий, продукции, что является одним из основополагающих моментов формирования совокупного потенциала предприятия. По мнению экспертов⁴⁴, вся совокупность элементов организационной культуры, обеспечивающая инновационное развитие предприятия, по своей сути, является отражением взглядов руководства на перспективы развития компании, что выражается в выборе соответствующей стратегии инновационного развития компании.

В научных изысканиях современных социологов, экономистов и управленцев проблемы организационной культуры в аспекте установления ее влияния на развитие компаний⁴⁵ показали четкую взаимосвязь между параметрами организационной культуры и эффективность бизнеса. Так Карл Ф. Фей и Даниель Д. Денисон выявили следующие зависимости:

а) миссия и адаптивность, характеризующие внешнюю направленность компании, оказывают существенное влияние на рост продаж и долю рынка;

б) вовлеченность и согласованность, характеризующие внутреннюю направленность компании, оказывают существенное влияние на качество продукции и удовлетворенность сотрудников⁴⁶.

Шакуровой А. В. в ходе проведения исследования «К вопросу о связи типа организационной культуры и организационной эффективности»⁴⁷ была установлена связь между актуальными культурными ценностями и организационной эффективностью брендинговых агентств.

Д. Мейстер на основе исследования более 130 предприятий выявил элементы корпоративной культуры, которые влияют на эффективность деятельности предприятия. К ним относятся: самосовершенствование; лидерство; психологический климат в коллективе; личные качества сотрудников (их лояльность, высокая производительность); ориентация на долгосрочные цели; делегирование полномочий; справедливая система мотивации; удовлетворенность сотрудников⁴⁸. На основе результатов исследования Майстера, Т. Б. Иванова и Е. А. Журавлёва предложили следующую схему оценки влияния организационной культуры на эффективность деятельности предприятия⁴⁹ (Рис. 1).

44 См.: Чернышова И. Г. Повышение уровня организационного потенциала инновационной корпоративной культуры // Психология в экономике и управлении. – 2012. – №1. Шаталова Н. И. Организационная культура. – М.: Экзамен, 2007. – 656 с. Рукавицына А. А., Стельмах А. А. Влияние организационной культуры на деятельность предприятия // <http://www.be5.biz/ekonomika1/r2010/01261.htm>

45 См.: Безлепкин М. Н. Влияние организационной культуры на инновационную активность персонала: Дисс. ... к.с.н.: 22.00.08: СПб, 2008. Drennan D. Transforming Company Culture. London: McGraw-Hill, 1992. Сулейманкадиева А. Э. Организационная культура и управление организационными изменениями. – СПб., 2004.

46 К. Ф. Фей, Д. Д. Денисон. Организационная культура и эффективность: пример изучения иностранных компаний в России <http://www.cfin.ru/press/pmix/2001-2/20.shtml>

47 http://www.unn.ru/pages/vestniki_journals/999999999_West_2008_4/49.pdf

48 Майстер Д. Делай то, что проповедуешь. Что руководитель должен знать для создания корпоративной культуры, нацеленной на высокие достижения / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 239 с.

49 Иванова, Т. Б., Журавлёва, Е. А. Корпоративная культура и эффективность предприятия [Текст] : Монография / Т. Б. Иванова, Е. А. Журавлёва. – М.: РУДН, 2011. С. 26

Поэтому с целью раскрытия цели данной статьи авторы видят необходимость в конкретизации направлений влияния организационной культуры на совокупный потенциал предприятия.

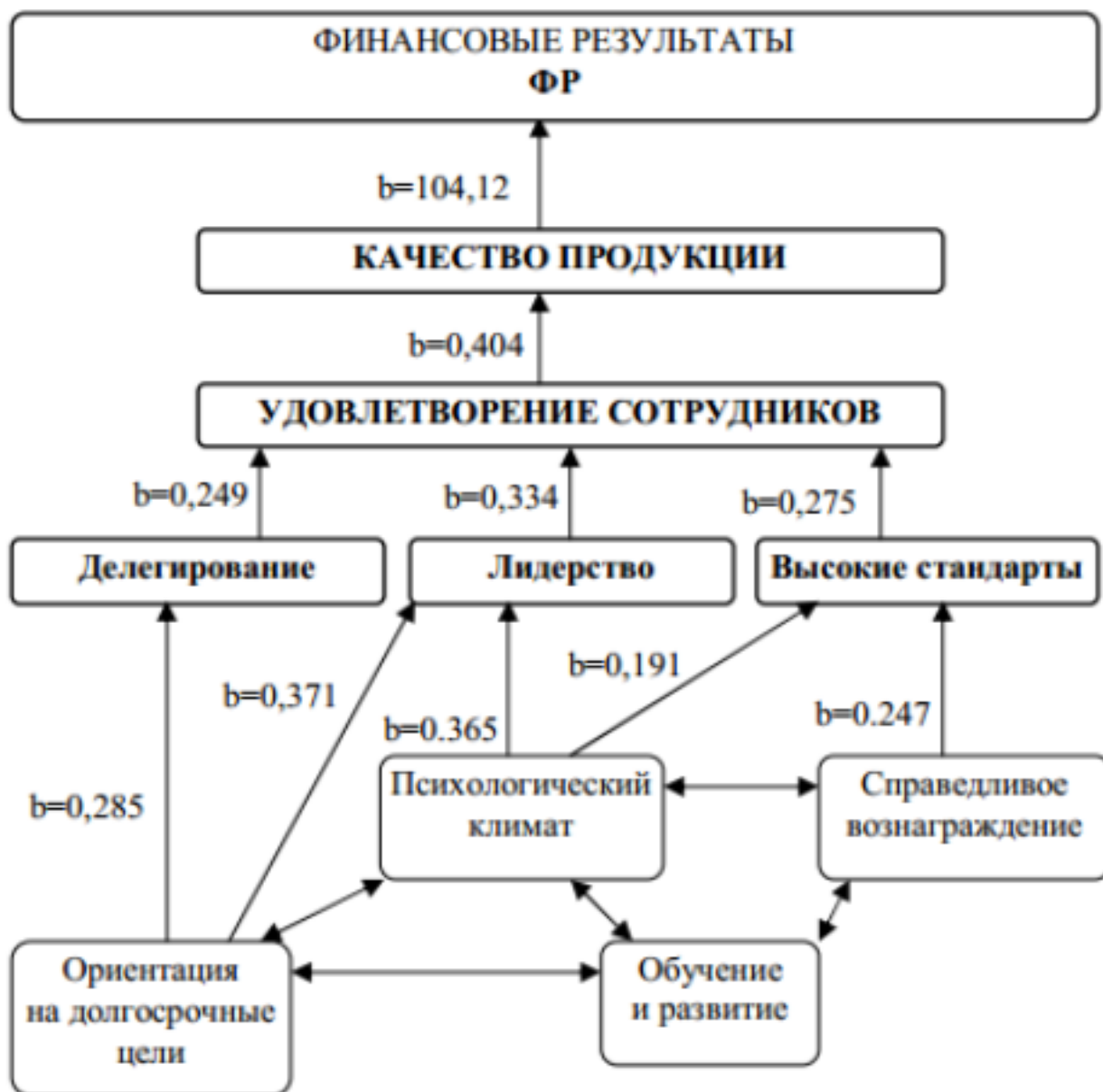


Рис. 1. Зависимость финансовых результатов от отдельных элементов корпоративной культуры

Ахмаева Л. Г. в работе «Формирование организационной культуры как фактора развития инновационной деятельности компании»⁵⁰ выявила взаимосвязь между функциями организационной культуры и эффективностью инновационной деятельности предприятий.

50 Ахмаева Л. Г. «Формирование организационной культуры как фактора развития инновационной деятельности компании». Дисс. ... к.э.н. М. 2006. С. 49.

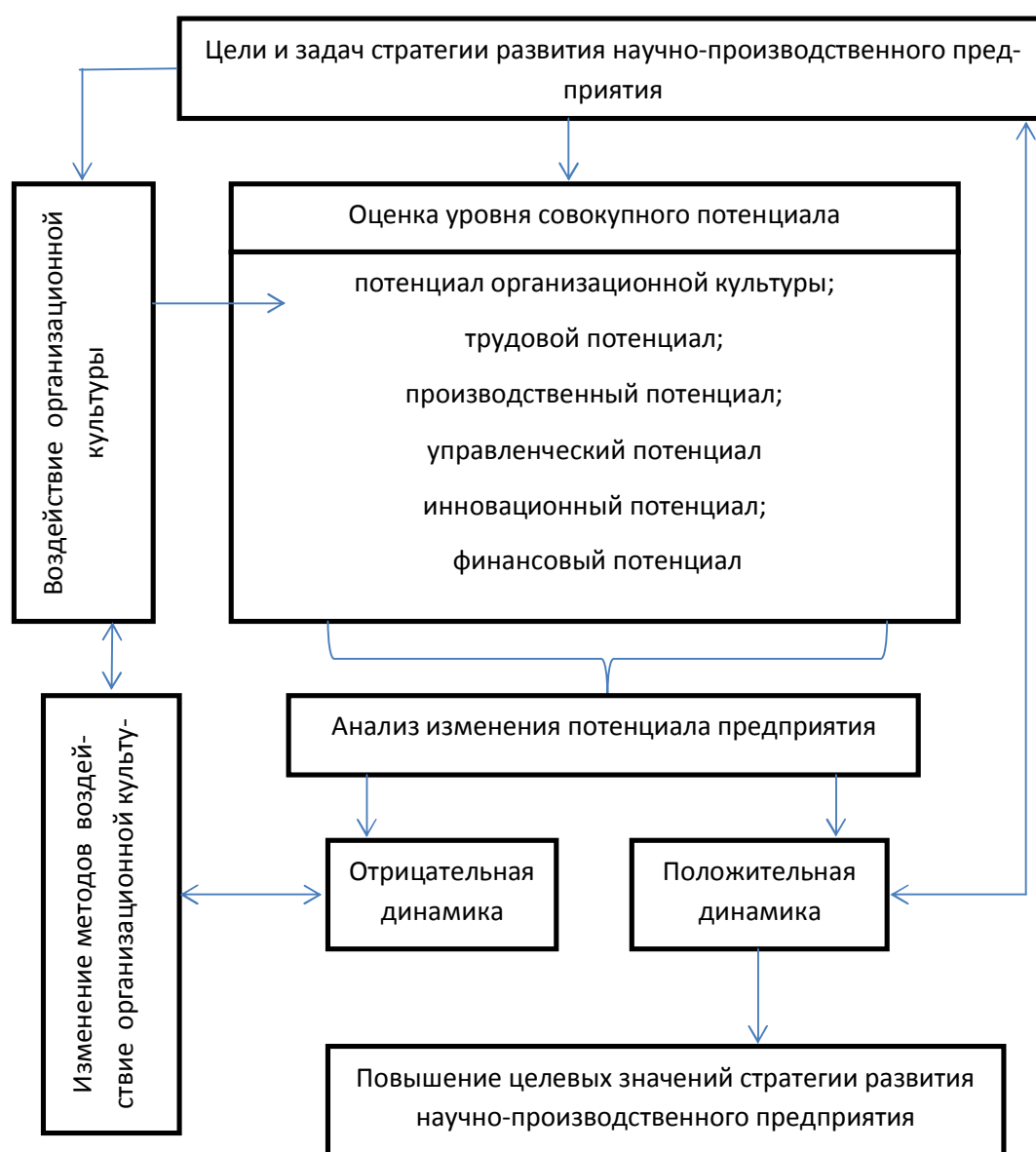


Рис. 2. Модель управления совокупным потенциалом научно-производственного предприятия на основе воздействия организационной культуры

Основываясь на представленных рассуждениях, авторы делают следующий вывод: развитие предприятия обуславливает необходимость трансформации сложившейся организационной культуры посредством существенной модификации ценностных представлений, стиля управления, поведенческих норм персонала и прочего, как важного фактора роста совокупного потенциала предприятия и обеспечения его конкурентоспособности в современных условиях.

Вместе с тем, влияние организационной культуры на совокупный потенциал предприятия раскрывается в выполняемых ею функциях, посредством которых осуществляется синергия мотивирующей и инновационной компонент развития компании, что проявляется в двух аспектах:

1. Первый отражает значимую роль организационной культуры в адаптации к изменению средовых условий функционирования предприятия на основе создания устойчи-

вых гармоничных взаимоотношений с внешней средой.

2. Второй определяет значимость организационной культуры для достижения синергетического эффекта в консолидации компонент совокупного потенциала предприятия⁵¹.

Другими словами, сформированная организационная культура компании в процессе внешней адаптации к изменяющимся средовым условиям обеспечивает внутреннюю интеграцию организационных норм, ценностных ориентаций и т. д., благодаря эффекту синергии направляет деятельность персонала, делая организацию монолитной и конкурентоспособной. При этом, росту совокупного потенциала предприятия может способствовать поощрение инициативы и новаторства сотрудников через выявление всего многообразия ценностных установок работников и интеграцию всех сотрудников, сводя к минимуму конфликты и разногласия, продвигая по карьерной лестнице в первую очередь тех сотрудников, которые склонны к активному включению в процесс внедрения инноваций. Представленные условия, по мнению авторов, могут быть сформированы при наличии организационной культуры определенного типа, обусловленного характером доминирующих и культивируемых в ней ценностей и базовых представлений⁵².

Именно поэтому без качественных изменений организационной культуры предприятия, без изменения характера взаимодействия его сотрудников невозможно говорить о наращивании совокупного потенциала. В связи с этим значимым условием эффективности наращивания совокупного потенциала предприятия становится инновационная активность персонала, где участие сотрудников в инновационных процессах отражает динамику проводимых преобразований.

Итак, можно сделать вывод о том, что влияние организационной культуры на совокупный потенциал предприятия позволяет определить ее как важный фактор роста конкурентоспособности компании в современных условиях.

51 См.: Викентьева Е. Н. Организационная культура. – Тверь, 2002. – 115 с. Безлепкин М. Н. Организационная культура как социальная технология развития инновационной активности персонала // Известия РГПУ им. А. И. Герцена. – 2008. – №69.

52 См.: Гончарова Н. Е. Организационная культура. – М., 2004. – 360 с. Безлепкин М. Н. Влияние организационной культуры на инновационную активность персонала: Дисс. ... к.с.н.: 22.00.08: СПб, 2008.

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ: ОПЫТ
СССР И СОВРЕМЕННОЙ РОССИИSOCIAL RESPONSIBILITY: THE EXPERIENCE
OF THE USSR AND MODERN RUSSIA**Шахнес Татьяна Юрьевна***Директор по коммуникациям LG Electronics
RUS, Аспирантка Института МИРБИС,
Москва. tatiana.shakhnes@lge.com***Shakhnes T. Y.***PR director LG Electronics RUS,
post graduate student MIRBIS, Moscow**В статье рассматриваются современные про-
блемы реализации социальных проектов отече-
ственного бизнеса и исследуется опыт социаль-
ной ответственности в СССР**The article deals with modern problems of national
business social projects and studies the experience of
social responsibility in the USSR**Ключевые слова: корпоративная социальная от-
ветственность, социальные проекты российско-
го бизнеса, исторический опыт**Keywords: corporate social responsibility, social pro-
jects of Russian business, historical experience*

риступая к рассмотрению современного состояния проектов корпоративной социальной ответственности в России, следует отметить, что в зарубежных работах, посвященных этому вопросу, культивируется точка зрения о том, что в эпоху СССР таких форм и моделей просто не было, так как тогда отсутствовал бизнес и корпорации. На взгляд автора данной статьи, такая точка зрения несколько неверна. Оглядываясь на советское прошлое, следует констатировать, что даже при отсутствии бизнеса и корпораций, в привычном для иностранных исследователей понимании, Проекты и Программы социальной ответственности находились в СССР на высоком мировом уровне.

Главную роль в этом вопросе играло государство, которое обеспечивало всем равный уровень социальной защиты. На более низких уровнях охвата, в вопросы реализации рассматриваемых нами программ и проектов включались профсоюзы и отраслевое руководство, а на самом низком уровне могло действовать руководство конкретных предприятий. Среди основных форм проектов социальной ответственности могут быть названы: выплаты разного рода премиальных для работников, обеспечение работников и их семей ведомственным медицинским обслуживанием, учреждениями дошкольного воспитания (ясли, детские сады и, так называемые, «детские комбинаты»), культурно-развлекательными учреждениями (Дома и Дворцы культуры, библиотеки), рекреационно-восстановительными учреждениями (туристические базы, пансионаты, санатории и т. д.). Важную роль занимали и экологические проекты, выражавшиеся, в основном, в проведении субботников, связанных с уборкой территории и высадкой зеленых насаждений, для чего разбивались скверы, рощи и, иногда, маленькие парки.

Сравнивая эту систему с системой, бытовавшей в 70-80-х гг. XX века в европейских капиталистических странах, можно констатировать, что она её ощутимо превосходила. Так, по воспоминаниям В. Каданникова, который во время постройки и запуска в эксплуатацию ВАЗа, походил стажировку в Италии на заводах Fiat, состояние корпоративной социальной ответственности в Италии конца 60-х – начала 70-х гг. было на весьма низком уровне. Прак-

тически, за каждое мероприятие работникам концерна приходилось длительно бороться. Так, незадолго до приезда советских специалистов, на территории предприятия был открыт современный медицинский пункт, а во время их пребывания – корпоративный детский сад на 30-40 мест. Это подавалось профсоюзами и рабочим активом как большая победа, связанная с заключением большого контракта с СССР и с соответствующим получением высоких доходов.

С распадом Советского Союза социальная система рухнула одной из первых. Отрасли и предприятия стали в массовом порядке отказываться от финансирования социальных учреждений, передавая их местным властям. Неудачная попытке быстро построить в России рыночную экономику, которая характеризовалась огромной массой злоупотреблений и перекосов по ходу приватизации, задвинула вопрос социальной ответственности бизнеса на дальний план, что ещё более усугубилось грабительскими вариантами капиталистических отношений, получивших господство в стране. В это же время российские профсоюзы, объединенные в ФНПР стали активно передавать в частные руки (продавать) имеющиеся у них на балансе культурно-развлекательные и рекреационно-восстановительные учреждения.

Несмотря на перечисленные выше положительные элементы советского опыта социально-ответственного ведения дел на протяжении последнего десятилетия XX века, коренные социально-экономические изменения привели к его полному разрушению. Поэтому можно констатировать, что формирование современной системы корпоративной социальной ответственности необходимо отнести к началу 2000 годов.

Анализируя начальный этап генезиса проектов КСО в современной России, норвежский специалист Александр Дальсруд констатировал, что он проходил двумя основными путями. Первый из них включал внедрение формальной политики КСО и принятие международных стандартов, таких как ISO14001. В свою очередь, вторым стал активный выход российских предприятий на международные рынки, не как простых продавцов сырья и ресурсов, а как равноправных партнеров иностранных фирм и корпораций, которые уже работали в системе международной и корпоративной КСО, требования которых автоматически переносили на своих партнеров и поставщиков⁵³.

Анализируя современные отечественные проекты КСО неродственно, следует отметить, что рассмотреть их всесторонне в рамках этой краткой статьи невозможно, а формальный анализ ряда отчетов о проектах КСО крупнейших отечественных фирм и корпораций не сможет дать нам объективного представления о реальном положении дел. В этих условиях, на основании проведенных исследований, автор констатирует, что целесообразно сконцентрироваться на двух укрупненных направлениях анализа, а именно: на политике КСО и международной сертификации; на филантропии и перешедшим, по наследству, советским проектам.

Рассматривая первое направление, следует отметить, что формально практически у всех фирм и корпораций, входящих сегодня в орбиту социально-ответственного бизнеса, имеются хорошо разработанные декларации относительно форм и проектов социальной ответственности, которые они уже реализуют или собираются реализовать. Обобщая их раз-

⁵³ См.: Dahlsrud, A. How Corporate Social Responsibility is Defined: An Analysis of 37 Definitions // Corporate Social Responsibility and Environmental Management, 2008, 15(1), 1-13.

личные варианты, следует отметить, что они могут быть сведены в основном к двум типам представления. Первым является ограниченный подход, в рамках которого все декларируемые и реализованные формы социальной ответственности осуществляются применительно к сотрудникам предприятия и членам их семей. Примером такого подхода может служить Трубная металлургическая компания (ТМК), объединяющая 28 предприятий по всему миру⁵⁴. Рассматривая раскрытую информацию, которая содержится в годовом отчете предприятия, следует констатировать, что основными реальными направлениями КСО в компании являются следующие: управление персоналом и социальная политика; социальное партнерство; охрана труда; управление воздействием на окружающую среду; благотворительная и спонсорская деятельность⁵⁵.

Анализируя представленные направления, следует отметить, что 4 первых из перечисленных имеют отношение исключительно к сотрудникам предприятия и членам их семей. Поэтому их можно назвать внутрикорпоративными. Единственное внешнее направление – благотворительность и спонсорство осуществляется компанией не напрямую, а через Фонд «Синара», который самостоятельно отбирает социальные проекты и, фактически определяет политику расходования переданных фонду сумм. Таким образом, можно констатировать, что именно Фонд является основным актором корпоративной социальной ответственности компании, тогда как она сама ограничивается мероприятиями в отношении своих работников.

Серьёзно продвинуты проекты Компании в отношении экологии. Так, все 11 предприятий, входящих в Компанию сертифицированы по ISO 14001:2004. Основной моделью экологической социальной ответственности в корпорации является экологическое инвестирование. Это мероприятия связанные со следующими проектами: сокращения объемов выбросов загрязняющих веществ; строительства систем оборотного водоснабжения; сокращения стоков; повышения эффективности управления отходами производства и рекультивации земель.

В свою очередь, в отношении водных ресурсов, центром корпоративной программы является политика снижения воздействия на водные объекты – переход на оборотное водоснабжение, что в нашей компании является обязательным условием ввода новых производственных мощностей, модернизации и реконструкции производств. Заводы ТМК комплексно решают задачу охраны водных ресурсов, постепенно добиваясь оптимизации потребления воды, водораспределения, рационального использования и сокращения отведения стоков.

Третьим направлением модели экологической КСО выступает политика управления отходами, в рамках которой заводы предпринимают практические действия по уменьшению объемов образования отходов, их повторному использованию и переработке, обезвреживанию и сокращению размещения в окружающей среде, восстановлению нарушенных земель. На охрану окружающей среды от воздействия отходов затрачено 7,1 млн долл. США, в том числе: Российским дивизионом – 5,2 млн долл. США, Европейским дивизионом – 388 тыс. долл. США, Американским дивизионом – 1,5 млн долл. США. Следует также отметить, что в

⁵⁴ См.: Трубная металлургическая компания: наша деятельность. Онлайн документ: <http://www.tmk-group.ru/activity.php>

⁵⁵ См.: Трубная металлургическая компания: Корпоративный отчет за 2013 год. Онлайн документ: <http://report2013.tmk-group.ru/reports/tmk/annual/2013/gb/Russian/0.html>

отчетном 2013 году на заводах ТМК органами надзора проведено 38 проверок экологии, в том числе 13 – на российских заводах, что также является серьезным стимулирующим фактором.

Серьёзно более суженную модель применяют в компании ООО «Арнест», где внешние проекты социальной ответственности бизнеса отсутствуют вообще. Так, по данным отчета за 2013 год, основными направлениями КСО выступали: Состав и обучение персонала; Условия и охрана труда; Материально-финансовая мотивация персонала.

На практике это выразилось в следующих формах: сохранение кадрового состава и потенциала предприятия, плановое пополнение новыми квалифицированными специалистами, развитие персонала, обеспечение объективной оценки персонала предприятия, формирование корпоративной культуры, осуществление прав и гарантий социальной защиты каждому работнику, обеспечение справедливого вознаграждения персонала в соответствии с их вкладом в конечные результаты труда деятельности ОАО, повышение ответственности и престижа управленческого труда, продолжение работы по реструктуризации бизнеса, реорганизации производства и структур управления, в ходе которых можно осуществлять привлечение персонала, соответствующего современным требованиям, преимущественно на конкурсной основе⁵⁶.

В этих условиях, по словам одного из сотрудников дочерней компании «Алимар», специализирующейся на производстве алюминиевых рондолей, социальная политика на предприятии вызвана исключительно требованиями современного рынка, где КСО является обязательным. На предприятии оно существует только как средство повышения конкурентоспособности⁵⁷. Таким образом, можно подтвердить правоту А. Кэрролла, который в 1991 году констатировал, что фирмы, которые только входят в орбиту социально-ответственного ведения бизнеса делают это, скорее всего, из желания повысить свою репутацию и улучшить имидж, а не из реального осознания потребностей осуществления проектов и программ КСО⁵⁸.

Таким образом, можно констатировать, что большинство из таких фирм прибегают к вступлению в среду социально-ответственного бизнеса вынужденно. В этих условиях наиболее широкое применение в их проектах социальной ответственности находят те формы и разновидности, которые являются наиболее заметными для западных партнеров. Именно они используются наиболее часто, как условие доступа к зарубежным рынкам, выраженное в наличии и доказуемости практики КСО на предприятии. Анализируя такие формы, Д. Виндзор назвал такой подход «коммерческим КСО», где в сути его определения находится получение перспективной выгоды от реализации проектов социальной ответственности, а не реализация этического принципа «поступая правильно – делаешь добро»⁵⁹.

В этих условиях на передний план выходит экологическая тематика, где многие фирмы начинают с проектов по охране окружающей среды, подпадающих под сертификацию по стандарту ISO14001. Однако требования этого документа являются обязательными исключи-

⁵⁶ См.: Годовой отчет открытого акционерного общества «Арнест» по итогам работы за 2013 г., с. 5. Онлайн документ: <http://www.arnest.ru/ru/about/for-investors.html>

⁵⁷ См.: Crotty J. Corporate Social Responsibility in the Russian Federation. Salford Business School, 2012, p. 18.

⁵⁸ См.: Carroll A. B. The Pyramid of Corporate Social Responsibility: Toward the Moral Management of Organisational Stakeholders // Business Horizons, 1991, 34(4), 39-48

⁵⁹ См.: Windsor, D. Corporate Social Responsibility: Three Key Approaches // Journal of Management Studies, 2006, 43(1), 93-114.

тельно для тех фирм, которые ищут выхода на внешние рынки. Тем фирмам, которым в этом нет необходимости, этот стандарт и сертификация по нему автоматически становятся не нужны. Так, по словам одного из сотрудников Волгоградского тракторного завода, какое-то время на их предприятии прорабатывался вопрос экологической сертификации по ISO14001, но в данный момент управление думает, что это слишком дорого и нам не нужна эта система. По его словам: «Для нас система ISO 9000 достаточна и работает хорошо. Для наших клиентов в России, Украине, Белоруссии и Казахстане – качество продукции, а не экология, – самая важная вещь»⁶⁰.

Относительно последнего предприятия можно сказать даже больше. В раскрытой информации отчетов ОАО «Тракторная компания «ВгТЗ» раздела о социальной ответственности не содержится вообще. Единственный раздел отчета, который может быть подверстан под формы социальной ответственности, это гендерный состав сотрудников, который на предприятии, за период 2009-2011 гг. составлял 55% мужчин и 45% женщин в среднем⁶¹.

Вторым направлением, как мы указывали выше, является филантропия бизнеса и проекты, оставшиеся со времени Советского Союза. Анализируя такие проекты, упоминавшийся выше А. Кэрролл утверждал, что филантропическая деятельность, хоть и была социальным запросом к бизнесу, но не имела широкого распространения до того времени, как стала важным этическим моментом в системе программ и проектов КСО и, что более важно, помогала компаниям сокращать налогооблагаемую базу. Применительно к нашей стране следует отметить, что распространение филантропической помощи имеет достаточно широкие границы в среде современного отечественного бизнеса. Следует констатировать, наряду с этим, два важных фактора. Во-первых, филантропические проекты компании не стремятся афишировать. Во-вторых, филантропия может здесь рассматриваться не только как безвозмездная спонсорская помощь деньгами, но и как помощь в решении каких-либо вопросов и пр.

По форме сегодня в отечественном бизнесе можно выделить не артикулированную и артикулированную филантропию. Первая существует вне конкретных практических форм и осуществляется как естественная политика фирмы. Так, по словам сотрудника фирмы «Волгоградский водоканал», местное население и организации весьма часто обращаются на предприятие с просьбами об оказании той или иной помощи, которую чаще всего сотрудники стараются оказать⁶². Наряду с этим существует и артикулированная форма филантропии бизнеса, в рамках которой она осуществляется посредством конкретных программ. Так, на ОАО АвтоВАЗ осуществляются две больших программы. Первой является «Мой День рождения», когда ребенок рождается в семье сотрудников предприятия, родители получают 10000 рублей, подарки, подарочные сертификаты во время праздничной церемонии. Вторая программа – «Стипендия Полякова». Стоит упомянуть, что это стипендия для студентов, выполняющих лучшие проекты в строительстве автомобилей и машиностроении вообще⁶³.

⁶⁰ Выдержка из личной беседы с диссертантом, произошедшей в 2013 году.

⁶¹ См.: Годовой отчет открытого акционерного общества «Тракторная компания «ВгТЗ» за 2010 год. Онлайн документ: http://vgtz.tplants.com/ru/company/emitent-information/tc_vgtz/

⁶² Выдержка из личной беседы с диссертантом, произошедшей в 2013 году.

⁶³ См.: Годовой отчет открытого акционерного общества «АВТОВАЗ» за 2013 год. Тольятти: Двор печатный АВТОВАЗ, 2014, С. 82-83.

Рассматривая филантропические проекты комплексно, следует констатировать, что сегодня в России количество их разновидностей существенно ограничено. К наиболее популярным формам проектов относятся спонсирование стипендий и образовательных премий в школах и университетах региона. Такого рода проекты и программы можно найти в любом регионе РФ, где имеется крупное предприятие и крупный ВУЗ, связанный с ним по профилю. Имеется несколько примеров стипендиальных программ федерального уровня, наиболее заметной из которых является Стипендиальная программа Благотворительного фонда В. Потанина – самый крупный проект, существующий с 2000 года. В общей сложности ежегодно на формы филантропической спонсорской поддержки по этой программе затрачивается около 30 млн руб.⁶⁴

Иные формы филантропической поддержки, широко известные и популярные в зарубежных капиталистических странах, такие как поддержка оркестров, хоров, картинных галерей и выставочных залов, имеют в современной России намного меньшее распространение. В последние 5-7 лет приобрели популярность разнородные детские проекты, среди которых к настоящему времени наиболее популярными стали установки детских площадок, помощь приютам и программы поддержки детского здравоохранения в городе расположения предприятия.

Рассматривая в этих условиях природу таких проектов филантропической деятельности, следует отметить, что они скорее продиктованы желанием приобрести наибольший эффект при наименьших вложениях и, более того, достичь чего-то большего, нежели просто морального удовлетворения от оказания помощи. Так, премии и стипендии студентам открывают компаниям прямой доступ к привлечению перспективных кадров, которые в будущем могут составить интеллектуальное или технологическое ядро корпорации. Относительно иных форм проектов, реализуемых в сфере культуры и искусства, филантропия в этом плане распространена существенно меньше. Этот факт источники, с которыми удалось побеседовать автору данной статьи, объясняли тем, что руководство представляемых ими компаний не видит смысла затрачивать деньги на такого рода проекты, считая их социальную пользу весьма низкой. При этом относительно филантропических проектов в современной отечественной практике социально-ответственного бизнеса, можно констатировать, что их источником, по словам большинства собеседников автора, являются либо «общественный договор» с сотрудниками и местным сообществом, либо внедрение чувства сопричастности. При этом многие (но не большинство), из собеседников указывали на то, что филантропические проекты являются тенденцией, сохраняющейся со времени СССР, когда градообразующее предприятие выступало основным источником помощи в реализации социальных программ, то есть традиционно рассматривается как донатор.

Анализируя современное состояние филантропических проектов и сходных с ними проектов социального спонсорства, следует констатировать непосредственную зависимость их развития от состояния местного гражданского общества. Некоторые собеседники отмечали, низкую активность местных сообществ, которые мало интересуются тем, какую помощь им может предоставить предприятие, какие проекты они могут реализовать совмест-

⁶⁴ <http://www.fondpotanin.ru/programs/360280/about>

но, какие выгоды получить от совместных действий. Все эти вопросы следует решать организованно с представителями организаций гражданского общества, а не отдельными гражданами.

Используя такую терминологию, как «общественный договор» и «чувство сопричастности», фирмы-доноры, фактически пытаются привести свою филантропию в определенные законом или правовым обычаем рамки или, как минимум, формально их легализовать. Наряду с этим, большинство фирм стремится уйти даже в обиходе от использования широко известного со времени СССР термина «градообразующее предприятие». Причины попыток избежать использования этой категории очевидны. Местное население имеет весьма четкие ожидания от такого рода предприятия, которые в значительной степени основаны и представляют собой прошлые модели из времен СССР. Так, население России ждёт от градообразующих предприятий обеспечения занятости для большинства жителей города, недорогого жилья, инвестиций в городское здравоохранение, формирования социально-досуговых организаций, организации дешевого отдыха на местных или морских курортах. Предприятия же в большинстве случаев не имеют средств для реализации таких ожиданий в полном объёме, либо распространяют эту практику на своих сотрудников и членов их семей⁶⁵.

Значительно более распространенным подходом является более узкий подход, в рамках которого, основная масса филантропических устремлений фирмы направлена на круг собственных сотрудников. При этом руководство фирм, с одной стороны, видит в этом закономерную реализацию социальной функции предприятия, а, с другой стороны – важный рычаг мотивации собственных сотрудников, посредством подтверждения их ценности для предприятия и важности сохранения принадлежности к этому корпоративному кругу. При этом, вопрос репутации предприятия в глазах местных сообществ стоит для них на заднем плане, что мотивируется тем, что большинство представителей этих сообществ так или иначе связаны с предприятием, то есть получают эту поддержку частично или полностью.

Существенное значение в анализе филантропических проектов современных российских фирм имеет и такая категория как иждивенчество, которая констатировалась целым рядом собеседников автора. Обобщая их высказывания, следует отметить, что, по их мнению, в огромном множестве случаев основным ожиданием от социально-ответственного предприятия со стороны местного сообщества, является получение разного вида социальных пособий на их непосредственные нужды. Тогда как попытки организовать проекты, предусматривающие именно сотрудничество между корпорацией и местным сообществом, наталкивались сразу на несколько барьеров, крупнейшими из которых являлось отсутствие конкретного соисполнителя в виде местной некоммерческой организации и местами явное, а местами скрытое, нежелание местных жителей вкладывать в совместный проект свой труд и время.

Обобщая вышеизложенное, следует отметить, что идентичные выводы были сделаны и по результатам наблюдений авторского коллектива под руководством П. Колевой⁶⁶. По их

⁶⁵ Выдержка из личной беседы с диссертантом, произошедшей в 2013 году.

⁶⁶ См.: Koleva, P.; Rodet-Kroichvili, N.; David, P.; Marasova, J. Is Corporate Social Responsibility the Privilege of Developed Market Economies? Some evidence from Central and Eastern Europe // The International Journal of Human Resource Management, 2012, 21(2), 274 - 293

утверждениям, такое положение свойственно для всех стран бывшего соцлагеря – стран перехода в Центральной и Восточной Европе, где наследство централизованного планирования и расширенная роль предприятий были также самым сильным фактором мотивации деятельности КСО в донаторской форме⁶⁷.

Подводя итог проведенному анализу, следует, по мнению автора статьи, констатировать, что в современной России могут быть выделены три основных группы проектов социальной ответственности бизнеса. Во-первых, традиционный тип проектов КСО. Во-вторых, существуют проекты, «добровольность» которых определена государством, фактически принуждающим некоторые фирмы, в частности госкорпорации, осуществлять определенные типы проектов КСО как своего рода дополнительную, наряду с налогами, плату за ресурсы, полученные от государства в управление, направляемую на развитие местных сообществ. И, наконец, проекты КСО, мотивированные советским наследством, особенно, в так называемом «предприятии образованном городе», в большинстве случаев, являются филантропическими проектами городского спонсора.

Наряду с этим, нельзя не констатировать, что в современной России сформировались собственные варианты и модели корпоративной социальной ответственности, которые несут в себе триединство факторов советского наследия, актуальных зарубежных моделей КСО и объективных характеристик современного этапа социально-экономического развития, как всей страны, так и конкретного региона. Поэтому очевидно наличие в нашей стране собственной разновидности программ и проектов корпоративной социальной ответственности, которые с трудом возможно подвергать под зарубежные стереотипы и шаблоны. Очевидно также и то, что отечественная система КСО находится на начальном этапе своего развития, что обуславливает активный поиск её наиболее эффективных форм, протекающего под воздействием указанных выше факторов.

Список литературы:

На иностранном языке:

1. Carroll A. B. The Pyramid of Corporate Social Responsibility: Toward the Moral Management of Organisational Stakeholders // Business Horizons, 1991, 34(4), 39-48
2. Crotty J. Corporate Social Responsibility in the Russian Federation. Salford Business School, 2012, p.18
3. Dahlsrud, A. How Corporate Social Responsibility is Defined: An Analysis of 37 Definitions // Corporate Social Responsibility and Environmental Management, 2008, 15(1), 1-13.
4. Dobers, P. and Halme, M. Corporate Social Responsibility and Developing Countries // Corporate Social Responsibility and Environmental Management, 2009, 16(2), 237-259.
5. Koleva, P.; Rodet-Kroichvili, N.; David, P.; Marasova, J. Is Corporate Social Responsibility the Privilege of Developed Market Economies? Some evidence from Central and Eastern Europe // The International Journal of Human Resource Management, 2012, 21(2), 274 - 293
6. Windsor, D. Corporate Social Responsibility: Three Key Approaches // Journal of Management Studies, 2006, 43(1), 93-114.

На русском языке:

⁶⁷ См.: Dobers, P and Halme, M. Corporate Social Responsibility and Developing Countries // Corporate Social Responsibility and Environmental Management, 2009, 16(2), 237-259

7. Годовой отчёт открытого акционерного общества «АВТОВАЗ» за 2013 год. Тольятти: Двор печатный АВТОВАЗ, 2014, С. 82-83.

Электронный ресурс:

8. Годовой отчет открытого акционерного общества «Тракторная компания «ВгТЗ» за 2010 год. URL: http://vgtz.tplants.com/ru/company/emitent-information/tc_vgtz/ (дата обращения 02.02.2015).
9. Годовой отчет открытого акционерного общества «Арнест» по итогам работы за 2013 г., С. 5. URL: <http://www.arnest.ru/ru/about/for-investors.html> (дата обращения 02.02.2015).
10. Трубная металлургическая компания: наша деятельность. URL: <http://www.tmk-group.ru/activity.php> (дата обращения 02.02.2015).
11. Трубная металлургическая компания: Корпоративный отчет за 2013 год. URL: <http://report2013.tmk-group.ru/reports/tmk/annual/2013/gb/Russian/0.html> (дата обращения 15.02.2015).
12. <http://www.fondpotanin.ru/programs/360280/about> (дата обращения 03.03.2015)/

УДК 630*68
338.24.021.8

UDK 630*68
338.24.021.8

**ОСОБЕННОСТИ ИНФОРМАЦИОННОГО
ОБЕСПЕЧЕНИЯ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ
ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

**FEATURES OF INFORMATION SUPPORT OF
BUSINESS PLANNING OF THE TIMBER IN-
DUSTRY ENTERPRISE**

Шарова С. В.,

к.э.н, доцент.

Бородин И. Г., Москва. borodin.ig@mail.ru

Sharova S. V.

Ph.D., Associate Professor, Moscow

Borodin I. G., Moscow

Для разработки бизнес-планов необходима достоверная исходная маркетинговая, производственная, финансовая и другая планово-экономическая информация. В статье рассматриваются основные элементы и качественные характеристики информационной базы бизнес-планирования на лесопромышленных предприятиях

Reliable initial marketing, production, financial and other economical information is necessary for development of business plans. In this article basic elements and qualitative characteristics of information base of business planning at the timber industry enterprises are considered

Ключевые слова: бизнес-планирование, стратегия развития, бизнес-план развития, информационная база, качественные характеристики информации, лесопромышленное предприятие, автоматизированная система

Keywords: business planning, development strategy, the business plan of development, information base, qualitative characteristics of information, the timber industry enterprise, the automated system

Все стадии и этапы процесса бизнес-планирования развития лесопромышленных предприятий связаны с обработкой информации, которая представляет собой совокупность сведений, уменьшающих степень неопределенности (рис. 1).

Информационное обеспечение бизнес-планирования представляет собой совокупность плановой, нормативно-справочной, статистической, оперативной, учетной информации, а также системы специальных документов [2]. Эта совокупность информации при необходимости дополняется хозяйственно-правовыми документами (уставы, договоры, протоколы заседаний и т. д.), информацией о конкурентах и партнерах предприятия, данными о состоянии рынка и рыночной конъюнктуры, материалами контрольных процедур (акты инвентаризации, ревизии, аудиторских проверок и т. д.).

Применительно к лесопромышленному предприятию в условиях рынка можно сказать, что чем более изменчива экономическая среда, чем сложнее внутреннее устройство самого предприятия – тем больше информации необходимо для эффективного бизнес-планирования [5]. Без информации невозможно сформулировать цели, задачи бизнес-планирования развития лесопромышленного предприятия, разработать грамотный бизнес-план и проконтролировать его выполнение.

Бизнес-планирование на лесопромышленных предприятиях базируется на следующих нормативных и методических документах: Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года; Стратегия развития лесного комплекса Российской Федерации на период до 2020 года; региональные программы развития; Методические рекомендации по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции лесопромышленного комплекса; Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов, утвержденные Минэкономки РФ, Минфин РФ и Госстроем РФ и др.

Необходимо отметить, что на сегодняшний день нет официального документа, регламентирующего порядок разработки бизнес-планов ни в лесопромышленном комплексе, ни в других отраслях. Это значительно затрудняет составление бизнес-планов на лесопромышленных предприятиях [4].

Информационная база для бизнес-планирования лесопромышленных предприятий должна включать следующие элементы:

- информацию о спросе на лесную продукцию на внутреннем и внешнем рынках;
- информацию о текущих и перспективных ценах на все виды лесоматериалов;
- нормы и нормативы расхода древесины, топлива, энергии и других видов сырья и материалов на единицу выпускаемой продукции;
- информацию о текущих и перспективных ценах и тарифах на газ, электроэнергию, топливо.
- информацию о новых видах техники, которые могут быть использованы в производственном процессе лесопромышленного предприятия;
- размеры кредитных ставок;
- технико-экономическую информацию государственных органов статистики [5].
- методические и инструктивные документы по планированию деятельности промышленных предприятий, утвержденные федеральными органами.

Изначально собранная информация представляет собой неупорядоченную совокупность данных, полученных из различных источников. Поэтому необходима тщательная экспертная оценка качества исходной информации, так как от этого зависит эффективность конечного результата, представленного в бизнес-планах. При проведении такой экспертной оценки особое внимание должно быть уделено качественным характеристикам этой информации, которые представлены на рис. 2.

Суть каждой из представленных характеристик заключается в следующем.

Полезность характеризуется содержательностью информации и степенью ее использования непосредственно в бизнес-планировании.

Надежность определяется достоверностью информации, гарантирующей пользователям отсутствие ошибок и искажений.

Своевременность требует представления информации в определенные сроки.

Релевантность характеризуется содержанием всех достаточно значимых данных, влияющих на оценки и решения пользователей.

Понятность требует от пользователей определенного минимума базовых экономических знаний.

Аналитичность зависит от степени глубины и детальности отображения фактов деятельности в разрабатываемых бизнес-планах.

Объективность предполагает отсутствие предвзятости, беспристрастное отношение.

Основными источниками информации для разработки бизнес-планов являются данные бухгалтерского учета и бухгалтерской финансовой отчетности.

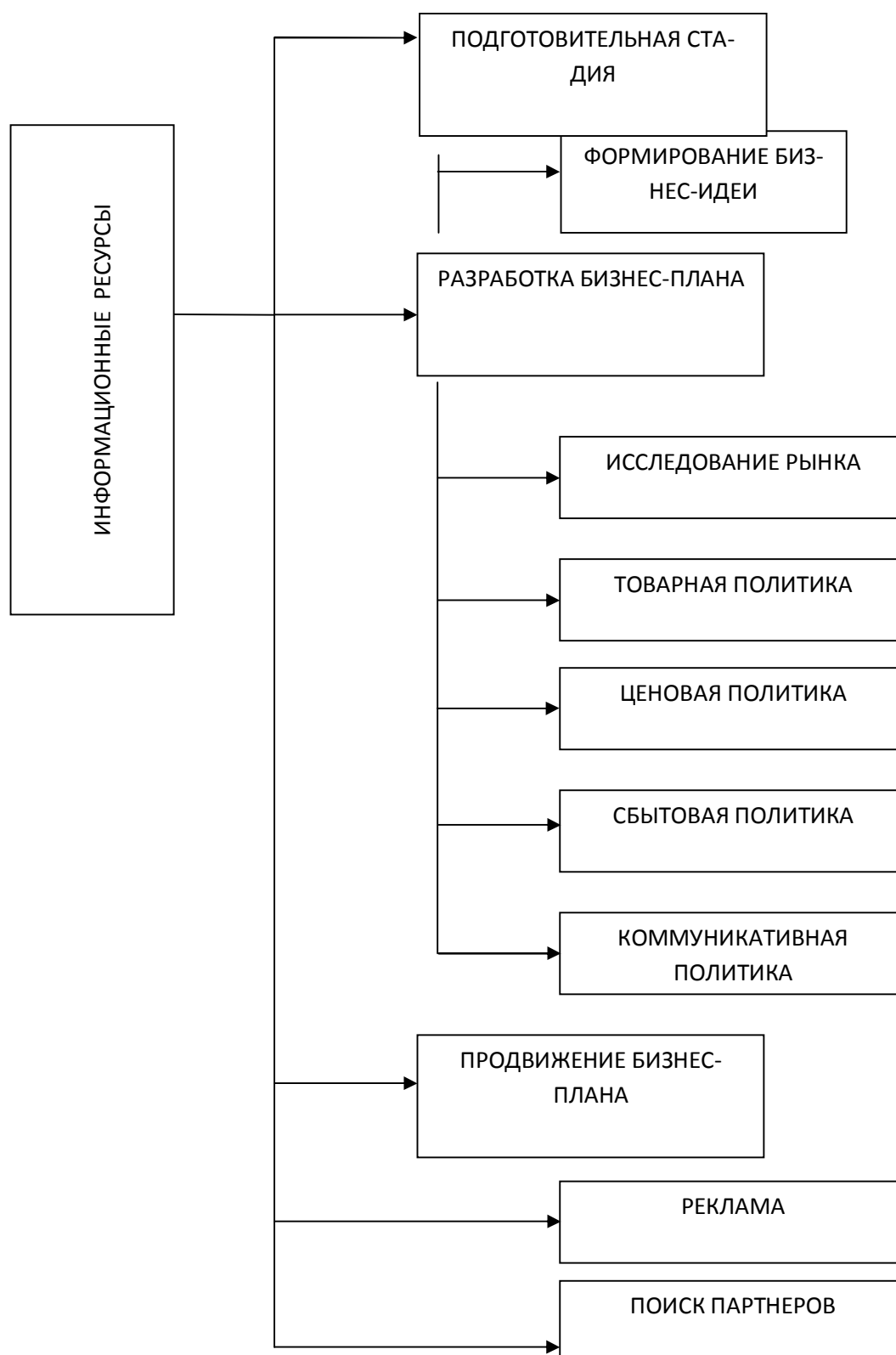


Рис. 1. Использование информационных ресурсов в системе бизнес-планирования

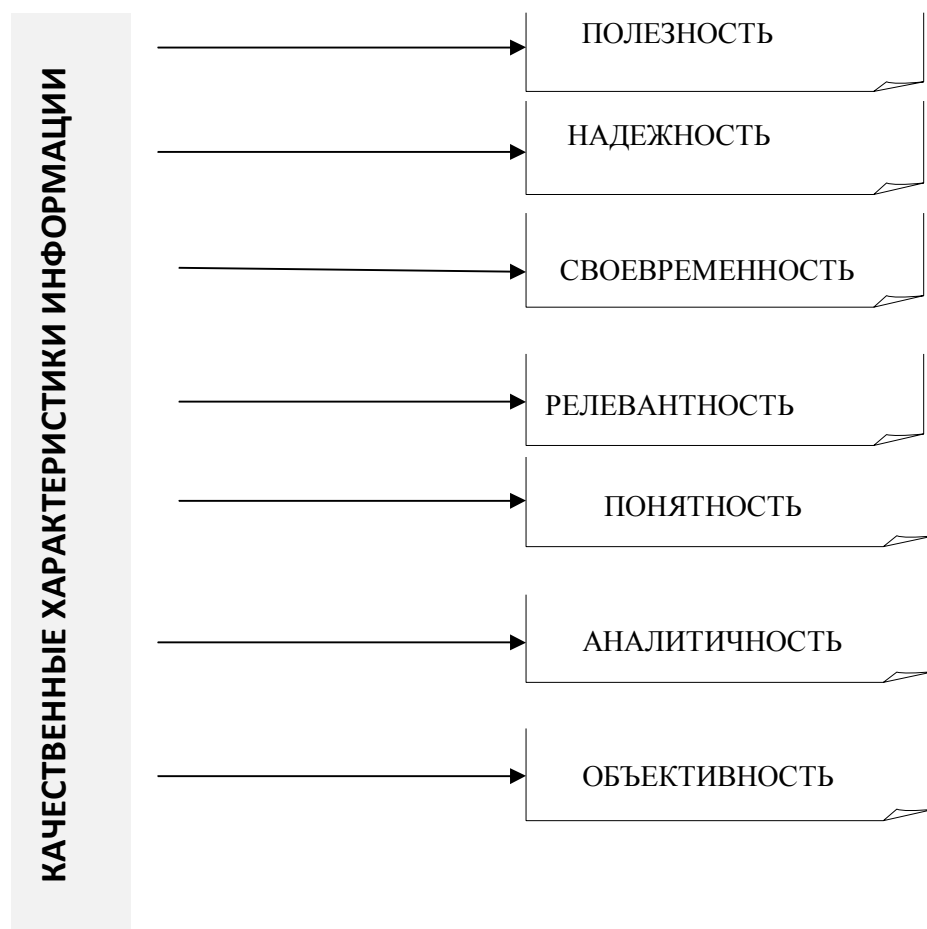


Рис. 2. Качественные характеристики информации

Основными формами бухгалтерской (финансовой) отчетности являются бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, а также приложения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах. Такой состав предусмотрен нормативно-правовыми актами, регламентирующими российские стандарты бухгалтерского учета.

Приложения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах включают в себя формы отчетов об изменении капитала, о движении денежных средств, о целевом использовании полученных средств, пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах в виде таблиц. Причем разрабатывают соответствующие таблицы предприятия самостоятельно. При этом вопросы детализации показателей по статьям отчетов лесопромышленные предприятия решают самостоятельно.

Следовательно, когда лесопромышленные предприятия определяют систему показателей и степень их детализации в бухгалтерской отчетности, следует учитывать и их аналитическую значимость, в том числе и для бизнес-планирования.

Но бухгалтерская (финансовая отчетность) далеко не единственный источник информации в системе управления современным предприятием. Традиционный подход к работе с информацией, при котором руководители и менеджеры вынуждены обращаться за необходимой им информацией к бухгалтерским и финансовым службам лесопромышленного предприятия, не отвечает требованиям управления в современных условиях [3].

Для бизнес-планирования развития лесопромышленных предприятий нужна информация о возможностях предприятия и его экономической среде в долгосрочной перспекти-

ве. Эти задачи решает стратегический учет, который является разновидностью управленческого учета и ориентирован на отдаленное будущее.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности лесопромышленных предприятий основывается на информации, предоставляемой бухгалтерским подразделением. Но такая информация не учитывает рыночных реалий современных требований к управлению предприятием.

Это может быть достигнуто за счет:

1. Введения дополнительных субсчетов (аналитических субконто в программе 1С) бухгалтерского учета.

2. Применения соответствующих табличных форм (например, формируемых с помощью внешних отчётов в программе 1С) на основе применяемых регистров бухгалтерского учета.

Необходима трансформация регистров бухгалтерского учета с целью более подробной классификации и ее адаптации к потребностям бизнес-планирования.

Специфика современного бухгалтерского учета заключается в том, что представляемые им данные являются отражением прошедших изменений. Управление предприятием в большей части опирается на прогнозные результаты и здесь незаменим контроллинг. Он позволяет создать единую службу менеджмента и информации с целью обеспечения долгосрочного функционирования лесопромышленного предприятия.

Разработка бизнес-плана – это достаточно длительный и трудоемкий процесс. Современные компьютерные технологии снижают трудоемкость процесса бизнес-планирования и сокращают сроки разработки бизнес-планов.

Внедрение и развитие базовых средств сбора, обработки и представления учетных данных позволяют создать на лесопромышленных предприятиях хранилища ретроспективной информации по широкому кругу экономических показателей, которые могут послужить для обоснования и разработки бизнес-планов развития. Достичь этого позволяет создание единой информационной автоматизированной системы управления (например, на базе платформы 1С – программные продукты УПП или ERP), представляющей собой единый комплекс программно-технических и организационных решений, охватывающих все производственные, технологические, финансовые и другие хозяйственные процессы и подразделения лесопромышленного предприятия в единое информационное пространство. Единая информационная автоматизированная система позволяет распределять информацию по уровням управления через уровни доступа, при этом необходимая информация в любое время может быть востребована непосредственно с рабочего места сотрудника.

Единая информационная автоматизированная система позволит:

- автоматизировать все процессы на лесопромышленном предприятии (управления кадрами, ведение учета, снабжение, производство, сбыт, и др.);
- поддерживать функционирование всех структурных подразделений лесопромышленного предприятия;
- передавать необходимую информацию по различным каналам связи;
- планировать и анализировать финансово-хозяйственную деятельность лесопромышленного предприятия;
- обеспечивать безопасность и защиту данных.

Таким образом, в современных условиях информация должна быть качественной и существенной в соответствии с потребностями внутренних и внешних пользователей, то есть соответствовать таким требованиям как: достоверность, релевантность, своевременность, полнота, объективность, целостность, понятность, полезность; содержать научно-обоснованные нормы и нормативы.

Список литературы:

1. Приказ Минпромторга РФ № 248, Минсельхоза РФ № 482 от 31.10.2008 «Об утверждении Стратегии развития лесного комплекса Российской Федерации на период до 2020 года»
2. Бекетова О. Н., Найденов В. И. Бизнес-план: теория и практика. – М.: «Альфа-Пресс», 2013. – 272 с.
3. Максютов А. А. Бизнес-планирование развития предприятия. – М.: Альфа – Пресс, 2012. – 288 с.
4. Шарова С. В. Бизнес-планирование как основа реализации стратегии развития лесопромышленного предприятия // Вестник Московского государственного университета леса – Лесной вестник. 2011. – № 1. – С. 199-202
5. Шарова С. В. Методические принципы формирования информационной базы для составления бизнес-плана развития лесопромышленного предприятия // Вестник Московского государственного университета леса. – Лесной вестник. 2007. – № 3. – С. 183-186

ТЕЗАУРУСНАЯ ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ПОНЯТИЯ «КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ»

THESAURUS INTERPRETATION OF THE TERM "STAFFING"

Яковлев Игорь Геннадьевич

доктор социологических наук, директор Центра тезаурусных исследований Института Фундаментальных и прикладных исследований, Московский гуманитарный университет (Москва, Россия). yakovlev-ig@ya.ru

Yakovlev I. G.

Doctor of Sociological Sciences, Director of the Thesaurus Research Center, Institute of Fundamental and Applied Studies, Moscow University for the Humanities (Moscow, Russia).

Анализ практики кадрового обеспечения показывает, что стратегическое управление персоналом, занятым в сфере социально-экономического развития, имеет общие закономерности. Особенно это относится к деятельности бизнеса. В этом смысле теоретический инструмент является основой информационно-аналитической технологии, потенциально позволяющей осуществлять сравнение кадровых возможностей

An analysis of the staff provision practice shows that strategic personnel management, involved in the field of socio-economic development, has general patterns. This particularly applies to business activity. In this sense, a theoretical tool is the basis of information and analytical technologies, potentially allowing to carry out a comparison of staff potentials.

Ключевые слова: кадровое обеспечение, бизнес, тезаурус, планетарная модель, человеческий фактор, управление, ресурсы

Keywords: staffing, business, thesaurus, planetary model, human factor, management, resources

Термин «кадровое обеспечение» (peopleware) впервые был введён в научный оборот Томом Де Марко и Тимоти Листером [DeMarco, Lister 1987], которые рассматривали проблему человеческого фактора с точки зрения его влияния на разработку программных продуктов. В этом контексте характеристики разрабатываемого программного обеспечения (software) зависят не только от того, для какого аппаратного (hardware) и программно-аппаратного (firmware) обеспечения оно создаётся, но и от коллектива, разрабатывающего данное программное обеспечение.

На **Рис. 1** представлена тезаурусная «планетарная модель» видов обеспечения на примере эксплуатации вычислительной техники. В данном случае одной из самых консервативных частью модели, наиболее трудно поддающейся модификации, является аппаратное обеспечение (позиция 4, семантически соответствующая прошедшему времени). Противоположность «железу» составляет программное обеспечение, обычно реализуемое на программных языках высокого уровня и способное подвергаться видоизменениям в достаточно широкой степени. В этом смысле оно ориентировано в будущее (позиция 2).

Промежуточное положение между программным и аппаратным обеспечением занимает программно-аппаратное или фирменное обеспечение (позиция 3), которое представлено программными продуктами «защитыми» в микросхемы. Оно может быть модифицировано, но это, как правило, сопряжено с техническими трудностями и необходимостью использования специального оборудования, что связывает его с реальностью, то есть настоящим. Самым неопределённым в рамках рассматриваемой модели является человеческий фактор

– кадровое обеспечение (позиция 1), включающее в себя не только программистов и аппаратчиков, но и руководителей и вспомогательный персонал, а также пользователей, для которых вся система эксплуатации вычислительной техники, собственно, и создаётся. Наиболее высокая степень неопределённости «пиплвера» связана с тем, что именно эта часть обеспечения процесса эксплуатации вычислительной техники является главным источником сбоев и ошибок: ошибки «софтвера», «фёрмвера» и «хардвера» в большинстве своём являются лишь отражением человеческих оплошностей.

Таким образом, понятие «кадровое обеспечение» стало термином, увязывающим в единую систему понятийный аппарат неодушевлённой составляющей процесса обеспечения эксплуатации вычислительной техники с одушевлённым компонентом. Такое объединение на сегодняшний день стало классическим. Более того, это понятие проникло практически во все сферы человеческой деятельности и стало фактически общеупотребительным. Не осталась в стороне и социально-экономическая сфера жизни общества, включая бизнес.

Несмотря на это, пока не существует общепризнанного, а тем более, единого определения термина «кадровое обеспечение». Рассмотрим некоторые из таких дефиниций.

Например, имеют место определения термина «кадровое обеспечение» как совокупности мер и средств, подчинённых пяти базовым принципам, сформулированным Бэрри Бомом [Калбертсон и др. 2002]: профессиональная пригодность; распределение работ в соответствии с квалификацией; продвижение по службе; пропорциональное распределение ресурсов внутри группы профессионалов; постепенное сворачивание работ (с устранением несоответствий). Последнее предусматривает освобождение от обязанностей исполнителей, не способных внести положительный личный вклад в деятельность коллектива. В рассматриваемом случае кадровое обеспечение имеет размерность человек/месяц и определяется как совокупность уровней трудозатрат по конкретным видам работ.

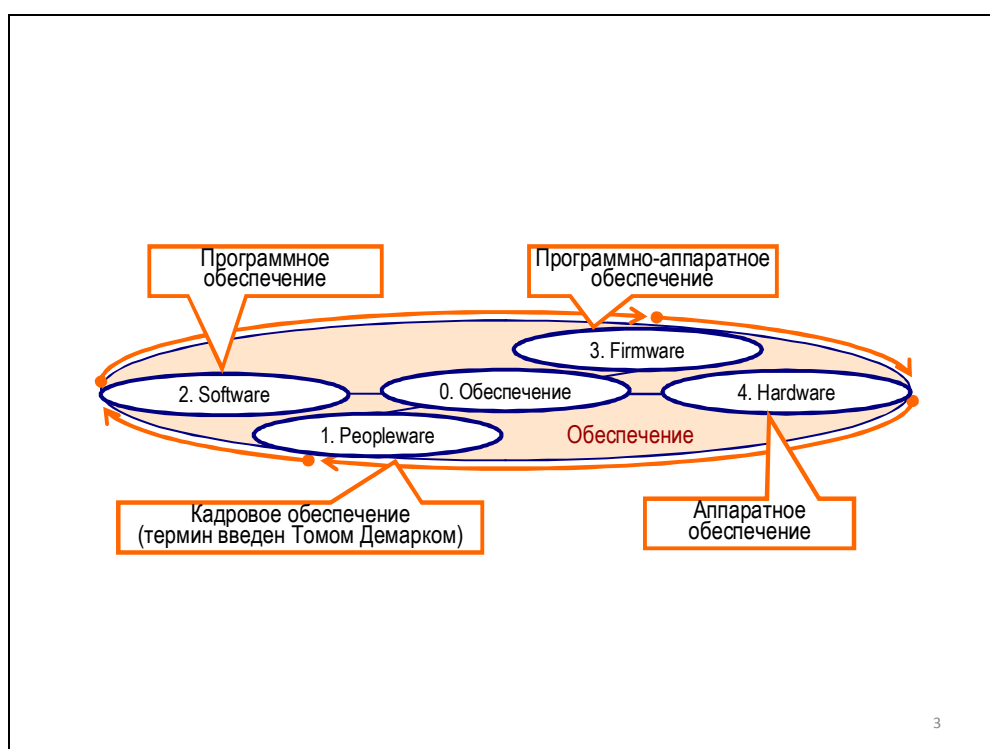


Рис. 1. Планетарная модель видов обеспечения на примере эксплуатации вычислительной техники
Источник: Автор; Т. Де Макро, Т. Листер, 2005

«Википедия» даёт следующее определение понятию «кадровое обеспечение»: это комплекс действий, направленных на поиск, оценку и установление заранее предусмотренных отношений с рабочей силой как в самой компании, так и вне её пределов для нового найма временных или постоянных рабочих. Авторы этого определения уточняют, что по окончании контрактных договоров или в случае несоответствия требованиям компании функции кадрового обеспечения включают также увольнение.

Приведённый материал свободной энциклопедии, входящий в категорию «управление персоналом», не предусматривает, в частности, подготовку, переподготовку и повышение квалификации сотрудников. Иными словами, данное определение в большей степени соответствует тому, что в кадровых агентствах обычно называют «рекрутингом», т. е., пользуясь дефиницией той же «Википедии», подбором персонала. Подбор в данном случае включает поиск потенциальных сотрудников через рекомендателей и с использованием средств массовых коммуникаций, включая интернет, «переманивание» их из других организаций, привлечение выпускников вузов, обращение в кадровые и консалтинговые агентства.

Более строгое определение кадрового обеспечения через функционал организации даёт Министерство здравоохранения и социального развития РФ в изданной им «Российской энциклопедии социального развития» [Маркин 2006], которое определяет подсистему кадрового обеспечения как одну из систем управления в организации, основными функциями которой является подбор, подготовка и расстановка кадров, повышение квалификации и т. д. Это определение перекликается с реализацией кадрового обеспечения формирующейся экономики инновационного типа через современную систему непрерывного профессионального образования как фактора поддержания и развития профессионально-компетентностного уровня кадров (включая предпринимателей), основанном на требованиях к личностным качествам, а также уровню и содержанию знаний, умений и навыков [Бешкинская 2009, 2007]. Образовательная специфика имеет место и в подходе, основанном на повышении конкурентоспособности человеческого капитала, особенно востребованном в условиях глобализации [Соломатин 2013].

В некоторых случаях определение кадрового обеспечения даётся по конечной цели. Так, кадровое обеспечение муниципального менеджмента может определяться как процесс формирования муниципальных служащих – профессиональных работников, занятых на постоянной основе в органах местного самоуправления и организующих исполнение их полномочий [Морозова 1997; Аксёнова 2000].

В ряде случаев авторы определения кадрового обеспечения рассматривают его как элемент системы управления ресурсами [Михайлова, Фёдорова 2003]. Они считают, что при стратегическом менеджменте необходимо планировать ресурсообеспечение деятельности по наиболее универсальным ресурсам. Одним из наиболее универсальных видов ресурсов являются кадры (люди). Планирование кадрового обеспечения в рамках стратегического менеджмента требует отказа от традиционного планирования списочного состава работников. Цель кадровой стратегии – увязать стратегические планы предприятия с системой управления и развития персонала. Кадровый потенциал предприятия должен полностью соответствовать реализации его стратегических целей. Появляется необходимость в управлении развитием человеческих ресурсов. Авторы подчёркивают, что эта цель жёстко отслеживается в рекомендациях МС ИСО серии 9000:2000, которые направлены на формирование и накопление интеллектуального потенциала (интеллектуальных ресурсов) внутри предприятия и формирование современной корпоративной культуры. При этом внутри системы управления образуется подсистема управления интеллектуальными ресурсами (компетенциями).

В некоторых дефинициях выделяются отдельные аспекты «пиплвера». В частности, под кадровым обеспечением инноваций в практическом плане иногда подразумевается механизм управления, как подготовкой кадров в соответствии с потребностями инновацион-

ных процессов в экономике, так и непрерывное развитие персонала в связи с разработкой и внедрением инноваций на предприятиях, в организациях [Шпильберг 2006].

На сайте кадрового агентства persona-nova.ru, ориентированном на освещение вопросов подбора персонала, высказывается мнение, что под кадровым обеспечением системы управления персоналом стоит понимать необходимый количественный и качественный состав её работников. Сходной позиции придерживаются работники образовательной сферы [Доскова 2008]. Для них количественный состав кадровой службы – это списочный состав работников данного подразделения организации. Качественные же характеристики персонала представляют собой совокупность профессиональных, нравственных и личностных свойств, являющихся конкретным выражением соответствия персонала тем требованиям, которые предъявляются к должности и рабочему месту.

Некоторые авторы делают попытку дать определение кадровому обеспечению системы управления персоналом через совокупность факторов и методов, включая: факторы, определяющие количественный состав службы управления персоналом; методы расчёта численности специалистов по управлению персоналом; факторы, определяющие качественный состав службы управления персоналом [Соловьёв 2003].

Имеет место рассмотрение кадрового обеспечения как специфической формы кадрового планирования, которое представляет процесс обеспечения потребностей организации персоналом соответствующей квалификации в необходимом количестве в определённом временном периоде [Филина 2007]. Количественная потребность в персонале планируется путём определения его расчётной численности и сравнения с фактической обеспеченностью работниками в запланированном временном периоде.

В некоторых случаях исследователи уходят от прямого формулирования дефиниции понятия «кадровое обеспечение». Так, применительно к системе государственного управления они определяют этот термин через совокупность приоритетных целей [Воробьёв 1999а]:

- формирование высокого профессионализма и культуры управленческих процессов;
- осуществление максимально эффективного использования интеллектуального потенциала;
- разработка научно обоснованных критериев оценки государственных служащих;
- обеспечение разнovidного сопровождения государственной кадровой политики;
- определение компетенции органов исполнительной власти, путей рационализации организационной структуры и повышение эффективности деятельности государственного аппарата;
- разработка научно обоснованных нормативов численности государственных служащих на различных уровнях управления;
- комплектование органов исполнительной власти, стимулирование профессионального роста, карьеры и эффективного исполнения государственных должностных функций, укрепление служебной дисциплины;
- обоснование стимулов и форм ответственности за выполнение должностных функций и демократических процедур их применения;
- осуществление качественного подбора, конкурсного отбора и аттестации, перемещения, продвижения, оценки и ответственности государственных служащих;
- формирование кадрового резерва с учётом существующих государственных должностей, перспектив развития государственных органов, а также образовательных и возрастных изменений в составе государственных служащих.

Ориентиры, предложенные здесь, достаточно точно обозначают позицию автора в отношении структуры понятия «кадровое обеспечение». Эту позицию можно интерпретировать как многопараметрическую модель, в которую входят: профессионально-культурный уровень кадровой работы; характер использования интеллектуального потенциала; механизм оценки профессионализма служащих; вариативность поддержки кадровой политики; оптимизация деятельности государственных органов; методики оценки штатной численно-

сти; кадровая работа; механизма стимулирования служащих; системы подбора, расстановки и продвижения кадров; порядка формирования кадрового резерва. Позитивной стороной рассмотренного подхода является то, что помимо обозначения собственно параметров модели через определение целей задаётся вектор желательного состояния кадровой работы.

Встречаются также и смешанные определения, когда даётся краткая дефиниция рассматриваемому термину, которое дополняется формулировкой совокупности задач. В этом случае, например, кадровое обеспечение может рассматриваться как совокупность технологий поиска, подбора, отбора и адаптации персонала [Летуновский 2007], а к стоящим перед ним задачами относятся:

- устанавливать взаимосвязь между стратегическими целями и политикой подбора кадров;
- прогнозировать и планировать мероприятия по кадровому отбору;
- разрабатывать критерии отбора и подбирать под них адекватные оценочные инструменты;
- выбирать наиболее подходящие источники кандидатов в зависимости от стоящих задач;
- проводить качественную оценку и отбор кандидатов по резюме, в процессе телефонной беседы и в ходе отборочного интервью;
- разрабатывать и реализовывать мероприятия по адаптации новых сотрудников;
- измерять и контролировать работу всей системы кадрового обеспечения.

В этом случае дефиниция дополняется определением набора функций по: согласованию, предвидению, оценке, подбору ресурсов, отбору претендентов, адаптации сотрудников, управлению механизмом кадрового обеспечения. Отметим, что здесь с помощью набора задач не только раскрываются параметры, заявленные в определении, но и привносятся дополнительные элементы модели кадрового обеспечения, направленные на управленческое сопровождение кадровых технологий.

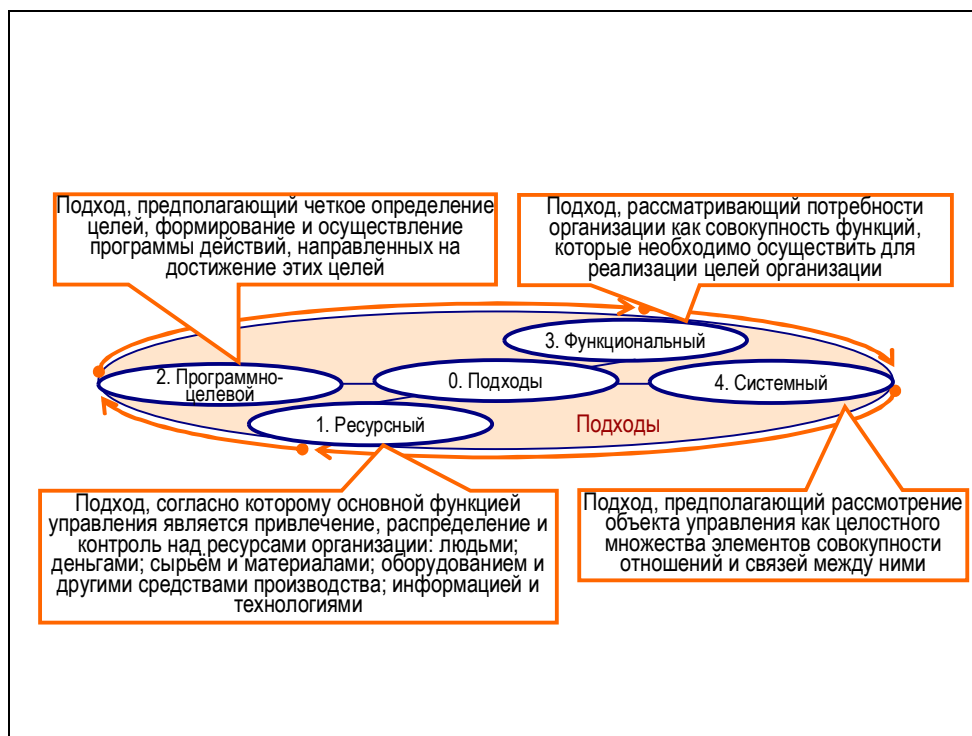


Рис. 2. Планетарная модель основных подходов к реализации кадрового обеспечения

Источник: Автор

В основу каждого из рассмотренных выше определений кадрового обеспечения положен один из базовых подходов к его реализации или комбинация таких подходов. На Рис. 2 показана планетарная модель основных подходов к реализации кадрового обеспечения. К сфере неопределённости можно отнести *ресурсный подход* к управлению кадровым обеспечением (позиция 1). Отнесение его к сфере неопределённости связано с тем, что одним из важнейших ресурсов организации является время, высокий уровень турбулентности (изменчивости и непредсказуемости) внешней среды приводит к тому, что зачастую скорость принятия управленческих решений становится важнее их качества – лучше совершить, пускай даже и минимально прогнозируемое действие, чем простаивать и бездействовать [Дятлов, Плотников 2004]. Согласно ресурсному подходу основной функцией управления является привлечение, распределение и контроль над ресурсами организации: людьми; деньгами; сырьём и материалами; оборудованием и другими средствами производства; информацией и технологиями; временем.

В будущее ориентирован *программно-целевой подход* (позиция 2), предполагающий чёткое определение целей, формирование и осуществление программы действий, направленных на достижение этих целей.

Практической реализации деятельности в настоящем посвящён *функциональный подход* (позиция 3), рассматривающий потребности организации как совокупность функций, которые необходимо осуществить для реализации целей организации.

Наконец, *системный подход* (позиция 4) связан со структурой организации, определённой ранее нормативными правовыми актами, т. е. семантически относится к прошедшему времени. Системный подход предполагает рассмотрение объекта управления как целостного множества элементов совокупности отношений и связей между ними. Этот подход возник на основе общенаучного подхода, связанного с именем эмигрировавшего в США в 1930-х годах австрийского биолога Л. фон Берталанфи. Он удобен тем, что управление кадровым обеспечением организации осуществляется на уровне её структурных подразделений как элементов системы. Развитием системного подхода применительно к управлению организациями являются, в частности, модели SWOT К. Эндрюса, ORET Дж. Проктора, BERI (исследование рисков среды бизнеса) одноимённой компании, МАИ (метод анализа иерархий) и МАС (метод аналитических сетей) Т. Саати, 8-колёс В. Тихомирова, ВьюКонт и МАСКАРАД и др.

Рассмотрим теперь определения кадрового обеспечения с точки зрения превалирующего подхода к реализации кадрового обеспечения, положенного в их основу. В Табл. 1 приведены результаты сравнительного анализа определений понятия «кадровое обеспечение», встречающихся в научных источниках. В таблице помимо авторских определений приводится краткая формулировка дефиниции и экспертная оценка превалирующего подхода. Результаты экспертизы показывают, что наиболее часто распространён программно-целевой подход, за которым следует ресурсный. Системный и функциональный подходы, имеющие одинаковый рейтинг, встречаются реже.

Сопоставление различных определений термина «кадровое обеспечение» позволяет сделать вывод: каждое из них обладает определенными преимуществами и недостатками, связанными с лежащим в их основе базовым подходом. Это означает, что в идеале новый подход должен быть комбинированным и, по мере возможности, включать в себя каждый из рассмотренных основных подходов к реализации кадрового обеспечения социально-экономического развития московского мегаполиса. Иными словами желательно, чтобы такая комбинация включала бы в себя элементы системного, функционального, программно-целевого и ресурсного подходов. Но что это означает практически?

Табл. 1

Результаты сравнительного анализа определений понятия «кадровое обеспечение», встречающихся в научных источниках

АВТОР(Ы)	ОПРЕДЕЛЕНИЕ	КРАТКАЯ ФОРМУЛИРОВКА	ПРЕВАЛИРУЮЩИЙ ПОДХОД
1. Бешкинская 2009	Кадровое обеспечение формирующейся экономики инновационного типа реализуется через современную систему непрерывного профессионального образования как фактора поддержания и развития профессионально-компетентного уровня кадров (включая предпринимателей), основанном на требованиях к личностным качествам, а также уровню и содержанию знаний, умений и навыков	Система непрерывного профессионального образования	Программно-целевой
2. Маркин 2006	Подсистема кадрового обеспечения – одна из систем управления в организации, основными функциями которой является подбор, подготовка и расстановка кадров, повышение квалификации и др.	Одна из систем управления организацией	Программно-целевой
3. Морозова 1997; Аксёнова 2000	Кадровое обеспечение муниципального менеджмента может определяться как процесс формирования муниципальных служащих – профессиональных работников, занятых на постоянной основе в органах местного самоуправления и организующих исполнение их полномочий	Процесс формирования служащих	Программно-целевой
4. Соловьев 2003	Факторы, определяющие количественный состав службы управления персоналом; методы расчета численности специалистов по управлению персоналом; факторы, определяющие качественный состав службы управления персоналом	Совокупность факторов и методов	Программно-целевой
5. Летуновский 2007	Кадровое обеспечение представляет собой совокупность технологий поиска, подбора, отбора и адаптации персонала	Совокупность технологий	Программно-целевой
6. Калбертсон и др. 2002	Профессиональная пригодность; распределение работ в соответствии с квалификацией; продвижение по службе; пропорциональное распределение ресурсов внутри группы профессионалов; постепенное сворачивание работ (с устранением несоответствий)	Совокупность мер и средств, подчинённых принципам	Ресурсный
7. Михайлова, Федорова 2003	Внутри системы управления образуется подсистема управления интеллектуальными ресурсами (компетенциями)	Подсистема управления	Ресурсный
8. Филина 2007	Специфическая форма кадрового планирования, которое представляет процесс обеспечения потребностей организации персоналом соответствующей квалификации в необходимом количестве в определённом временном периоде	Процесс обеспечения потребностей организации персоналом	Ресурсный
9. persona-nova.ru	Под кадровым обеспечением системы управления персоналом стоит понимать необходимый количественный и качественный состав её работников	Количественный и качественный состав	Системный
10. Доскова 2008	Количественный состав кадровой службы – это списочный состав работников данного подразделения организации. Качественные же характеристики персонала представляют собой совокупность профессиональных, нравственных и личностных свойств, являющихся конкретным выражением соответствия персонала тем требованиям, которые предъявляются к должности и рабочему месту	Количественный и качественный состав	Системный
11. Википедия	Комплекс действий, направленных на поиск, оценку, и установление заранее предусмотренных отношений с рабочей силой как в самой компании, так и вне ее пределов для нового найма временных или постоянных рабочих, а также увольнение	Комплекс действий	Функциональный
12. Шпильберг 2006	Под кадровым обеспечением инноваций в практическом плане иногда подразумеваются механизм управления как подготовкой кадров в соответствии с потребностями инновационных процессов в экономике, так и непрерывное развитие персонала в связи с разработкой и внедрением инноваций на предприятиях, организациях	Механизм управления	Функциональный

Источник: Автор

С системной точки зрения кадровое обеспечение социально-экономической сферы бизнеса, с одной стороны, должно являться составной частью системы обеспечения столичного мегаполиса. С этой точки зрения обеспечение должно подчиняться следующим основным движущим силам: человеческому фактору и связанному и с ним фактору спроса (потребления); фактору стратегического управления; производственному фактору; фактору предложения (распределения ресурсов). Как показано на Рис. 3, эта система может быть

представлена в виде планетарной модели, где к сфере неопределенности относится кадровое обеспечение мегаполиса (позиция 1), основной целью которого является человек, отличающийся мало предсказуемым поведением. При этом под кадрами будем понимать ту часть трудовых ресурсов, которая постоянно функционирует в данной отрасли, на ее предприятиях, причем имеет соответствующие специфики отрасли профессионализацию и квалификацию» [Долгушкин 2006: 25].

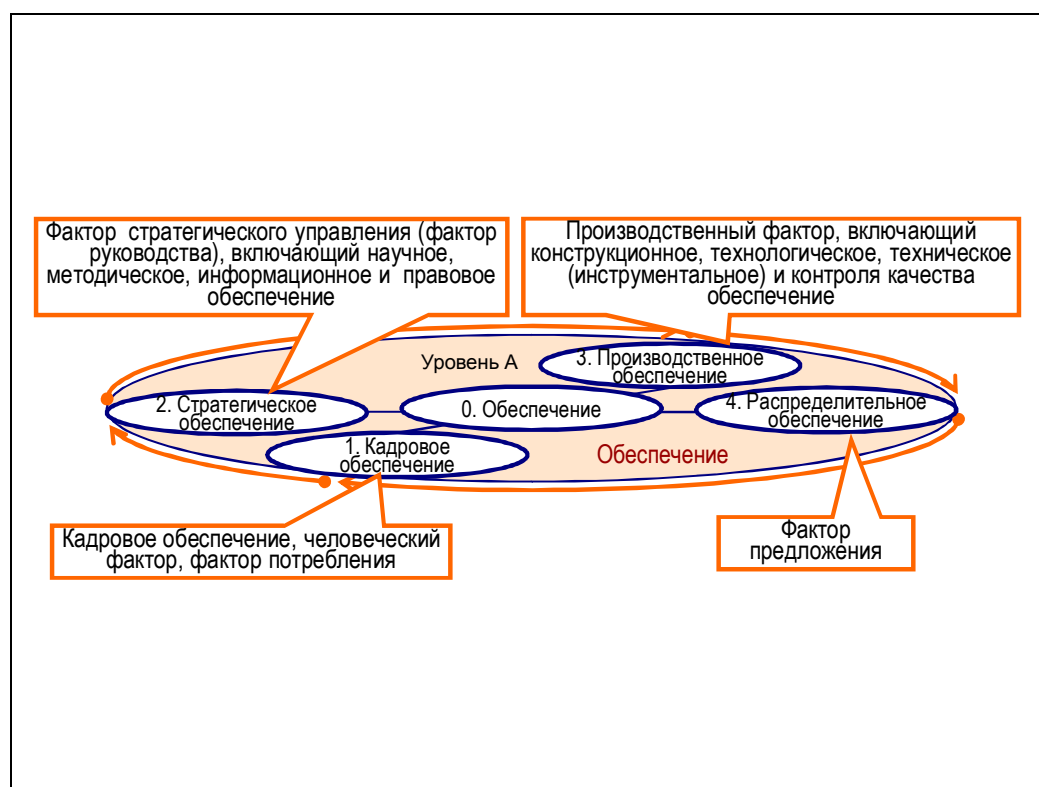


Рис. 3. Планетарная модель видов обеспечения социально-экономического развития крупного города
Источник: Автор

С другой стороны, само кадровое обеспечение имеет собственную внутреннюю структуру, то есть состоит из элементов, находящихся в определённых отношениях друг с другом. На Рис. 4 показана планетарная модель кадрового обеспечения. Здесь к сфере неопределённости относится наиболее трудно предсказуемый человеческий фактор (позиция 11), отражающий состояние человеческого капитала, обеспечивающего потенциальную возможность прогрессивного развития социально-экономической сферы. Пути будущего развития кадрового обеспечения во многом связаны с управленческим фактором (позиция 12), отвечающим за качество управления бизнесом. За текущее осуществление указанного процесса отвечает организационный фактор (позиция 13), связанный со способом его реализации. Успешность реализации процесса, то есть возможность получения позитивных плодов, связана с операционным фактором (позиция 14).

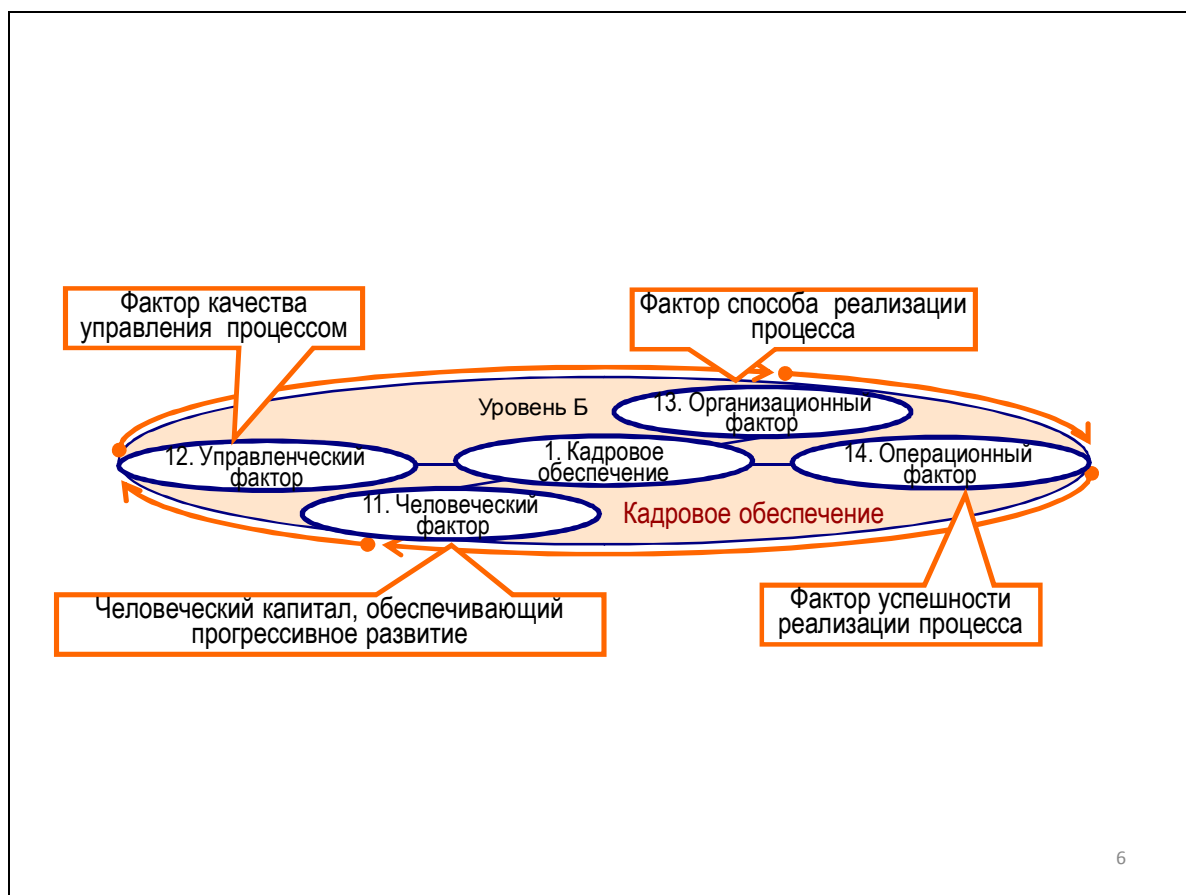


Рис. 4. Планетарная модель кадрового обеспечения
Источник: Автор

Исходя из избранного нами комбинированного подхода к реализации кадрового обеспечения, сформулируем новое определение, а также стратегическую цель и основные задачи этого явления.

Кадровое обеспечение социально-экономического развития сферы бизнеса, с одной стороны, представляет собой составную часть целостной системы обеспечения жизнедеятельности предпринимательства, а с другой – это открытая система элементов:

- характеризующаяся внутренними связями по линии человеческого, управленческого, организационного и операционного факторов, а также внешними отношениями со сферами стратегического управления, производства и распределения;
- имеющая в своем распоряжении ресурсы для управления кадрами, потребными для реализации стратегических целей развития бизнеса;
- располагающая программами действий, направленными на достижение этих целей с точки зрения обеспечения необходимой профессионализации и квалификации кадров в нужной численности;
- реализующая на основе прогрессивных методик и технологий функции подбора, подготовки, расстановки и перемещения персонала в ходе осуществления указанных программ.

Данное определение основано на тезаурусе кадрового обеспечения, общий вид которого показан на Рис. 5.

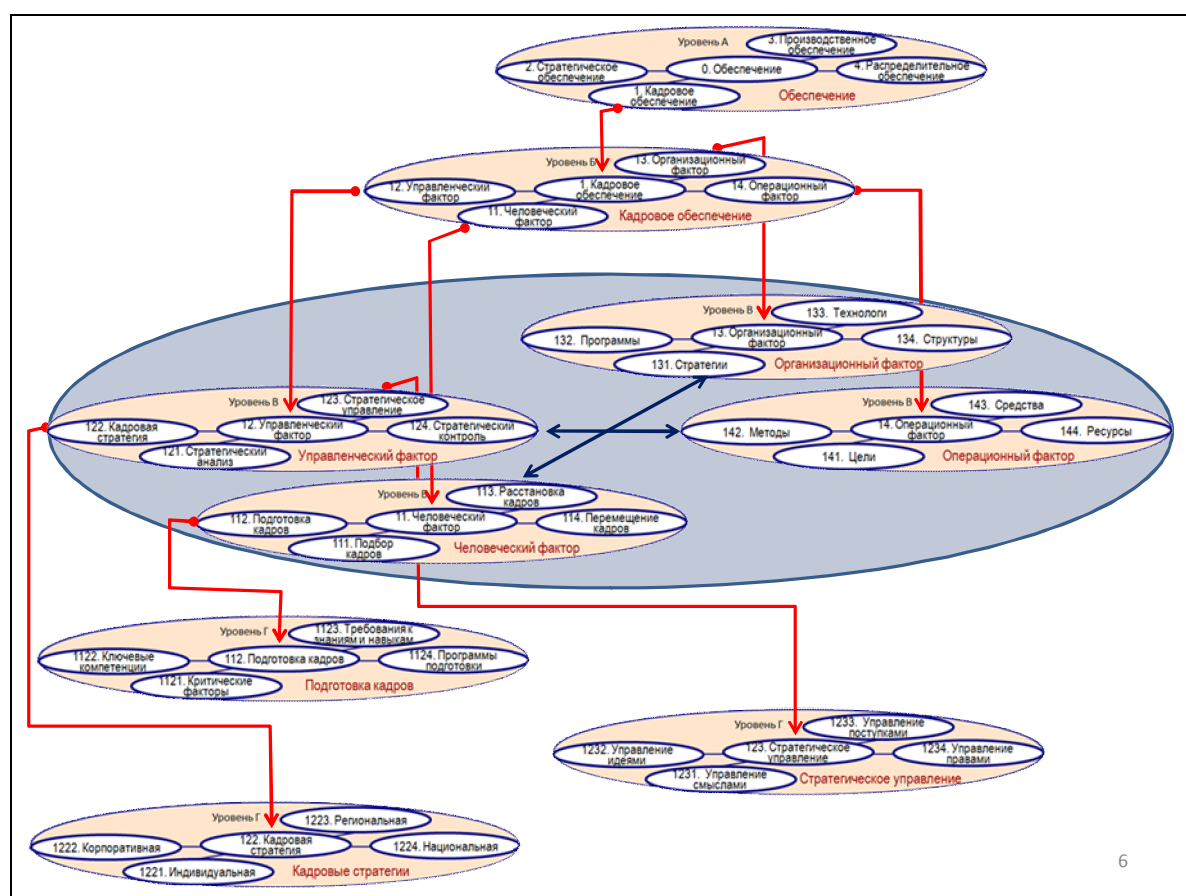


Рис. 5. Структура тезауруса кадрового обеспечения
Источник: Автор

Отталкиваясь от этого определения, *стратегической целью* кадрового обеспечения является поступательное развитие бизнеса на основе оптимального использования человеческого ресурса. К основным *задачам* относятся: 1) максимизация бескризисности связей и отношений элементов системы кадрового обеспечения; 2) рационализация использования кадровых ресурсов; 3) повышение точности выбора частных целей и разработка для их реализации адекватных программ; 4) оптимизация функционала системы кадрового обеспечения.

Перечисленные задачи конкретизируются на уровне отдельных элементов системы кадрового обеспечения, которые можно рассмотреть в процессе тезаурусного моделирования этого сложного явления. Тезаурусный подход позволяет создавать специализированные тезаурусные базы данных в сфере работы с персоналом [Яковлев 2009, 2010a, 2010b, 2010c].

Список литературы:

1. DeMarco, Tom, and Timothy Lister. 1987. Peopleware: Productive Projects and Teams. New York, USA.
2. Аксенова Е. А. Кадровый менеджмент. URL: <http://strategy.narod.ru/diplom/kadrmanag.htm> (дата обращения 18.02.2014).
3. Бешкинская Е. В. Социально-экономические основы формирования и развития системы профессиональной образовательной подготовки предпринимателей. Автореф. На соиск. степ. канд. эк. наук. М., 2009.

4. Бешкинская Е. В. Инновационные подходы к совершенствованию формирования содержания обучения предпринимателя // Российское предпринимательство. 2007. № 4.
5. Воробьев В. В. Государственная служба: проблемы становления и развития. Автореферат дисс. на соиск. уч. степ. док. полит. наук. М., 1999.
6. Воробьев В. В. Проблемы становления и тенденции развития государственной службы России: монография. М., 1999ю
7. Долгушкин Н. К. Формирование кадрового потенциала сельского хозяйства: вопросы теории и практики. М., 2006
8. Доскова Л. С. Управление персоналом. М., 2008.
9. Дятлов А. Н., Плотноков М. В. Общий менеджмент: курс лекций. М., 2004.
10. Летуновский В. Кадровое обеспечение: технологии поиска, подбора, отбора и адаптации персонала. Программа семинара-практикума. М., 2007.
11. Михайлова Н. В., Федорова Л. А. Современный менеджмент и кадры. URL: <http://quality.eur.ru/MATERIALY7/modernmanagement.htm>. (дата обращения 03.10.2014)
12. Муниципальный менеджмент: Учеб. пособие для вузов / Т. Г. Морозова, М. П. Победина, Г. Б. Поляк и др.; Под ред. проф. Т. Г. Морозовой. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 263
13. Соловьев Д. П. Рабочая программа по дисциплине «Управление персоналом». Специальность «Менеджмент организации». Самара, 2003.
14. Соломатин А. В. Конкурентоспособность человеческого капитала в период глобализации // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2013. № 18. С. 165-169.
15. Филина Ф. Н. 2007. Спланируем ценные кадры. – Российский бухгалтер, 25.04.2007.
16. Шпильберг С. А. Кадровое обеспечение инновационных процессов в современной экономике. Автореферат дис. ... канд. эк. наук. М., 2006.
17. Яковлева Е. Б. Обективизация теоретической модели управления лизинговой компании // Управление мегаполисом. 2012. № 4. С. 62-78.
18. Яковлев И. Г. 2009. Свидетельство о государственной регистрации базы данных № 2009620589. «Теоретико-методическая модель анализа системы стратегического управления кадровым обеспечением социально-экономического развития московского мегаполиса и других крупных городов мира» (краткое наименование: «Кадровое обеспечение развития московского и других мегаполисов»)) / Автор Яковлев И.Г.; правообладатель – ООО Научно-издательская компания «Контент-Пресс». Дата государственной регистрации в реестре баз данных 11.12.2009; заявлено 13.10.2009.
19. Яковлев И. Г. 2010а. Свидетельство о государственной регистрации базы данных № 2010620001. «База данных тезауруса теоретической модели механизма управления государственной гражданской службой субъекта Федерации» (краткое наименование: «Модель управления государственной гражданской службой»)) / Автор Яковлев И. Г.; правообладатель – ООО Научно-издательская компания «Контент-Пресс». Дата государственной регистрации в реестре баз данных 11.01.2010; заявлено 22.10.2009.
20. Яковлев И. Г. 2010b. Свидетельство о государственной регистрации базы данных № 2010620001. «Автоматизированная методика тестирования кадрового резерва в ходе мониторинга процесса формирования корпуса управленческих кадров» (краткое наименование: «Методика тестирования кадрового резерва»)) / Автор Яковлев И. Г.; правообладатель – ООО Научно-издательская компания «Контент-Пресс». Дата государственной регистрации в реестре баз данных 07.09.2010; заявлено 27.11.2010.
21. Яковлев И. Г. 2010 с. Свидетельство о государственной регистрации базы данных № 2010620001. «База данных методики формирования и профессионального развития резерва управленческих кадров города Москвы» (краткое наименование: «Методика формирования кадрового резерва»)) / Автор Яковлев И. Г.; правообладатель – ООО Научно-издательская компания «Контент-Пресс». Дата государственной регистрации в реестре баз данных 11.06.2010; заявлено 22.04.2010.
22. Яковлев И. Г., Луков Вал. А., Луков Вл. А. 2012. Свидетельство о государственной регистрации базы данных № 20122621144. «База данных информационно-поискового одноязычного тезауруса понятийного аппарата тезаурусной обективизации гуманитарного знания» («Тезаурус тезаурусов») / Авторы Яковлев, И. Г., Луков, Вал. А., Луков, Вл. А.; правообладатель – ООО Научно-издательская компания «Контент-Пресс». Дата государственной регистрации в реестре баз данных 08.11.2012; заявлено 13.09.2012.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

УДК 338

UDC 338

ФОРМИРОВАНИЕ ТАМОЖЕННОГО СОЮ- ЗА И ПУТИ ЕГО РАЗВИТИЯ

FORMATION OF THE CUSTOMS UNION AND THE WAY OF ITS DEVELOPMENT

Жусупов А. С.

МВД Республики Казахстан.

Аспирант МГОУ (Москва). nufo.fo@inbox.ru

Zhusupov A. S.

Ministry of Internal Affairs of the Republic of Ka-
zakhstan

PhD student MGOU (Moscow)

*В статье рассматривается проблема формиро-
вания Таможенного союза и некоторые пути его
развития. Показываются условия, в которых
проходили процессы построения наднациональ-
ных структур, но полностью отвечающих за
развитие своих экономик. Роль и значение этого
процесса ещё будут изучать и политологи, и
экономисты и историки. Главная задача создания
этих структур – это обеспечение стабильного
развития и безопасности в этом регионе*

*This paper considers the problem of Customs Union
formation and some ways of its development. Condi-
tions in which processes of building up supranational
structures are described. The role and importance of
this process will be further studied by political scien-
tists, economists and historians. The main objective of
the creation of these structures is to ensure sustaina-
ble development and security in the region*

*Ключевые слова: Таможенный союз, государство,
экономика, интеграция, транспорт, логистика,
народ, политика, территория*

*Key words: Customs Union, the state, the economy,
integration, transport, logistics, people, politics, terri-
tory*

Конкретным содержанием к концу первого десятилетия нынешнего века стал наполняться интеграционный проект Таможенного союза. На встрече в Душанбе главами Белоруссии, Казахстана и России был подписан Договор о создании единой таможенной территории и формировании Таможенного союза. Таможенный союз – это форма торгово-экономической интеграции сторон, предусматривающая единую таможенную территорию, в пределах которой по взаимной торговле товарами, происходящими из третьих стран и выпущенными в свободное обращение на этой таможенной территории, не применяются таможенные пошлины и ограничения экономического характера, за исключением специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер.

Для завершения формирования Таможенного союза Высшим органом Таможенного союза был предусмотрен ряд мер, включающий установление и применение единого таможенного тарифа и иных единых мер регулирования внешней торговли с третьими странами,

порядка зачисления и распределения таможенных пошлин, единых правил определения страны происхождения товаров, таможенной стоимости товаров, методологии статистики внешней и взаимной торговли, унифицированного таможенного регулирования, включая единые правила декларирования товаров и уплаты таможенных платежей, учреждения и функционирования органов таможенного союза.

Высшими органами Таможенного Союза являлись Межгосударственные Советы глав государств и глав правительств. В качестве постоянно действующего органа Таможенного Союза была учреждена Комиссия Таможенного союза, при которой функционировали комиссии и экспертные группы по решению конкретных проблем формирования единого таможенного пространства. Круг административных вопросов решал созданный Секретариат Таможенного союза.

С 6 июля 2010 года Таможенный кодекс начал применяться на всей территории Таможенного союза, а с 1 июля 2011 года на границах России, Казахстана и Белоруссии был отменен таможенный контроль.

Функционирующий Таможенный союз приносит первые ощутимые результаты. Только за один год его существования товарооборот стран-участниц вырос на 40%.

Таможенный союз (ТС) России, Белоруссии и Казахстана явился первой интеграционной структурой постсоветских государств, в рамках которой договорившиеся стороны, безусловно, выполняют взятые на себя обязательства, даже тогда, когда таковые ведут к значительным затратам. Так по оценкам экспертов только за счёт перехода на внутренние российские цены потребления энергоресурсов прямая нефтяная дотация со стороны России и Белоруссии за 2011 год составила 2,3 млрд долларов США, косвенная (сельское хозяйство и промышленность) датируется на сумму более 4 млрд долларов. Таким образом, годовая сумма российского субсидирования белорусской экономики в среднем достигает по экспертным оценкам до 6-8 млрд долларов.

Таможенный союз Беларуси, Казахстана и России это:

- Единая таможенная территория
- Отмена таможенного оформления товаров во взаимной торговле
- Единый Таможенный кодекс
- Единый торговый режим с третьими странами
- Перенос таможенного контроля на внешние границы
- Единый таможенный тариф и система нетарифного регулирования
- Единое экономическое пространство Беларуси, Казахстана и России
- Реализация «четырёх свобод»: свободное перемещение товаров, услуг, капиталов и рабочей силы

- Гармонизация и унификация норм хозяйственного регулирования в ключевых сферах (в области конкуренции, субсидирования, госзакупок, технического регулирования, деятельности субъектов естественных монополий, защиты интеллектуальной собственности и др.)

- Проведение согласований макроэкономической и валютной политики

- Формирование интегрированных отраслевых рынков.

Вместе с тем, в долгосрочной перспективе Таможенный союз, безусловно, принесёт не только прямые выгоды всем странам-участницам, но и позволит достичь существенных геополитических преимуществ. Понимание этого обусловило последующие шаги руководства трех стран, направленные на углубление сотрудничества.

На основе принятого 9 декабря 2010 года пакета из 17 документов по созданию Единого экономического пространства, 18 ноября 2011 года в Москве Президенты России, Казахстана и Белоруссии подписали документы, следующего этапа интеграции: Декларацию о Евразийской экономической интеграции, Договор о Евразийской экономической комиссии и Регламент работы Евразийской экономической комиссии. «Президенты Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации, - говорится в Декларации, - констати-

руя успешное функционирование Таможенного союза трех государств в рамках Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС) и вступление в силу международных договоров, формирующих правовую основу Единого экономического пространства, которое начнёт работать с 1 января 2012 года, и обеспечит свободу движения товаров, услуг, капитала и трудовых ресурсов, ... заявляют о переходе к следующему этапу интеграционного строительства – Единому экономическому пространству (ЕЭП)».

Договор о Евразийской экономической комиссии был разработан в соответствии с решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС (Высшего органа Таможенного Союза) на уровне глав правительств от 15 марта и 19 мая 2011 «О совершенствовании деятельности Комиссии Таможенного союза» и предусматривает создание Евразийской экономической комиссии как единого постоянно действующего регулирующего наднационального органа Таможенного союза и Единого экономического пространства.

Особенности Евразийской экономической комиссии

Национальный характер. Комиссия является постоянно действующим регулирующим органом с наднациональными функциями.

Равенство голосов. Каждое государство-член Таможенного союза и Единого экономического пространства обладает равным количеством голосов в Совете и Коллегии Евразийской экономической комиссии.

Конкурс для сотрудников. Сотрудники Евразийской экономической комиссии отбираются по результатам открытого конкурса и из граждан Беларуси, Казахстана и России

Консультативные комитеты как совещательные органы. Для взаимодействия с представителями органов власти и независимыми экспертами Сторон созданы Консультативные комитеты, в рамках которых рассматриваются вопросы до вынесения их на рассмотрение Коллегии Евразийской экономической комиссии.

Диалог с бизнес-сообществом. Важные вопросы, затрагивающие интересы бизнес-сообщества трех стран,, рассматриваются в рамках Бизнес-диалога {Меморандум о взаимодействии между Евразийской экономической комиссией и Белорусско-Казахстанско-Российским Бизнес-диалогом от 15 июня 2012 г.).

Основной задачей Комиссии является обеспечение условий функционирования и развития ТС и ЕЭП, а также выработка предложений в сфере интеграции в рамках Таможенного союза и Единого экономического пространства.

Ближайшими целями Комиссии является разработка единых принципов и правил применения технических регламентов, стандартов, санитарных и фитосанитарных норм, гармонизация принципов налогообложения, направленная на недопущение использования налогов и сборов как инструмента защиты внутреннего рынка и национальных производителей, создание условий для взаимной конвертируемости национальных валют и переход к расчетам в национальных валютах, создание рынка труда со свободным перемещением граждан государств-участников ЕЭП. С 1 июля 2012 года в соответствии с Договором о Евразийской экономической комиссии, комиссия Таможенного союза прекратила свое существование как самостоятельная структура, и круг вопросов, которыми она занималась, передан Евразийской экономической комиссии.

Как подчёркивает политолог, доктор политических наук профессор Панов А. И.: «Сотрудничество занимает лидирующее место в ряду факторов, способствующих формированию устойчивого внешнеполитического вектора не только территориальной, но и региональной интеграции»[8, С. 90-91].

В рамках ЕЭП будут действовать единые стандарты регулирования торговли, налоговой, денежно-кредитной, валютно-финансовой политики. Общий рынок товаров и услуг, капитала и рабочей силы в рамках ЕЭП позволит эффективно использовать потенциал стран сообщества.

С 2011 года в Сообществе реализуется пятилетняя программа «Инновационные биотехнологии», общий объем финансирования которой – 926,6 млн рублей. Цель программы – разработка и внедрение новых биотехнологий, биопрепаратов и диагностических тест-систем для сельского хозяйства, промышленности, медицины и охраны окружающей среды.

В соответствии с Концепцией формирования единого транспортного пространства на территории Сообщества создаются международные транспортные коридоры: Западная Европа-Западный Китай, Север-Юг, Запад-Восток. Формируется опорная сеть логистических центров, объединенная в инвестиционный проект «Транспортные ворота ЕврАзЭС». Уже введено в строй 8 логистических центров, а до 2020 года планируется построить еще 37.

С 1 января 2012 года начал отсчёт своей истории Суд ЕврАзЭС, функционирование которого направлено на решение и урегулирование межгосударственных споров в рамках ЕврАзЭС и Таможенного союза. Хозяйствующие субъекты государств – членов ЕврАзЭС могут обращаться в суд по вопросам защиты своих сфер предпринимательской и иной деятельности.

Нацеленность евразийского сотрудничества на модернизацию стран-участниц обусловила принятие Межгоссоветом ЕврАзЭС 4 февраля 2009 года решения о создании «Центра высоких технологий (ЦВТ) ЕврАзЭС», членом которого помимо Беларуси, Казахстана и России стала Армения. Стратегической целью Центра явилось внедрение инноваций в экономику и технологическое развитие стран Сообщества. К 2013 году ЦВТ рассмотрел более 400 инновационных проектов, 14 из них рекомендованы к финансированию. Созданная «Венчурная компания «Центр инновационных технологий» призвана реагировать на запросы бизнес-сообщества на сотрудничество в области компьютеризации новых технологий.

Уставный фонд Центра высоких технологий определен в сумме 90 млн рублей, ее учредителями стали Национальное агентство Республики Казахстан по технологическому развитию, Российская венчурная компания и Белорусский инновационный фонд.

В 2011 году проектными офисами разработаны типовые положения о центрах международного промышленного сотрудничества, созданы условия для перевода центров на самофинансирование. Концепция развития Евразийской сети промышленного партнерства, реализуемая офисами проекта, предусматривает меры по углублению промышленной кооперации, созданию рынка контрактов и аутсорсинга, содействие формированию инновационно-технологических альянсов, технопарков и бизнес-инкубаторов, информационно-методическое обеспечение сотрудничества в промышленной сфере. Важной составляющей проекта стала поэтапная модернизация российских поставщиков продуктов питания, предприятий текстильной и швейной промышленности стран ЕврАзЭС.

Первые шаги в инновационной практике на постсоветском пространстве предпринимает Фонд «Сколково». Так на Конференции «Россия-Беларусь-Сколково» в октябре 2012 года был сформирован пакет инновационных программ из 400 проектов.

Стратегия евразийского сотрудничества включает в себя значительную составляющую интеграционных мероприятий гуманитарной направленности.

В марте 2012 года Интеграционный Комитет ЕврАзЭС рассмотрел и одобрил Межгосударственную целевую программу «Рекультивация территорий государств-членов ЕврАзЭС, подвергшихся воздействию уранодобывающих производств», Концепцию энергетической безопасности стран-участниц и пять Соглашений в социально-гуманитарной области:

- Соглашение о сотрудничестве в области оказания высокотехнологичной медицинской помощи гражданам государств-членов Евразийского экономического сообщества;
- Соглашение о сотрудничестве государств-членов Евразийского экономического сообщества в сфере обращения лекарственных средств (лекарственных препаратов), изделий медицинского назначения и медицинской техники (медицинских изделий);
- Соглашение о сотрудничестве государств-членов Евразийского экономического сообщества в области подготовки и повышения квалификации медицинских и фармацевтических кадров, обмена научными и медицинскими специалистами;

- Соглашение о порядке расследования несчастных случаев на производстве, происшедших с гражданами одного государства-члена Евразийского экономического сообщества при осуществлении трудовой деятельности на территории другого государства-члена Евразийского экономического сообщества;

- Соглашение о направлениях сотрудничества в области культуры в Евразийском экономическом сообществе.

Целевая программа «Рекультивации территорий государств-членов ЕврАзЭС, подвергшихся воздействию уранодобывающих производств» была одобрена 6 апреля 2012 года главами правительств. Программа рассчитана на период с 2013 по 2018 год. На ее выполнение выделено 1 млрд 156 млн российских рублей, в том числе 75% из бюджета Российской Федерации.

Целью программы является реализация пилотного проекта по рекультивации территорий Кыргызстана и Таджикистана, направленного на снижение рисков возникновения чрезвычайных ситуаций с радиоэкологическими последствиями, отработку средств и технологий рекультивационных работ и обеспечение безопасных условий проживания и социальной реабилитации населения в этих регионах.

Гуманитарная составляющая, занимающая в евразийской интеграции значительное место, свидетельствует об общей направленности сотрудничества, ориентированного не только и не столько на рациональные цели, сколько на создание комфортных условий для проживания населения стран-участниц. Кроме того, гуманитарное сотрудничество строится не на основе западного понимания перспектив культурной интеграции, целью которой является унификация социетальных ценностей (мультикультурализм), а исходя из позиции, согласно которой всестороннее развитие национальных культур является источником генерации нового качества рожденного благодаря взаимному проникновению и обогащению.

Соглашение «О направлениях сотрудничества в области культуры в Евразийском экономическом сообществе» руководствуется правом каждого государства и народа самостоятельно разрабатывать и проводить свою культурную политику, устанавливать двусторонние и многосторонние культурные связи; признанием равного «достоинства национальных культур всех народов и, стремясь способствовать их взаимообогащению при уважении самобытности каждой из них»; стремлением к развитию и укреплению дружеских связей и сотрудничества между государствами в области культуры.

Евразийская интеграция, достигая определенного уровня институционализации, становится привлекательной для стран первоначально не входивших в ее структуры. Постепенная инкорпорация в евразийский интеграционный мейнстрим Армении подготовила почву для дальнейшего полноценного участия этой страны в ТС.

Позитивный интеграционный опыт ЕврАзЭС и Армении был положительно оценен Генеральной Ассамблеей ООН, принявшей в ноябре 2012 года резолюцию об укреплении сотрудничества с сообществом. В тексте резолюции признаются усилия по укреплению регионального экономического сотрудничества в рамках Таможенного союза и Единого экономического пространства.

Кроме того, в принятой консенсусом резолюции «подчеркивается важность того, что региональные интеграционные процессы развиваются в соответствии с существующими международными обязательствами в сфере торговли». Еще одним ключевым моментом, подчеркнули в делегации РФ, стало приветствие Генассамблеей ООН начала работы Евразийской экономической комиссии «в качестве единого постоянно действующего регулирующего органа ТС и ЕЭП», а также стремления стран-участниц Таможенного союза «разработать единый кодификационный документ и на этой основе содействовать учреждению Евразийского экономического союза».

На встрече с Президентом России В. Путиным в сентябре 2013 года Президент Армении Серж Саркисян заявил о решении его страны вступить в Таможенный союз и участвовать

в формировании Евразийского союза. Российский лидер поддержал это решение и «выразил готовность российской стороны всемерно содействовать этому процессу».

Высший Евразийский экономический совет 24 декабря 2013 года подписал решение и заявление о плане мероприятий («дорожной карте») по присоединению Республики Армения к Таможенному союзу (ТС) и Единому экономическому пространству (ЕЭП) Белоруссии, Казахстана и Российской Федерации.

Россия и Армения подписали межправительственное соглашение о порядке формирования цен при поставке природного газа в Республику Армения. Цена на газ для Армении составит 189 долл. США за 1 тыс. куб. м вместо действовавших 270 долл. за 1 тыс. куб. м.

Говоря о льготах, которые Россия предоставляет Армении ещё до того, как та станет полноценным членом Таможенного союза, президент РФ Владимир Путин назвал возможность приобретения российского оружия по внутренним ценам РФ, а также отмену в одностороннем порядке 30-процентной экспортной пошлины на нефть и нефтепродукты, поставляемые в Армению.

На заседании Высшего Евразийского экономического совета в Астане в мае 2013 года подала заявку на вступление в Таможенный союз Киргизия. Однако до сих пор эта страна не подписала «дорожную карту», которая запускает формальный механизм вступления в интеграционный процесс.

В условиях, когда почти четверть всего импорта страны идет из Китая, такая мера может негативно сказаться на ряде отраслей экономики. Благодаря низким таможенным ставкам с Китаем, которые на многие товары составляют значения близкие к нулю, здесь появились самые крупные в регионе оптовые рынки, такие, как Дордой-базар.

За товарами приезжают торговцы из соседних стран: Казахстана и России. Открытие рынка страны для товаров стран-участниц ТС по подсчетам киргизского министерства экономики, приведет к росту цены примерно на 500 товаров, в основном на продукты питания и потребительские товары.

Правительство Киргизии считает, что все негативные последствия от вступления в Таможенный союз будут краткосрочными и продлятся не более трёх лет.

Правительство Киргизии, осознавая риски, связанные с Таможенным союзом, выдвинуло ряд предложений о льготах при вступлении в эту организацию.

Формирование Единого экономического пространства, включающего единую таможенную территорию, не является пределом углубления интеграционных процессов. Ещё в «Декларации о формировании Единого экономического пространства Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации», принятой по итогам заседания Межгоссовета ЕврАзЭС на уровне глав государств 9 декабря 2010 года в Москве, говорилось, что страны, объединенные этим проектом, стремятся к созданию Евразийского экономического союза.

Евразийский экономический союз станет крупнейшим геополитическим проектом и новой исторической вехой не только для государств «тройки», но и для всех стран на пространстве СНГ. Это открытый проект, к которому могут присоединиться другие партнеры. Несомненно, что с запуском данного проекта, интеграция создаст широкие перспективы для экономического развития, а также обеспечит конкурентные преимущества, в том числе и в плане участия новых независимых государств в процессе выработки глобальных решений. Создание Евразийского экономического союза - это долгосрочный и весьма непростой процесс. Именно об этом говорилось в статье В. В. Путина «Новый интеграционный проект для Евразии – будущее, которое рождается сегодня», опубликованной в октябре 2011 года в «Известиях».

Иницилируемые Россией интеграционные организации новых независимых государств нацелены на функциональное и численное расширение, вплоть до создания полноценного регионального сообщества. Помимо уже отработанных сторон взаимодействия, например,

таможенно-тарифного регулирования, планируется совместная работа в миграционной и визовой политике.

Важно, что современная стратегия Российской власти в отношении стран СНГ содержит, ранее отсутствовавшее понимание необходимости уступок более слабым партнерам, гарантирующее новый уровень активности интеграционных процессов.

Стратегия внешней политики России определила Евросоюз как приоритетного партнера, что, однако не предполагает в обозримом будущем участие нашей страны в ЕС или даже ассоциацию с объединенной Европой. В этой связи интеграционные проекты Запада и Российской Федерации для стран СНГ носят конкурентный характер, и ставят их порой перед альтернативным выбором.

Разворачивающаяся на фоне кризиса в Европе реализация проекта Евразийского союза, по сути, означает не только институционализацию лидирующих позиций России на постсоветском пространстве, но изменение акцентуации социентальных ценностей в парадигме общественного развития постсоветского региона с западного мейнстрима на восточный мультикультурализм, обусловленное значением политических и экономических связей с ближайшими соседями: Китаем, Индией, Турцией, использование потенциала исторически сложившейся евразийской культурно-цивилизационной идентичности.

Идея создать «качественно новое интеграционное объединение – Евразийский союз государств» была высказана президентом Республики Казахстан Н. Назарбаевым в выступлении в Московском университете в марте 1994 года. Предложенное Н. Назарбаевым концептуальное видение перспектив постсоветской интеграции, основанное на трезвой оценке реальных возможностей потенциальных участников объединения получило название «практическое евразийство».

Новый проект Евразийского союза (ЕАС), названный «исторической вехой для всех государств на постсоветском пространстве», представлен В. В. Путиным в ходе предвыборной кампании на пост Президента РФ, призван концептуализировать перспективу создания макрорегиональной системы Евразийского союза. Стратегия становления ЕАС имеет, по замыслу ее автора, качественно и последовательно локализованные этапы.

Следующим этапом на пути становления сообщества должно стать Единое экономическое пространство (ЕЭП), на основе координации экономической и валютной политики, привлекающее в интеграционный процесс новых участников.

Интеграционный тренд, запущенный Таможенным союзом и Единым экономическим пространством, на третьем этапе реализации проекта получает логистическую завершенность в Евразийском экономическом союзе (ЕЭС). Целеполагание российской инициативы по созданию постсоветского регионального сообщества имеет качественную особенность, отличающую этот проект от всех предшествующих. Полное воплощение планируемого формата объединения, базирующегося «на согласованных действиях в ключевых институциональных областях», что гарантирует защиту «от перепадов текущей политической и любой иной конъюнктуры».

Другой особенностью проекта Евразийского экономического союза является его нацеленность на распространение интеграционного потенциала во все сферы взаимодействия, включая политическую, культурную, гуманитарную, что, безусловно, должно иметь результатом в случае успеха проекта выстраивание целостного макрорегионального сообщества.

Отличительной чертой интеграции трёх независимых государств, вступившей с принятием решения о создании Евразийского экономического союза в стадию своего углубления, является также новый качественный подход, выражающийся в создании наднациональных структур, позволяющих инкорпорировать природные, материальные, человеческие ресурсы объединяемых стран, что делает объединение нового формата «конкурентоспособ-

ным» «ключевым игроком», наряду с такими «региональными структурами, как ЕС, США, Китай, АТЭС» в обеспечении устойчивого развития глобального мира.

К первым шагам на пути создания Евразийского экономического союза относится утверждение с 2013 года единого железнодорожного тарифа на грузы и национального режима государственных закупок для компаний стран-участниц с 2014 года.

Оценивая ближайшие задачи на данном направлении, Президент Казахстана Н. А. Назарбаев отметил, что предстоит согласовать макроэкономические показатели трех государств, в частности, внешний государственный долг, уровень инфляции, внутренние тарифы. После этого планируется согласовать условия работы монополий (единые транспортные тарифы железных дорог) и к 2015 году страны обсудят единые тарифы транспортировки нефтегазовых трубопроводных систем.

Свое видение будущего Евразийского экономического союза Президент РК изложил в статье в «Известиях» «Евразийский союз: от идеи к истории будущего».

Таким образом, создаётся экономическая, политическая и идеологическая основа стабильного развития государств этого региона на благо своих народов.

Список литературы:

1. Алма-Атинская Декларация независимых государств // Единый реестр правовых актов и других документов Содружества Независимых Государств // Исполком СНГ. Официальный сайт // <http://www.Cis.minsk.by>
2. Договор о создании Экономического союза // Исполком СНГ. Официальный сайт/<http://www.cis.minsk.ru/page.php?id=334> (30.07.2012).
3. «Обретенной Независимости – надежную защиту: проблемы и пути развития военного образования» (к 20-летию Независимости Республики Казахстан). Сборник материалов международной научно-практической конференции. Петропавловск: ВИ ВВ. МВД Республики Казахстан, 2011. 548 с.
4. «Роль военной науки в обеспечении безопасности государства. Сборник материалов международной научно-практической конференции, февраль 2013 года. Алматы: Академия ПСКНБРК, 2013. 560 с.
5. «Реализация стратегии «Казахстан-2050» – приоритеты военного образования»: Сборник материалов международной научно-теоретической конференции. 15 марта 2013 года. Петропавловск: ВИ ВВ. МВД Республики Казахстан. 2011. 548 с.
6. Зубков С. А., Панов А. И. Взаимодействие стран СНГ в вопросах транспортной политики на современном этапе. Материалы междунар. науч.-практ. конф. «Интеграция в Центральной Азии в контексте глобальных процессов современности». 24 октября 2014 года. – Алматы, университет «ТУРАН», 2014. – С. 191-195.
7. Концепция экономического интеграционного развития Содружества Независимых Государств // <http://www.e-cis.info/page.php?id=21505>
8. Панов А. И. Современное приграничное сотрудничество и формирование новых отношений России и государств ближнего зарубежья при создании ЕЭП (Единого Экономического Пространства). Вестник Московского государственного университета. Серия «История и политические науки» №2, 2013 г. (В списке ВАК). – С. 89-92.
9. Панов А. И. Политические аспекты Евразийской интеграции. Мат-лы медиафорума: Будущее Союзного государства и потенциальные модели его развития. (Москва, 14 декабря 2012 г.) – Институт диаспоры и интеграции (Институт стран СНГ), – М., 2013. – С.279-284
10. Панов А. И. Великий Туран начинается с энергоносителей Каспия? Транспортно-промышленный потенциал стран каспийского региона: состояние, проблемы, персп. интеграции. Коллект. монография. Под науч. ред. С. Н. Васильева, и др. – М., Совет Федерации РФ, 2011. – С. 85-88.
11. Панов А. И., Чазов О. П. Российско-казахстанский военно-политический потенциал в евразийском регионе. // Монография. М.: ЗАО «Гриф и К». 2013. – 298 с.
12. Уколов В. Ф., Быстряков И. К. Экономическая безопасность развития пространства хозяйствования. Вестник Университета (Государственный университет управления). 2011. № 26. С. 414.

ОБЛИГАЦИИ СОЦИАЛЬНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ (SIB) – НОВЫЙ ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ**THE SOCIAL IMPACT BONDS (SIB) - A NEW AND EFFECTIVE TOOL FOR FINANCING SOCIAL PROJECTS****Махлаев А. В.***к-т полит. наук, Москва. a_makhlaev@mail.ru***Makhlaev A. V.***Candidate of Political Sciences, Moscow***Кафанова А. В.***магистр экономики, Москва.
kafanova2001@mail.ru***Kafanova A. V.***Master of Economics, Moscow*

В статье рассматривается новый эффективный инструмент финансирования социальных проектов – Облигации социального воздействия (SIB). По мнению авторов, современный этап развития российского общества требует всё больше внимания уделять привлечению дополнительных внебюджетных средств для финансирования социальной сферы. Финансирование можно организовывать в формате государственно частного партнёрства. Приводится пример зарубежного опыта. Предлагаются решения этого направления в российских условиях

The article discusses a new and effective tool for financing social projects of social impact Bonds (SIB). According to the authors, the current stage of development of the Russian society requires more attention to attracting extra-budgetary funds for financing the social sphere. Financing can be arranged in the format of public-private partnership. International practices are presented. Solutions of these problems in Russia are offered

Ключевые слова: облигации, социальная сфера, внебюджетные средства, государственно-частное партнёрство, фонды, рынок

Keywords: bonds, social services, extra-budgetary funds, public-private partnerships, funds, market

Современный этап развития российского общества требует всё больше внимания уделять привлечению дополнительных внебюджетных средств для финансирования социальной сферы. Жизнь отчётливо показывает, что все экономические процессы в той или иной степени приобретают социальную окраску. В первую очередь, это вызвано тем, что социальная сфера оказывает прямое влияние на качество жизни населения, и, следовательно, на уровень экономического роста страны и повышение эффективности экономики. Как показывает современный международный опыт, для решения этих проблем все более активно используется привлечение ресурсов предпринимательских структур. Подобное сотрудничество принято называть государственно-частным партнёрством (ГЧП).

Сотрудничество государства и частного сектора по вопросу финансирования инвестиционных проектов имеет давнюю историю (первое строительство по концессионному принципу датируется 1552 г.). Однако широкое использование механизма государственно-частного партнёрства в современном мире стало набирать популярность сравнительно недавно. Наибольшее распространение механизм партнёрства получил в странах англо-саксонской правовой системы, где допускается применение ГЧП в малых и средних проектах. При анализе мирового опыта проектов ГЧП чётко прослеживается

корреляция между уровнем социально-экономического развития страны и теми отраслями, которые выбираются для привлечения в них частных инвестиций. Так, в странах с высоким уровнем развития (страны «Большой семерки») на лидирующих позициях находятся проекты социальной инфраструктуры, а именно здравоохранение и образование.

Среди всех стран, активно применяющих ГЧП, особенно выделяется Великобритания. В этой стране механизмы государственно-частного партнерства получили самое широкое распространение в таких сферах, как здравоохранение, образование, транспорт, водоснабжение, переработка отходов, инновационная деятельность и др. Кроме того, она является мировым лидером не только по числу сфер экономики, в которых применяется ГЧП, но и по общему числу реализованных проектов. Если говорить об успешности этих проектов, то 95% из них оцениваются как успешные.

Одной из наиболее интересных и быстро набирающих популярность форм ГЧП как в Великобритании, так и в других англо-саксонских странах является ГЧП, основанное на таком новом финансовом инструменте фондового рынка, как SIB (social impact bonds) – облигации социального воздействия. Рассмотрим подробнее этот финансовый инструмент и основанный на нем механизм ГЧП.

SIB (social impact bonds) – в переводе с английского облигации социального воздействия – это новый финансовый инструмент, который появился совсем недавно, благодаря методам финансовой инженерии, и в настоящее время имеет практику применения только в Англии, США и Австралии. Если кратко описать SIB, то он представляет собой ценную бумагу, которая содержит в себе договор займа, основанный на определённых взаимовыгодных условиях сотрудничества нескольких организаций разного профиля деятельности, но стремящихся достигнуть определённого социально значимого результата. В своей простой изначальной форме SIB представляет собой облигационный займ, который организован инвестиционным банком и направлен на привлечение филантропических средств. Деньги, которые будут получены в ходе этого займа, должны быть направлены на реализацию определённой социальной программы, которая осуществляется некоммерческой организацией. Важным участником этого договора является государство, которое берёт на себя обязательства, в том случае если финансируемая социальная программа будет успешно реализована, то государство компенсирует инвесторам их затраты, а также выплатит премию. Но если результаты достигнуты не будут, то и возврат средств не предусмотрен. Поэтому SIB имеет и другое название – «pay for success» («плата за успех»).

Таким образом, в данном инвестиционном продукте участвует одновременно несколько сторон:

- объекты социального воздействия,
- государство,
- инвестиционный банк,
- инвесторы,
- НКО,
- независимый социальный аудитор,
- инвестиционный консультант.

От их слаженного взаимодействия во многом зависит эффективность инвестиций, и реализация в рамках этих инвестиций тех задач, которые преследуют все участники инвестиционной программы. Механизм функционирования SIB-программы представлен на рис. 1.

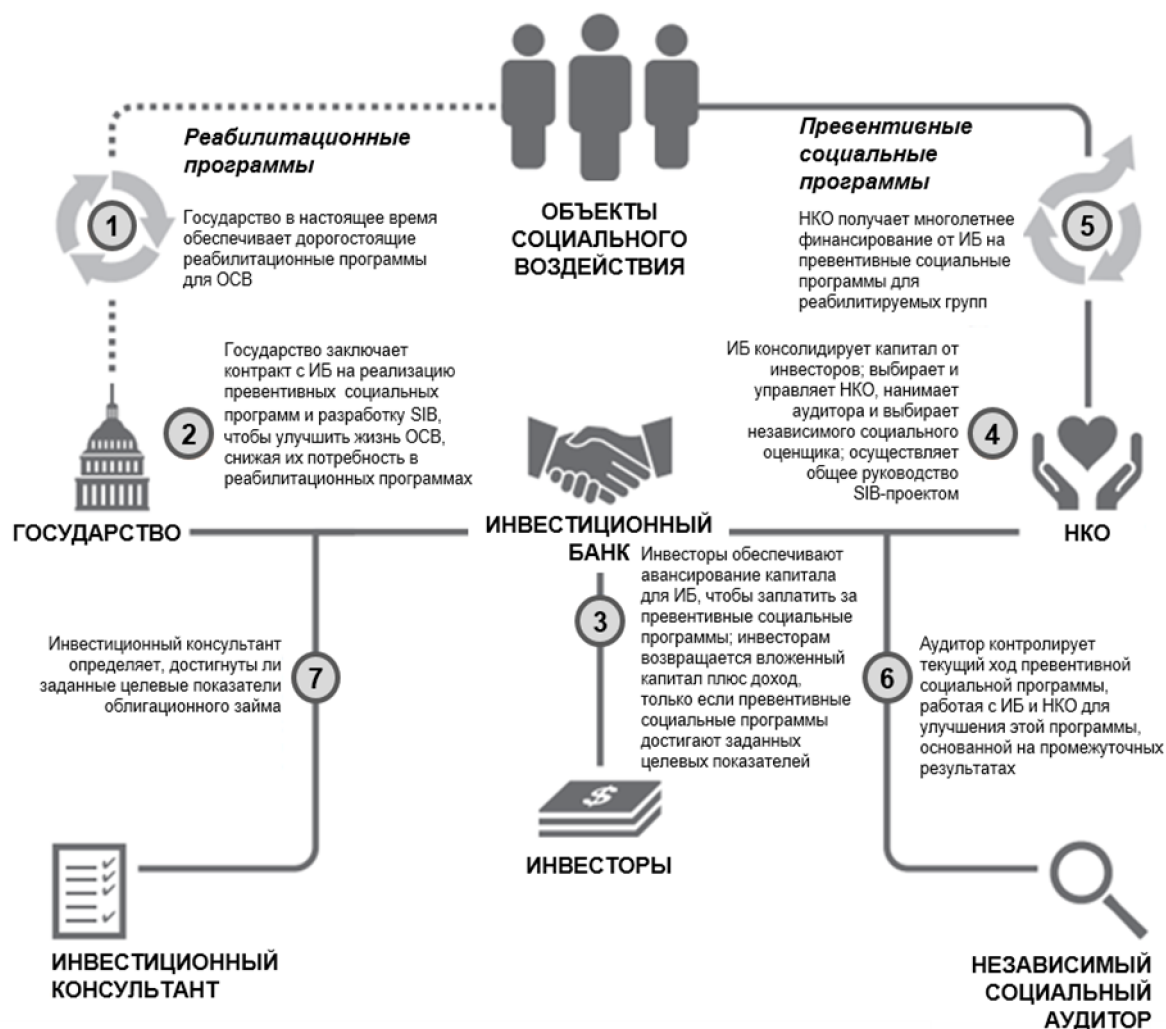


Рис. 1. Механизм функционирования SIB-программы [1]

Главным преимуществом данной формы финансирования социальных проектов в отличие от прямых грантов, является повышение ответственности всех участников данной программы за достижение поставленных результатов. В рамках этой программы появляется заинтересованное лицо – инвестор, который самым непосредственным образом заинтересован в том, чтобы проект, который финансируется в рамках SIB-программы, достиг запланированных результатов. Иными словами, если при получении обычного гранта НКО может просто ограничиться «хорошим отчётом», то в данном случае возникает конфликт интересов, который приводит к контролю за деятельностью НКО как со стороны инвестора, который заинтересован в возврате средств, так и со стороны гаранта (государства), который должен быть уверен, что проект реализован в полном объёме.

Финансовое моделирование и задачи социального анализа имеют решающее значение для реализации проекта с использованием SIB-облигаций. В финансовой модели экономики SIB отражается следующее:

- текущие затраты государства в результате социальной проблемы, с которой сталкивается целевая группа населения;
- предполагаемое воздействие на целевую группу населения планируемых мероприятий;
- стоимость реализации планируемых мероприятий, которая может включать затраты,

связанные с оценкой социальной программы, услугами аудиторов и т. д.;

- оценка финансовых доходов инвесторов;
- потенциальная экономия для государства.

Стоимость планируемых мероприятий определяет объем средств, требуемых от инвесторов каждый год (то есть основная сумма займа с каждым годом уменьшается). Этот этап включает в себя три ключевые задачи для организации реализуемой SIB-программы. Во-первых, необходимо оценить текущую стоимость для государства имеющейся социальной проблемы, с которой сталкивается целевая группа населения, а также эффективность планируемых мероприятий, которые по предварительному подсчёту должны снизить стоимость затрат для государства при реализации SIB-программы. При этом необходимо вычислить разность затрат между текущим и будущим положением дел.

Далее, установить, как экономия распределяется между государственными ведомствами. Разница между выгодами для государства и общей стоимостью SIB-программы определяет чистую экономию финансовой модели. Эти сэкономленные бюджетные средства могут быть разбиты на выгоду для налогоплательщиков, выплату для инвесторов и гонорары успеха инвестиционному банку или другим заинтересованным сторонам.

В некоторых случаях требуемые инвестиции могут быть меньше общей стоимости поставки услуг НКО, если изначальные инвестиционные платежи реинвестируются в фонд НКО. При расчете следует также принять во внимание инфляцию и другие факторы, которые могут повлиять на стоимость поставки услуг в течение срока действия SIB-программы.

В обобщенном виде финансовая модель экономики SIB-программы представлена на рис. 2.

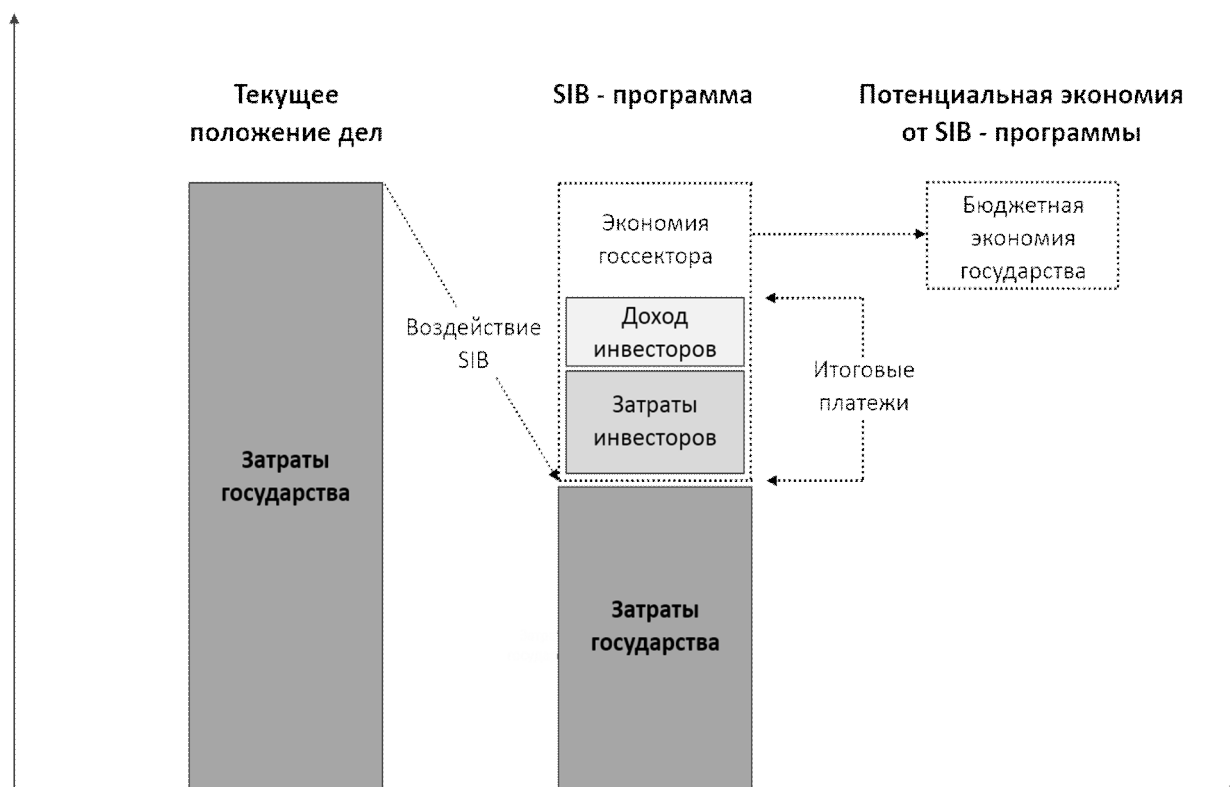


Рис. 2. Финансовая модель экономики SIB-программы [2]

Преимущества SIB-финансирования можно обобщить следующим образом:

1. Государство может значительно увеличить объёмы финансирования, направляемые на различные социальные проекты, сохраняя контроль расходования средств. По сути, госу-

дарство получает долгосрочный кредит, который оно вернет только в том случае, если SIB-программа оказалась успешной. В свою очередь социальные программы получают ещё один качественный уровень контроля за их реализацией со стороны инвесторов.

2. Для инвестиционного сообщества данная инвестиционная схема позволяет сделать благотворительность формой инвестирования с умеренным уровнем доходности. При этом вложенные средства не выводятся из хозяйственного оборота компании в отличие от предоставления гранта, так как SIB-облигации могут быть средством залога, а могут быть проданы на фондовом рынке как обычная ценная бумага.

3. НКО (ВУЗ) значительно расширяет свои возможности по привлечению средств, причем как за счёт филантропического сообщества, так и за счёт средств, привлечённых с фондового рынка.

Наиболее перспективным направлением финансирования через SIB-программы являются такие проекты, как создание лабораторий и исследовательских центров при университетах, строительство новых зданий, а также целевые образовательные программы, имеющие возможность своего коммерческого развития (различные варианты развития социального предпринимательства). Это позволило бы гораздо эффективнее использовать денежные средства государства, так как контроль реализации проекта осуществлял бы инвестор, преследующий долгосрочные коммерческие цели от таких исследований.

Потенциальными инвесторами в такие ценные бумаги могут являться:

- отраслевые предприятия, заинтересованные в исследованиях вуза;
- предприятия, заинтересованные в долгосрочных программах подготовки и переподготовки кадров;
- инвесторы, заинтересованные в развитии вуза и активно проводящие социальные и филантропические программы.

Первый и, по мнению многих экспертов, успешный опыт SIB-инвестирования, был проведён в Великобритании в сентябре 2010 г. в сфере уголовного судопроизводства. Он был создан некоммерческой финансовой организацией «Social Finance» и называется «One*». Целью этого проекта является привлечение финансирования для долгосрочной программы реабилитации осужденных с широким использованием образовательных технологий по обучению новым профессиям и позитивным социальным коммуникациям.

Программа направлена на уменьшение количества «возвратов» в тюрьму города Питерборо мужчин, осужденных на срок не более 1 года лишения свободы. Реализацией проекта занимаются четыре НКО, которые оказывают активную индивидуальную поддержку 3 тысячам осужденных на протяжении 6 лет (как пребывания в тюрьме, так и после освобождения).

Условия для инвесторов: если через 6 лет число повторных преступлений среди освобожденных из тюрьмы снизится на 7,5% и более, то инвесторы получают от государства через Министерство юстиции возврат вложенных средств плюс проценты. Чем сильнее уменьшится число рецидивов преступлений, тем больше будет доход инвесторов. Если минимальная планка не достигается, инвесторы не получают компенсации своих расходов. «SIB One*» удалось привлечь инвестиции в размере 5 млн фунтов, что само по себе стало определённым достижением. Если проект успешно реализуется, то инвесторы получают около 8 млн фунтов от Министерства юстиции и «Big Lottery Fund» («Фонд большой лотереи»). Таким образом, доход от инвестиций составит примерно 7,5% годовых. По результатам исследования британской благотворительной организации, работающей с правонарушителями, «St. Giles Trust», каждый фунт, вложенный в программу, экономит 10 фунтов для бюджета. Этот проект ещё не завершен, но то, что он будет успешен, уже нет никакого сомнения, так как промежуточные статистические данные это подтверждают. Этот успех привёл к тому, что в настоящее время уже около 10 аналогичных программ в различных областях социальной жизни общества реализуются по методологии SIB-инвестирования.

Подводя итог сказанному, хочется отметить, что современный этап развития социальной сферы российского общества со всей остротой поставил вопрос о поиске новых нетрадиционных источников внебюджетного финансирования. Изменения в российском законодательстве открывают новые возможности для активной финансовой деятельности высших учебных заведений. Такие инструменты, как облигационные займы, могут стать важным элементом стабильного финансирования социальной сферы российского общества.

Организация туризма как одно из направлений социальной сферы по воспитанию молодёжи может быть в сфере внебюджетного финансирования. И, как подчёркивает профессор Панов А. И.: «...организация туристических маршрутов по местам боевой славы приведёт не только к росту гордости и любви к своему краю, но и будет финансово выгодна» [3, С.168].

При этом необходимо отметить, что прежнее понимание благотворительной деятельности как исключительно сферы безвозвратного дарения претерпевает определенные изменения во всём мире. Всё больше в мировом филантропическом сообществе начинает доминировать точка зрения на сферу социальной благотворительности как форму инвестиционной деятельности с умеренным уровнем доходности. В западном, в особенности англо-саксонском инвестиционном сообществе, появляется всё больше финансовых инструментов, которые дают возможность филантропу не просто выделять гранты на благотворительные проекты, а проводить социальные инвестиции, которые оказывают всё более серьёзное влияние на положение дел в различных сферах социальной деятельности. Данные инструменты развиваются как в сфере частной инициативы, так и в сфере государственно-частного партнерства.

Благодаря этим инструментам сфера благотворительности может перестать быть сферой безвозвратных грантов, а стать сферой активного инвестирования, создавая целый класс финансовых инструментов, которые обладают самой высокой степенью надёжности и привлекательности для инвесторов.

Список литературы:

1. Laura Callanan, Jonathan Law, Lenny Mendonca From potential to action: Bringing social impact bonds to the US, 2012. URL: <http://mckinseysociety.com/downloads/> (accessed date: 10.02.2015). reports/Social-Innovation/McKinsey_Social_Impact_Bonds_Report.pdf (accessed date: 10.06.2014).
2. Social Impact Bond Technical Guide for Service Providers. MaRS, 2013. URL: http://payforsuccess.org/sites/default/files/mar-sib6939_social-impact-bond-technical-guide-for-service-providers_final-electronic1.pdf (accessed date: 10.06.2014).
3. Панов А. И. Государственная политика Российской Федерации в сфере туризма: проблемы и пути решения. Вестник МГОУ. Серия: История и политические науки. 2012. №4, – С. 166-169.

**СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ БИЗНЕСА И
МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ИМИ: ЗАРУБЕЖ-
НЫЙ ОПЫТ****ON THE QUESTION OF SPIRITUAL VALUES
IN BUSINESS****Неструев Константин Витальевич***Аспирант Института МИРБИС, Москва.
knevstruev@mail.ru***Nestruev K. V.***PhD student Institute MIRBIS, Moscow***Юрковский Александр Владимирович***Аспирант Института МИРБИС, Москва.
yurkovskyav@mail.ru***Yurkovski A. V.***PhD student Institute MIRBIS, Moscow*

В данной статье авторы рассмотрели методические подходы к социальным проектам бизнеса и опыт их реализации на примере Великобритании. Также в статье показаны критерии отнесения проектов к социальным. Показаны особенности корпоративной социальной ответственности в Европе и Великобритании

In this article, the authors review the methodological approaches to social projects and experience of their implementation in the UK. The article also shows the criteria for assigning projects to social projects. The features of corporate social responsibility in Europe and the UK are presented.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, социальные проекты бизнеса, особенности социальной ответственности бизнеса в Великобритании

Key words: corporate social responsibility, social business projects, especially the social responsibility of business in the UK

Рассматривая вопрос, вынесенный в наименование настоящей статьи, следует отметить, что нужно различать так называемый общеевропейский подход к решению исследуемого вопроса и национальные модели, которые несут в себе как общеевропейские, так и национальные черты. Рассмотрим эти подвопросы подробнее.

На европейском уровне представление о реализации социальных проектов бизнеса основывается на так называемом «идеальном веберовском типе», а не на нормативно сформулированных определениях. В сути этого подхода к пониманию социального проекта находится девять нечетких критериев, соответствие которым свидетельствует о том, что данный проект именно социальный, а не коммерческий. Среди этих критериев: экономические и социальные.

Гражданская активность также является важным социальным критерием. Социальные проекты бизнеса – результат коллективной динамики, выступающий объединяющим фактором между сообществом или группой, которые разделяют определенную потребность или цель и бизнесом, который в состоянии удовлетворить эту потребность или обеспечить достижение этой цели посредством реализации социального проекта. В этих условиях группы или сообщества, в интересах которых реализуются конкретные проекты, должны поддерживать их протекание в той или иной форме.

Коллегиальная форма принятия решений, когда они принимаются представителями всех или большинства заинтересованных сторон, а не единоначально собственником бизнеса. Хотя владельцы бизнеса – источники финансирования проектов, играют важную роль, право принятия решений по вопросам достижения социальных целей должно быть разделено с другими заинтересованными сторонами. Объединительный характер социального проекта, когда в единую систему управления и реализации проекта объединяются все заинтересованные стороны, включая пассивных пользователей результатами проекта.

Ограниченное распределение прибыли. Предполагается, что социальные проекты бизнеса не являются прибыльными, когда капиталовложения осуществляются на безвозвратной основе, в порядке филантропической помощи. Это верно и в то же время не совсем, так как имеются достаточно яркие примеры социальных проектов, которые являются не только доходными, но и прибыльными. В этих условиях важным критерием социального проекта бизнеса выступает отсутствие распределения доходов между участниками проекта или, как максимум, их ограниченное распределение.

Рассмотрим теперь национальные модели организации и управления социальными проектами бизнеса. Для этой части мы отобрали Великобританию. Такой подбор не случаен. Так, в Великобритании, по оценкам экспертов, сегодня наиболее высокоразвитая система социальных проектов. В современной Великобритании, основополагающим подходом к пониманию сути социального проекта бизнеса является определение, используемое, начиная с 2002 года, британским Министерством торговли и промышленности, в котором в частности говорится, что социальный проект бизнеса есть деятельность, направленная на решение, прежде всего, социальных проблем, доход от которых повторно инвестируется с этой же целью⁶⁸. При этом, указанное определение является продуктом теоретического развития социального предпринимательства и проектирования в Великобритании на протяжении 25 лет, то есть с 1978 года, когда А. Сприкли впервые в своих работах поднял проблему социального аудита и социального предпринимательства. Обобщив к 1981 году основные теоретические и практические подходы, он в работе «Социальный аудит – инструмент управления совместной деятельностью», дал характеристику внутреннего социального проекта, где последний осуществляется только и исключительно в интересах работников предприятия, выступающего его инициатором и реализатором, охарактеризовав эту разновидность как воплощение классической схемы, когда капитал нанимает труд. Им же была предложена и характеристика внешнего социального проекта, где, по его словам, труд нанимает капитал с целью получения не столько материальной выгоды, сколько решения социальных, экологических, культурных и иных проблем⁶⁹.

Таким образом, эти три основных метрики результатов социального проекта – социальные, экологические, материально-финансовые, получили распространение в британской практике как Тройной Итог (англ. *Triple Bottom Line*). Они же, фактически, выступают признаками разделения бизнес-проектов на социальные и коммерческие. Если материально-финансовый результат превышает экологический и/или социальный, то это коммерческий проект. В этих условиях, на этом основании можно сформулировать модель социального проекта бизнеса, которая, в современной Великобритании, используется в практике как идеальный критерий. Итак, социальный проект бизнеса – это проект, направленный на решение социальных или экологических проблем, осуществляемый в интересах местного сообщества, когда его социальные или экологические результаты превышают материально-финансовые.

⁶⁸ См.: Social Enterprise: a strategy for success. Annual report. Department of Trade and Industry, 2002, p. 8.

⁶⁹ См.: Freer Spreckley Social Audit – A Management Tool for Co-operative Working. Local Livelihoods, 1981.

В британском контексте социальные проекты бизнеса имеют сегодня расширительное толкование с точки зрения спектра акторов. Учитывая, что под определение бизнес-организации, по современной британской практике, можно подверстать весьма широкий спектр учреждений и предприятий, включая, например, тред-юнионы и трастовые кооперативы, то идентичное расширительное понимание свойственно и определению акторов социальных проектов бизнеса. Более того, сегодня выделяется тенденция сближения социальных проектов бизнеса и проектов, осуществляемых благотворительными организациями. Основанием её выступает то, что сегодня большинство британских благотворительных организаций существуют, в определенной мере на основаниях самофинансирования и самоокупаемости, поэтому они вынуждены заниматься приносящей доход деятельностью, часть её пуская на реализацию благотворительных проектов. Единственным различием между социальными и благотворительными проектами является традиционная концентрация последних на трех основных задачах – материально-финансовая поддержка образования и развитие обучения, поддержка инвалидов и защита животных.

В этих условиях, британскими учеными выработаны ряд критериев отличия социального проекта бизнеса от всех остальных форм филантропии, благотворительности и пр.: ориентация проекта, социальные цели и общественная собственность.

Давая оценку практическому воплощению этих теоретических построений в британскую экономику, следует отметить, что уже к середине первого десятилетия настоящего века в Великобритании имело место около 15000 социальных проектов бизнеса. Они покрывали 1,2% британской экономической сферы. В них участвовало около 450 тыс. человек, из которых две трети работали в этих проектах на постоянной основе, к ним ещё присоединялось 300 тыс. волонтеров. Их объединенный годовой оборот составляет £ 18 млрд, в свою очередь, средняя стоимость проекта составляет 285 тыс. фунтов. 84% от этих сумм представляют собой средства, безвозмездно переданные бизнесом. В свою очередь, уже в 2006 британское правительство констатировало наличие в стране 55 тыс. социальных проектов бизнеса, которые покрывали около 5% британской экономической сферы⁷⁰. Самые последние оценки дают цифру в 68 тыс. проектов, общая стоимость которых составляет £ 24 млрд.⁷¹ В свою очередь, д-р Рори Ридли-Дафф и Майк Балл, используя принятые на уровне ЕС средства определения объёма социальных проектов бизнеса подсчитали, что сегодня в Великобритании общий объём социальных проектов бизнеса, выраженный в финансовом виде составляет £ 98 млрд. Появление такой цифры не случайно, так как эта методика подсчета предполагает включение в расчет проектов, осуществляемых кооперативами, добровольными объединениями и ассоциациями, которые производят товары или услуги для того, чтобы улучшить человеческое благосостояние.

Рассматривая сформировавшуюся в Британии систему управления социальными проектами бизнеса, следует отметить, что она сегодня составлена из двух больших частей. В первой из них представлены методы и средства управления проектами как стандартными процессами функционирования экономических субъектов (внутренняя часть), а во второй – внешние методы и средства регулирования организации и осуществления социальных проектов бизнеса, акцентируя именно социальные и экологические результаты.

Наиболее крупным таким внешним управленческим узлом является основанная в 1998 году организация Social Enterprise London (SEL). Её главная задача заключается в установлении связей между отдельными проектами и осуществляющими их организациями, консультативная и информационная помощь в их осуществлении и пр. На более высоком уровне

⁷⁰ См.: Lincoln, A. Welcome address: DTI presentation to Third Annual UK Social Enterprise Research Conference, London South Bank University, 22 June 2006.

⁷¹ См.: Gordon Allinson, Paul Braidford, Maxine Houston, Fred Robinson and Ian Stone Business Support For Social Enterprises: Findings from a longitudinal study. Department for Business, Innovation and Skills (BIS). 22 March 2013.

практическое назначение этой организации заключается в создании общей заинтересованности бизнеса в осуществлении социальных проектов. Другим важным направлением деятельности SEL выступает обеспечение подготовки специалистов для управления социальными проектами, для чего в университете Ист-Лондон открыты курсы подготовки с присвоением степени бакалавра. Наконец, SEL активно продвигает решение вопроса с созданием постоянных рабочих мест в рамках осуществления социальных проектов. Так, по предоставленным ими данным при непосредственном участии SEL в более чем 2000 социальных проектов бизнеса было создано более 5000 рабочих мест.

Иной участок работы курирует Коалиция социального предпринимательства, ныне Social Enterprise United Kingdom (SEUK)⁷². Эта организация в основном работает в сфере налаживания связей и определения параметров взаимодействия между бизнесом в сфере социальных проектов и предпринимательства в каждой области Англии, а также в Северной Ирландии, Шотландии и Уэльсе. Руководитель, с 2010 года, SEUK, Питер Холбрук, в частности отмечает, что генеральная задача его организации, кроме прочих, заключается в координации социальных проектов и эффективном обмене опытом. Так, организация пытается исключить повторение однотипных проектов на одной и той же территории и наладить передачу информации между сходными проектами, реализуемыми в различных областях Соединенного Королевства.

С 2002 года во внешней координации осуществления социальных проектов бизнеса активно участвует Национальный совет Добровольческих организаций (NCVO). Он, с одной стороны координирует на национальном уровне участие волонтеров в осуществлении социальных проектов, а, с другой стороны курирует Фонд стабильного финансирования, который участвует в софинансировании социальных проектов, в том числе и совместно с бизнесом, имея генеральной целью обеспечение стабильности функционирования проекта, а не полное его финансирование⁷³.

В том же 2002 году британское правительство предложило Объединенную Стратегию Социального Предпринимательства, куда включило правительственные инструменты координации социальных проектов⁷⁴. Её генеральной целью являлось подтягивание наименее развитых в социально-экономическом отношении регионов (Уэльс) к наиболее развитым (Англия), что предполагалось осуществить, прежде всего, за счет передачи передового опыта от английских реализаторов социальных проектов к уэльским, координация его внедрения и консультирование местного бизнеса по этим вопросам⁷⁵. Уже первый год реализации этой стратегии показал, что активно в неё вписались только трастовые фонды и иные сходные организации, которые искали не столько возможности реализовать конкретный социальный проект, сколько способа оптимизации налогооблагаемой базы. Это позволило упоминавшемуся выше Р. Ридли-Даффу сделать вывод о маргинализации социальных проектов бизнеса, осуществлявшихся в рамках этой стратегии, где даже в 2006 году привлечь к осуществлению социальных проектов заметные силы местного уэльского бизнеса, не связанные с трастовыми и иными финансовыми моделями так и не удалось.⁷⁶

Осознав эту проблему, британское правительство создало в Министерстве торговли и промышленности, специальный отдел координации социальных проектов и предпринимательства в социальной сфере, который в том же 2006 стал частью недавно созданного Офиса

⁷² См.: THE NATIONAL BODY FOR SOCIAL ENTERPRISE. Онлайн документ: <http://www.socialenterprise.org.uk/about/about-us>

⁷³ См.: Outcome Monitoring Proposal - Sustainable Funding Project, submitted to NCVO, 20th March 2005.

⁷⁴ См.: Strategy for Social Enterprise. London: HM Treasury, 2002.

⁷⁵ См.: Enterprise for Communities: Report on the public consultation and the government's intentions, HM Treasury, 2003.

⁷⁶ См.: Ridley-Duff, R. J. Communitarian Perspectives on Social Enterprise // Corporate Governance: An International Review, 2007, 15(2), 382-392.

Третьего Сектора под патронажем Секретариата британского Кабинета министров. После широких консультаций Отдел принял решение намного более активно включиться в стимулирование и координацию социальных проектов бизнеса в национальных масштабах, независимо от юридической модели. Такой подход включил в орбиту деятельности не только общества с ограниченной ответственностью и АОЗТ, но также и ОАО, не инкорпорированные ассоциации, партнерства и индивидуальных предпринимателей. Развернув такую работу, первое, с чем столкнулся отдел – это нехватка средств для софинансирования проектов, которая не покрывается никакими информационными или консультационными услугами. Поэтому, в апреле 2012 премьер-министр Дэвид Кэмерон объявил о запуске работы специального фонда, в котором находятся 600 млн фунтов, предназначенных для софинансирования социальных проектов, совместно с бизнесом в национальных и международных масштабах. При этом, следует отметить, что этот фонд является инвестиционным, а не благотворительным институтом и не предполагает филантропической помощи, будучи ориентированным на получение материального или социально-экологического результата от капиталовложений⁷⁷.

Рассматривая британскую модель, нельзя не сказать несколько слов о Шотландском опыте управления социальными проектами бизнеса. В Шотландии социальные бизнес-проекты, как и социальное предпринимательство входят в сферу компетенции шотландского правительства⁷⁸. Непосредственным координатором социальных проектов бизнеса выступает Коалиция социального предпринимательства. Её главной задачей выступает реализация шотландской программы «Лучший бизнес – стратегия и план для развития социального предпринимательства», сгенерированной в интеллектуальном центре – Институте социального предпринимательства, университета Хериот-Уотта (Эдинбург), основанном под руководством Деклана Джонса. В свою очередь, функции информационного узла осуществляет организация Senscot, базирующаяся в Эдинбурге, которая осуществляет налаживание информационных связей между спонсорами и реализаторами социальных проектов, распространение передового опыта и повышение эффективности управления социальными проектами⁷⁹. Наконец, важным компонентом организации и координации социальных проектов бизнеса в Шотландии выступают Ассоциация Фондов развития Шотландия и [Ассоциация] «Совместно развиваем Шотландию», осуществляющие финансовую поддержку социальных проектов⁸⁰.

Сегодня в Великобритании наиболее активно продвигается новая форма организации социальных проектов бизнеса – компании интересов сообщества (CIC). По назначению они представляют собой исполнителей самых разных социальных проектов, работа которых осуществляется в интересах местных сообществ, а не владельцев-учредителей. Таким образом, насколько бы не была доходной деятельность компании, реализующей социальные проекты, по закону, на выплату дивидендов и вознаграждений учредителям могут быть затрачены не более 4% от трети прибыли, вырученной за год, либо по результатам проекта.

⁷⁷ См.: Social Investment from ambition to action, Big Society Capital Annual Review 2013. London, Chronicle House, 2013.

⁷⁸ См.: Social Enterprise in Scotland. Онлайн документ: <http://wayback.archive-it.org/3011/20130202122541/http://scotland.gov.uk/News/Releases/2007/03/30151647>

⁷⁹ См.: <http://www.senscot.net/vision.php>

⁸⁰ См.: Social Entrepreneurship Scotland. Social Enterprise Academy, Edinburgh, 2010.

Список литературы:

1. Enterprise for Communities: Report on the public consultation and the government's intentions, HM Treasury, 2003.
2. Freer Spreckley Social Audit – A Management Tool for Co-operative Working. Local Livelihoods, 1981.
3. Gordon Allinson, Paul Braidford, Maxine Houston, Fred Robinson and Ian Stone Business Support For Social Enterprises: Findings from a longitudinal study. Department for Business, Innovation and Skills (BIS). 22 March 2013.
4. Lincoln, A. Welcome address: DTI presentation to Third Annual UK Social Enterprise Research Conference, London South Bank University, 22 June 2006.
5. Outcome Monitoring Proposal - Sustainable Funding Project, submitted to NCVO, 20th March 2005.
6. Ridley-Duff, R. J. Communitarian Perspectives on Social Enterprise // Corporate Governance: An International Review, 2007, 15(2), 382-392.
7. Social Enterprise: a strategy for success. Annual report. Department of Trade and Industry, 2002, p. 8.
8. Social Entrepreneurship Scotland. Social Enterprise Academy, Edinburgh, 2010.
9. Social Investment from ambition to action, Big Society Capital Annual Review 2013. London, Chronicle House, 2013.
10. Strategy for Social Enterprise. London: HM Treasury, 2002.
11. Social Enterprise in Scotland. Онлайн документ: <http://wayback.archive-it.org/3011/20130202122541/http://scotland.gov.uk/News/Releases/2007/03/30151647> (дата обращения 05.02.2015)
12. <http://www.senscot.net/vision.php> (дата обращения 05.02.2015)
13. THE NATIONAL BODY FOR SOCIAL ENTERPRISE. Онлайн документ: <http://www.socialenterprise.org.uk/about/about-us> (дата обращения 05.02.2015)

АССОЦИАЦИЯ ВЫПУСКНИКОВ МИРБИС

ПРИВЕТСТВИЕ ПРЕЗИДЕНТА

Ассоциация выпускников МИРБИС образовалась практически с самого начала существования самой бизнес-школы. В рамках ее деятельности проводилось много интересных мероприятий. Но год назад, благодаря тому, что сформировалась активная креативная команда на базе Центра работы с выпускниками МИРБИС, наша Ассоциация заработала с новой силой. Теперь это шесть разнообразных Центров, где каждый выпускник сможет реализовать свои потребности в бизнес-партнере, мастер-классе, экспертизе проекта, поиске работы, социальной активности или просто поделиться впечатлениями о путешествиях. Мы приглашаем всех желающих участвовать в существующих Центрах и готовы поддерживать новые интересные проекты. Надеюсь на успех коллектива журнала «Вестник МИРБИС» и, в первую очередь, Игоря Бородину – редактора страницы Ассоциации выпускников. Здесь вы всегда сможете найти актуальные статьи и анонсы наших предстоящих мероприятий. Приглашаем всех на Весеннее собрание Ассоциации выпускников, на котором планируется обсуждение программы развития Ассоциации на 2015 год.

До новых встреч в Ассоциации и на страницах журнала!

Президент Ассоциации выпускников
Щеглинский О. Г.

АССОЦИАЦИЯ ВЫПУСКНИКОВ МИРБИС – НОВАЯ ЖИЗНЬ

Бородин И. Г.

Руководитель проекта «Журнал Ассоциации выпускников»

МИРБИС не первый год занимает лидирующие позиции среди ведущих российских бизнес-школ и пользуется заслуженной известностью среди работодателей и делового общества.

Выпускники МИРБИС получают качественное экономическое и бизнес-образование, прошедшее международную и российскую аккредитации. МИРБИС имеет одно из крупнейших в России сообщество выпускников с потенциалом по количеству участников более 30 тысяч человек. Активное участие в жизни Ассоциации и реализации проектов существенно увеличивает круг деловых и дружеских связей.

Сегодня Ассоциация выпускников МИРБИС переживает новое рождение, приобретает организационные формы, формулирует цели и задачи, продолжает реализацию проектов и инициатив совместно с Alma Mater. В Ассоциации определены принципы управления, избран Президент – им стал Щеглинский Олег Георгиевич.



Схема работы Ассоциации и основные направления деятельности.

Организация работы Ассоциации и осуществление коммуникаций с руководством и преподавателями Института координируется Центром работы с выпускниками МИРБИС во главе с Екатериной Викторовной Лисицыной. Основная цель Ассоциации – консолидация усилий всех выпускников института для реализации совместных проектов, удовлетворение профессиональных интересов, поддержка творческих начинаний выпускников.

Мы ставим перед собой следующие основные задачи:

- содействие установлению преемственности поколений выпускников;
- организация взаимодействия между выпускниками;
- сохранение и приумножение традиций МИРБИС;
- укрепление престижа и репутации МИРБИС в российском и международном сообществах, а также в общеобразовательной и деловой среде;
- проведение исследований, направленных на изучение удовлетворенности выпускников полученным в институте образованием;
- содействие проведению встреч выпускников, выставок, круглых столов, научных конференций и тематических мероприятий;
- поддержание и расширение сотрудничества с ассоциациями других вузов;
- представление интересов членов Ассоциации в бизнес-сообществе.

В 2014-2015 гг. при активном содействии и участии Центра по работе с выпускниками были проведены мастер-классы по карьерному развитию и росту, особенностям трудоустройства в современных кризисных условиях. Центр партнёрства МИРБИС проводит ежемесячные мероприятия Клуба путешественников и Деловых быстрых знакомств. Центр ставит перед собой задачу облегчения процесса поиска партнеров среди заинтересованных сторон из числа выпускников и слушателей с необходимыми компетенциями для взаимовыгодного сотрудничества. В рамках партнёрства могут быть реализованы совместные инвестиционные инициативы, найдены и установлены личные контакты, организован обмен опытом не только в бизнесе, но и в сфере отдыха и туризма.

С большим интересом слушатели и выпускники отнеслись к проекту «Открытая аудитория», в котором могут принять участие те, кому есть чем поделиться – результатами своих исследований, историями успеха, ценным практическим опытом с коллегами в сфере экономики, менеджмента, психологии управления, личностном росте и развитии.

Запускается проект по бизнес-экспертизе, предполагающий организацию тематических круглых столов с привлечением экспертов по наиболее актуальным и острым темам, волнующим сегодня бизнес. Проект «История успеха» позволит познакомиться с успешными и известными выпускниками института МИРБИС, сформировать через такие встречи у студентов и слушателей компетенции лидерства и дух предпринимательства, вдохновлять на поиск и достижение своих целей, создавать свои личные истории успеха. И это далеко не все проекты, которые уже инициированы, и работа над которыми продолжается в 2015 году.

В соответствии с принципами открытости и публичности информация о проектах, о планируемых мероприятиях и новостях из жизни Ассоциации будет размещаться на страницах сайта Ассоциации выпускников, информационных ресурсах МИРБИС в общем доступе и в ВК кабинетах, в сети Интернет на страницах Facebook, в журнале «Вестник МИРБИС» и других доступных ресурсах.

Уважаемые коллеги, друзья, слушатели и выпускники, у кого есть желание и возможность, присоединяйтесь к работе Ассоциации выпускников МИРБИС, сейчас самое время принять участие в уже реализуемых проектах и инициировать новые.

БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ – ЭТО ЧАСТЬ ЖИЗНИ, КОТОРАЯ ДАЕТ СИЛЫ

Колганова Е. В.

*Руководитель проекта «Центр благотворительности и
филантропии» Ассоциации выпускников*

МИРБИС сегодня – это больше, чем бизнес-школа, а выпускники МИРБИС – больше, чем предприниматели и управленцы. Именно поэтому в Ассоциации выпускников МИРБИС появилась идея создать **Центр благотворительности и филантропии**, где мы сможем использовать наши навыки, знания, опыт, и просто позитивную и положительную энергию на благо тех, кто в этом так нуждается.

В жизни у каждого на определенном этапе происходит пересмотр ценностей, обретение смысла жизни, измеримого не только в деньгах или названиях должностей. Очень часто это происходит с выпускниками Бизнес-школ. Делая бизнес, хочется изменить мир и сделать его немного добрее и светлее. Если вы на самом деле хотите делать добро, приготовьтесь к тому, что благотворительность станет важной частью вашей жизни. Благотворительность – это часть жизни, которая дает силы.

Центром благотворительности и филантропии было проведено анкетирование среди выпускников Ассоциации МИРБИС и по результатам определились направления деятельности. В настоящее время идет формирование Клубов/проектов в рамках Центра, определяются их лидеры и формируются планы на ближайший год.

В числе основных направлений Центра благотворительности и филантропии:

- организация помощи детям-сиротам, тяжелобольным детям и детям, оказавшимся в сложной жизненной ситуации;
- организация помощи пожилым людям и ветеранам;
- мероприятия по сбору материальных и денежных средств;
- пропаганда здорового образа жизни;
- формирование пула волонтеров и волонтерского движения, оказывающих различную помощь (консалтинг, финансирование, моральная поддержка);
- создание площадки для развития социальных инициатив;
- помощь и поддержка социальных проектов студентов школы.

Центр благотворительности и филантропии стремится выстраивать деятельность в проектах максимально позитивно, и мы уверены, что добрые дела должны совершаться с улыбкой на лице и хорошим настроением. Сопереживание, сопричастность, сочувствие всегда оставались очень важными понятиями. Мы стараемся избегать двойных стандартов и быть искренними в том, что делаем. Важно сделать так, чтобы у каждого, независимо от его материального положения и возраста, была возможность помочь. При этом абсолютно не важно, много или мало времени на это уходит, важно непосредственное желание и участие.

Мы точно знаем, что вместе мы сможем помочь! Присоединяйтесь!

Если у Вас есть идеи и предложения или Вы хотите присоединиться к мероприятиям Центра благотворительности и филантропии, обращайтесь к Елене Колгановой по адресу lena-kev@mail.ru, тел. 8-903-776-44-64