

**САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ**



Факультет менеджмента

**ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА
В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ
ИНФОРМАЦИОННОГО
ПРОСТРАНСТВА**

**Сборник докладов
Международной научно-практической
конференции**

**Санкт-Петербург
2012**

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ

Факультет менеджмента

**ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА
В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ
ИНФОРМАЦИОННОГО
ПРОСТРАНСТВА**

Сборник докладов
Международной научно-практической
конференции

Санкт-Петербург
2012

ББК 65.9(2)-5
УДК 338.2
П 78

Редакционная коллегия:

В. О. Бахарев — д. э. н., профессор, декан факультета менеджмента СПбУУиЭ

Н. П. Голубецкая — д. э. н., профессор, заведующая кафедрой менеджмента СПбУУиЭ

Т. В. Чиркова — к. э. н., доцент кафедры менеджмента СПбУУиЭ

Проблемы менеджмента в условиях глобализации информационного пространства: сборник докладов Международной научно-практической конференции. — СПб.: Издательство Санкт-Петербургский университет управления и экономики, 2012. — 216 с.: ил.

ISBN 978-5-94047-290-2

27 апреля 2012 г. в СПбУУиЭ проходила очередная международная научно-практическая конференция, посвященная проблемам менеджмента в условиях глобализации информационного пространства.

В сборнике докладов представлены результаты научно-исследовательской деятельности преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов Санкт-Петербургского университета управления и экономики, Санкт-Петербургского инженерно-экономического университета, Санкт-Петербургского филиала Российской таможенной академии им. В. П. Бобкова, Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Таврического национального университета им. В. И. Вернадского, НИУ ВШЭ — Пермь, Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова, Санкт-Петербургского университета ГПС МЧС России, Барановичского государственного университета, Государственной полярной академии.

© Коллектив
авторов, 2012
© СПбУУиЭ, 2012

ISBN 978-5-94047-290-2

Глобализация представляет собой социальный процесс, в ходе которого стираются географические границы социальных и культурных систем, процесс превращения мира в единое целое. Суть глобализации — открытость границ для торговых и финансовых потоков. Приверженцы глобализации видят основное ее преимущество в усилении плодотворной конкуренции, не ограниченной протекционистскими рамками в условиях глобального разделения труда.

По мере совершенствования управления обществом возрастает необходимость знания об объектах управления, будь это социальные группы, слои населения, социальные организации, территориальные общности или подсистемы общества — экономическая, социальная, политическая, социокультурная. В этих условиях и субъект, и объект управления нуждаются в достоверной и полной информации о функционировании общества, его основных подсистем, организаций и групп. Социологические исследования показывают, что руководители и менеджеры редко и не в полной мере используют доступную информацию, несмотря на приписываемую ей первостепенную роль в процессах управления.

Развитие глобализации и укрупнение транснациональных корпораций приводит к изменению в способах, методах и приемах управления ими, к переходу от классического менеджмента к понятию системный менеджмент.

В крупных корпорациях функции менеджмента систематизированы, разделены между подразделениями и зачастую территориально разрознены. Роль среднего и низшего звена управления сводится лишь к промежуточному контролю выполнения установленных высшим руководством планов. Само содержание функций менеджмента значительно изменилось. Например, функция мотивации приобрела вид морально-психологического давления на сотрудников. Зачастую происходит скрытая подмена личных интересов работников корпоративными. Однако в большинстве случаев личные интересы не совпадают, а иногда даже противопоставлены интересам корпораций. Это негативно сказывается на психическом здоровье людей и моральном климате в коллективе. Функция контроля в крупных предприятиях разделена по уровням и подразделениям, однако реальный кон-

троль осуществляется не менеджерами, а так называемыми «корпоративными принципами» — установленным порядком работы, взаимоотношений, поведения. То есть работники подчиняются неким установленным принципам, а не влиянию менеджеров. Реальным контролем в глобализированной организации не обладает даже высшее руководство, поскольку даже оно не может изменить существующие традиционные цели и принципы работы организации. Единственным преимуществом высшего руководства является неограниченный доступ к внутренней информации и возможность мониторинга всего бизнес процесса.

Только дальнейшее развитие менеджмента как науки управления сможет открыть в будущем новые, более совершенные принципы, методы и способы управления социумами и глобальными объединениями.

Агапитова Н. Н.
*к. э. н., доцент кафедры менеджмента
Санкт-Петербургского университета управления и экономики*

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ АКТИВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Управление активами предприятия представляет собой систему принципов и методов принятия управленческих решений, связанных с формированием и использованием активов в различных видах деятельности, а также организацией их оборота.

Эффективный механизм управления активами позволяет в полном объеме реализовать стоящие перед предприятием цели и задачи, способствует результативному осуществлению функций этого управления.

В целях эффективного управления активы предприятия принято делить на профильные и непрофильные. Профильность активов определяется в зависимости от понимания собственником целей и задач своей деятельности.

Выделение непрофильных активов часто происходит при реорганизации основного бизнеса, изменении технологического регламента, утверждении новой стратегии использования активов. В основе реструктуризации всегда лежит идея экономической целесообразности. Если актив отвлекает слишком много ресурсов, генерирует убытки, не вписывается в общий производственный цикл, то такой актив следует считать непрофильным.

Большое разнообразие непрофильных активов, а также специфика производственно-финансовой деятельности каждого конкретного предприятия не позволяет унифицировать порядок управления этими активами: он зависит от тех задач, которые поставлены перед менеджментом.

Основное неудобство управления непрофильными активами заключается в том, что чаще всего как менеджерам, так и отдельным работникам предприятия необходимы дополнительные знания и умения, что влечет за собой увеличение затрат, связанных с использованием этих активов. Именно поэтому в управлении

непрофильными активами широко практикуются привлечение сторонних специалистов и аутсорсинг.

Как одно из мероприятий реструктуризации, аутсорсинг является, прежде всего, мероприятием стратегическим. С этой точки зрения нельзя отнести к аутсорсингу обычные, краткосрочные поручения на выполнение услуг внешним контрагентам предприятия. Аутсорсинг вызывает перестройку всей системы и создание постоянных партнерских взаимоотношений.

С понятием аутсорсинга тесно связано понятие инсорсинга. Инсорсинг по своей сути противоположен аутсорсингу и основывается на включении в организационную структуру предприятия функций, выполняемых ранее другими хозяйственными субъектами.

В управлении коммерческой деятельностью предприятия необходимо грамотное сочетание аутсорсинга и инсорсинга, причем при сложной разрастающейся структуре и одновременном динамизме внешней среды акцент должен делаться именно на аутсорсинговые мероприятия.

Стратегия и тактика эффективного управления активами предприятия обязательно включают в себя разработку политики управления оборотным капиталом, посредством определения оптимальной величины оборотного капитала по видам оборотных средств, способов финансирования текущих потребностей и способов обеспечения эффективности использования оборотных средств [4].

Политика управления оборотным капиталом значительно отличается по отраслям и видам деятельности, может принимать различные формы. Поэтому применительно к каждому предприятию должна создаваться своя уникальная система управления оборотным капиталом исходя из мирового и отечественного опыта, а также с учетом особенностей производства.

В заключении необходимо отметить, что правильно разработанная и эффективная система управления активами предприятия создает определенные предпосылки для высоких темпов развития предприятия, достижения запланированных финансовых результатов и роста его рыночной стоимости.

Литература

1. *Бланк И. А.* Основы финансового менеджмента. М., 2001.
2. *Бобылева А. З.* Финансовое оздоровление фирмы: теория и практика: учебное пособие. М., 2004. 256 с.

3. Непрофильные активы // Управление компанией. 2006. № 11.

4. *Магера Л.* БезЗАПАСное производство // Управление компанией. 2005. № 1.

Амельченко Е. Н.

к. э. н., доцент кафедры экономики предприятия и предпринимательства Санкт-Петербургского университета управления и экономики

Куприн А. А.

к. э. н., доцент кафедры управления и экономики Сосновоборского филиала РАНХиГС при Президенте РФ

СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД В УПРАВЛЕНИИ И ПОИСКЕ ИНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗАТЕЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Современный период развития исследований по проблеме управления экономической безопасности организаций (предприятий) можно охарактеризовать как период становления относительно нового направления экономической теории — теории безопасного функционирования хозяйственных систем.

Рассмотрение понятия и методологии эффективности управления организации и влияние на эффективность функционирования и экономическую безопасность, предполагает необходимость рассмотреть это в нескольких направлениях, которые не только создают потребность в существовании управления экономической безопасности организации как таковой, но и выделение финансового и антикризисного управления в частности и как особой деятельности организации (предприятия).

Первое направление — это смена общепринятой модели развития для всех хозяйствующих субъектов, что во многом продиктовано возросшим статусом инновационной деятельности, выход организаций на новые рынки с новым продуктом, что составляет успешность развития любой компании в области стратегического управления.

В связи с этим в практике управления американскими и европейскими корпорациями уже появились и широко использу-

ются такие понятия, как жизненный цикл продукции, дифференциация деятельности компании, динамическое конкурентное преимущество. В последних специализированных обзорах ведущие специалисты в области управления говорят о том, что основными факторами конкурентоспособности становятся умение компании быстро выходить на новые рынки, восприимчивость к инновациям и возможность быстрой подготовки и переподготовки персонала.

Парадигма новой управленческой реальности, что является не только вторым направлением эффективности функционирования и экономической безопасности (технологические платформы и закрывающие технологии), но для управленца означает потребность в разработке многоходовых и многоуровневых комбинаций:

- развертывание исследовательских проектов;
- разработка сбыта и производственной инфраструктуры, приобретение недостающих ресурсов;
- выстраивание внутренних бизнес-процессов организации в единую систематичную стратегию.

И третье направление — это попытка применения системной логики к анализу такого рода объектов, как управления экономической безопасности организации, ее стратегия, введение наряду с традиционными категориями системного анализа (элементы, связи, целостность), таких категорий как процесс, механизм, адаптивность и конструкция в системе экономической безопасности организации.

Успешная защита организации от угроз безопасности зависит от системного подхода к проблеме, предполагающего участие различных служб в целях раннего предупреждения опасности, контроля ситуации. Слагаемыми системы безопасности организации являются: анализ и оценка угроз, планирование мер по локализации угроз, осуществление мер по противодействию угрозам. А учитывая спектр возможных угроз экономической безопасности организации, защите подлежат все виды ресурсов, привлекаемых для достижения экономических и социальных целей организации, выделяя направления:

- физическая безопасность объектов предпринимательской деятельности (здания, сооружения, машины, механизмы, товарные запасы, сырье, финансовые ресурсы и др.);
- информационная безопасность, защита информационных сетей, ресурсов, программных средств, а также объектов ин-

теллеktуальной собственности и иных нематериальных активов, включая имущественные интересы участников предпринимательской деятельности;

- юридическая безопасность, под которой понимается грамотное и корректное оформление прав, порядка и условий осуществления деятельности (устава, регистрационных документов, прав собственности на имущество, патентов, лицензий, арендных и контрагентских договоров, соглашений, бухгалтерской документации и др.);
- безопасность персонала, технику безопасности, личную безопасность предпринимателя, топ-менеджмента, безопасность деловых отношений.

Для формулирования критериев экономической безопасности организации необходимо сформулировать концепцию безопасности, основные параметры безопасной работы, определить круг мероприятий, обеспечивающих реализацию концепции.

Критерии экономической безопасности могут быть конкретизированы в виде групп показателей. Достаточно известны показатели, характеризующие результаты хозяйственной деятельности организации, ее платежеспособности и финансовой устойчивости. Как правило, здесь используются стандартные методики, используемые в процессе анализа финансовой и хозяйственной деятельности организации, в том числе показатели оперативного учета.

Вторую группу составляют показатели кадровой статистики, учета и отчетности по труду и заработной плате персонала. Нетрудно представить, например, что высокий уровень текучести работников и низкая заработная плата вряд ли свидетельствуют об экономической стабильности организации. Так, уровень текучести, превышающий 10%, с достаточной степенью вероятности указывает на существование серьезных проблем, возникших по вине менеджмента организации.

Третью группу составляют социальные показатели, характеризующие уровень социального развития организации, состояние социально-психологического климата в коллективе. К их числу относятся демографические показатели, профессионально-квалификационные параметры персонала. Наверное, необходимо назвать еще показатели технико-технологического характера, показатели, характеризующие состав, структуру и техническое состояние оборудования, не рассматриваемые в числе показателей экономической безопасности.

На сегодняшний день важнейшая задача, стоящая перед организацией и определяющая уровень ее экономической безопасности, заключается в выявлении всего спектра угроз. Анализ возможных угроз по каждому из объектов защиты организации на практике начинают с фиксации состояния этого объекта, обеспечивающего его нормальное функционирование. Естественно, любое отклонение от этого состояния может расцениваться как возможная угроза в настоящем или будущем. Например, иностранные компании, работающие в условиях контрактно-договорной экономики, строго регламентируют нормы прибыли на вложенный капитал: минимальную норму прибыли планируют на уровне 6–7%; на капитальные вложения, направленные на обновление основных производственных фондов, — 12%; экономию издержек производства — 15%; рисковые технологии — 25%, что позволяет им качественно менять форму ответственности и в первую очередь за принимаемые решения.

Все сказанное заставляет подвергнуть ревизии сложившиеся принципы и методы управления предприятием, определить новые приоритеты, т. е. усиление экономической обоснованности принимаемых решений, повышение уровня надежности, максимально рентабельное использование всех видов ресурсов: финансовых, материальных и трудовых. Инструментом в реализации этого подхода является широкое использование современных экономико-математических методов, позволяющих активно вмешиваться в процесс реализации производственной программы на каждом шаге хода ее выполнения, что существенно изменяет содержание функций управления организации (предприятия).

Конечно, современные модели в основном основаны на сопоставлении динамики статистических показателей финансовой отчетности (анализ ликвидности, деловой активности, платежеспособности, обеспеченности собственными средствами, маневренности, финансовой независимости; показатели фондоотдачи, оборачиваемости текущих активов, соотношение дебиторской и кредиторской задолженности, рентабельность активов, структура и эффективность капитала и другие). И в этом случае оценка экономического состояния предприятия, отсутствия угрозы банкротства является необходимым, но не достаточным условием оценки его экономической безопасности. Здесь должна идти речь об устойчивом экономическом развитии организации (предприятия) на длительную перспективу, упреждающем про-

явление факторов риска во всех направлениях производственно-реализационной его деятельности. В этом случае под экономической безопасностью следует понимать гармонизацию производственных, маркетинговых и воспроизводственных процессов в работе организации (предприятия), когда вероятность нежелательного его экономического положения, оцениваемого пределами колебания регламентированных параметров, не превышает заданного уровня.

При таком подходе планирование, как одна из классических функций менеджмента, выдвигается в ряд важнейших институционных задач управления, нуждающейся в создании концепции ориентированной на обеспечение релевантной информации. Однако получение такой информации в настоящее время весьма затруднительно, что решение проблемы оценки экономической безопасности организации (предприятия) делает трудноосуществимым и даже невозможным из-за слишком бедного методического обеспечения. И к первоочередным задачам, требующим своего решения для разработки методологии оценки экономической безопасности предприятия, следует отнести:

- классификацию факторов производственного, коммерческого и финансового рисков, которые имеют специфические особенности применительно к предприятиям различной формы собственности и отрасли экономики;
- разработку методов прогнозирования продолжительности работы организации (предприятия) с устойчивыми экономическими показателями;
- обоснование критериев оценки экономической безопасности предприятия;
- установление причин проявления факторов риска и законов распределения последствий их влияния;
- разработку мер защиты от проявления факторов риска.

Значит и решение существующей проблемы состоит не только в разработке номенклатуры факторов риска, но и в обоснование методологии оценки их значимости, поиске интегрального показателя экономической безопасности организации (предприятия), но тут мнения экономистов разделились на две противоположные стороны: от признающих актуальность этой проблемы до категории отрицающих необходимость поиска ее решения.

Гетманова Г. В.

*к. э. н., профессор кафедры менеджмента
Санкт-Петербургского университета управления и экономики*

НОВЫЕ ФОРМЫ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА В ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Быстрое развитие информационных технологий за последние 15–20 лет привело к появлению новых организационных форм и союзов, которые базируются не на участие в капитале и даже не на долгосрочных договорах о совместной деятельности. Главное, что их объединяет — знание о производственных и интеллектуальных возможностях друг друга и опыт совместной работы. Организационные формы такого типа еще не приобрели общепризнанного обозначения. Наиболее часто употребляемые термины: «оболочечные» и «виртуальные» структуры, между которыми некоторые авторы ставят знак равенства. На наш взгляд, это достаточно близкие формы интеграции организаций, отражающие общую информатизацию бизнеса. Но, на наш взгляд, это две последовательные ступени одного процесса.

Оболочечные или пустотелые структуры (*hollow firms*) — это компании, в которых часть бизнес-функций (прежде всего производство) передана на контрактной основе сторонним подрядчикам. Оболочечная фирма берет на себя транзакционные издержки, адаптирует производственную компанию к рынку. В основе оболочечной структуры лежит следующая идея. Компания получает возможность сфокусировать усилия на том, что «умеет» лучше всего, а выполнение остальных необходимых функций поручает фирмам, обладающим соответствующими компетенциями. За счет этого компания добивается более высоких результатов деятельности с использованием меньшего объема ресурсов. Подобный подход позволяет получать прибыль без крупных вложений в предприятия, оборудование или торговые помещения.

Ответить на вопрос «что есть организация?» в отношении оболочечной структуры в традиционных терминах непросто. Например, компания может отказаться от исполнения собственными такими дорогостоящих сервисных функций как обучение, юридическое обслуживание или инженерное обеспечение, и заключить контракты на их выполнение другими специализированными организациями.

Такую структуру можно изобразить в виде узла, или центра, окруженного сетью сторонних специалистов (рис. 1). Бухгалтерский учет, дистрибуция, проектирование, производство и другие функции поручаются сторонним организациям. Между ними и центральным офисом устанавливаются электронные связи. Скоростной обмен информацией позволяет разрозненным поставщикам производителям и т. д. объединяться в единую компанию.



Рис 1. Схема оболочечной структуры

Такие структуры позволяют быстро адаптироваться к меняющимся условиям рынка. За счет разделения функций и глубокой специализации происходит снижение уровня совокупных затрат, развиваются ключевые компетенции. Даже небольшие организации могут использовать таланты и ресурсы всего мира.

Появившиеся в 60-х годах, прежде всего в легкой промышленности (пионером в организации *hollow firms* была компания *Nike*), такие структуры стали преобладать во многих отраслях, производящих потребительские товары: одежда и обувь, парфюмерия и косметика, бытовая техника и многое другое. За прошедшие десятилетия стали очевидны и некоторые недостатки данной структуры. Менеджеры ключевой компании, обладающей узнаваемым брендом, не могут непосредственно контролировать многие виды работ и самих работников. Если заказ не выполняется или выполняется не в срок или некачественно, урегулирование конфликтов с партнерами требует

много времени. Существует риск, связанный не только с работой партнера, но и с его выходом из бизнеса. Приверженность компании и корпоративная культура могут быть слабыми, что порождает такое широко распространенное явление как контрафакт, значительную долю которого производит именно официальный производитель, имеющий договор с компанией-брокером, но выпускающей продукции больше, чем установлено договором.

Недостатки оболочечных структур связаны также с их ориентацией на текущую конъюнктуру. При смене конъюнктуры оболочечная фирма тут же меняет профиль деятельности. Традиционная же компания, например, вертикально интегрированная, может в течение долгого времени субсидировать менее прибыльное производство в ожидании перемен на рынке. В долгосрочной перспективе оболочечная фирма может проиграть.

Виртуальные организации представляют собой временную сеть компаний, которые оперативно объединяются для использования быстро меняющихся возможностей рынка.

Используемый термин «виртуальная» не имеет отношения к «виртуальной реальности», а происходит от словосочетания «виртуальная память», которое используется для описания способа организации памяти компьютера, при котором она представляется больше, чем есть на самом деле. Партнерство в таких компаниях основано обычно на электронных контактах, чтобы ускорить процессы и избежать участия юристов.

Можно ли мы считать, что мы имеем дело с принципиально новым явлением, или нет? Виртуальный бизнес — это система электронной обработки платежей, радикально ускоряющая финансовые транзакции, или любой вид доходной деятельности, тем или иным образом связанной с информационными технологиями, в том числе и с Интернетом. Но в таком случае нов размах, но не принцип. Поэтому и можно сделать вывод, что оболочечные компании 60-х годов и виртуальные 90-х — это звенья одной цепи. Разница заключается в том, что бизнесом становится сам обмен информацией, а процессы материального производства, выступают не как основные, а как обслуживающие.

Р. Дафт [1] отмечает такие основные особенности виртуальных организаций как:

1. *Базирование на электронных технологиях.* Информационные сети позволяют компаниям и предпринимателям, разделенным огромными расстояниями, устанавливать связи и работать сооб-

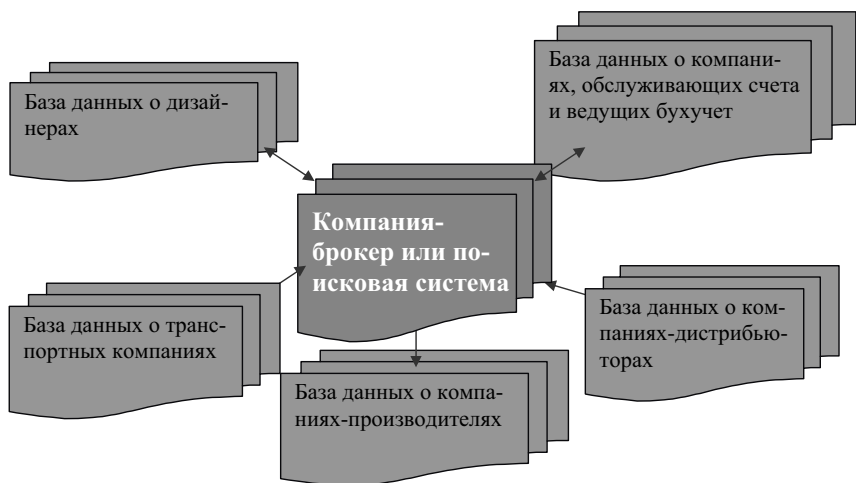


Рис 2. Схема виртуальной структуры

ща. Партнерство основано на электронных контактах, чтобы избежать участия юристов и ускорить процессы.

2. Партнерство носит *непостоянный и неформальный характер* и нацелено на реализацию возможностей. Партнеры расстаются, когда потребность в сотрудничестве заканчивается.

3. *Отсутствие границ.* При тесном сотрудничестве между конкурентами, поставщиками и клиентами, трудно определить, где заканчивается одна компания и начинается другая.

4. *Доверие.* Эти отношения ставят компании в большую зависимость друг от друга, чем раньше.

5. *Совершенство.* Поскольку каждый партнер привносит в союз свою «основную компетенцию», все этапы работ выполняются на высоком уровне.

Существенно отличается практика управления персоналом виртуальных компаний — постоянный состав персонала фирмы сжимается до минимального количества. Зато большое количество нужных специалистов держится за штатом, в картотеке. При необходимости они могут быть привлечены на конкретные заказы в нужном числе. Однако, после выполнения заказа они снова «уходят» за пределы организации. Последняя может таким образом увеличиваться до неограниченных размеров или ужиматься до нескольких сотрудников, не прибегая к увольнениям и затратам на постоянные рабочие места.

Если говорить о России, то ситуация с развитием виртуально-го бизнеса характеризуется следующими признаками:

- Россия запаздывает по сравнению с Западом, уже прошедшим точку бурного роста;
- в России очень мало потребителей (отсутствие их «критической массы») — потенциальных покупателей, имеющих доступ к Интернету и готовых совершать в нем покупки;
- основное направление — информационное обслуживание бизнеса и взаимодействия корпораций. Соотношение сделок B2C — 10%, B2B — 90%.

Классы технологий виртуальных организаций:

- технологии коммуникаций. Сектора электронной экономики составляют, во-первых, «чистые» интернет-компании (*Rambler, RBC, Yandex* и т. д.). Бизнес-модель этих организаций — рост капитализации, основанный исключительно на привлечении большого числа пользователей бесплатных сервисов. Основным источником дохода — интернет-реклама. Практически все компании этого сектора убыточны. Еще один сегмент электронных коммуникаций — B2B-решения. Этот сегмент характеризуется следующими чертами:
 - интерес к B2B-решениям растет. В перспективе — приход обычного бизнеса в Интернет, создание гибридных моделей, сочетающих традиционный и электронный сервис;
 - имеется около 50 развитых бизнес-сообществ в лесной, химической, компьютерной, металлургической и других отраслях (*ChemForum, eMetex, eMatrix* и др.), создавших свои электронные биржи;
 - интернет-системы крупных российских компаний предназначены для взаимодействия с поставщиками;
 - крупный бизнес стремится иметь свою площадку, а не коллективные системы, и полностью ее контролировать;
 - коллективные системы предлагают малому бизнесу недорогие и качественные инструменты электронной экономики;
- технологии хранения информации — базы или архивы данных — капитал многих фирм, иногда — единственный капитал;
- технологии мониторинга и сканирования — исследование среды, в которой функционирует организация с целью сбора и оценки информации. В целях безопасности — камеры

наблюдения, электронные точки продаж, являющиеся «контуrom обратной связи» и т. д. Эти технологии играют ключевую роль в сборе информации компаний о самих себе, позволяя им исследовать собственные действия и узнавать об ошибках;

- технологии доставки услуг. Электронные торговцы — следующий сегмент электронной экономики. Их преимущества очевидны: сокращение накладных расходов продавца, простота для покупателя. В этом сегменте наблюдается жесткая конкуренция, появление посреднических магазинов;
- технологии дизайна — тестирование и анализ разработок нового продукта в виртуальном пространстве до построения реального прототипа;
- аналитические технологии — анализ набора данных и предоставление информации в каталогизированном виде. Звено между набором данных и реальной информацией.

В отличие от традиционных слияний и поглощений партнеры в виртуальных организациях делят издержки, объединяют производственные навыки и доступ к международным рынкам. Каждый партнер вносит в организацию лучшее из того, чем он располагает.

Таким образом, возникновение и развитие электронной экономики является объективным процессом. Сложилась принципиально новая среда функционирования бизнеса, которая требует от менеджеров специфических знаний и усилий.

Литература

1. *Дафт Р.* Теория организации / пер. с англ. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. 736 с.
2. *Мицберг Г.* Структура в кулаке. Создание эффективной организации / пер. с англ. СПб.: Питер, 2004. 512 с.
3. 7 нот менеджмента. Настольная книга руководителя / под ред. В. В. Кондратьева. 7-е изд. М.: Эксмо, 2008. 976 с.
4. *Уорнер М., Витдень М.* Виртуальные организации. Новые формы ведения бизнеса в XXI в. / пер. с англ. М.: Хорошая книга, 2005. 324 с.

Голубецкая Н. П.

*д. э. н., профессор, зав. кафедрой менеджмента
Санкт-Петербургского университета управления и экономики*

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Решение задачи перехода к инновационному типу развития регионов Северо-Запада России требуется обеспечить в достаточно сжатые сроки, так как экономика российских регионов подошла к рубежу, за которым инновационный путь превращается в критически необходимое условие экономического развития с учетом существующей институциональной среды.

Системный взгляд на проблемы инновационного развития позволил выявить, что институциональное несовершенство государственного регулирования инновационной деятельности в российских регионах, прежде всего, выражается в отсутствии концептуальных подходов к оптимизации регионального инновационного развития и ослаблении роли государства при решении ключевых вопросов в этой сфере. Наличие комплекса обеспечивающих инновационную деятельность институтов также необходимо, как благоприятная экономическая среда для инноваций. Стратегия инновационного развития должна получить институциональное содержание. Она должна быть разработана и оформлена как постоянно действующий институт управления социально-экономическим и инновационным развитием страны и ее регионов.

Экономика в настоящее время демонстрирует сложную, неустойчивую динамику, характеризуется возрастанием неопределенности и рисков. Это отчетливо проявилось на фоне мирового финансово-экономического кризиса. Национальные экономики в условиях кризиса теряют привычные экономические параметры, ускоряют темпы своих изменений в общем потоке негативных глобальных трансформаций, что свидетельствует о разрушении прежнего экономического порядка, о нарастании конфликтности и неустойчивости социально-экономических процессов.

В этом контексте значительный теоретический и практический интерес представляет использование в экономике принципов синергетики, которая раскрывает фундаментальные основы

порядка в природных и социально-экономических образованиях, общие принципы эволюции и самоорганизации сложных неравновесных систем. Российские регионы представляют собой именно такой класс систем с множеством положительных и отрицательных обратных связей, разными темпами развития подсистем, циркуляцией больших потоков материальных, финансовых, энергетических и информационных ресурсов. В них протекают нелинейные процессы, характеризующиеся разной интенсивностью, повторяемостью и скоростью, возникают многочисленные критические режимы функционирования, которые и определяют сложную динамику развития региона. В настоящем исследовании мы ставим задачу применения синергетического подхода, раскрывающего закономерности самоорганизации сложных нелинейных систем, для решения проблем управления развитием инновационной деятельности в регионах.

Важнейшим элементом стратегии управления инновационным развитием региона является формирование региональной инновационной системы, которая в составе более масштабной системы — национальной инновационной системы — должна стать институциональной базой для развития инновационной экономики и основой обеспечения ее конкурентоспособности.

Задача построения таких систем крайне сложна для практической реализации в условиях России, поскольку для ее решения необходимы, во-первых, новые методологические основания, о которых упоминалось ранее, учитывающие противоречивость и неоднозначность современных процессов, во-вторых, уже на этапе построения региональных инновационных систем необходимо внедрять организационные инновации, формирующие стратегические факторы успеха, такие, как системы управления знаниями, управление цепочками создания потребительской ценности в инновационных продуктах и услугах, партнерство с потребителями инновационной продукции и т. п.

Анализ мирового опыта создания и развития инновационных систем в США, Японии, странах ЕС, Китае, Южной Корее показал, что главной целью создания инновационных систем является мотивация субъектов инновационной деятельности, увеличение спроса и предложения конкурентоспособных разработок, причем не только технологических, но прежде всего маркетинговых и организационных. В России инновационный процесс реально не осуществляется потому, что не мотивированы основные субъекты

инновационной деятельности — производители инновационных товаров и услуг. Удельный вес инновационно активных организаций в России составляет только 9,3%. Это означает, что девять из десяти российских предприятий обходятся в своей деятельности без нововведений. Для сравнения: в странах Запада удельный вес инновационно активных организаций составляет не менее трети всех предприятий промышленности.

Ключевой проблемой производителей инновационных продуктов и услуг является недостаток финансирования. При этом основным источником финансирования инновационной деятельности являются собственные средства предприятий. Особенно остро проблема финансирования инновационной деятельности стоит перед малыми предприятиями, испытывающими недостаток собственных финансовых средств для реализации инновационных проектов.

Региональные инновационные системы рассматриваются в этом случае как системообразующее звено национальной инновационной системы, в рамках которого при создании необходимых условий может быть реализован имеющийся потенциал регионов.

Формирование региональной инновационной системы и создание в ее рамках эффективной региональной системы передачи технологий должно стать важнейшей составной частью стратегии управления инновационным развитием региона. Многие российские регионы сегодня не имеют полноценных инновационных систем, более того, в них даже отсутствуют необходимые организационные условия, способствующие их формированию. Пока не сложилось четкое понимание разделения функций между федеральной и региональной властями относительно совместного стратегического развития региональной и национальной инновационных систем.

Функционально региональные инновационные системы представляет собой систему трансформации знаний в наукоемкие производства и высокотехнологичные продукты и услуги. Формирование таких систем направлено на создание интеллектуальных центров, важнейшая функция которых состоит в создании и распространении новых знаний и методов их эффективного использования. В основе формирования инновационной системы региона лежат объективные предпосылки: наличие основных факторов производства, уровень развития инфраструктуры, уровень образования населения, степень открыто-

сти экономики и т. д. Исходя из этого, инновационные системы различных регионов существенно отличаются друг от друга, что проявляется в выборе приоритетов и задач инновационного развития, механизмов взаимодействия частного и государственного сектора, в соотношении фундаментальных и прикладных исследований, динамике развития и отраслевой структуре инновационной деятельности.

Загороднова Е. П.
*преподаватель кафедры стратегического менеджмента
НИУ ВШЭ – Пермь*

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Современное развитие общества, сопровождающееся усилением рыночных отношений, характеризуется активным ростом сферы услуг. Сегодня на рынке телекоммуникаций функционирует огромное количество организаций, предоставляющих широкий спектр услуг связи, что в свою очередь приводит к усилению конкуренции в данной сфере и значимости проблемы повышения конкурентоспособности предоставляемых телекоммуникационными организациями услуг связи.

Телекоммуникационная услуга, в рамках данной работы — это «продукт деятельности оператора по приему, передаче, обработке сигналов и других видов информации через сети телекоммуникаций» [1, с. 56].

Оператор — физическое или юридическое лицо, имеющее право на предоставление телекоммуникационных услуг на основе выданной ему лицензии. Другими словами, это поставщик телекоммуникационных услуг [там же].

Под конкурентоспособностью телекоммуникационной услуги будет пониматься характеристика услуги связи, сформированная на основе оценки потребителями уровня ее привлекательности и отражающая ее отличие от услуг, являющихся конкурентами, по степени соответствия конкретной потребности и по затратам на ее удовлетворение на рынке телекоммуникационных услуг.

Конкурентоспособность услуг формируется на основе совокупности внешних и внутренних детерминант. Тем не менее, в научных исследованиях до сих пор не сформирован единый список факторов, входящих в обе группы. Сфера предоставления телекоммуникационных услуг не является исключением. С учетом специфики деятельности телекоммуникационных организаций к внешним факторам следует отнести: уровень платежеспособности и лояльности потребителей услуг связи, качество работы поставщиков, деятельность конкурентов, взаимодействие с государственными органами, средства массовой информации, социальный фактор (имидж, репутация и известность бренда в обществе), инфраструктура рынка. Внутренние детерминанты конкурентоспособности услуг связи включают менеджмент организации, ее финансовое состояние, человеческие ресурсы, маркетинг, инновационную деятельность организации, а также качество предоставляемых услуг связи и их стоимость.

Исследование российских телекоммуникационных компаний позволило заключить, что в условиях мирового финансового и экономического кризиса ключевым фактором конкурентоспособности услуг связи являлась конкурентная стоимость услуг (50% респондентов поставили данный фактор на первое место). На втором месте находилась известность бренда и на третьем месте такие факторы, как инновации, существующие резервы повышения эффективности и качество предоставляемых услуг [6]. На сегодняшний день ситуация изменилась. На первое место по значимости выходят такие факторы конкурентоспособности телекоммуникационных услуг, как качество предоставляемых услуг, их стоимость и управление, которое включает в себя результативность менеджмента на всех организационных уровнях, качество маркетинга, управление финансами организации, а также управление персоналом. Данные составляющие являются ключевыми элементами при формировании конкурентоспособности телекоммуникационных услуг, так как оказывают значительное влияние на уровень удовлетворенности потребителей и могут быть оценены ими объективно. В свою очередь, внутренние факторы конкурентоспособности услуг связи неразрывно связаны с управлением инновационной деятельностью, так как совершенствование деятельности организации возможно лишь на основе различных нововведений. В связи с этим, качество инновационной деятельности может быть отнесено к ключевым факторам конкурентоспособности телекоммуникационных услуг.

Интенсивные изменения политико-правового, экономического, социального характера усиливают непредсказуемость и нестабильность внешней среды. Внедрение новшеств в современной экономике становится ключевым фактором конкурентоспособности телекоммуникационных организаций, что обусловлено, прежде всего, природой рыночных отношений, тотальным стремлением избежать кризиса и сохранить устойчивую тенденцию к росту. Конкурентоспособность телекоммуникационных организаций определяется их способностью прогнозировать меняющиеся условия внешней среды и адаптироваться к данным изменениям путем внедрения новых технологий, усовершенствования организационных процессов, улучшения качественных характеристик процесса предоставления услуг либо предоставление совершенно нового вида услуг и др. Поиск и реализация нововведений являются залогом успеха и результативности деятельности фирмы в долгосрочной перспективе.

В связи с этим управление инновационной деятельностью в телекоммуникационной организации не должно носить эпизодический характер, а должно осуществляться на основе системного подхода, что предполагает внедрение в деятельность организации системы управления инновационной деятельностью. Под инновационной деятельностью принято понимать комплекс мероприятий, научного, технического, организационного, финансового характера, направленных на осуществление инновационных процессов в организации.

На уровне отдельных компаний система управления инновационной деятельностью определяется совокупностью факторов, влияющих на разработку и распространение новой продукции при наиболее результативном использовании трудовых навыков, компетенций и опыта персонала организации и иных ключевых ресурсов [2]. В данном случае инновационная система организации включает в себя мероприятия по проведению проектно-конструкторских и технологических работ, освоению и внедрению нововведений, работу в научно-исследовательском направлении [5]. Представленное определение не отражает всей сущности инновационной системы, так как учитывает только один объект инновационной деятельности — новый продукт — не беря во внимание инновации в управленческих процессах, в процессах предоставления услуг и их распространении.

В данной работе под системой управления инновационной деятельностью (инновационной системой) будет пониматься инте-

грированная совокупность взаимодействующих элементов, находящихся между собой в определенных отношениях, связях, предназначенной для кооперативного выполнения заранее определенной функции, связанной с разработкой нового товара/услуги или совершенствования характеристик существующих товаров/услуг, на основе более результативного осуществления управленческих процессов.

Основными характеристиками инновационной системы организации являются следующие:

- объединение представителей структурных подразделений организации во главе с ее руководством с целью инициации, разработки и распространения новых видов продукции/услуг, новых рынков сбыта, новых технологий производства/предоставления услуг, инноваций в управленческих процессах;
- система базируется на интеллектуальном капитале организации;
- ключевыми процессами инновационной системы являются планирование, внедрение, оценка, улучшение и непрерывный контроль;
- наличие четко выстроенных взаимосвязей между всеми элементами инновационной системы, подкрепленных налаженной системой коммуникаций;
- инновационная система является частью общей системы функционирования организации.

Более того, инновационная система организации должна учитывать специфику сферы деятельности компании, а также условия внешней среды, в которой функционирует организация.

Система управления инновационной деятельностью предполагает управление тремя взаимосвязанными составляющими этой деятельности: инновационным развитием, инновационным процессом и созданием инновации (табл. 1).

Одним из главных признаков инновационной системы служит ее способность к эволюции, проявляющаяся в стихийном появлении новшеств и последующем появлении их усовершенствованных копий и имитаций. Сложные инновационные системы отличаются ступенчатым механизмом эволюции, при этом время пребывания на каждом этапе развития определяется не только действующим механизмом возникновения и распространения новшеств, но и экономическим окружением, к примеру, динами-

кой издержек, инвестиций, производительностью труда, отдачей от капиталовложений. Другим признаком инновационной системы является склонность к самоорганизации, которая заключается в том, что, отклонившись от состояния равновесия под влиянием внешних факторов, система со временем возвращается в свое равновесное, однако другого технологического, структурного и экономического порядка состояние [3].

Таблица 1

Уровни системы управления инновационной деятельностью в организации [4, с. 79]

Оценка качества управления инновационной деятельностью	Ключевые характеристики эффективного управления инновационной деятельностью
Управление инновационным развитием	<ul style="list-style-type: none"> • Цели инновационного развития ориентированы на достижение целей и стратегии компании. • Инновационная стратегия включает четкую программу достижения целей инновационного развития, реализуема, осуществляется ее систематический мониторинг, контроль и корректировка. • Высшее руководство несет ответственность за результаты инновационной деятельности. • Стимулирование осуществляется на основе достижения показателей эффективности управления инновационной деятельностью. • Финансовые и другие необходимые виды ресурсов доступны для реализации инновационной деятельности. • Компания обеспечивает стимулирование персонала к участию в генерации идей, осуществляет поддержку инициативы и вознаграждает внесение успешных идей и предложений
Управление инновационным процессом	<ul style="list-style-type: none"> • Осуществляется идентификация потребностей в техническом, технологическом и организационном развитии, учитывающая текущие проблемы и стратегические цели. • Персонал участвует в генерации идей. • Процедура исследования, обоснования и отбора (включая экспертизу и критерии формирования инновационного портфеля) инновационных проектов установлена и согласована с инвестиционной политикой.

Оценка качества управления инновационной деятельностью	Ключевые характеристики эффективного управления инновационной деятельностью
	<ul style="list-style-type: none"> • Ресурсы между инновационными проектами распределены в соответствии с их важностью для достижения целей инновационного развития компании. • Осуществляется управление информацией и поддержание информационной базы, интегрированной с базами данных и достаточной для измерения инновационной деятельности
Управление созданием инновации	<ul style="list-style-type: none"> • Цели проектов, требования к их результатам, сроки и ресурсы, необходимые для их реализации определены и доступны. • Для управления проектами применяются эффективные межфункциональные команды. • Ответственность за управление проектом и между членами команды определена и документирована. • Руководители проектных команд несут ответственность за достижение целей инновационных проектов. • Коммуникации между членами команды и между проектными командами эффективны. • Информация о проблемах и статусе инновационного проекта является доступной для проектного офиса

Инновационная система имеет две оси ориентации: на внутреннюю структуру, т. е. взаимодействие внутренних элементов и подсистем, и внешнюю, связанную со стабильностью функционирования во внешней среде.

Инновационную систему, внедренную и действующую в организации, можно описать через пять ключевых составляющих:

- стратегию в виде приоритетных направлений инновационного развития;
- организацию инновационных процессов и закрепление за сотрудниками полномочий и ответственности по разработке, отбору и внедрению инноваций (на предприятии назначается менеджер по управлению инновацион-

ными проектами, создаются центры разработок, аналитической обработки идей и проектов, центр управления проектами на этапе их внедрения);

- распределение ресурсов для обеспечения всех этапов инновационного процесса;
- создание системы мотивации для повышения результативности труда лиц, вовлеченных в инновационные процессы;
- корпоративную культуру, являющуюся продуктом проводимых на предприятии изменений [5].

В силу того, что внедрение инновационных систем на уровне отдельных организаций проводится с целью увеличения рентабельности и повышения конкурентоспособности компании, данный процесс предполагает ряд существенных изменений. К таким изменениям относятся не только создание единого информационного пространства и распространение идеологии перспективности инновационной политики для формирования инновационной корпоративной культуры, но и кадровое обеспечение, а также реализация программы по привлечению инвестиционной привлекательности компании.

Таким образом, ранее было определено, что основой конкурентоспособности телекоммуникационных услуг являются совокупность таких внутренних факторов как цена, управление и качество услуг связи (рис. 1). Указанные составляющие являются многофакторными, и каждая из них рассматривается как сложный самостоятельный объект управления.

В современных условиях осуществление инновационной деятельности также является одним из ключевых факторов повышения конкурентоспособности телекоммуникационных услуг. Тем не менее, проблемы повышения конкурентоспособности и вопросы управления инновационной деятельностью в научной литературе в основном не рассматриваются во взаимосвязи. Автором представлен подход, в котором управление инновационной деятельностью телекоммуникационной организации не должно носить эпизодический характер, в связи с чем в организации должна функционировать система управления инновационной деятельностью, оказывающая влияние на уровень конкурентоспособности телекоммуникационных услуг, через ее основные детерминанты с учетом воздействия факторов внешнего окружения организации.

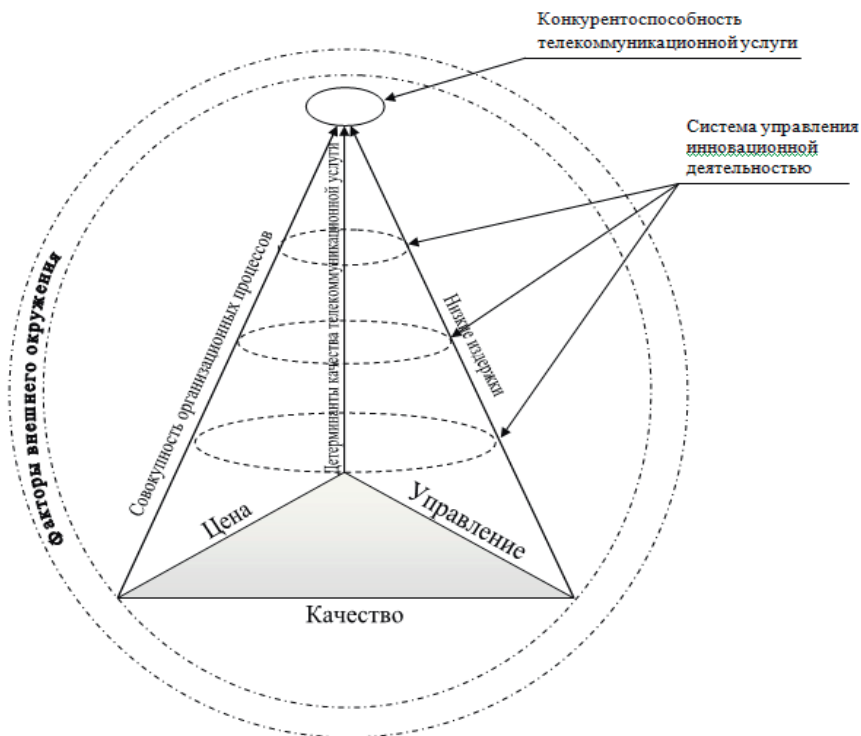


Рис. 1. Место и роль системы управления инновационной деятельностью при формировании конкурентоспособности телекоммуникационных услуг

Инновационная деятельность организации оказывает непосредственное влияние на ключевые факторы конкурентоспособности телекоммуникационных услуг: применение различного рода инноваций в управлении способствует совершенствованию организационных процессов, внедрение инновационных технологий сопровождается снижением уровня издержек и повышением качества предоставляемых услуг. Более того, внедрение инноваций позволяет предоставлять потребителю совершенно новые услуги связи или наделять существующие новыми функциональными характеристиками, что является неотъемлемым требованием в условиях постоянно изменяющихся потребительских предпочтений. Таким образом, система управления инновационной деятельностью неразрывно связана с ключевыми факторами конкурентоспособности услуг связи.

Согласно представленному подходу, система управления инновационной деятельностью встраивается в общую систему управления организацией и функционирует абсолютно на всех уровнях организационной деятельности (рис. 1), что является необходимым условием формирования конкурентоспособности услуг связи.

Инновационно активные телекоммуникационные организации отличаются растущим объемом продаж, повышением уровня качества предоставляемых услуг связи, снижением всех видов издержек за счет, к примеру, экономии энергоресурсов и как следствие высокой конкурентоспособностью услуг связи. По этой причине корпоративные инновационные системы организацией служат ключевым фактором ее развития, а также благосостояния ее работников, требующим согласования всех производственно-технических и организационно-управленческих процессов [2].

К условиям инновационной системы, способствующим максимально эффективному использованию инноваций, относятся: законодательное регулирование всех аспектов инновационной деятельности, финансовая поддержка инноваций на каждом этапе жизненного цикла, информационное обеспечение инновационной деятельности, подготовка кадров по различным аспектам инновационной деятельности, формирование экспертного сообщества, предоставляющего различные услуги в области технологий, просветительская деятельность по формированию инновационно ориентированного общества. Одновременное формирование каждого из данных элементов способствует созданию инновационной окружающей среды, вне которой не инновационная система страны, не инновационная система организации функционировать не смогут.

Литература

1. *Битнер В. И., Попов Г. Н.* Нормирование качества телекоммуникационных услуг. М.: Горячая линия — Телеком, 2004. 567с.
2. *Маховикова Г. А., Ефимова Н. Ф.* Инновационный менеджмент: учебное пособие. М.: Эксмо, 2010. 206 с.
3. *Оголева Л. Н., Радиковский В. М., Сахаровская Т. Н.* Инновационные системы в моделях национальной экономики. М.: ФА, 2005. 156 с.
4. Управление инновационными процессами: учеб. пособие / Самарс. гос. техн. ун-т. Самара, 2009. 153 с.

5. Pichler J. Hann, Pleitner Hans Jobst, Schmidt Karl-Heinz (Hrsg.). Management in KMU: die Führung von Klein- und Mittelunternehmen. 3 Aufl. Bern, Stutgar, Wien, Haupt, 2000.

6. Российские телекоммуникационные компании в период кризиса — исследование КПМГ в России, 2011 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cfin.ru/anticrisis/companies/branch/telecom.shtml?printversion>.

Киченина В. С.

*к. э. н., доцент Санкт-Петербургского филиала
Российской таможенной академии им. В. П. Бобкова*

МЕТОДЫ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ УПРАВЛЕНИЯ

Решение проблем — это важная часть роли управленца. Авторы, писавшие исключительно на эту тему, полностью разделяли мнение, что принятие успешных решений зависит от реализации ключевых этапов системного подхода. В этой статье рассматриваются различные типы проблем как в общих чертах, и с точки зрения различных подходов к их решению, а также этапы решения и использование методик, которые могут дать более высокий результат. Современные авторы также обращают внимание на необходимость создания организационной культуры и климата, благоприятного для решения вопросов инновационного характера, что особенно важно, когда организация подвергается коренным изменениям.

Классификация типов проблем, с которыми обычно сталкиваются люди, по Фрэнсису (Francis, 1990):

Таинственность — необъяснимость отклонения от ожидаемого результата, упор делается на недостаточности объяснения случившегося, неясности причины, из-за которой ожидания не оправдались.

Назначение задания — проблема возникает, когда задание индивидууму выдает другое лицо, когда происходит своего рода соглашение между начальником и подчиненным. Договорные отношения должны быть понятны, ясны, достижимы и согласованны.

Трудность — проблема возникает, когда чего-то сложно достичь из-за незнания как управлять сложившейся ситуацией, или недостатка ресурсов.

Возможность — ситуация, которая обещает потенциальную выгоду.

Головоломка — неясно, какой ответ верный, а какой ошибочный. Чтобы прийти к верному ответу, запутанность и неопределенность должны быть разрешены. Некоторые головоломки могут никогда не разрешиться.

Дилемма — имеются, по крайней мере, два варианта действия, они оба примерно одинаково привлекательны или непривлекательны, и требуется проявить рассудительность, чтобы выбрать из них более верный.

Те или иные этапы в процессе решения в зависимости от типа проблемы становятся приоритетными.

Разница между хорошим и плохим менеджером состоит в том, насколько они способны применять системный подход к решению проблемы. Уилсон (Wilson, 1993) приводит сравнение между различными ранее разработанными моделями решения. Все модели основываются на том, что необходимо идентифицировать и объяснить проблему, используя правое полушарие мозга, чтобы накопить информацию и идеи. Затем наступает фаза более узконаправленного обдумывания для анализа собранных данных и определения направления дальнейших действий. Уилсон заметил, что каждая из культур требует своего количества времени на различных стадиях решения проблем. На Востоке, к примеру в Японии, требуется намного больше времени для генерации творческих идей, чем в западных культурах, где решение приходит гораздо быстрее, но и времени на реализацию идей тратится больше. В большинстве моделей акценты сделаны на следующих ключевых этапах:

1. Анализ проблемы — на этой стадии собирается информация для определения реальности существования проблемы и причин ее возникновения, а также оценивается ее важность.

2. Постановка цели и определение критериев успеха — здесь нужно иметь ясное представление о цели и о том, как и с помощью каких показателей, будет оцениваться успех в ее достижении.

3. Накопление информации — на данном этапе требуется собрать данные и выдвинуть идеи, из которых затем можно будет выбрать варианты и оценить их сравнительную полезность.

4. Принятие решения — после оценки принимается решение в пользу наилучшего направления в деятельности.

5. Реализация, осуществление — планируется все то, что нужно сделать, и выполняется план действий.

6. Рассмотрение достигнутых успехов — дается оценка тому, что прошло хорошо, что менее хорошо, и высказываются замечания на будущее (это исключительно важная стадия, которая часто опускается).

Существуют множество методик успешного решения проблем. Многие из них включают оценку ситуации и анализ важности полученных результатов.

Задаются четыре ключевых вопроса:

1. Почему проблема является важной?
2. Насколько важен результат решения проблемы в сравнении с другими вещами, также требующими внимания?
3. Кто будет участвовать в решении проблемы?
4. С каким реальным давлением и ограничениями придется столкнуться?

Мозговой штурм (brainstorming), метод «рыбий скелет», диаграммы Парето и гистограммы — все это относится к методам накопления информации или анализа.

Технология мозгового штурма была разработана Алексом Осборном (Alex Osborn) в 1950-х гг. с целью стимулировать творческие начинания в генерировании идей. Идея должна излагаться свободно и сразу записываться в таблицу. Люди должны ощущать свободу в действиях и раскрытии идей. Обсуждение не производится до того момента, пока не приступят к этапу оценки этих идей. Технология «рыбий скелет» была разработана Ишикавой (Ishikawa) и широко используется при решении проблем в процессе управления качеством. Эта методика помогает в понимании связи причин и результата. Диаграммы Парето и гистограммы используются для отображения числовой информации о возможных причинах возникновения проблемы. Они названы так в честь итальянского экономиста, который, в частности, установил принцип 80/20 (работы, важность которых составляет для организации 80%, требуют 20% усилий руководства, а работы, важность которых не превышает 20%, требуют 80% усилий. Искусство руководителя — отделять и исполнять важнейшие работы).

Анализ силовых полей — также полезная технология при оценке факторов.

Шаги, которые следует предпринять:

1. Ясное определение желаемого результата.
2. Выявление благоприятных и неблагоприятных действующих сил.

3. Установление путей снижения силы неблагоприятных воздействий или их устранения, определение возможностей для проявления благоприятных факторов.

4. Выбор действий, направленных на достижение желаемых изменений, которые могут быть предприняты.

Методики, рассмотренные выше, могут быть использованы индивидуально, но они более эффективно работают в команде, особенно в тех случаях, где требуется творческое мышление.

Кошелева Т. Н.

*к. э. н., доцент кафедры экономики предприятия
и предпринимательства Санкт-Петербургского
университет управления и экономики*

ФИНАНСОВЫЕ МЕХАНИЗМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОГО ИНФОРМАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА

Финансирование деятельности малого предпринимательства в условиях глобального информационного пространства представляет собой обеспечение необходимыми финансовыми ресурсами в первую очередь в отношении позиционирования субъектов малого предпринимательства в информационном поле интернет-пространства [3]. Объем финансирования определяется на основе запланированных расходов и источников их обеспечения. Финансирование деятельности малого предпринимательства осуществляется из разных источников на разных этапах своего стратегического развития.

В условиях развития рыночных отношений основным элементом финансового механизма становления и развития деятельности малого предпринимательства являются собственные средства предприятий в форме внутрихозяйственных резервов, т. е. прибыль, амортизационные отчисления, денежные накопления и сбережения малого предприятия, средства от страхования своей деятельности, денежные компенсации, получаемые в качестве неустоек и штрафов и т. п. [1]. Часто внутренними источниками выступают средства материнского крупного предприятия, создавшего малого предприятие.

Недостающие средства для развития и информационного позиционирования субъектов малого предпринимательства приходится привлекать либо за счет коммерческого кредита, либо из фондов венчурного капитала, либо из бюджетных источников, либо из средств специальных фондов, либо заимствовать у частных инвесторов, так называемых неформальных инвесторов или «ангелов бизнеса». Некоторые фонды венчурного капитала специализируются в определенных отраслях (например, биотехнологии, информационные технологии). Другие могут участвовать в финансировании малого венчурного инновационного предприятия только на определенной стадии. Еще одним источником привлечения капитала в процессе создания, развития и информационного позиционирования малого предпринимательства являются банки, фондовые биржи и др. [там же].

Для оказания поддержки малым предприятиям, осуществляющим инновационную деятельность, государство в качестве одного из основных инструментов финансового механизма сформировало систему внебюджетных фондов НИОКР, выделяемых на возвратной основе. Но, к сожалению, система внебюджетных фондов НИОКР не подразумевает выделение средств на позиционирование субъектов малого предпринимательства в информационном поле интернет-пространства, что крайне необходимо в современных условиях. Эти фонды имеют дело, в основном, с проектами, представляемыми предприятиями, принадлежащими конкретному ведомству.

Важнейшим вопросом деятельности, а часто и самой жизни малого предпринимательства является вопрос финансирования, наличия и поиска необходимых источников для этого. Количество малых предприятий в условиях экономического кризиса сократилось — по России их численность в 2010 г. сократилась в среднем на 5,7% [2]. За год число малых предприятий по России сократилось на 5,7%, прирост есть только в Дальневосточном ФО — на 6% и в Приволжском ФО — на 1,5%. Самое сильное падение в ЮФО — 26%, в Центральном — 13%, в Уральском — 12,7%. Это следует из очередного доклада Национального института системных исследований проблем предпринимательства (НИСИПП), основанного на ежеквартальных данных Федеральной службы государственной статистики. Количество малых предприятий в расчете на 100 000 человек населения выросло в 46 регионах. Наиболее значительный рост показателя отмечен в Чукотском автономном окру-

ге (на 155,5 ед.), а также в Рязанской (на 46,2 ед.), Владимирской (на 31,0 ед.), Ульяновской (на 29,1 ед.) и Ленинградской (на 27,0 ед.) областях. В 37 регионах количество малых предприятий в расчете на 100 000 жителей снизилось. Максимальное сокращение показателя — в Волгоградской области (на 79,9 ед.). На 3,3% сократилась по итогам полугодия и среднесписочная численность занятых на малых предприятиях, говорится в докладе. Количество занятых в малом бизнесе выросло только в двух федеральных округах — Северо-Западном (рост показателя составил 2,5%) и Дальневосточном ФО (1,8%) [там же].

Неутешительная статистика свидетельствует о том, что основные средства субъектов малого предпринимательства, также, как и государственные виды финансовой поддержки в виде грантов, себя практически исчерпали, и встает вопрос о необходимости формирования новых финансовых механизмов для становления и развития малого предпринимательства, и, в особенности, для позиционирования субъектов малого предпринимательства в информационном поле интернет-пространства. Новые финансовые механизмы уже появляются, но отсутствие достаточной информации о таких механизмах ограничивает их внедрение и распространение. К таким новым и недостаточно развитым и широко применяемым формам финансовой поддержки малого предпринимательства можно отнести:

- финансирование из региональной казны и бюджета определенных направлений малого предпринимательства;
- субсидии из бюджета на закупку оборудования в значимых для региона отраслях промышленности и сельского хозяйства;
- создание «Револьверного фонда» для малого предпринимательства.

Министерство агропромышленного комплекса и торговли Архангельской области разработало программу «Развитие потребительской кооперации в Архангельской области в 2011–2014 годах», первый вариант которой рассчитан на четыре года и предусматривает финансирование из региональной казны и бюджета областной потребкооперации [2]. Затем должна будет последовать выдача субсидий на закупку оборудования для субъектов малого предпринимательства в значимых для области отраслях сельского хозяйства. Поддержка потребительской кооперации также предполагалась осуществляться в рамках действующих программ

развития малого и среднего предпринимательства и поддержки агропромышленного комплекса.

Главная задача «Револьверного фонда» — стать поручителем для представителей малого и среднего предпринимательства, которые прошли процедуру получения муниципального или государственного заказа и стали победителями торгов. При заключении субъектами малого предпринимательства контрактов на поставку товаров для государственных или муниципальных нужд, обеспечение обязательств по контракту берет на себя «Револьверный фонд» и сам субъект предпринимательской деятельности, причем фонд берет на себя большую часть обязательств — 2/3. Средства предоставляются «Револьверным фондом» малым предприятиям в виде залога денежных средств в форме вклада, а после исполнения контракта малые предприятия возвращают выданные денежные средства в «Револьверный фонд». Такой фонд уже создан в Краснодарском крае, где получателями поддержки из данного фонда являются исключительно кубанские товаропроизводители [там же].

В качестве направления оптимизации использования финансовых ресурсов субъектов малого предпринимательства, занимающихся инновационной деятельностью, автор предлагает создавать временные проектные структуры, которые смогут за счет более рационального использования финансовых ресурсов начать позиционировать себя в информационном поле интернет-пространства для формирования положительного имиджа малого инновационного предпринимательства. Создание которых, само по себе, не является новым направлением сокращения финансовых ресурсов, но используется недостаточно. Использование временных проектных коллективов используется в качестве привлечения высококвалифицированных специалистов, но не рассматривается в качестве источника сокращения финансовых средств.

Помощник руководителя администрации президента РФ Екатерина Попова отметила необходимость создания в России национального аналога американского Управления перспективных исследовательских проектов Минобороны (DARPA) для разработки прорывных, революционных видов вооружений и военной техники. О необходимости создания подобного агентства в России заявил 22 сентября президент Дмитрий Медведев на комиссии по модернизации экономики [2]. Под каждый инновационный проект необходимо создавать небольшие временные

проектные структуры, т. е. малые инновационные предприятия со сформированными специальными фондами финансирования. Причем на малых инновационных предприятиях целесообразно использовать упрощенную схему финансирования инновационных проектов, которая существует в США [2]. Каждый из руководителей программ ДАРПА в США ведет работы стоимостью от 10 до 40 млн долл., из которых до 80% выделяется на центральный проект, а 20% могут быть направлены на реализацию перспективных идей в той или иной области [2].

С целью аккумулялирования средств на создание и развитие малого инновационного предпринимательства необходимо гораздо больше ресурсов, в том числе и на позиционирование субъектов малого предпринимательства в информационном поле интернет-пространства. С этой целью в марте 2009 г. был запущен проект «ЕС BaSIC», подразумевающий интеграцию петербургских инновационных компаний в инновационную систему региона Балтийского моря. В данном проекте участвуют ближайшие соседи в регионе Балтийского моря и лидирующие регионы по поддержке инноваций. Окончание проекта запланировано в феврале 2012 г. [2].

Таким образом, ведущим моментом в процессе финансирования деятельности малого предпринимательства выступает определение источников финансирования, максимальное использование имеющихся источников финансирования и своевременное формирование новых финансовых механизмов для становления, развития субъектов малого предпринимательства, в том числе и на его позиционирование в информационном поле интернет-пространства.

Литература

1. Кошелева Т. Н. Выбор стратегии малых инновационных венчурных предприятий (на материалах химической промышленности): автореф. дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2007.

2. Ресурсный центр малого предпринимательства. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rcsme.ru>.

3. Сайт группы компаний «Русконсалт». URL: <http://www.rusconsult.ru>.

Никитин Ю. А.
*д. э. н., профессор кафедры государственного,
муниципального и организационного управления
Государственной полярной академии*

ПРИНЦИПЫ И ЦЕЛИ МЕХАНИЗМА РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Государственная инновационная политика — это составная часть социально-экономической политики, которая выражает отношение государства к инновационной деятельности, определяет цели, направления, формы деятельности органов государственной власти РФ в области науки, техники и реализации достижений науки и техники. Представляется в разрабатываемых Правительством Российской Федерации концепции социально-экономического развития России на долгосрочную перспективу и программе социально-экономического развития страны на среднесрочную перспективу. Государственная инновационная политика РФ формируется и осуществляется исходя из следующих основных принципов:

- признание приоритетного значения инновационной деятельности для повышения эффективности уровня технологического развития общественного производства, конкурентоспособности наукоемкой продукции, качества жизни населения и экономической безопасности;
- обеспечение государственного регулирования инновационной деятельности в сочетании с эффективным функционированием конкурентного механизма в инновационной сфере;
- концентрация государственных ресурсов на создании и распространении базисных инноваций, обеспечивающих прогрессивные структурные сдвиги в экономике;
- создание условий для развития рыночных отношений в инновационной сфере и пресечение недобросовестной конкуренции в процессе инновационной деятельности;
- создание благоприятного инвестиционного климата при осуществлении инновационной деятельности;
- активизация международного сотрудничества РФ в инновационной сфере;

- укрепление обороноспособности и обеспечение национальной безопасности государства в результате осуществления инновационной деятельности. Формирование и осуществление государственной инновационной политики Российской Федерации обеспечивают органы государственной исполнительной власти РФ, назначаемые Правительством Российской Федерации.

Инновационная политика субъектов Российской Федерации формируется и реализуется органами государственной власти субъектов Российской Федерации с учетом государственной инновационной политики Российской Федерации и интересов регионов. К разработке и реализации государственной инновационной политики могут привлекаться общественные объединения, действующие в пределах полномочий, установленных законодательством Российской Федерации. Политика в области инновационной деятельности как элемент системы государственного регулирования имеет:

- четко определенные цели и приоритетные направления инновационной деятельности;
- органы управления, реализующие функции, которые обеспечивают достижение сформулированных целей;
- информационную систему, формирующую информационный образ объекта регулирования, достаточную для реализации функций управления;
- инструменты регулирования и поддержки, с помощью которых органы государственного управления воздействуют на предприятия и среду в рамках выполнения своих функций.

«Переход России к инновационному пути развития — это единственная возможность сделать нашу страну конкурентоспособной и войти в мировое сообщество на равных», — говорится в «Основах политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 г. и дальнейшую перспективу». Переход к инновационному развитию страны определен в этом документе как основная цель государственной политики в области развития науки и технологий. И как одно из важнейших направлений государственной политики в области развития науки и технологий — формирование развития национальной инновационной системы. Политика, формируемая Министерством образования и науки Российской Федерации, нацелена на реализацию этих целей и задач. Основные задачи, которые призвана решать федеральная целевая научно-техническая программа:

- определение приоритетов в сфере науки и технологий и их реализация;
- развитие системы научных и технических приоритетов, механизмов создания и построения государственно-частного партнерства;
- развитие инфраструктурной деятельности, т. е. построение инновационной инфраструктуры в России;
- а также содействие укреплению материально-технической базы научной деятельности вузов, совершенствование нормативно-правовой базы науки и инновационной сферы и др.

Управление программой осуществляется Научно-координационным советом под руководством министра. По шести основным научно-техническим направлениям сформированы приоритеты:

- наноиндустрия и перспективные материалы;
- энергосберегающие технологии и альтернативные источники энергии;
- технологии живых систем;
- информационно-телекоммуникационные системы;
- экология и рациональное природопользование;
- безопасность и противодействие терроризму.

В новой редакции программы следует отметить три основных блока, в рамках которых строится работа: генерации знаний, разработка технологий и коммерциализация технологий. Первый блок — генерация знаний. В рамках этого блока реализуется около 250 проблемно ориентированных поисковых исследований фундаментального характера и прикладные разработки. Осуществляется также поддержка научно-организационного и методического обеспечения интеграции научной и образовательной деятельности, поддерживаются пилотные проекты в этой сфере, создаются научно-образовательные комплексы. Второй блок — разработка технологий. Этот блок ориентирован на поддержку и развитие прикладных научных исследований и разработок. В рамках этого блока около 120 опытно-конструкторских, технологических и экспериментальных разработок впервые получили финансовую поддержку. Каждый проект получал в среднем около 10 млн руб. Это примерно на порядок больше того, что было до реализации последней редакции программы. Третий блок программы — коммерциализация технологий. В первую очередь здесь следует говорить о создании и развитии эффективных механиз-

мов государственного и частного партнерства. Хорошими примерами в этой связи могут стать реализуемые, начиная с 2003 г., важнейшие инновационные проекты государственного значения, которые были поддержаны еще Министерством промышленности, науки и технологий Российской Федерации и очень успешно продолжают развиваться при поддержке Федерального агентства по науке и инновациям, фактически при поддержке Министерства образования и науки Российской Федерации. Важнейший элемент — это финансовая инфраструктура. В первую очередь, это бюджетные и внебюджетные фонды, такие как: фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно — технической сфере; российский фонд технологического развития (РФТР). РФТР — внебюджетный фонд, который формируется из тех отчислений, которые предприятия, освобождая эти отчисления от налогов, направляют в отраслевые фонды, внебюджетные фонды НИОКР и головные организации, координирующие их деятельность. Он формируется за счет 25% отчислений от тех средств, которые собирают отраслевые фонды. Направляются средства на поддержку серьезных научно — технических, инновационных проектов.

Рассматривая значения региональной инновационной политики в процессе инновационного развития региона, следует отметить детерминантность роли региональных органов управления, заключенную, во-первых, в том, что инновационная деятельность по своей природе тяготеет к децентрализованному осуществлению, а во-вторых, ее успех во многом определяется динамизмом, гибкостью, способностью экономических субъектов к быстрым переменам, адаптации к меняющимся условиям, что является отличительными качествами региональных звеньев управления.

Правомочно отметить, что региональная инновационная политика имеет индикативный характер по отношению к своей надсистеме — федеральной инновационной политике, выявляя практическое значение принимаемых государством законодательных и исполнительных мер в инновационной сфере для конкретных субъектов инновационной деятельности. В этом проявляется принцип обратной связи в системе государственной инновационной политики.

Достижение положительных результатов региональной политики возможно при государственном управлении научной, научно-технической и инновационной деятельностью. Схема управле-

ния предусматривает в качестве основных элементов управления организации и объединения юридических лиц научно-технической и инновационной сферы и население области, субъектов федерации и др. с учетом их взаимодействие в соответствии с рыночным механизмом.

Применение прямых и косвенных управляющих воздействий к субъектам территориального управления в сфере науки и техники позволит органам государственной власти региона повлиять на объемы и направленность научно-технических работ, осуществление инновационной деятельности, уровень цен на научно-техническую и инновационную продукцию в интересах повышения уровня жизни населения.

Целью инновационной политики является стабилизация и подъем экономики региона, достижение условий для эффективного исполнения и рационального использования бюджета за счет сохранения и развития научно-технического потенциала и создания благоприятных условий для инновационной деятельности.

Для достижения цели должны быть определены задачи оперативного и стратегического планирования:

- активизация инновационной деятельности с целью создания новой конкурентоспособной продукции и повышения качества выпускаемой продукции до показателей мирового уровня и расширение за счет этого внешнего и внутреннего рынка для промышленных предприятий, агропромышленного комплекса, пищевой и перерабатывающей промышленности региона и т. д.;
- максимально возможное использование достижений науки при осуществлении структурной перестройки отраслей экономики региона;
- формирование региональных научно-технических и инновационных программ и проектов в интересах обеспечения устойчивого социально-экономического развития области;
- введение региональной контрактной системы в сфере научно-технических разработок;
- повышение направленности регионального заказа на научную, научно-техническую и инновационную продукцию на решение проблем регионального значения;
- привлечение инвестиций из федеральных и внебюджетных источников для реализации научно-технических и инновационных программ и проектов регионального значения;

- стимулирование изобретательской деятельности, повышение уровня патентной защищенности продукции и технологий, защита патентного рынка области от притока на них зарубежных патентов;
- содействие защите национального приоритета на результаты научных исследований, выполняемых за счет бюджетов всех уровней и защите интересов авторов и патентообладателей промышленной собственности;
- развитие бизнес-планирования инновационной деятельности;
- соблюдение всеми субъектами научной, научно-технической и инновационной деятельности установленного порядка ее осуществления, требований законодательства в этой области.

С учетом выше перечисленных задач, для активизации инновационной деятельности, стимулирования создания, использования и распространения нововведений необходима реализация механизма формирования региональных инновационных программ, который позволит осуществить качественные преобразования в инновационной сфере региона.

Пономарева Е. В.

доцент кафедры менеджмента

Санкт-Петербургского университета управления и экономики

ВЛИЯНИЕ ТЕХНИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ НА ДИНАМИКУ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Для преодоления инерции в инновационной деятельности необходимо разработать соответствующие налоговые инструменты, но главной движущей силой должно стать понимание руководителей организаций, что разработка и применение инновационных технологий — ключ к повышению их конкурентоспособности, как в стране, так и за ее пределами. В настоящий момент 47 компаний разработали инновационные программы, в перспективе 3–5% валового дохода нужно направлять на развитие инновационных технологий.

Впервые инструментом эффективного сотрудничества государств стала система технического регулирования в Европейском сообществе. В начале 2000 г. Российская Федерация с целью под-

готовки к интеграции в европейское единое экономическое пространство реформирования системы аккредитации, сертификации и подтверждения соответствия продукции (услуг) попыталась применить опыт Евросоюза. С января 1993 г. в Сообществе действует принцип свободного движения продукции. Опыт Евросоюза говорит о том, что наличие различий в системе технического регулирования приводит к ряду негативных последствий, а именно: увеличение затрат на производство продукции, в связи с необходимостью удовлетворять техническим нормам других государств; увеличение расходов, вызванных различием процедур подтверждения соответствия продукции установленным нормам.

Работа по гармонизации технически-производственных норм ведется странами — членами ЕС по сей день. На данный момент на территории ЕС действуют порядка 2 тыс. директив «старого подхода», которые детально регламентируют требования ко многим видам продукции.

Для формирования четкого представления о формировании системы технического регулирования в Европейском союзе в табл. 1 представлены основные события в хронологическом порядке.

Таблица 1

Этапы внедрения системы технического регулирования в странах ЕС

1950	Положено начало интеграции европейских стран. Создание Европейского объединения угля и стали
1957	Создание Европейского экономического сообщества (ЕЭС). В 1992 г. был подписан Маастрихтский договор, в результате которого Европейское экономическое сообщество было преобразовано в Европейский союз (ЕС). Начало создание системы технического регулирования
1980	«Старый подход». Устранение технических барьеров в торговле между странами — членами ЕС, установление обязательных требований безопасности продукции, попадающих на рынок ЕС как изнутри, так и снаружи. Технические регламенты разрабатывались и принимались членами Европарламента, без привлечения экспертов. Подобный подход не принес результатов, так как госслужащие редко являлись экспертами в производстве и реализации продукции
1983	Принятие директивы 83/189/ЕЕС. Директива устанавливает процедуру информационного обмена между странами — членами ЕС с целью гармонизации стандартов и технических регламентов

1985	<p>«Новый подход». Обеспечивает процесс создания единой системы технического регулирования на территории ЕС. Основным принципом «нового подхода» становится акцентирование внимания на существенных требованиях при создании регламентов. Под существенными требованиями подразумевается охрана здоровья, безопасность рабочих и потребителей продукции. Требования по защите окружающей среды, ресурсо- и энергосбережения также являются существенными. В рамках подхода применение стандартов является добровольным, изготовитель вправе применять любые технологические решения при производстве продукции. Применение технических регламентов способствует развитию инновационной активности бизнес-структур. В случае если продукция изготавливается по гармонизированным стандартам, то она признается удовлетворяющей требованиям технических регламентов (презумпция стандартов)</p>
1989	<p>«Глобальный подход». Подход нацелен на предотвращение возникновения новых барьеров в торговле между странами — членами ЕС. Основывается подход на оценке соответствия продукции, обеспечения надлежащего контроля, испытаний, применением точных средств измерения изделий и условий в которых они производятся, маркировки продукции знаком качества</p>
1993	<p>«Модульный подход». Поход основан на модульной оценке соответствия продукции. В рамках подхода существует четыре главных пути соответствия с целью получения права маркировки знаком качества. Подход подразумевает возможность выбора производителя критериев для оценки качества продукции, которые включают в себя самосертификацию, регламентацию процессов производства продукции, сертификацию произведенной продукции</p>
2000	<p>Всеобщая политика создания единой системы технического регулирования</p>

Реализация принципа свободного обращения товаров может быть осуществлена с помощью директив ЕС, гармонизирующих национальное законодательство по существенным требованиям к продукции, таких как безопасность потребителей и рабочих, энерго- и ресурсосбережение, охрана здоровья граждан и окружающей среды.

Проблема заключается в том, чтобы определить минимально необходимые существенные требования всем государствам,

так как выполнение этих требований ложится на плечи производителей и влечет за собой материальные затраты. Результатом подтверждения соответствия становится маркировка продукции знаком качества СЕ. Процедуры подтверждения соответствия претерпели некоторые изменения, произошло перераспределение ответственности между государством и производителем (рис. 1).

Специфика системы стандартизации в ЕС заключается в том, что в стандартах отражаются технические спецификации, отвечающие основным требованиям директив ЕС — безопасности и качества. Товар соответствует директиве в том случае, если соответствует гармонизированным стандартам, данное правило называется презумпцией стандартов.



Рис. 1. Сравнительная характеристика применения системы технического регулирования в Европейском союзе и Российской Федерации

Техническое регулирование Европейского союза и России различается, необходимо гармонизировать не только документы, но и подходы с целью увеличения производительности реального сектора экономики и основных показателей развития национальной инновационной системы.

Воздействие государства на экономику осуществляется посредством механизмов нетарифного и тарифного регулирования, включающие налоговые льготы, дотации, тарифы. Техническое регулирование включает в себя оба механизма и формирует новый

уровень общественно-производственных отношений. Элементами технического регулирования являются лицензирование, аккредитация, стандартизация, сертификация продукта и услуги, а также повышение эффективности документооборота на всех уровнях управления.

В свете вступления России в ВТО наряду с тарифными механизмами необходимо разработать и реализовать административные мероприятия, которые обеспечат определенный уровень конкурентоспособности российских предприятий на мировом рынке.

На национальную инновационную систему действуют множество внешних факторов: политических, экономических, социальных, технологических. Техническое регулирование концентрирует воздействие внешних факторов на проблеме развития инновационной системы страны, осуществляя модернизацию экономики. Политические факторы воздействуют на систему через нормативно-правовые акты, распространяющиеся на производство продукции, ее допуск на рынок, выдачу разрешений предприятиям на производство, продажу продукции и услуг; государственное регулирование рынка готовой продукции и услуг; социальные факторы — через обеспечение безопасной и качественной продукции потребителей; технологические факторы воздействуют на инновационную систему через технические регламенты и стандарты, применение которых дает возможность производителям внедрять инновационные решения, совершенствовать технологический процесс, повышая конкурентоспособность продукции; техническое регулирование дает возможность воздействовать экономическим факторам на систему через процедуру гармонизации регламентов и стандартов с международными нормами, делая систему прозрачной, устраняя торговые барьеры, стимулируя торговлю на мировых рынках, снижая транзакционные издержки, затраты, связанные с производством продукции, инфляцию, налоги, но, вместе с тем, увеличивая объем поступлений в бюджет, за счет выхода предприятий из тени, повышая инвестиционную привлекательность страны для иностранных инвесторов, вызовет рост потенциала организаций, за счет роста рентабельности производства и повышения эффективности использования ресурсной базы.

Эффект от применения технического регулирования на уровне национальной системы как ключевого инструмента государственной политики охватывает охрану окружающей среды и природопользование, ресурсо- и энергосбережение и позволяет

российским предприятиям конкурировать с зарубежными организациями.

Серьезным препятствием для российских товаропроизводителей на международном рынке является отсутствие стандартов качества и безопасности производимой продукции. Членами ВТО было подписано соглашение о технических барьерах в торговле, которое определило систему взаимодействия систем технического регулирования всех стран — членов торговой организации, в рамках соглашения было принято решение о создании благоприятных условий стандартизации и сертификации для товаров, ввезенных из стран-членов ВТО. В качестве ориентира странам-участницам предлагается использовать международные стандарты.

Проценко И. О.

*д. э. н., профессор Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ*

Скоробогатова Т. Н.

*д. э. н., доцент Таврического национального университета
им. В. И. Вернадского*

ЛОГИСТИЧЕСКИЕ СЕРВИСНЫЕ СИСТЕМЫ В РАЗВИТИИ РЕГИОНА И ГОРОДОВ-СВЯЗЕЙ

Развитие логистики обусловило новый взгляд на роль сферы туризма. Интегрированный подход в логистике, направленный на сквозное управление материальными, информационными и финансовыми потоками в условиях развития сервисной логистики в качестве связующего элемента стали рассматриваться человеческие/людские потоки, что позволило выделить значимость связей в управлении потоками на новый уровень.

Понятие «связь» является очень емким, что обуславливает широкий спектр соответствующих определений. Связь является одной из базовых категорий менеджмента, вопросами развития которой занимались многие ученые, среди которых можно выделить В. А. Василенко, О. С. Виханского, А. И. Наумова, Р. А. Фатхутдинова и др. При этом связи рассматривались и как процесс (передача материально-вещественных элементов или материализованных носителей для нематериальных субстанций), и как отношения. Однако мало изученными остаются вопросы

идентификации их субъектов. Такие субъекты могут сами осуществлять связь, а могут формировать, направлять, изменять отношения, т. е. управлять ими (тогда в качестве названных субъектов выступают люди) или стимулировать этот процесс. Во втором случае среди субъектов связи можно назвать отраслевые и территориальные единицы. К последним относятся города, находящиеся на пути между крупными развивающимися городами, т. е. городами-полюсами (согласно терминологии французских ученых Ф. Перру и П. Потье, полюсами роста).

Важным отличием человеческих/людских потоков от других видов потоков является их активность и стохастичность. Их особенностью является то, что люди не всегда подчиняются управляющим воздействиям, а это требует определенных затрат (материальных, энергетических, информационных и финансовых со стороны субъектов управления). В качестве позитива можно рассматривать способность людей адаптироваться к изменениям окружающей среды без внешнего вмешательства. Анализ движения самостоятельных туристов на протяжении определенного времени позволяет выделить ряд городов, которые можно назвать естественными городами-связями. Чтобы индуцировать развитие городов-связей, их целесообразно включать в состав маршрута туристов (в таком случае маршрут, согласно которому перемещаются туристы, выступает ресурсом регионального развития). Это касается организованных туристов и является инструментом прямого регулирования человеческих потоков. Косвенное регулирование потоков с целью их прохождения через город-связь осуществляется за счет развитой инфраструктуры. Такой подход должен отталкиваться от географического расположения города, его климатических условий и даже названия, конвертируя их в удовлетворение туристских потребностей. Пребывание туристов в таких городах-связях предусматривает предложения альтернативы мероприятий возможно в виде комплекса услуг. В составлении такого комплекса можно руководствоваться матрицей, аналогичной теории игр. По столбцам (графам) располагаются однородные услуги разного ценового диапазона. Тогда каждая строка образует комплекс услуг, среди которых турист выбирает наиболее приемлемый для себя. На основе таких выборов комплектуются определенные туристские группы в определенном временном интервале.

Если одновременно будут обслуживаться несколько потоков, то выделение так называемых «разовых групп» будет экономиче-

ски оправдано. При этом необходимо провести предварительное исследование, чтобы получить следующие данные: какой процент туристов готов к потреблению каждой из вариативных услуг; приоритет сопутствующих услуг в глазах туристов.

Города-связи могут рассматриваться в качестве базы развития бизнеса. При этом в их развитии должно правильно сочетаться государственное регулирование и частное предпринимательство. Подчеркнем, что участие в таких проектах выгодно в экономическом плане (получение прибыли в долгосрочном периоде), а также в социальном плане (повышение имиджа, дополнительные рабочие места).

Как известно, затраты туриста на путешествие не ограничиваются стоимостью тура. Причем потенциальная величина дополнительных расходов прямо пропорциональна наличию объектов инфраструктуры. Поэтому вклад в инфраструктуру городов-связей является также экономически выгодным. Здесь важно анализировать издержки, рассчитывая их по процессам, а не по функциям. Такой же подход (на логистических принципах), следует применить к определению издержек при оценке технологического процесса оказания услуг, когда рассматриваются все возможные варианты получения прибыли с учетом разнообразных потребностей различных групп клиентов.

Отметим, что связующую функцию выполняют не только туристы, посещающие города-связи. Миграция работников, осуществляющих строительство объектов инфраструктуры и обслуживание туристов, обуславливает связи с территориями их прежнего проживания.

С точки зрения системного подхода город-связь представляет собой логистическую сервисную систему мезоуровня. Ее целью является оптимизация потоков туристов и обслуживающих их потоков и качественное удовлетворение потребителей как источников текущих и будущих доходов. Задачами такой системы являются: координация действий всех субъектов управления туристскими потоками; рациональное распределение потоков, проходящих через города; обеспечение туристов сопутствующими услугами и продукцией; обеспечение надежности и безопасности системы. Границы системы определяются технологическими циклами продуцирования различных видов услуг.

Уткова М. А.

*к. э. н., зав. кафедрой государственного, муниципального
управления и права Мурманского института экономики
СПБУУиЭ*

Утков П. Ю.

*к. п. н., доцент кафедры управления и экономики
предприятия Мурманского института экономики СПБУУиЭ*

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КАК УСТОЙЧИВОСТЬ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ

В глобальной экологической системе роль России достаточно значительна, поскольку ее природно-ресурсный потенциал достаточно многообразен: одна седьмая всей суши, девятнадцать процентов запасов мировых лесов, двадцать два процента пресных вод, двадцать процентов мировых запасов пресной воды и уникальная информационная база о ресурсах.

Человечество уже осознало степень и масштабы угроз, которые несут обществу неограниченный промышленный рост, бездумная эксплуатация природных ресурсов, экологические катастрофы [2, с. 93].

Несмотря на эти факты, участие России в ускорении процессов внедрения технологий в национальную экономику возможно лишь с учетом глобальных приоритетов устойчивого эколого-экономического развития и с участием социальных институтов государственного и муниципального управления в укреплении потенциала устойчивого развития территорий.

Расширение возможностей участия России в мировых глобальных процессах становится важным дополнительным фактором развития системы социальных и эколого-экономических отношений. Главными приоритетами и благоприятными перспективами для перехода к устойчивому развитию становятся механизмы эколого-экономического роста, заложенные в стратегии социально-экономического развития нашего государства.

Превращение любого вида деятельности в экологически безопасный закреплено документами Конференции ООН по окружающей среде и развитию в Рио-де-Жанейро («Декларация Рио», «Повестка дня на XXI век», 1992 г.) [3, с. 57].

Материалы конференции содержат фактические данные о том, что в развивающихся странах человек за весь период жизни потребляет в десятки раз меньше ресурсов, чем в развитых странах. Если уровень жизни каждого из них станет как в развитых странах, то общее потребление ресурсов на планете возрастет в десятки раз, что усугубится быстрым ростом населения. К 2025 г. численность по прогнозам достигнет от 8,5 до 10 млрд чел., а это еще больше усугубит положение [1, с. 72].

Понятие «устойчивое развитие» было предложено комиссией Брунланд как развитие, удовлетворяющее потребности времени, но не ставящее под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности. С внедрением этого понятия было предложено более корректное определение экологически устойчивого развития: развитие, при котором воздействие на окружающую среду остается в пределах биосферы и не разрушается природная жизненная основа.

Определение понятия устойчивого развития включает более двадцати принципов, например, такие, как:

- гармония людей с природой;
- взаимосвязь экономического развития и социальных целей, рационального использования ресурсов и охраны окружающей среды;
- единство интересов настоящего и будущих поколений людей;
- интеграция эколого-экономических целей в систему государственного и муниципального управления;
- диверсификация производства;
- смягчение экологических проблем и истощения ресурсов;
- повышение уровня и качества жизни и др.

Экологическая ответственность как устойчивость развития системы управления эколого-экономической безопасностью основывается на построении такой экономики, которая удовлетворяла бы нужды и желания людей, но при этом вписывалась в пределы закона и экологических возможностей системы управления. В центре проблем развития системы управления эколого-экономической безопасностью находится проблема учета последствий принимаемых долгосрочных эколого-экономических решений руководителей государственной и муниципальной уровней.

Экологическая осведомленность выступает как важнейший показатель уровня экологической культуры — степени духовного развития общества, нравственности населения, количества вне-

дренных эколого-экономических принципов в профессиональную деятельность муниципальных служащих по сохранению и воспроизводству природных богатств территории.

Следует выделить основные прогнозные критерии устойчивого развития системы эколого-экономической безопасности:

- воспроизводство природных ресурсов;
- изменение направления использования природных ресурсов с перспективой внедрения других неограниченных или возобновимых;
- внедрение малоотходных, безотходных, ресурсосберегающих эколого-экономических технологий управления;
- минимизация загрязнения до приемлемого социального и эколого-экономического уровня.

В соответствии с основными положениями системы управления эколого-экономической безопасностью, в этой связи, необходимо определить степень экологической осведомленности, стратегические аспекты управления и современные этические аспекты поведения руководителей государственного и муниципального уровней управления.

Соответственно, степень экологической осведомленности, можно определить как уровень реализации таких возможностей, как:

- 1) определение поведения субъекта эколого-экономических правоотношений;
- 2) требование определенных образцов эколого-экономического поведения субъекта системы управления;
- 3) действия субъекта эколого-экономических правоотношений, направленные на исполнение решений в системе управления эколого-экономической безопасностью.

Если предполагать в основе концепции стратегического устойчивого развития объективную необходимость сохранения окружающей среды и условий существования населения, то экологическую ответственность можно определить как систему экономико-правовых управленческих элементов, включающую в себя эколого-экономические нормы и соответствующую операционную систему отношений по возмещению и предупреждению вреда, причиняемого природной среде.

Практика государственного и муниципального управления определяет недостаточную эффективность механизмов эколого-экономического регулирования, призванных объективно заинтересовать руководителей в решении данного круга проблем и в

этой связи экологическая осведомленность выступает как система формирования экологической и этической ответственности служащих.

Необходимо подчеркнуть, что этическая ответственность государственных и муниципальных служащих должна, на наш взгляд, формироваться на основе социальных и эколого-экономических принципов.

Для построения эффективной эколого-экономической системы управления, необходимо обеспечить определенный минимум удовлетворения необходимых потребностей в сохранении экологической осведомленности населения о проблемах государственного и муниципального управления.

Литература

1. *Анисимов О. А.* Последствия изменения климата для арктических регионов: презентация на семинаре «Изменение климата и смягчение его последствий на примере арктических регионов». [Электронный ресурс]. URL: http://www.npa-arctic.ru/Documents/conferences/climat_19052008/Presentations/19.05.08/anisimovt.pdf.

2. *Мазур И. И.* Арктика: точка бифуркации в развитии глобального мира // Век глобализации. 2010. № 2. С. 93–104.

3. *Разумов В. А.* Экология: конспект лекций. М.: Вузовская книга, 2006. 84 с.

Ценина Т. Т.

*к. э. н., профессор кафедры менеджмента
Санкт-Петербургского университета управления и экономики*

Ценина Е. В.

*к. э. н., доцент кафедры логистики
Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова*

ПРАВОВЫЕ РИСКИ В РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНОЙ ЛОГИСТИКЕ

Всего лишь несколько лет назад казалось, что Федеральная антимонопольная служба (ФАС) только проверяла сделки и охотилась за естественными монополиями или нарушителями рек-

ламного законодательства. Но сейчас ФАС стала принимать активное участие во всех во всех сферах бизнеса. Она стала проверять взаимоотношения между банками и страховыми компаниями, рыночные условия, создаваемые нефтяными компаниями, государственные тендеры, следить за схожестью цен, устанавливаемых конкурирующими операторами мобильной связи, иностранными инвестициями в компании стратегического значения и даже преследовать за незаконное использование олимпийской символики. Кажется, что ФАС с каждым часом становится все более строгой: растут штрафы и открываются уголовные дела.

Распределительная логистика использует каналы сбыта в виде совокупности организаций, которые принимают на себя функции по передаче права собственности на конкретные товары и услуги на пути потока от производителя к потребителю. Структура самого канала определяется типом посредников, которых можно классифицировать по сочетанию двух признаков: от чьего имени работает посредник и за чей счет осуществляет свои операции. Также в процесс сбыта могут быть вовлечены как российские, так и иностранные компании, они могут работать согласно российскому, так и иностранному законодательству, как исключительно на территории РФ, так и всех стран СНГ.

Если посреднический договор о распространении продукции (дилерский или дистрибьюторский) содержит ряд ограничительных пунктов, таких, например, как поддержание розничных цен на определенном уровне, защита территории или различные ограничения конкуренции, то они потенциально могут нарушать ФЗ «О защите конкуренции». Поэтому российские законы о конкуренции должны быть тщательно изучены, наравне с таможенным и валютным регулированием, правами на объекты интеллектуальной собственности и системой налогообложения, о которых бизнес, как правило, никогда не забывает.

В подобных договорах имеется множество обычных (и часто рассматриваемых как «стандартные») условий, таких как требования закупать минимальные объемы, обязательства по отчетности и условия по неконкуренции, которые запрещены и могут быть разрешены только с определенными ограничениями. Еще с большим вниманием следует отнестись к договорам, где есть условие об эксклюзивном распространении товара, так как оно может быть рассмотрено как противоречащее ФЗ «О защите конкуренции», если одна из сторон договора владеет как минимум 20% рынка [2].

Селективная система распределения предполагает, что поставщик продает определенные товары или услуги посредникам, выбранным на основе определенных критериев. В целом в российском законодательстве не существует конкретных законов разрешающих или запрещающих селективную систему распределения. Вследствие этого договора по селективной системе распределения в основном регулируются на основе условий ФЗ «О защите конкуренции». И если ФАС сочтет, что созданная селективная система распределения приводит или может привести к нарушению конкуренции на рынке, то могут быть приняты меры, соответствующие нарушениям ФЗ «О защите конкуренции».

В случае заключения агентского договора следует помнить, что «по агентскому договору одна сторона (агент) обязуется за вознаграждение совершать по поручению другой стороны (принципала) юридические и иные действия от своего имени, но за счет принципала либо от имени и за счет принципала» [1]. Если это действительно настоящий агент, то он не подпадает под действие законодательства о конкуренции, так как в основном воспринимается как единый экономический субъект вместе с принципалом. Но если агент не интегрирован полностью в распределительную систему принципала и действует независимо, берет на себя финансовые риски (как то приобретает или продает товар от своего имени) или несет личную ответственность по выполнению договоров, тогда агентский договор может нарушать ряд ограничений ФЗ «О защите конкуренции».

Любое условие (как, например, в договоре об эксклюзивной дистрибуции), которое обязует покупателя приобретать продукцию у одного поставщика (или поставщика продавать товар только одному покупателю) будет рассматриваться как имеющее наиболее негативный и значительный антиконкурентный эффект, и решение о заключении подобного договора должно быть тщательно взвешенным.

Формально такое обязательство может не рассматриваться как нарушение, если оно подпадает под исключение о 20% рыночной доли или когда подобное обязательство служит защитой прав интеллектуальной собственности. Но, несмотря на кажущуюся простоту правил, подтверждение подпадания под исключения будут зависеть от тщательных рыночных исследований, который будут проверены и одобрены ФАС.

При выстраивании конкурентоспособной цепи поставок необходимо помнить, что согласно ФЗ «О защите конкуренции»,

запрещаются соглашения между хозяйствующими субъектами, направленные на установление и поддержание цен (тарифов), скидок, надбавок (доплат) и (или) наценок. В определенных вертикальных соглашениях сторонам может быть формально разрешено устанавливать цены, если ни одной из сторон не принадлежит более 20% рынка. Тем не менее, из этого правила имеется большой ряд исключений [2].

ФАС осуществляет надзор за деятельностью компаний, занимающих доминирующее положение на рынке, а также контролирует цены, назначаемые этими компаниями. Критерием отнесения компаний к доминирующим является размер ее рыночной доли. Так, владение компанией более 50% рыночной доли, является основанием для признания ее доминирующей. Хозяйствующие субъекты с долей рынка от 35 до 50% могут быть признаны доминирующими, если так будет установлено ФАС.

Более того, компании с рыночной долей 35% или менее также могут быть признаны доминирующими, если дополнительно будет принят во внимание ряд условий закона о конкуренции. При определении реальной рыночной доли ФАС может посчитать целую группу компаний, или хозяйствующих субъектов, связанных через взаимное владение или систему управления, или даже ряд конкурентов, которые в итоге будут признаны доминирующей группой компаний.

Еще ряд правовых рисков могут реализоваться при ценообразовании в распределительной логистике. Выставление различных цен за один и то же товар для различных конечных покупателей может быть рассмотрено как злоупотребление ценообразованием, если не будут приведены веские основания для подобной разницы в подходе (например, снижение цен за оптовую поставку). Для того чтобы избежать обвинений в злоупотреблении ценообразованием, доминирующему поставщику следует одинаково относиться ко всем покупателям.

Завышенной ценой признается цена на продукцию, которая не соответствует экономической ценности товара или услуги. Признаком завышенности цены является экономический ущерб наносимый покупателю. Расчет экономической ценности товара это сложная задача, но ее можно рассчитать, например, на основе цены безразличия с определением цены (или затрат), связанных с использованием того блага (товара), которое покупатель склонен рассматривать как лучшую из реально доступных ему альтерна-

тив. Другими словами, нет формулы, которая бы использовалась для определения цены, как завышенной [3].

Также как производители желают назначить цены выше цен своих конкурентов, точно также существуют законные коммерческие стратегии, направленные на занижение цен. Но при этом стратегии, направленные на снижение цен с целью разорения конкурентов, запрещены как злоупотребление доминирующей позицией. Хищническое ценообразование имеет место, когда цены устанавливаются ниже уровня средних переменных издержек, и они настолько низкие, что производство не приносит никакой прибыли. В этом случае вмешивается Антимонопольное управление.

Есть много различных способов предоставления скидки на товары, но основные конкурентные принципы, касающиеся скидок, просты: системы скидок должна основываться на справедливом ценообразовании, которое не исключает конкурентов и не создает трудностей покупателям в получении товаров от других поставщиков.

6 января 2012 г. вступил в силу «Третий антимонопольный пакет» законов. Основные изменения, предлагаемые «третьим антимонопольным пакетом» направлены на уточнение требований к антиконкурентным соглашениям и согласованным действиям, уточнение критериев монопольно высокой цены и закрепление права Правительства Российской Федерации определять правила недискриминационного доступа к объектам инфраструктуры товарных рынков в сферах естественных монополий [4].

Предполагается, что реализация пакета позволит внедрить в систему антимонопольного регулирования лучшие зарубежные практики, связанные с пресечением картелей, монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции.

Литература

1. Гражданский кодекс РФ. Ч. 1–4. М.: Омега-Л, 2012. 472 с.
2. ФЗ РФ от 6 декабря 2011 г. № 401-ФЗ «О внесении изменений в ФЗ «О защите конкуренции». [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rg.ru/2011/12/06/konkurencia-site-dok.html>.
3. Шуляк П. Н. Ценообразование: учеб. пособие. М.: Дашков и К°, 2009. 196 с.
4. Федеральная антимонопольная служба. [Электронный ресурс]. URL: http://www.fas.gov.ru/fas-news/fas-news_32817.html.

Чиркова Т. В.
*к. э. н., доцент кафедры менеджмента
Санкт-Петербургского университета управления и экономики*

ПРОБЛЕМЫ ПРОЕКТИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ

Информационные ресурсы управления представляют собой некоторые сведения, данные, оформленные таким образом, чтобы обеспечивать удобство принятия решений в области целевой деятельности.

Функции информационного обеспечения крупных и средних компаний оформились в самостоятельную, хотя недостаточно структурированную отрасль, но главное, слабо интегрированную в систему управления. Подразделения и персонал, отвечающие за информационное обеспечение, как правило, не представляют единого целого, как в смысле формальной структуры, так и в плане бизнес-процессов.

I. Непорядок в проектировании информационного обеспечения

Непорядок в проектировании информационного обеспечения проявляется во всех аспектах жизнедеятельности компании. Ниже представлены различные ситуации, которые являются следствием этого беспорядка.

Компания занимается дорогостоящим поиском специалистов с привлечением рекрутинговых агентств, в то время как в ее подразделениях на малодофицитных должностях работают сотрудники, обладающие нужным опытом и квалификацией, однако сведения об этом не введены в учетные карточки или введены, но недоступны из-за отсутствия поисковых систем, а также средств отображения.

1. Сотрудники компании ежемесячно сдают отчеты о своей деятельности, в которых они формулируют предложения по усовершенствованию работы. Часть из них реализуется, часть в силу различных обстоятельств не используется. Со временем, однако, возникают ситуации, когда некоторые предложения становятся актуальными, однако о них уже забыли, но авторы не знают, что их идеи оказались востребованными. К тому же они могли уволиться. В результате наработанные ценные сведения, опыт, «ноу-хау» так и остаются на бумаге.

2. В компанию поступают письма и информационные материалы, содержание которых в общем случае может быть многопрофильным. При регистрации в графе «Содержание» отражается актуальная на данный момент смысловая составляющая письма. Все остальные идеи не фиксируются. Между тем, если сгруппировать входящие данные по видам технологий, объектов, предметов деятельности, группам специалистов, может обнаружиться новое содержание, которого разрозненные материалы не отображают. Если компания не располагает технологией извлечения и актуализации такой информации, полезные данные можно считать потерянными.

3. Утрачиваются важнейшие сведения о факторах, влияющих на целевые результаты. Например, некоторые процессы выполняются неэффективно, однако эта информация если и учитывается, то фрагментарно. В результате влияние организационных, технических, человеческих и прочих факторов на издержки не прослеживается системно.

4. Директивная информация трансформируется в планы, программы и действия персонала. Количество распоряжений и незавершенных работ исчисляется сотнями, потому что объем запланированных работ превышает производительные возможности персонала и подразделений. В итоге выполняются либо те пятьдесят наиболее актуальных задач, за которые начальство реально спрашивает, либо те задания, которые удобны сотрудникам. Со временем выясняется, что какая-то забытая директива имела архиважное значение, но время упущено и потери неизбежны. Это происходит из-за отсутствия системы мониторинга данных о потоках, сроках и очередности работ, их важности вовлеченности в них и загруженности персонала. В результате не управленцы не способны предвидеть будущее развитие событий и принимать обоснованные решения о маневрировании ресурсами и очередности исполнения директив. Вследствие подобной ситуации сотрудников, перегруженных работой, несправедливо числят отстающими. Все это приводит к ошибкам в планировании, неэффективному использованию потенциала компании и мешает проводить разумную структурную, штатную и кадровую политику.

Из-за невозможности использования необходимых сведений вне оперативного доступа остается 80–90% информации, которая могла быть применена для решения текущих задач, поэтому в большинстве случаев роль «информационных справочников»

берут на себя специалисты-профессионалы. Такие, незаменимые кадры, владеющие частицами знаний, составляющими тайну для остальных сотрудников, есть в любой организации. Потеря подобного гуру порой наносит компании невосполнимый ущерб.

В общем, проблема сводится к тому, что:

- деятельность компании в целом, а также ее подразделений и работников не имеет полного объективного информационного отображения;
- невозможно узнать историю вопроса: кто был инициатором, каковы были исходные документы и содержательные основания, почему и кем были приняты конкретные решения;
- трудно найти нужные документы или даже получить сведения об их существовании;
- не получается извлечь адекватную запросу информацию из документов, в которых она содержится;
- документы «движутся» медленно, на какой стадии находится процесс, никому не известно, важные бумаги теряются;
- появляются дублирующие или противоречивые документы;
- поручения о подготовке документов исполняются с нарушением установленных сроков, в отдельных случаях вообще не выполняются.

Этот перечень можно было бы продолжать. Ясно, однако, что без специальных технологий учета, регистрации, хранения и мобилизации информационных ресурсов, накопленный опыт и знания не будут использованы в полной мере для решения насущных задач управления.

На рынке информационных услуг существует множество программных продуктов, которые в значительной степени способны восполнить пробелы в информационных технологиях компаний, однако внедрение ПО не даст положительных результатов без предварительной подготовки и настройки организационной системы, ее согласования с конфигурацией бизнес-процессов и формальной структурой компании.

II. Проблема самообеспечения

В небольших компаниях с невысокой интенсивностью документооборота (не более 20 документов в день) функции информационного обеспечения, как правило, децентрализованы. Это означает, что подразделения в основном занимаются самообеспечением. Централизованная составляющая этой функции сводится к распределительной деятельности секретаря при передаче входя-

щей и отправке исходящей почты, а также соединении сотрудников с внешними и внутренними абонентами.

Традиция информационного самообеспечения не обременена сложными технологиями, не отвлекает дополнительные штатные ресурсы. Ее достоинством является прямой оперативный доступ пользователей к источникам информации, которая принадлежит им по целевым и функциональным признакам. При таком положении дел каждый солидный отдел создает собственный архив, отвечающий требованиям данной конкретной службы. Однако при большом потоке документов и штатной численности офиса, превышающей 30 человек, недостатки децентрализованной системы управления информацией превалируют над достоинствами.

Во-первых, значительная часть данных пригодных для многофункционального применения, становится труднодоступной из-за децентрализованного способа хранения (в архивах профилирующих отделов). Например, сведения об исполнении договоров и расходах по их исполнению нужны одновременно бухгалтерии, финансовому, плановому, маркетинговому и экономическому отделам. Поэтому необходимо наладить одновременный доступ к источникам данных для разных специалистов. В децентрализованной системе это приводит к множественным взаимным запросам, связанным с поиском, подготовкой и передачей информации смежникам, что, разумеется, отвлекает сотрудников от выполнения основных служебных обязанностей. При этом контроль и учет движения документов крайне затруднен, а, зачастую, и вовсе отсутствует.

Во-вторых, отделы, монополизировавшие определенные источники информации, формируют базы данных с учетом лишь своих, узковедомственных потребностей. Форматы баз данных и создаваемых в разных подразделениях, как правило, не совпадают. В результате много времени уходит на переоформление, дополнение или коррекцию информации при повторном или параллельном использовании. Часто одни и те же сведения механически переносятся (или даже перепечатываются) из одних таблиц в другие, по-иному отформатированные.

В-третьих, в ряде случаев по причине межличностных и межведомственных противоречий информация попросту утаивается.

В-четвертых, несопоставимость форматов сужает возможность использования и извлечения данных и новых знаний для поддержания функционирования и дальнейшего развития компании.

В-пятых, децентрализация в управлении организацией ИТ-комплекса способствует развитию множества несовместимых программных средств обработки данных. И чем больше их, тем больше препятствий для эффективного использования информации.

В-шестых, функция поддержания и развития информационной технологии, которая является основой инфраструктуры управления, в децентрализованной системе не имеет ответственного координатора и развивается спонтанно: в лучшем случае под влиянием ИТ-подразделения, в худшем — инициативных руководителей непрофильных ведомств, монополизирующих отдельные источники информационных ресурсов. Надо отметить, что передача функций развития информационных технологий ИТ-специалистам, перегруженным проблемами технического характера, тоже не выход, поскольку данная деятельность — одно из важнейших стратегических направлений, тесно связанных со спецификой организации управления. Руководство развитием ИТ должны осуществлять системные бизнес-аналитики — специалисты в области оргструктур, бизнес-процессов и экономики.

В крупных компаниях, где обрабатывается до 100 и более документов в день, отношения «каждый с каждым» в рамках информационного обмена серьезно запутывают ситуацию. Снижается ответственность конкретного сотрудника за конечный результат информационной работы: теряются документы, задерживается выполнение заданий, искажаются данные, растет число проблемных и конфликтных ситуаций. Прежде всего это касается документов, которые инициируют цепочку работ и порождают новые документы. Для устранения этих проблем в компаниях создаются специальные подразделения, секретариаты, канцелярии, орготделы, архивы. Однако без интеграции новых подразделений в общую систему управления компанией, а главное, не объединив потоки директивной и функционально обеспечивающей информации, ослабить остроту проблемы не удастся.

Аньигба Ход Квадзо
*аспирант Санкт-Петербургского университета
управления и экономики*

Научный руководитель — д. э. н., профессор **Голубецкая Н. П.**

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АФРИКЕ

Развитие Африки в первом десятилетии XXI в. находилось во власти нескольких переходов, которые в некоторых странах, часто проходили параллельно: например, от войны к миру, от однопартийной системы управления к многопартийной; от военного правления к демократии; от экономики с государственным вмешательством к рыночной экономике.

К сожалению, в нескольких странах переход занял неправильное направление: от относительного мира и стабильности к усилению гражданской войны и даже жестокому геноциду. Типичным примером является Кот-д'Ивуар, Тунис, Египет и Ливия.

Большинство африканских стран в настоящее время находятся в стабильном макроэкономическом положении, чем предыдущие три десятилетия. Страны находятся сейчас в выгодном положении для конкурирования на международных рынках: политическая обстановка на данный момент открытая и экономические условия лучше, чем в любое время до начала реформ. Африканские страны достигают цели в области развития, которые необходимы для привлечения большего объема внутренних и внешних сбережений, а также инвестиций, для того чтобы гарантировать устойчивое восстановление и ускоренный рост экономики.

Региональные экономические сообщества являются основополагающими региональной интеграции. Региональные экономические сообщества (РЭС) в Африке, объединяют отдельные страны в субрегионах в целях достижения большей экономической интеграции. Они описываются как основа развития Африканского союза (АС), а также находятся в центре стратегии реализации Нового партнерства в интересах развития Африки (НЕПАД). В настоящее время существует восемь РЭС признанных АС, каждое из которых создано под отдельные региональные договора. К ним относятся: Союз арабского Магриба (САМ), экономические сообщества стран Восточной и Южной Африки (КОМЕСА), со-

общество сахелиано-сахарских государств (СЕН-САД), Восточно-африканское сообщество (ВАС), экономическое сообщество государств Центральной Африки (ЭКОЦАС), экономическое сообщество стран Западной Африки (ЭКОВАС), межправительственная организация по развитию (ИГАД), сообщество развития юга Африки (САДК).

Кроме того существуют дополнительные регионально-экономические сотрудничества (РЭС), которые официально не признаны Африканским союзом: экономическое и валютное сообщество Центральной Африки (ЭВСЦА), Западно-африканский экономический и валютный союз (ЗАЭВС), экономическое сообщество стран Великих озер (ЭССВО), комиссия по Индийскому океану (МЛК), страны бассейна реки Мано (MRU), южноафриканский таможенный союз (ВАСУ).

Африка укрепила восстановление, которое началось после мирового финансового и экономического кризиса, с ростом ВВП увеличившись с 2,3% в 2009 г. до 4,7% в 2010 г. Для континента в целом, ВВП на душу населения также вырос в 2010 г., на 2,4%. Перспективы роста сохраняют оптимизм (несмотря на риски из Северной Африки), и Африка с нетерпением ждет роста на уровне 5% в конце 2011 г. Восстановление было подкреплено различными факторами, включая отскок спроса на экспорт и цен на сырьевые товары, увеличение притока прямых иностранных инвестиций в добывающие отрасли, возвращение туристов, высокий доход в инфраструктуре связан с анти циклической политикой, принятой во многих африканских странах; повышение активности в сфере услуг, в частности, телекоммуникаций, на более высоком потребительском спросе, а также хорошие урожаи в ряде субрегионов. Две отличительные черты текущего восстановления — это стремительность и сила. Однако рост был неравномерным по всему континенту, несмотря на то что экспортеры нефти показали надежные признаки восстановления. В I квартале 2011 г. инфляция оставалась низкой со значительными колебаниями, а денежно-кредитная политика была адаптированной и нейтральной. Дефицит бюджета увеличился в результате расширения фискальной политики, что побудило некоторые страны ужесточить налогово-бюджетную политику укрепить свои бюджеты.

В целом в Африке дефицит текущих счетов расширился умеренно в первом квартале 2011 г., частично из-за высоких темпов роста импорта, высокого роста государственных инвестиций, уве-

личения индивидуального спроса и роста цен на продовольствие и энергоносители. Уровень безработицы в Африке остается высоким, однако, темпы восстановления экономического роста обещают сократить уровень безработицы, особенно среди молодежи и в уязвимых группах населения. Вследствие повышения цен на продукты питания и снижения субсидий разных государств на международном рынке в 2010 г. во много раз увеличилось число голодающих. В некоторых африканских странах, таких как Алжир, Египет, Ливия и Тунис сочетание безработицы и высоких цен на продовольствие спровоцировали политические и социальные беспорядки. Результатом отсутствия значимой диверсификации экономики и продолжительной сильной зависимости от производства и экспорта сырьевых товаров является низкий уровень занятости и отсутствие социальной помощи населению в Африке. Несмотря на структурные проблемы континента помощь от высокоразвитых стран, фондовый рынок Ганы был третьим лучшим исполнителем в мире за 2009 г. В настоящее время Гана переживает высокий экономический рост с уровнем инфляции 9,2% за III квартал 2011 г.

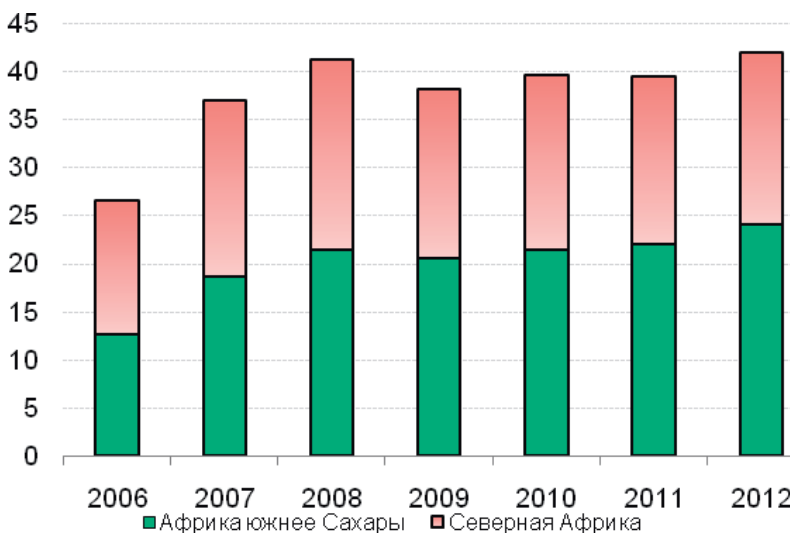


Рис. 1. Денежные переводы, поступающие обратно в страны Африки от африканских мигрантов, млрд долл.
 Источник: African Development Bank

Одна из важных особенностей роста стран-экспортеров нефти является рост ВВП за последние несколько лет, а также высокий уровень доходности вне нефтяного сектора. Интенсивность развития вне нефтяного сектора отражает усилия в этих странах реструктуризировать свою экономику. Африка извлекла наибольшую выгоду от роста спроса на сырьевые товары, особенно из стран с переходной экономикой, таких как Индия и Китай, а также от повышения цен на сырьевые товары. Эти факторы включают в себя увеличение притока ПИИ. Диверсификация экспорта охватывала, как традиционные, так и нетрадиционные продукты, такие как цветы, производственные товары, туризм и др. Африка стала единственным регионом, который повысил туристический рост на 9% в 2010 г., отчасти этому способствовал чемпионат мира по футболу в 2010 г., проходивший в Южной Африке и туристические фирмы-отправители. Перспективы роста туризма в 2011 г. положительны. Нефтедобывающие и другие страны зарегистрировали стремительный рост вне нефтяного и минерального секторов. Если такой показатель на протяжении долгого времени будет устойчивым, то у Африки есть перспектива стать самым быстрорастущим регионом мира в XXI в. Одним из лучших примеров является Кения, как импортер нефти, испытавшая существенную трансформацию и устойчивые темпы роста вне зависимости от сырьевых товаров.

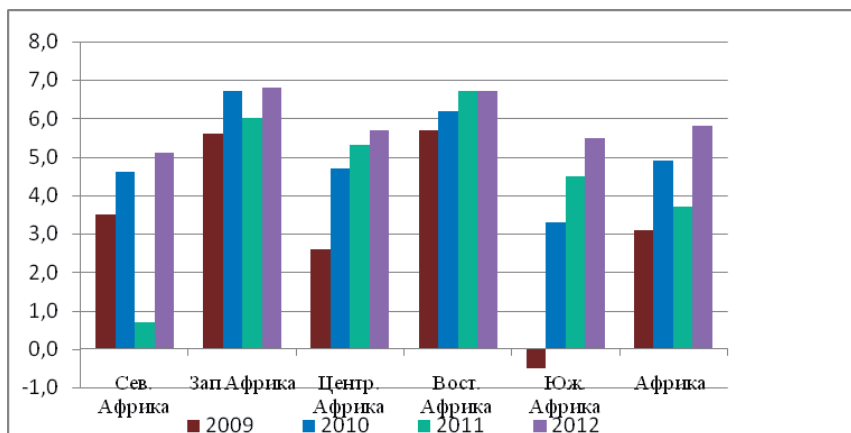


Рис. 2. Реальный ВВП по регионам, %
 Источник: African Economic Outlook, 2011

ЗАПАДНАЯ АФРИКА

Экономические показатели улучшились в большинстве стран Западной Африки в первом квартале 2011 г. Главные показатели экономического роста стран-лидеров Западной Африки: Нигерия — высокие цены на нефть на мировом рынке и увеличение вне нефтяной деятельности; Гана — активность в сферах строительства и услуг; Сьерра-Леон — высокие показатели в сельском хозяйстве и горнодобывающей промышленности; Либерия — увеличение объема экспорта каучука. Гвинея и Нигер показали слабый рост ВВП с учетом продолжающихся политических волнений и нестабильности. В 2010 г. рост ВВП замедлился в Кот-д'Ивуаре, занимающем ранее второе место по величине ВВП в субрегионе, из-за нехватки электроэнергии и политической неопределенности до и после выборов в ноябре 2010 г.

ВОСТОЧНАЯ АФРИКА

Восточная Африка остается на том же высоком уровне темпа роста, что и в 2010 г., благодаря ряду стран: Эфиопии, Руанде, Танзании и Уганде. В этих странах произошло заметное расширение промышленного сектора, особенно в подсекторе телекоммуникации и строительстве. Дополнительные факторы в странах с быстрорастущей экономикой: Эфиопия — увеличилась продукция сельского хозяйства; Танзания — возрос рост горнодобывающей промышленности. В странах, таких как Маврикий и Кения, восстановительный рост также набирает обороты. Политическая нестабильность продолжает оказывать влияние на экономические показатели Мадагаскара. В связи с этим экономический рост страны снизился с 3,7% в 2009 г. до 0,9% в 2010 г.

СЕВЕРНАЯ АФРИКА

Для того чтобы создать достаточное количество рабочих мест в Северной Африке, необходимо увеличить экономический рост региона до 6% ежегодно. Северная Африка и Ближний Восток были потрясены революцией и беспорядками, быстро растущими ценами и безработицей, что погубило стабильность в экономике. Политические беспорядки в Тунисе, Ливии и Египте привели многолетнее правительство к падению в этих странах. Экономика Туниса, как ожидается, вырастет всего лишь на 1,5% к концу 2011 г., после роста на 3,7% в 2010 г. Экономический рост в Египте в настоящее время рассматривается лишь на 1% по сравнению с предварительной перспективой для роста около 5% к концу 2011 г.

ЦЕНТРАЛЬНАЯ АФРИКА

Темпы роста в Центральной Африке в 2010 г. составили 4,3%, а в 2009 г. — 2,2%. Экономический рост во всех странах Центральной Африки, за исключением Конго и Габона, упал на 5% в 2010 г., это было связано с рядом проблем: неважной диверсификацией экспорта, политической нестабильностью и сокращением добычи нефти в Экваториальной Гвинее, Габоне и Камеруне. Добыча нефти в этих странах упала из-за снижения производственных мощностей. Тем не менее, эти страны продолжают расширяться вне нефтяной отрасли, включая и добычу полезных ископаемых.

ЮЖНАЯ АФРИКА

В целом Южная Африка имела высокий экономический рост в первые три квартала 2010 г. благодаря дивидендам чемпионата мира по футболу, надежному экспорту и расширению деятельности в горнодобывающей и обрабатывающей промышленности. Однако рост перестал набирать обороты, в течение четвертого квартала 2010 г., потому что частное потребление в субрегионе было ослаблено. В Малави, Мозамбике и Замбии темп роста поддерживается примерно на 6,5%, благодаря горнодобывающей промышленности во всех трех странах, а также небывалому урожаю в Мозамбике и Замбии. Хозяйственная деятельность полностью восстановилась в Ботсване и Намибии, где темпы роста ВВП достигли докризисного уровня, главным образом благодаря мировому спросу на полезные ископаемые.

Создание рабочих мест остается ограниченным в странах, где значительная часть экономического подъема была обусловлена капиталоемкими секторами, которые имеют мало прямых и обратных связей с оставшейся частью экономики. В странах Африки инфляционное давление в 2011 г. значительно отличается. К причинам резкого колебания инфляции в субрегионе можно отнести: повышение внутреннего спроса на продовольственные товары в Конго, Гане, Гвинее и Нигерии; спад обменного курса в Мозамбике и Судане; стабильность обменного курса в Гане (что компенсирует инфляционное давление, связанное с многочисленными государственными расходами).

Несмотря на быстрое восстановление экономики в большинстве стран Африки, после мирового кризиса, остается медленным и разносторонним. В Африке, как и в других странах мира, не могут быть достигнуты социально-экономические цели путем коррупции. Многие африканские страны также сталкиваются с про-

блемой улучшения качества образования, что является основным социальным фактором континента. В области здравоохранения в большинстве стран Африки было зарегистрировано снижение масштабов недоедания. У населения континента с доходом ниже минимального уровня, калорийность питания снизилась с 34 до 30%, за исключением Северной Африки, где менее чем 5% населения голодающих.

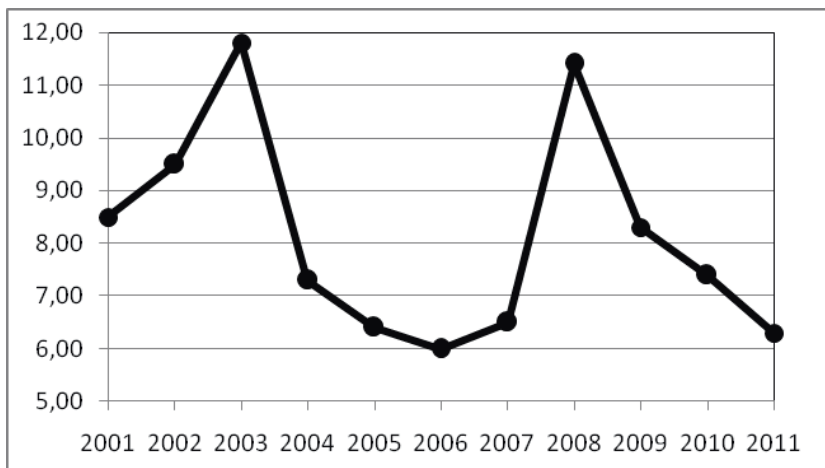


Рис. 3. Инфляционный тренд с 2001г. по 2011г., %
Источник: United Nations Economic Commission for Africa (ECA), 2011

Экономическая активность континента восстановилась после мирового кризиса. В 2012 г. ожидается темп роста 6,5%, несмотря на то что в Северной части Африки наблюдалась не только экономическая, но и политическая нестабильность. Тем не менее, перспективы роста экономики африканских стран, особенно в странах Северной Африки, в 2012 г. находятся под угрозой. Восстановление экономики в 2011 г. произошло благодаря правильному выбору государств фискальной и монетарной политики. Тунис, Ливия и Египет — были затронуты политическими потрясениями, что отразилось на туризме и обрабатывающей промышленности. Для достижения «Целей развития тысячелетия» (ЦРТ) и других социально-экономических целей, африканские государства должны трансформировать экономический рост на

увеличение рабочих мест и социальной помощи населению. Это может быть сделано путем реализации нескольких широких действий. Эти действия должны включать:

- усилия в целях учета социальных целей в области развития национальных стратегий роста и развития бюджетных ассигнований на достижение ЦРТ;
- поощрение активного частного сектора;
- расширение возможностей и стимулирование малых и средних предпринимательств.

Африканские страны должны сосредоточиться на социальных показателях развития, показывающих, как сильно они отстают от развитых стран.

Литература

1. AfDB, OECD and UNECA (2011). African Economic Outlook 2011. OECD, Paris.
2. International Monetary Fund // World Economic Outlook. Washington D. C. September 2011.
3. United Nations Department of Economic and Social Affairs, 2010 // World Economic Situation and Prospects. 2010. N. Y., 2011.
4. United Nations Economic Commission for Africa. Addis Ababa, 2011.

Бабюк Игорь

*студент Санкт-Петербургского университета
управления и экономики*

Научный руководитель — д. э. н., профессор **Голубецкая Н. П.**

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ МАЛЫМИ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

Инновации можно определить как разработку и внедрение новых или усовершенствованных продуктов и услуг, процессов, систем, организационных структур или бизнес-моделей в целях создания потребительской ценности, улучшения финансовых результатов и повышения производительности. В компаниях конечной целью подавляющего большинства инноваций является получение более высоких финансовых результатов, создание новой общественной

ценности и снижение производственных затрат. Результаты инноваций могут различаться по степени своей новизны [1].

Множество новых и усовершенствованных продуктов являются таковыми лишь для компаний, которые оптимизируют производственный процесс. Инновации различаются по своим последствиям для развития отраслей и для условий конкуренции между компаниями. В масштабах отдельной отрасли инновации приводят к повышению уровня производительности, в том числе за счет получения продуктов и услуг с более высокими потребительскими качествами. Подавляющее большинство исследований по проблемам инновационной деятельности ориентируется на производственную концепцию инновационного развития в которой акцент делается, прежде всего, на продуктовые и технологические инновации.

В современных условиях еще недостаточно эффективно разработать и изготовить инновацию. Не менее важными являются решения (возможно, еще на этапе проектирования) проблем адаптации инновации к нуждам целевого рынка, коммерциализации и диффузии инновации, доставки инновации потребителю своевременно в надлежащее место с минимальными расходами финансовых ресурсов и времени. Рост роли отдельных субъектов хозяйственной деятельности, важность их ориентации именно на инновационный тип развития актуализирует проблему формирования и использования их инновационного потенциала [2].

Эффективное решение этой проблемы предусматривает обеспечение, выявление и использование существующих и перспективных рыночных возможностей, принятие стратегических и тактических решений относительно инновационного развития предприятия с целью достижения им стойких конкурентных преимуществ, максимизации показателей прибыльности, высокой благосклонности потребителей на рынке и т. п. Решение этой проблемы даст возможность трансформировать стихийный, неуправляемый рыночными регуляторами или административно-интуитивный подход в научно обоснованный поиск путей формирования инновационного потенциала предприятий, обеспечив переход на концепцию инновационного развития [3].

В настоящее время многие малые производственные предприятия продолжают движение вперед — к преодолению экономического кризиса и длительного периода застоя в отрасли. Большинство предприятий стремятся к разработке и реализации

инвестиционных проектов, разных как по своей направленности, так и по масштабам.

Предприятие, в том числе малое инновационное предприятие, необходимо рассматривать как относительно открытую обособленную систему взаимодействующих и управляемых частей (подразделений, сотрудников и т. д.), которая работает с определенной целью, миссией и имеет в своем распоряжении определенные ресурсы. Постановка целей и имеющиеся в распоряжении ограниченные ресурсы, приводят к необходимости управления малым инновационным предприятием через выбор наиболее эффективных способов достижения целей и инновационных проектов с наиболее рациональным использованием имеющихся ресурсов. При этом внутренняя структура малого инновационного предприятия должна быть построена таким образом, чтобы удовлетворить интересы всех участников производственного процесса и гармонизировать их противоречивые цели, что позволит предприятию как открытой системе выдержать конкуренцию в долгосрочной перспективе.

На первоначальном этапе реализации таких проектов зачастую самой острой проблемой является поиск финансирования, приемлемого как по условиям предоставления, так и по стоимости.

Но даже в случае принятия положительного решения о финансировании инвестиционных проектов плата за пользование кредитными ресурсами, как правило, очень высока и составляет от 15 до 20% годовых. Для многих МИП такие условия привлечения финансирования просто неприемлемы в силу достаточно низкого уровня рентабельности и невозможности бесконечного повышения отпускных цен на свою продукцию, что обусловлено высокой конкуренцией с засильем дешевого, зачастую «серого» импорта на отечественном рынке.

Если все же предприятию удастся найти доступные источники финансирования инвестиционного проекта, то, как правило, на этапе его реализации серьезных проблем не возникает — конечно же, если проект был детально продуман и подготовлен к внедрению. Это объясняется тем, что опыт, имеющийся у предприятий легкой промышленности, огромен, и многие из них давно готовы к техническому перевооружению и использованию новых технологий в работе.

Однако проблемы с реализацией инвестиционных проектов у предприятий начинаются позже, когда фактически внедренческая

часть инвестиционного проекта уже завершена, приобретено и запущено новое оборудование, на полную мощность используются новые современные технологии, нанят необходимый персонал. И вот на первый план выходит проблема окупаемости проекта, возврата осуществленных инвестиций, которая напрямую связана с возможностью реализации нового или усовершенствованного продукта, явившегося результатом внедрения инвестиционного проекта на предприятии.

К настоящему времени в России сложилась определенная система продвижения продукции МИП на потребительский рынок. Данная система чаще всего ориентирована на построение следующей сбытовой цепочки: производитель — розничный продавец — потребитель.

Отметим, что ни раньше, ни сейчас не достигался тот баланс интересов, который позволял бы максимально эффективно развивать как производство, так и торговлю, и к тому же предлагать потребителю качественный продукт по приемлемой для него цене.

Отношения, существующие сегодня между производством и торговлей, нельзя назвать безоблачными и абсолютно эффективными, в связи с чем можно выделить ряд наиболее острых проблем в существующих взаимоотношениях.

Тенденция последних лет такова, что в условиях значительного товарного предложения на рынке большинство розничных продавцов пытаются взаимодействовать с производителями на весьма невыгодных для последних условиях. Так, в большинстве случаев предприятия торговли настаивают на заключении «реализаторских» договоров поставки и договоров комиссии, что является серьезной проблемой для многих отечественных производственных предприятий.

Получается так, что вынужденные соглашаться на данные условия поставки продукции предприятия-производители принимают на себя весь объем всевозможных рисков — начиная от производственных и заканчивая сбытовыми.

Предприятия вынуждены заниматься наращиванием объемов производства, увеличивать штатную численность персонала, расширять производственные мощности для того, чтобы заполнить торговые прилавки, а выручку за поставленную продукцию придется ждать месяцами, что ведет к существенному необоснованному росту дебиторской задолженности, порой, период оборачиваемости которой по многим контрагентам достигает полугода и более.

Кроме того, заполняя торговые залы, предприятия-производители фактически безвозмездно и бессрочно кредитуют торговлю на величину постоянных товарных остатков. Но ведь производственное предприятие — это не банк. Оно не обладает достаточным объемом свободных оборотных средств и само вынуждено кредитоваться в банках.

Отечественные предприятия-производители идут на заключение подобных договоров и соглашаются с невыгодными для себя правилами игры, поскольку деваться уже некуда: приобретено новое оборудование, внедрены новые технологии, нанят персонал, произведена добротная продукция — и теперь ее надо хоть как-то продать.

Поэтому с точки зрения малого инновационного предприятия, управление его развитием и функционированием включает:

- создание эффективной структуры;
- выбор стратегии развития;
- коммерциализацию инновационных разработок;
- выбор наиболее эффективных элементов инфраструктуры для развития малого инновационного предприятия.

Наряду с другими системами управления деятельностью предприятия широкое распространение в России получил и один из методов, распространенных в экономически развитых странах, — бюджетирование. Бюджетирование (планирование, budgeting) — это процесс планирования движения ресурсов по предприятию на заданный будущий период или проект [1, с. 100–101]. Бюджетирование представляет собой процесс формирования согласованного и сбалансированного плана деятельности центра и подразделений, а также движения ресурсов за определенный период времени, позволяющий получить прибыль при минимизации финансовых затрат, что имеет огромное значение для малого инновационного предприятия, особенно на начальных этапах его развития. Его применение на малых инновационных предприятиях позволит оптимизировать движение ресурсов и денежных средств, координировать и сбалансировать цели и задачи все подразделений малого предприятия, направить их на достижение общего результата.

Главной стратегической целью рассматриваемых предприятий является наращивание экономического эффекта при неуклонном снижении удельного веса затрат на единицу результата и, что не менее важно, обеспечение необходимой и достаточной рискоустой-

чивости процесса. Иными словами, выбор стратегии развития малого предприятия есть не что иное, как совокупность приоритетных направлений, функций, видов деятельности и т. д., реализация которых в рассматриваемой перспективе должна обеспечить достижение главной цели развития малого инновационного предприятия и решение связанных с этой целью задач [3]. Конкретно выбор стратегии развития малого инновационного предприятия проявляется в выборе инновационных проектов для формирования портфеля заказов, благодаря которому малое предприятие максимизирует прибыль и расширит возможности инновационных разработок. Выбор стратегии, в отличие от выбора долгосрочного развития, предполагает учет изменений внутренних и внешних факторов, определяющих развитие сложного экономического объекта (каким является, на наш взгляд, инновационное предприятие), содержит комплекс мер адаптационного характера, направленных на смятение или преодоление отрицательных последствий, обусловленных разного рода неожиданностями, и в частности, рисками.

Литература

1. *Бахирева А. А.* Применение бюджетирования в управлении предприятием // Экономика и управление. 2007. № 4. С. 100–101.
2. *Кошелева Т. Н.* Стратегии развития малого инновационного предпринимательства. СПб.: Изд-во ГУАП, 2009.
3. *Голубецкая Н. П., Грунин О. А.* Инновационный менеджмент корпоративных структур // Экономика и управление. 2006. № 5.
4. *Белоус А. Б.* Управляемость как фактор инновационного развития экономики // Экономика и управление. 2007. № 6. С. 40–43.

Бабюк Наталья, Бальбердина Маргарита
студенты Санкт-Петербургского университета
управления и экономики

Научный руководитель — к. э. н., доцент **Чиркова Т. В.**

ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАТИЗАЦИИ И ОРГАНИЗАЦИИ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

В последнее время активно обсуждаются вопросы и принимаются решения относительно условий и направлений развития оте-

чественного производства в информационно-коммуникационной сфере. Этим вопросам уделяется все большее внимание по причине стратегической важности данной отрасли для страны и соображений национальной безопасности. Подобная постановка вопроса, безусловно, правильная, хотя и весьма запоздалая. Однако вновь необходимо обратиться к значению и смыслу слов, употребляемых для отображения и решения проблемы «отечественного производства». В первую очередь необходимо корректно определиться в том, что считать «отечественным производством», а также сформулировать критерии его выделения в реальной экономической жизни. Что же такое «отечественное производство» — это страна происхождения капитала, место регистрации предприятия, преимущественный рынок сбыта продукции, гражданство кадрового состава предприятия, страна производства комплектующих изделий или сборки готовой продукции, доля добавленной стоимости в готовой продукции, характер добавленной стоимости (товар или услуга; материальный продукт или результат интеллектуальной деятельности)? Очевидно, что конкретные ответы на поставленные вопросы для принятия практических решений вовсе не являются столь простыми и очевидными, как кажется на поверхностный взгляд.

Серьезного внимания заслуживает и то обстоятельство, что все более заметным в мире становится процесс размывания понятия «модели продукции» и стирания грани между товарами и услугами. Отмечается нарастание тенденции индивидуализации оказываемых услуг. Практически утрачен первоначальный смысл понятия «национальной продукции», которая приобретает в современных условиях вид составляющих компонентов транснационального производства в глобальных мирохозяйственных системах, организующих оказание сложных наукоемких услуг.

Постановка и решение проблем развития отечественного производства в сфере информационных технологий должны основываться на адекватном понимании складывающейся в данной сфере ситуации и правильном определении доминирующих тенденций ее развития. Комплексы «незаслуженной обиды», увлечения теориями «заговоров», попытки отгораживания от технологически развитых стран, неподкрепленные амбиции «опоры на собственные силы» в сфере информационных технологий вряд ли могут служить рациональной основой принятия столь сложных профессиональных решений. Наблюдаемая сегодня на практике

ставка на воспроизводство «выходящих в тираж» зарубежных технологических достижений при недооценке роли человеческого капитала и самостоятельной экономической ценности интеллектуальной продукции могут привести к опасным мутациям позитивной идеи развития отечественного производства информационно-коммуникационной продукции.

В сложившихся условиях все более очевидной становится необходимость организации отечественного производства в интересах создания единых корпоративных информационных сред для интеграции управленческих решений и информационных ресурсов компаний, организации оперативного обмена информацией и устойчивого взаимодействия с клиентами и партнерами. Принципиально важна наработка опыта интеллектуального применения импортируемой техники вместо увлечения «отверточными» технологиями.

При развитии системы отечественного производства необходимо адекватно отвечать на вызовы времени и не возвращаться к идеям индустриальной организации экономики. Успешность деятельности современных корпораций определяется не только и не столько объемом материальных возможностей их собственников, сколько творческим лидерством основателей бизнеса и его ведущих сотрудников. Принципиальным моментом нынешнего этапа развития научно-производственной деятельности является расширение спектра неэкономических целей, усиление информационного и социального взаимодействия компаний с другими институтами общества. Творческая личность становится основой благополучия современных корпораций, а лояльность ведущих ученых инженеров и менеджеров по производству наукоемкой продукции превратилась в главную проблему управления креативными (творческими) организациями. Сказанное справедливо и по отношению к стране в целом, что выражается в проблеме «утечки умов».

Взаимоотношения созидательно-творческого слоя российского общества с государством и мировым сообществом осложняет информационно-технологическая и структурная отсталость отечественной системы вовлечения ценных знаний и информационных ресурсов в хозяйственный оборот. Органы государственного управления и крупные национальные компании России пока не готовы к рациональному взаимодействию с субъектами интеллектуальной экономики и эффективному применению импортируемых информационных технологий.

Причина усиливающейся интеллектуальной маргинализации России как раз в момент резкого повышения мирового спроса на ценные знания и научно-творческие кадры связана вовсе не с научно-промышленной отсталостью нашего общества. Она связана, в первую очередь, с неспособностью государственного руководства и доминирующих в политике и экономике социальных сил дать адекватные ответы на вызовы постиндустриального мира, непониманием ими сущности информационной экономики и ее производительных сил, с запаздыванием решений по осуществлению «революции в управлении» на всех уровнях.

Постановка и решение поднимаемых вопросов требует целеустремленного политического обеспечения и преодоления сопротивления тех влиятельных сил, которые паразитируют на технологической отсталости России, ее колониально-сырьевой ориентации, а также на «бросовой» цене отечественной интеллектуальной продукции. Все еще жива традиция культа «железа» и превосходства «материальной оболочки» над воплощаемыми в изделиях знаниями. Многими должностными лицами экономических ведомств не понимается ценность интеллектуального продукта как самостоятельного объекта хозяйственного оборота. В это же русло укладывается и традиционная недооценка в нашей стране «человеческого капитала» при явной переоценке экономического значения устаревших материальных фондов. Остается пока не преодоленной тяга российского чиновничества к запретительным процедурам.

Особо следует отметить, что жесткое противоборство в глобальном информационно-коммуникационном пространстве на «силовом» уровне представляется технологически реализуемым, но политически маловероятным (по изложенным выше причинам асимметричного характера современных информационных войн). Реальные угрозы национальным интересам России связаны сегодня не с применением против нее экзотических видов «информационного оружия», а с опасностью утраты ею своей субъектности в мировом процессе и ухода в историческое небытие в качестве одной из «конченных» стран. Из этого вовсе не следует вывод о желательности перехода России к изоляционистской политике. Эффективные методы противодействия информационно-культурной экспансии других стран состоят не в отгораживании от мира, а в концентрации национальных усилий на собственном полноценном участии в формировании глобального информационно-коммуникационного пространства.

В настоящее время достаточно отчетливо проявились доминирующие тенденции мирового развития. Стали очевидны как несомненные успехи, так и тупики западной цивилизационной модели. Сегодня проясняются не только успехи, но и многие труднейшие для практического решения проблемы внешне благополучного западного мира. Отмечается нарастающий кризис научно-технической рациональности его мировоззренческой основы. Происходит осознание глобальной экологической опасности идеалов «потребительского общества». Отечественная социально-философская мысль начинает более отчетливо представлять особенности исторического пути России и причины поразившего ее системного кризиса. На данной основе вызревают интеллектуальные предпосылки адекватного понимания современного мира и возможностей достойного участия России в процессах глобализации.

Отчетливое понимание происходящих в современном мире событий позволяет России найти свой ответ на вызовы постиндустриального развития. Однако при этом не следует забывать, что наиболее критичным фактором информатизации и распространения пространственного влияния участников глобального информационного пространства является время. Его бессмысленная растрата чревата угрозой полной потери конкурентоспособности российской национальной экономики по всем направлениям. Если российское общество и государство не сделают для себя соответствующих выводов, будут продолжать лелеять сформировавшиеся в последние годы комплексы «исторического неудачника» и «священного изгоя» мировой цивилизации, выражать обиды по поводу формирующегося однополюсного мира с лидирующей ролью США, то стране может остаться единственная возможность участия в создании его «второго полюса». Но полюс этот будет, по мнению В. Иноземцева, не альтернативой стремительно развивающемуся на основе информационных технологий западному миру, а глобальной зоной нищеты и символом политического провала.

Чтобы этого не произошло России необходимо сконцентрировать усилия на активизации использования своего интеллектуального и культурного потенциала в борьбе за достойное место в складывающемся общемировом информационном пространстве. Ведь, как говорил Л. Н. Толстой, не важно то место, где мы находимся, а важно то направление, в котором мы движемся.

О КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

В настоящее время существуют разные точки зрения и подходы к определению предпринимательства как такого. Одни воспринимают предпринимательство как определенный стиль хозяйствования, другие как процесс создания и видение деятельности в условиях рыночных отношений, некоторые как взаимодействие субъектов рынка и т. д. Анализируя различные точки зрения, можно сделать вывод, что предпринимательская деятельность — это реализация особых способностей индивида, выражающаяся в рациональном соединении факторов производства на основе инновационного подхода [1]. Используя новейшие технологии в процессе производства и новые подходы в управлении, предприниматель снижает издержки, повышает качество производимого товара и создает большой потенциал для развития конкурентных отношений на основе модернизации с возможностью выхода на мировой конкурентный рынок.

Согласно разработанной Министерством экономического развития РФ «Программы развития конкуренции» конкурентная политика страны является ключевым инструментом для достижения целей социально-экономического развития России. Она направлена на повышение эффективности и конкурентоспособности российской экономики, модернизацию предприятий и, тем самым, на создание условий для обеспечения потребностей граждан Российской Федерации в товарах и услугах экономически эффективным образом [2]. Вопрос повышения качества предпринимательства приобретает особую актуальность в условиях посткризисного развития России. Возникшие в период глобального финансового кризиса негативные последствия обострили проблему обеспечения конкурентоспособности бизнеса, так как любые сбои и деловые ошибки приводят к фатальным последствиям [3].

Анализ классификации отраслевой структуры экономики любой страны, позволяет выделить «родовые» классификационные признаки по технико-экономическому содержанию, терри-

ториально-административному признаку, месту и роли отрасли в формировании структуры ВВП и получаемого дохода. Прежде всего, это отраслевой и региональный признаки, а также признаки структуры экономики по ориентации на внутренние или внешние хозяйственные связи.

Исходя из этого, уровень развития и состояния конкурентной среды российских предпринимательских структур также значительно зависит от отрасли или рынка. Это связано с различными условиями функционирования, историей и этапом развития отрасли, ценовой ситуацией и ее изменениями и требует разработки специальных мер развития конкуренции в отдельных отраслях. В России, как и в большинстве развивающихся странах, трансформация отраслевой направленности экономики в посткризисный период претерпевает существенные изменения. За последние годы увеличилась доля населения, занятого в непроизводственной сфере и снизилась доля работников материального производства. В результате углубления общественного разделения труда возникло множество отраслей, подотраслей и видов производств, образующих в своей совокупности многоотраслевую структуру промышленности, которая определяется многими общественными и экономическими факторами. Основными из них являются: уровень развития производства, технический прогресс, общественно-исторические условия, производственные навыки населения, природные ресурсы.

Ограничением для развития конкуренции и успешной предпринимательской деятельности является неудовлетворительное состояние инфраструктуры предпринимательства, как физической (автомобильных и железных дорог, грузовой авиации, транзитных узлов, электрических сетей), так и финансовой (банковской системы и предлагаемых банками услуг, страховой системы, фондового рынка), что в свою очередь оказывает влияние на конкурентоспособность российских компаний на внешнем рынке. Иностранцы, имеющие доступ к более развитой среде и инфраструктуре своих стран, в том числе финансовой, обладают конкурентными преимуществами по сравнению с российскими компаниями на отдельных рынках. Но здесь необходимо подчеркнуть, что потенциальной угрозой для конкуренции является формирование и деятельность государственных корпораций в сферах, где есть условия конкуренции с другими хозяйствующими субъектами. Деятельность таких субъектов в силу их особого

статуса и возможностей использования административного и политического ресурса должна быть максимально прозрачна. При этом, в случае установления требований, например, к закупочной политике, государственные корпорации могут стать фактором развития конкурентной среды [2].

Формирование в период посткризисного развития динамичной инфраструктуры и конкурентоспособного и инновационного сектора выступает своего рода внешней средой по отношению к компаниям, которые вынуждены переместить акцент от узкой специализации к интеграции. Это приводит к потребности выравнивания предпринимательских структур, автономии, способности работать в командах и интернационализации бизнеса [4]. Кроме того увеличение сложности мешает доминировать над всеми внутренними ресурсами, потому что диапазон необходимых навыков становятся слишком большим. Это требует расширения границ компании и способности сотрудничать с другими организациями, включая стратегическую гибкость, способность быстро переместить конкурентоспособные и производственные приоритеты от одного набора целей к другому, в пределах той же самой производственной системы. В настоящее время устойчивая тенденция к повышению концентрации предпринимательских структур во многих отраслях на мировом рынке способствует слияниям и укрупнениям российских компаний. Однако сам факт высокой концентрации не означает низкого уровня конкуренции на рынке. Напротив, для ряда отраслей высокий уровень концентрации является необходимым условием эффективности.

Литература

1. *Абдулов А. М.* Трансформация содержания предпринимательской деятельности в России // Социально-экономические явления и процессы. 2011. № 5–6. С. 31–35.

2. Программа развития конкуренции. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/competition/programconcur#p1-13>.

3. *Плотников В. А.* Обеспечение конкурентоспособности российского предпринимательства // Экономика и управление. 2009. № 10. С. 23–26.

4. *Bartezzaghi E.* The evolution of production models: is a new paradigm emerging? // International Journal of Operations & Production Management. 1999. Vol. 19. No. 2. P. 229–250.

ПРОБЛЕМЫ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ

Распознавание и формулирование, проблем занимает центральное место в методологии исследования. Проблема определяет выбор методов исследования и подходов, предвидение результатов и установление ориентиров и ограничений. Часто путают проблему с задачей. Они отличаются тем, что задача предполагает знание алгоритма ее решения или выбор необходимого алгоритма из известных. Проблема — это противоречие, которое не всегда тождественно задаче. Оно несет в себе в той или иной степени элементы новых, неизвестных ранее изменений. Решение проблемы всегда требует творческих усилий, решение задачи в основном требует знаний. И исследование предполагает не только применение, какого-либо метода, но и создание новых методов изучения, поиск новых подходов. Это определяется достаточно ясным пониманием сути проблемы, возможностей, в ней заложенных, трудностей, которые следует преодолеть.

В практике исследования систем управления большое значение имеет: а) отделение реальных проблем от псевдореальных; б) селекция реальных проблем по критерию необходимости их разрешения; в) отбор проблем по критерию ценности ожидаемого результата; г) выбор проблем в соответствии с критерием возможностей их разрешения.

Существуют реальные и мнимые проблемы. Последние можно разделить на три вида:

- 1) уже не проблемы, т. е. проблемы решенные, но считающиеся еще не решенными или те, которые переросли в другие проблемы;
- 2) еще не проблема, т. е. проблема, существующая лишь в предпосылках или возникшая задолго до того как сложились условия для ее решения;
- 3) никогда не проблема, т. е. проблема для которой не существует решений. Проблему как предмет исследования характеризуют следующие параметры: качество проблемы, определение проблемы, постановка проблемы.

Качество проблемы — это ее реальность, необходимость разрешения (актуальность), возможность разрешения (ресурсы), предполагаемый результат и класс проблемы. Определение и распознавание проблемы является важным этапом исследования систем управления. Оно предполагает комбинацию и последовательность множества различных операций. Формулирование проблемы, состоящее из вопрошания, постановки центрального вопроса, контрадикции, т. е. фиксации того противоречия, которое легло в основу проблемы, фактизация, предположительное описание предполагаемого результата. Построение проблемы, представленное операциями стратификации — расщепление проблемы на подвопросы, без ответов на которые нельзя получить ответа на основной проблемный вопрос, композиции — группирования и определения последовательности решения подвопросов, составляющих проблему, локализации — ограничение поля изучения в соответствии с потребностями исследования, отграничение известного от неизвестного в области объекта исследования, верификация — выбор установки на возможность замены вопроса проблемы любым другим и поиск альтернатив для всех элементов.

Оценка проблемы, характеризующаяся такими действиями как выявление всех условий, необходимых для решения проблемы (методы, средства, приемы, методики и пр.). Инвентаризация — проверка возможностей и предпосылок, когнизация — выяснение степени юности, соотношения известного и неизвестного в той информации, что необходимо использовать при исследовании, уподобление — нахождение же решенных проблем аналогичных решаемой, квалификация — отнесение проблемы к определенному типу. Обоснование проблемы, представляющее собой последовательность процедур экспозиции — установление ценностных, содержательных связей данной проблемы с другими проблемами, актуализации — выяснения доводов в пользу реальности проблемы, ее постановки и решения, компрометации — выдвижение сколь угодно большого числа возражений против проблемы, объективного синтеза результатов, полученных на этапе актуализации и компрометации. Обозначение проблемы, состоящее в экспликации понятий, кодировке, переводе проблемы на иной, научный или обычный язык, выбор словесной нюансировки выражения проблемы и подбор определений, наиболее точно фиксирующих смысл проблемы. Таков наиболее типичный порядок действий, необходимых для определения проблемы. В за-

висимости от опыта, квалификации и характера исследователя возможно изменение состава и последовательности процедур и операций, некоторые из них могут осуществляться параллельно с другими. Определение проблемы является важным фактором успеха исследования. Следующей характеристикой методологии исследования является постановка проблемы. Существует несколько уровней постановки проблемы. Низший уровень постановки проблемы характеризуется главным образом интуитивным ощущением менеджера или исследователя о противоречиях в системе управления. Они возникают в качестве трудностей и препятствий в работе и наводят на мысль об их устранении. В этом случае просто формулируется вопрос, но о дальнейшем превращении его в проблему как предмет исследования не очень задумываются и заботятся.

Другой уровень постановки проблемы — ее описание в соответствии с принятыми правилами, которые не всегда отражают эффективную методологию работы с проблемой. Наиболее высокий уровень постановки проблемы заключается в ее отработке по цели и стратегии фирмы и поиску новых форм и разработке проектов. Этот уровень характеризуется сознательным использованием всех процедур постановки проблемы. При такой работе в проблеме исследователь оказывается вынужденным размышлять о проблеме в таких ракурсах, которые не возникают при интуитивной постановке проблемы. Обогащается понимание проблемы, выявляются новые подходы, складываются новые точки зрения на средства и условия ее решения. При этом может произойти отказ от исследования, если обнаруживается, что-то, что первоначально возникло, как проблема таковой в действительности не является или есть разрыв между возможностями решить проблему и реальной ее сложностью. Методология работы с проблемой обеспечивает и качественное планирование исследования, и его организацию. Важным фактором является и формирование психологической готовности, и созревание исследователя по этой проблеме.

Таким образом, я выяснила, что проблемы в системе управления занимают центральное место в методологии исследования. Также показала, какие параметры характеризуют проблему как предмет исследования, дала все характеристики методологии исследования. Рассмотрев, проблемы в системе управления, необходимо показать и современные проблемы управления.

Васильева Е. Н.

*аспирант Санкт-Петербургского университета
управления и экономики*

Научный руководитель — д. э. н., профессор **Голубецкая Н. П.**

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Многие исследователи отводят определяющую роль в регулировании экономических процессов государству, в качестве предлагаемых ими мер в условиях структурной перестройки экономики используется не стимулирование производства, а рост спроса. Осуществить это возможно только через прямое государственное регулирование с помощью увеличения объема инвестиций в производство, а также косвенно через снижение налогов на деятельность компаний. Таким образом, можно существенно увеличивать потребительский спрос, который мультиплицирует новый спрос на товары и услуги, что, в конечном счете, приводит к росту доходов активных инвесторов и валового дохода страны. В свою очередь, прирост валового дохода вызывает рост стимулированных государством инвестиций, что оживляет предпринимательскую деятельность и способствует ускоренному росту производства.

В сегодняшней России обязательным условием ускорения роста экономики представляется обеспечение системообразующей роли государства. Необходимый отечественной экономике технико-экономический и социально-экономический рынок невозможен на основе «свободного рынка» вообще и сложившейся рыночной системы с недооформленными структурными компонентами в частности — здесь нужны воля и целенаправленные усилия государства. Речь идет о качественном улучшении государственного присутствия в экономике, требующем оптимизации размеров госсектора и других количественных параметров этого присутствия. Подтверждением взаимосвязи инвестиций и экономического роста являются существующие мировые тенденции. Страны с высокой долей инвестиций в ВВП развиваются быстрее и динамичнее. Самый быстрорастущий регион мировой экономики — страны Юго-Восточной Азии и Дальнего Востока — подерживает норму накопления на уровне 30–40% ВВП. Напротив,

поддерживающие умеренные или низкие темпы роста богатые страны Америки и Европы, развивающиеся страны Ближнего Востока, Латинской Америки и Африки и страны Восточной Европы с переходной экономикой имеют более низкую норму накопления, примерно 20%.

Субъекты инвестиционной деятельности и государственные органы всех уровней несут имущественную ответственность за несоблюдение законодательства и невыполнение обязательств, предусмотренных в контрактах. В процессе выполнения многозначных социальных и экономических функций государство должно быть стратегическим инвестором.

Перестройка реального сектора экономики является наиболее трудной задачей перехода на инновационный путь развития России. При этом требуется решить следующие проблемы: органичное включение национальной экономики в мировое разделение труда, реконструкция материально-технической базы и применяемых технологий, обновление структуры производства, преодоление кризисного спада и выход на режим устойчивого развития. Целью такого развития является подготовка предпосылок для перехода от современной индустриальной стадии развития экономики к постиндустриальной, информационной стадии. Таким образом, основными мерами промышленной политики в период кризиса экономики является преодоление спада, изменение структуры производства в соответствии с общественными потребностями, конкурентными преимуществами национальной экономики и ресурсными возможностями. Состояние российской экономики вплоть до 2007 г., характеризуется положительной динамикой основных макроэкономических показателей. Однако, в связи с глобальным экономическим кризисом четкой тенденции к повышению инвестиционной активности и усилению экономического роста не прослеживается, и увеличение производства ВВП еще недостаточно для обеспечения долгосрочного устойчивого экономического роста. Почти исчерпаны возможности роста производства за счет повышения загрузки морально и физически устаревших основных фондов, обновление которых идет очень медленно.

Острота кризиса российской экономики обусловлена структурными деформациями, связанными с существенными различиями технического уровня отраслей и видов производств, высокой ресурсоемкостью производства и устаревшими основными

фондами, низкими показателями производительности труда, инфляцией и нерациональной структурой цен. В этой связи совершенно очевидно, что российская экономика будет находиться в стадии стагнации достаточно продолжительный период времени. Экономическая ситуация характеризуется лишь отдельными положительными тенденциями в динамике основных социально-экономических показателей. Обладая мощным инновационным потенциалом и соответствующими ресурсами, в целом экономика характеризуется невысокой инвестиционной активностью и не имеет устойчивой тенденции к росту. Здесь можно выделить целый ряд причин:

- стратегические просчеты в экономической политике, повлекшие за собой вывоз за рубеж капитала;
- разрушение научно-производственного потенциала страны;
- снижение конкурентоспособности национальной экономики;
- разрушение государственной финансовой системы вследствие ошибочной денежно-кредитной политики и сооружения денежными властями «финансовых пирамид», повлекших фактическое банкротство государства, его резкое ослабление и втягивание в долговой кризис, расстройство денежного обращения;
- недооценка российских инвестиционных проектов инвесторами, ошибочное отклонение ими многих выгодных проектов как неэффективных вследствие несоответствия стандартов дисконтирования процессам развития и роста современных реальных производств, особенно в сфере создания инновационных продуктов и услуг;
- слабое распространение методов менеджмента в отраслях, что ведет к низкой инновационной активности, снижает отдачу инвестиций и конкурентоспособность российских компаний и отраслей в целом;
- разрушение системы законодательного и общественного контроля над деятельностью высших государственных чиновников и органов исполнительной власти, и существование на этой основе бюрократии в системах управления, включая линии регулирования инвестиционных потоков.

Таким образом, модернизация российской экономики невозможна без определяющей роли государства.

Воробей Ольга

*студент Санкт-Петербургского университета
управления и экономики*

Научный руководитель — к. э. н., доцент **Амельченко Е. Н.**

НОВЫЕ ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ

На макроэкономическом уровне управление должно учитывать глобальные процессы, связанные со становлением мировой экономической системы и обострением противоречий с окружающей средой, с интересами настоящего и будущего поколений.

Традиционные ценностные критерии общества частного потребления (личный успех и богатство, прибыль и т. п.) приходят в противоречие с требованиями сбалансированного с окружающей средой развития экономики и самого человека.

Смена парадигмы управления на макроуровне меняет принципы целеполагания и целеосуществления на уровне предприятий.

Все более признанным становится приоритет общественных интересов над индивидуальными: удовлетворение потребностей без ущерба для интересов окружающих. Происходит признание социальной ответственности менеджмента и бизнеса как перед обществом, так и перед отдельными людьми, работающими в организации. Отметим, какие положения характеризует современный менеджмент:

1. Отказ от приоритета классических принципов школ менеджмента, согласно которым успех предприятия определяется прежде всего рациональной организацией производства продукции, снижением издержек, развитием специализации, т. е. воздействием управления на внутренние факторы производства. Вместо этого первостепенной становится проблема гибкости адаптивности к постоянным изменениям внешней среды. Значение факторов внешней среды резко повышается в связи с усложнением всей системы общественных отношений (в том числе политических, социальных, экономических), составляющих среду менеджмента организации.

2. Использование в управлении теории систем, облегчающих задачу рассмотрения организации в единстве ее составных частей, которые неразрывно связаны с внешним миром. Главные предпосылки успеха предприятия находятся во внешней среде, причем границы с ней являются открытыми, т. е. предприятие зависит в

своей деятельности от энергии, информации и других ресурсов, поступающих извне. Чтобы функционировать, система должна приспособливаться к изменениям во внешней среде.

3. Применение к управлению ситуационного подхода, согласно которому функционирование предприятия обуславливается реакциями на различные по своей природе воздействия извне. Центральным моментом здесь — ситуация, т. е. конкретный набор обстоятельств, которые оказывают существенное влияние на работу организации в данный период времени. Отсюда вытекает признание важности специфических приемов выделения наиболее значимых факторов, воздействуя на которые, можно эффективно достигать цели.

4. Новая управленческая парадигма уделяет огромное внимание таким факторам, как самоорганизация и в меньшей степени как лидерство и стиль руководства, квалификация и культура работающих, мотивация поведения, взаимоотношения в коллективе и реакция людей на изменения.

5. Ориентация на новые условия и факторы развития нашла отражение в принципах менеджмента, формулировка которых показывает возросшую роль человека, его профессионализма личностных качеств, а также всей системы взаимоотношений людей в организациях.

Практическое воплощение новых принципов управления весьма сложно и требует радикального пересмотра всей философии бизнеса, изменения психологии работающих (в том числе менеджеров), повышения их квалификации и роста личного потенциала.

Гаврикова Анна

курсант Санкт-Петербургского университета

ГПС МЧС России

Научный руководитель — к. э. н., доцент **Амельченко Е. Н.**

ИННОВАЦИОННЫЕ КОМПАНИИ В МИРЕ

Далеко не первый год список самых инновационных компаний журнала *Fast Company* возглавляет интернет-гигант *Google*. Сегодня, когда информация является важнейшим активом — *Google* представляет собой гиганта, развитие которого в будущем

может привести к абсолютно неожиданным последствиям. В компании прежде всего ценится дух студенчества. Чтобы стимулировать научную деятельность сотрудников, им выделяется один день в неделю на их личные проекты.

Второе место достается компании *Apple*. Компания Стива Джобса представила феноменальный гаджет под названием *iPhone*. Этот телефон изменил всю мобильную индустрию, а также вошел во всевозможные рейтинги, вроде «Топ 10 Гаджетов года». Помимо этого продажи компьютеров *Macintosh* существенно превосходят средний рост показателей по индустрии, а плееры *iPod* уверенно занимают первое место на рынке. Продажи же новой операционной системы компании *Mac OS X Leopard* и вовсе превзошли все ожидания аналитиков.

Третье место занимает портал *Facebook* (его российским аналогом является *ВКонтакте*). *Facebook* открыл свою платформу для сторонних разработчиков, начал продавать рекламу, в зависимости от контекста анкеты пользователя, а также получил серьезные инвестиции от *Microsoft*. Сегодня *FaceBook* оценивается в 15 млрд долл. Интересно, что его российский аналог — сайт *ВКонтакте* уже сейчас является самым популярным ресурсом в России. Он опережает даже таких гигантов, как *Mail.ru* и *Yandex*.

Четвертое место в рейтинге досталось компании *General Electric*. Компания запомнилась прежде всего тем, что выпустила УЗИ-сканер с пониженным вдвое радиационным излучением, локомотив-гибрид, вдвое сокращающий количество вредных выбросов в атмосферу. Также *GE* усовершенствовала авиационный двигатель *CF34*.

На пятом месте расположилась дизайнерская компания *IDEO*. Данная компания проявила себя в социальной сфере. *IDEO* помогла в решение проблем детского ожирения, работала с инвестиционным фондом *Acumen Fund*, решая проблемы доставки воды в развивающиеся страны, а также помогала Красному Кресту популяризировать донорство. Глава *IDEO* считает, что в будущем бизнес все больше будет вмешиваться в социальные проблемы общества, стараясь сделать мир хоть чуточку лучше. *IDEO* уже сейчас занимается этим.

Шестое место досталось одному из самых крупных производителей спортивной обуви — компании *Nike*. Однако в прошлом году не было выпущено никаких чудо-кроссовок. *Nike* запомнилась удачным запуском своей социальной сети в Интернете. Надо

сказать, что это очень своевременный шаг, так как ресурсы такого плана переживают просто настоящий бум, и не воспользоваться этим просто грех. Также стоит отметить успех пакета iPod *Nike*.

Седьмое место отдает компании *Nokia*. На сегодняшний день *Nokia* является крупнейшим производителем мобильных телефонов в мире. Доля рынка компании составляет 37% и продолжает расти. Каждый год *Nokia* представляет множество моделей новых телефонов. Также финская компания помимо этого представила и свою сеть для владельцев телефонов компании, в которой можно общаться и приобретать музыку.

Китайская поисковая система *Alibaba* занимает восьмую строчку. В прошедшем году компания вышла на IPO и сумела получить инвестиций на 1,5 млрд долл.! Это является вторым результатом после *Google*, среди интернет-компаний. Развитие интернета в Китае способствует повышению популярности данного поисковика, особенно, учитывая тот факт, что в связи с особенностями языка и китайской культуры, такие зарубежные гиганты, как *Google* не могут толком наладить работу в этой стране.

Девятое место в списке досталось крупнейшему мировому интернет-магазину *Amazon*. Его бренд сегодня знает, пожалуй, каждый второй человек на планете. Доход компании с 2002 г. увеличился в три раза, и сегодня составляют 13 млрд долл. Конечно, основную массу этих денег генерирует США и Канада, но это не мешает покупать товары в *Amazon* и остальному миру, в том числе и России.

Наконец, последнее почетное место в рейтинге занимает компания *Nintendo*. Ее приставка Wii стала настоящей революцией на рынке видеоигр. *Nintendo* легко смогла обойти таких конкурентов, как *Sony* и *Microsoft* с их приставками Play Station 3 и Xbox 360.

Таким образом, инновации в сфере бизнеса продолжают развиваться. С каждым годом технологический прогресс компаний увеличивается, что делает нашу жизнь проще и надежней. С уверенностью можно сказать, что технологии не будут стоять на месте и данные компании будут продолжать радовать нас своими оригинальными инновационными идеями.

Гаврилова А. Н.
студент Барановичского государственного университета
(Республика Беларусь)

Научный руководитель — м. э. н. **Королёва А. К.**

ИНФОРМАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК СРЕДСТВО УПРАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫМ ПРОЦЕССОМ

Признаки компании с высоким уровнем реализации информационного менеджмента определяют следующие показатели:

- высшее руководство компании способно описать процедуры информационного менеджмента в компании;
- наиболее прямое участие высшего менеджмента в процедурах принятия стратегических решений в ИМ;
- наличие четких целей бизнеса для осуществления инвестиций в ИТ;
- наличие динамики по уменьшению перемен в управлении.
- Признаки неэффективного информационного менеджмента на предприятии показывают следующие ситуации:
- высшее руководство ощущает низкую рентабельность от инвестиций в ИТ;
- ИТ часто являются преградой для осуществления новых стратегий компании;
- медленное или противоречивое действие механизмов принятия решений в ИТ;
- высшее руководство не может объяснить процедуры в рамках ИМ на предприятии;
- проекты ИТ не укладываются в сроки или бюджет;
- аутсорсинг рассматривается как быстрое решение проблем;
- частая смена механизмов управления.

Эксперты считают, что 80% компаний не используют новые технологии именно из-за неспособности понять ИТ и лишь 20% — из-за отсутствия соответствующих знаний и навыков у сотрудников ИТ-отделов.

Тенденции дальнейшего развития информационного менеджмента на предприятия:

- постоянное увеличение роли ИТ как ресурса в реализуемых технологиях;

- повышение ценности и конфиденциальности накапливаемой информации;
- перевод все большего количества процессов в онлайн;
- увеличение потребности в мобильности процессов ИМ и применяемых ИТ;
- увеличение доли аутсорсинга в вопросах управления инфраструктурой (ИТ услугами).

Автоматизированная информационная система — совокупность программных и аппаратных средств, предназначенных для хранения и/или управления данными и информацией и производства вычислений.

ИС может быть проанализирована, построена и управляема на основе общих принципов построения системы.

ИС является динамической и развивающейся. При построении ИС необходимо использовать системный подход. ИС следует воспринимать как человеко-машинную (средства, обеспечивающие взаимодействие с компьютером).

ИС развиваются в двух направлениях:

- разработка ИС, в основе которых лежит производственный цикл;
- разработка ИС, в основе которых лежит цикл принятия решения.

Основными свойствами ИС являются:

- расширяемость (масштабируемость);
- мобильность (переносимость);
- интероперабельность;
- распределенность;
- многоплатформенность;
- поддержка общепринятых стандартов;
- обеспечение целостности данных;
- производительность;
- дружелюбность к пользователю;

Внедрение информационной системы способствует:

- получению более рациональных вариантов решения задач, за счет внедрения математических методов и интеллектуальных систем;
- освобождению пользователей от рутинной работы за счет ее автоматизации;
- замене бумажных носителей данных на электронные;
- обеспечению достоверной информации;

- уменьшению затрат на производство продуктов и услуг;
- отысканию новых рыночных ниш;
- привязке к фирме покупателей и поставщиков за счет предоставления им разных скидок и услуг.

Архитектуру ИС можно представить в виде пяти уровней:

1. Уровень автоматизируемых функциональных задач (функциональные требования).

2. Уровень прикладных программных комплексов, реализующих функциональные требования.

3. Уровень интеграции, включающий компоненты, реализующие внутреннее взаимодействие программных комплексов ИС и внешнюю интеграцию с внешними системами.

4. Уровень информационного обеспечения (баз данных) — совокупность объектов нормативно-справочной информации и оперативных данных, которые создаются, хранятся и обрабатываются в ИС.

5. Уровень инфраструктуры, включая организационную, техническую составляющие и компоненты обеспечения информационной безопасности. Компоненты инфраструктуры обеспечивают функционирование компонентов верхних уровней ИС.

Голубецкий В. С.

*аспирант Санкт-Петербургского университета
управления и экономики*

Научный руководитель — д. э. н., профессор **Бахарев В. О.**

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ПРИРОДООХРАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

Решение задачи перехода к инновационному типу развития в России требуется обеспечить в достаточно сжатые сроки, так как экономика российских регионов подошла к рубежу, за которым инновационный путь превращается в критически необходимое условие экономического развития с учетом существующей институциональной среды.

Системный взгляд на проблемы инновационного развития предпринимательских структур позволил выявить, что инсти-

туциональное несовершенство государственного регулирования инновационной деятельности в российских регионах прежде всего выражается в отсутствии концептуальных подходов к оптимизации регионального инновационного развития и ослаблении роли государства при решении ключевых вопросов в этой сфере. Наличие комплекса обеспечивающих инновационную деятельность институтов так же необходимо, как благоприятная экономическая среда для инноваций. Стратегия инновационного развития должна получить институциональное содержание. Она должна быть разработана и оформлена как постоянно действующий институт управления социально-экономическим и инновационным развитием страны и ее регионов.

Экономика в настоящее время демонстрирует сложную, неустойчивую динамику, характеризуется возрастанием неопределенности и рисков. Это отчетливо проявилось на фоне мирового финансово-экономического кризиса. Национальные экономики в условиях кризиса теряют привычные экономические параметры, ускоряют темпы своих изменений в общем потоке негативных глобальных трансформаций, что свидетельствует о разрушении прежнего экономического порядка, о нарастании конфликтности и неустойчивости социально-экономических процессов.

В этом контексте значительный теоретический и практический интерес представляет использование в экономике принципов синергетики, которая раскрывает фундаментальные основы порядка в природных и социально-экономических образованиях, общие принципы эволюции и самоорганизации сложных неравновесных систем. Российские регионы представляют собой именно такой класс систем с множеством положительных и отрицательных обратных связей, разными темпами развития подсистем, циркуляцией больших потоков материальных, финансовых, энергетических и информационных ресурсов. В них протекают нелинейные процессы, характеризующиеся разной интенсивностью, повторяемостью и скоростью, возникают многочисленные критические режимы функционирования, которые и определяют сложную динамику развития региона. В настоящем исследовании мы ставим задачу применения синергетического подхода, раскрывающего закономерности самоорганизации сложных нелинейных систем, для решения проблем управления развитием инновационной деятельности в регионах.

Важнейшим элементом стратегии управления инновационным развитием региона является формирование региональной

инновационной системы, которая в составе более масштабной системы — национальной инновационной системы — должна стать институциональной базой для развития инновационной экономики и основой обеспечения ее конкурентоспособности.

Задача построения таких систем крайне сложна для практической реализации в условиях России, поскольку для ее решения необходимы, во-первых, новые методологические основания, о которых упоминалось ранее, учитывающие противоречивость и неоднозначность современных процессов, во-вторых, уже на этапе построения региональных инновационных систем необходимо внедрять организационные инновации, формирующие стратегические факторы успеха, такие, как системы управления знаниями, управление цепочками создания потребительской ценности в инновационных продуктах и услугах, партнерство с потребителями инновационной продукции и т. п.

Анализ мирового опыта создания и развития инновационных систем в США, Японии, странах ЕС, Китае, Южной Корее показал, что главной целью создания инновационных систем является мотивация субъектов инновационной деятельности, увеличение спроса и предложения конкурентоспособных разработок, причем не только технологических, но прежде всего маркетинговых и организационных. В России инновационный процесс реально не осуществляется потому, что не мотивированы основные субъекты инновационной деятельности — производители инновационных товаров и услуг. Удельный вес инновационно активных организаций в России составляет только 9,3%. Это означает, что девять из десяти российских предприятий обходятся в своей деятельности без нововведений. Для сравнения: в странах Запада удельный вес инновационно активных организаций составляет не менее трети всех предприятий промышленности.

Ключевой проблемой производителей инновационных продуктов и услуг является недостаток финансирования. При этом основным источником финансирования инновационной деятельности являются собственные средства предприятий. Особенно остро проблема финансирования инновационной деятельности стоит перед малыми предприятиями, испытывающими недостаток собственных финансовых средств для реализации инновационных проектов.

Региональные инновационные системы рассматриваются в этом случае как системообразующее звено национальной инновационной системы, в рамках которого при создании необходимых условий может быть реализован имеющийся потенциал регионов.

Формирование региональной инновационной системы и создание в ее рамках эффективной региональной системы передачи технологий должно стать важнейшей составной частью стратегии управления инновационным развитием региона. Многие российские регионы сегодня не имеют полноценных инновационных систем, более того, в них даже отсутствуют необходимые организационные условия, способствующие их формированию. Пока не сложилось четкое понимание разделения функций между федеральной и региональной властями относительно совместного стратегического развития региональной и национальной инновационных систем.

Функционально региональные инновационные системы представляет собой систему трансформации знаний в наукоемкие производства и высокотехнологичные продукты и услуги. Формирование таких систем направлено на создание интеллектуальных центров, важнейшая функция которых состоит в создании и распространении новых знаний и методов их эффективного использования. В основе формирования инновационной системы региона лежат объективные предпосылки: наличие основных факторов производства, уровень развития инфраструктуры, уровень образования населения, степень открытости экономики и т. д. Исходя из этого, инновационные системы различных регионов существенно отличаются друг от друга, что проявляется в выборе приоритетов и задач инновационного развития, механизмов взаимодействия частного и государственного сектора, в соотношении фундаментальных и прикладных исследований, динамике развития и отраслевой структуре инновационной деятельности.

Горяинов М. В.

*аспирант Санкт-Петербургского университета
управления и экономики*

Научный руководитель — д. э. н., профессор **Голубецкая Н. П.**

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

Устойчивость регионального развития связана с параметрами хозяйственной деятельности на территории и применяемыми технологиями. Оптимальное управление промышленной деятель-

ностью определяется размерами имеющихся в наличии экономических ресурсов. Для устойчивого регионального развития необходимо организация такой системы управленческих и экономических механизмов, которая, на основании достоверной оценки доступного природно-ресурсного потенциала, привела бы имеющуюся в регионе промышленную и технологическую структуру к виду, обеспечивающему достаточный уровень социальной стабильности и необходимый уровень экономического роста.

В результате рыночных преобразований в условиях реформируемой экономики формируется новая система. Будущая ее структура длительное время неопределенна, а процесс ее создания в странах с реформируемой экономикой не имеет исторических прецедентов.

В то же время при ее формировании непременно должен использоваться опыт экономически развитых стран с учетом реалий существующего в этих странах экономического пространства и корректирующего влияния скорости преобразования информационных и экономических связей. Такая скорость, при прочих равных условиях, существенно влияет на структурную перестройку системы и ее иерархическую организацию.

При перестройке экономической системы возможны и, как показывает новейшая история, реализуются следующие основные сценарии развития:

- экстенсивное использование природных ресурсов при минимальных изменениях технико-технологических и организационных основ экономики;
- привлечение иностранных инвестиций и технологий, способных повысить экономическую эффективность преобразуемых структур;
- ориентация, в первую очередь, на использование технологических и социально-экономических внутренних резервов и ресурсов.

Однако при любом варианте собственные экономические, социальные ресурсы и природно-ресурсный потенциал остаются главными факторами, определяющими формы и скорость преобразований.

Анализу устойчивости в экономических системах посвящено довольно большое число фундаментальных и прикладных исследований, в которых акцент делается, прежде всего, на стоимостные макроэкономические показатели, балансовые оценки внешнеэко-

номической и внутриэкономической деятельности. Природно-ресурсные факторы и их использование на разных уровнях территориальной организации экономики при этом практически не учитываются. Их мониторинг и изучение оказались где-то на «окраинах» экономической науки. Они, в очень небольшой степени, учтены и при регулировании экономических систем, в том числе при регулировании открытого рыночного хозяйства.

Для комплексного анализа всей совокупности факторов, влияющих на экономическое развитие, необходимо более последовательно исходить из методологических оценок быстро развивающейся теории сложных систем.

Интегральная оценка региональной устойчивости по ее экономическим, социальным природно-ресурсным параметрам строится на основе следующих индикаторов устойчивости (текущего состояния и потенциала):

- размеров валового регионального продукта, приходящегося на одного жителя («душу населения») и степени устойчивости хозяйственных комплексов;
- размеров природно-ресурсного потенциала;
- уровня социальной напряженности в регионе.

Переход к новой модели инновационного развития предполагает трансформацию всех ее системообразующих составляющих с определенной синхронизацией этого процесса. Это одно из условий плавного перехода к новому типу развития региона. Отсюда следует, что не каждый регион может заложить в основу своего экономического роста инновационный тип, кроме того, выбор инновационного типа развития для «бедных» или доиндустриальных регионов чреват экономическими и социальными последствиями. Состояние инфраструктуры во многом обеспечивает становление в регионе новых эффективных форм хозяйствования, повышает конкурентоспособность производства, усиливает межотраслевое взаимодействие. На мезоуровне именно инфраструктура представляет собой некий «адаптер» управления, через который органы власти субъекта Российской Федерации могут воздействовать на рыночных хозяйственных субъектов.

Между тем, вследствие имеющихся региональных особенностей организация такого инфраструктурного обеспечения в регионах во многом различна. Различна и эффективность ее воздействия на динамику инновационных процессов, макроэкономические и эволюционные характеристики региональных эконо-

мических систем. В современной экономической науке все чаще используются дополняющие его представления об инновационных кластерах. При этом анализируются возможности, условия и структурная специфика перехода региональной экономики в тот или инновационный кластер. Инфраструктурное обеспечение инновационного развития региона также в значительной степени определяется сложившейся в нем системой институциональных условий, существующим типом экономического неравновесия.

Для обеспечения эффективных схем финансирования развития инновационных систем региона ряд специалистов предлагают четко разделить функции: заказчика, в роли которого может выступать региональная корпорация развития; уполномоченного банка, аккумулирующего средства на специальном счете и контролирующего их использование и возврат; генерального подрядчика, который отвечает за маркетинг, реализацию конечных результатов и координацию действий исполнителей; субподрядчиков (научных организаций и предприятий, получающих заказ на основе конкурса); страховых, лизинговых, инвестиционных и других фондов, компаний и т. д. Особое внимание при этом предлагается обратить на роль муниципальных и региональных банков, корпораций развития, а также резервной системы защиты инвестиций в мобилизации источников финансирования инновационной системы.

Однако система поддержки инновационной деятельности в регионе не должна сводиться только к финансированию, а финансирование — исключительно к бюджетным вложениям. Государственно-частное партнерство, которое представляет собой совместное финансирование, страхование, стимулирование и управление реализацией инновационной продукции с использованием результатов на базе концессии, рассматривается сегодня в качестве основы финансового обеспечения инновационной системы.

В качестве принципов этого партнерства выдвигается пропорциональность участия, разделение объектов государственных (инфраструктура и нематериальные активы) и частных (основные и оборотные активы) вложений, концессионный характер управления активами, создание совета по управлению приоритетными проектами в регионе с участием деловых кругов и гражданского общества. Условиями эффективного партнерства выступают повышение качества регионального менеджмента, создание право-

вого механизма передачи и защиты интеллектуальной собственности, налоговое и организационное стимулирование инновационного спроса и предложения и т. п.

Одним из наиболее перспективных вариантов финансово-го обеспечения региональной инновационной системы является венчурное инвестирование, эффективность которого подтверждена мировой практикой. Отношения между инновационным сектором экономики региона, действующим в условиях высоких издержек и рисков внедрения новых разработок, и венчурными инвесторами, вкладывающими капитал в его развитие, могут быть представлены в виде модели стратегического объединения компаний и венчурных фондов или частных инвесторов.

Девятьрова Екатерина
студент Санкт-Петербургского университета
управления и экономики
Научный руководитель — к. э. н., доцент **Чиркова Т. В.**

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ

До 60% указаний и распоряжений руководители отдают в устной форме, не оставляя следов на информационных носителях. Как следствие, выполнение этих указаний контролируется плохо; они слабо координируются с другими мероприятиями и не всегда обеспечиваются необходимыми информационными материалами, поскольку выпадают из стандартной технологической цепочки регистрации и обслуживания.

Недокументированная информация, выполняющая обслуживающие функции, также не является технологически адаптированной к формату документов и средствам их обработки и поэтому не может полностью или частично учитываться, анализироваться и контролироваться в рамках формальных процедур. Из-за того, что недокументированная информация, как правило, содержит большой объем информационных шумов и не имеет официального статуса (не институционализована технологическими стандартами, инструкциями и другими нормативными документами), ее использование приводит к дополнительным тратам времени, ошибкам или даже помехам в работе.

Вовремя доставленная исполнителю релевантная информация является одним из главных условий успешного выполнения функций и эффективного достижения поставленных целей. Важнейшим условием эффективности и конкурентоспособности становится скорость нахождения, использования и преобразования исходной информации в решения и действия, направленные на изменение качества или количества продуктов и/или услуг на целевом рынке.

Тенденции роста организаций и расширения специализации — это сигнал к преобразованию функций информационного обеспечения в специализированную отрасль деятельности, интегрированную с процессами управления. В крупной компании, например, недопустима ситуация, при которой юрист отвлекается на сбор всевозможных сведений и справок, что затягивает процесс подготовки договора и может привести к потере заказчика. Юридическая работа была бы продуктивнее, если бы необходимые сведения собирала по запросу юристов специальная служба.

Функции информационного обеспечения необходимо придать свойства не только фильтра, концентратора, накопителя и регулятора информационных потоков, но и производителя, и поставщика необходимой для работы персонала информации. Только в кабинетных исследованиях можно отрывать процесс основной деятельности от его информационного обеспечения. В реальности это единый процесс. Производственные процедуры, перемещение материальных и денежных потоков всегда имеют информационное отображение и документальное сопровождение. Прежде чем товары пойдут на склад или со склада, выписываются соответствующие документы (накладные или требования). Работы выполняются по нарядам, денежные транзакции оформляются платежными документами [2, с. 81].

Информационные продукты являются как средством ведения деятельности, так и ее результатом. Очевидно, что без надлежащего оформления работа либо невозможна, либо незаконна. Следовательно, чтобы полноценно управлять деятельностью, необходимо синхронизировать и интегрировать движение информационных потоков с потоками работ и ресурсов, а это требует контроля, учета, анализа, планирования, координации — т. е. управления, централизованного и организационно согласованного.

Существующая в практике несогласованность объясняется особенностями функционирования крупных и средних компа-

ний, в которых оперативное управление жизнедеятельностью организации осуществляется из разных локальных центров, коими являются члены дирекции и руководители служб или крупных подразделений. Чем больше у генерального директора непосредственных подчиненных, тем более рассогласованными являются их действия, поскольку никто из руководителей не располагает полной информацией о текущем положении дел и состоянии ресурсов и решения зачастую принимаются без достаточных информационных оснований. Между тем компания в целом обладает всей полнотой информации, крупницы которой рассредоточены между членами организации.

Если документы и сведения передавать от подчиненного к начальнику и, наоборот, в условиях линейно-функциональной структуры этот процесс займет много времени — данные потеряют свою актуальность. Если исполнители связываются напрямую с лицами, принимающими решения (что широко распространено на практике), топ-менеджеры начинают «захлебываться» в мелочах и перестают заниматься перспективными вопросами, а руководители среднего звена оказываются не у дел.

Даже если компания располагает всей полнотой информации, но ее источники не охвачены технологией обработки и регулярного информационного обращения, «процедить» и адсорбировать эти данные для дальнейшего адресного использования не удастся. В то же время очищенная и подготовленная к использованию информация, направленная специалистам, которым она не требуется, будет воспринята как «шум» и не получит дальнейшего применения.

Особенно важна работа с директивной информацией, которая задает направление изменений в организационной системе компании и ее процессах. Директивная информация может быть представлена устными указаниями, письменными приказами и распоряжениями, резолюциями на документах, протоколами, планами, программами и т. п. Некоторые документы соединяют в себе свойства информации разных типов. Так, ознакомительное письмо может содержать в себе сведения о новых правилах оформления таможенных документов для отдела логистики и резолюцию генерального директора в адрес юридической службы о внесении изменений во внутренние нормативные документы. Поэтому, с одной стороны, копии документа необходимо разослать в соответствующие подразделения, а с другой — поставить

на контроль исполнение резолюции генерального директора. Таким образом, один документ инициирует движение информации по нескольким направлениям, каждое из которых должно быть учтено в рамках функций планирования и контроля доставки информации, а также исполнения директив, содержащихся в ней. Очевидно, что такой порядок требует соответствующей организации структур и процессов.

В крупных компаниях создаются новые подразделения и должности для работы с документами, информацией и техническими средствами поддержки. Однако интеграция функций информационного обеспечения в систему управления компаний не всегда эффективна. Именно по этой причине механическое наращивание численности персонала и подразделений ощутимого положительного результата не дает

Дмитриева Ангелина
*курсант Санкт-Петербургского университета
ГПС МЧС России*

Научный руководитель — к. э. н., доцент **Амельченко Е. Н.**

КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В последние годы мир экономики предприятий спорадически пополнялся различными многообещающими химерами в красивой словесной упаковке. С далекого Запада вбрасывались и сегодня вбрасываются наукообразно оформленные «новаторские» идеи, в числе которых прежде всего следует назвать: стратегический менеджмент, оперативный и стратегический контроллинг, стратегический анализ, управленческий анализ, стратегический финансовый менеджмент, бережливое производство, система сбалансированных показателей, ключевые показатели эффективности, инновационный менеджмент, инновационное предприятие и т. д.

Показатели производственной эффективности хозяйственной деятельности предприятий:

- уровень производственного развития предприятия;
- уровень производственного развития предприятия по выпуску побочной;
- уровень коммерческого развития предприятия;

- уровень коммерческого развития предприятия по объему реализации побочной товарной продукции;
- индекс производительности труда основных производственных рабочих предприятия в отчетном году;
- индекс производительности труда основных производственных рабочих предприятия по выпуску побочной продукции в отчетном году.

Показатели этой группы являются идеальными, незаменимыми параметрами стратегического и тактического управления хозяйственной деятельностью предприятий.

Показатели фактической экономической эффективности хозяйственной деятельности предприятий:

- полная часовая фактическая доходность;
- часовая фактическая доходность предприятия по производству чистого дохода;
- часовая фактическая прибыль производительности предприятия по производству прибыли до вычета налогов, сборов и процентов;
- часовая фактическая прибыль производительности предприятия по производству чистой прибыли;
- полная годовая фактическая доходность предприятия;
- годовая фактическая доходность предприятия по производству чистого дохода;
- годовая фактическая прибыль производства предприятия по производству прибыли до вычета налогов, сборов и процентов;
- годовая фактическая прибыль производства предприятия по производству чистой прибыли.

Все перечисленные ключевые показатели эффективности хозяйственной деятельности предприятия, будучи собранными в одну информационную таблицу с заполненными реквизитами — соответствующими данными за несколько последних отчетных годовых периодов календарного времени, являются полноправными элементами настоящей диагностической карты фактического экономического здоровья этого предприятия, характеризуют достигнутый уровень качества управления этим бизнес-объектом и способность участников его управленческой команды добиться полного оздоровления — нормализации экономического развития вверенного им объекта.

Домахина Светлана
*студент Санкт-Петербургского университета
управления и экономики*

Научный руководитель — к. э. н., доцент **Торгунакова Е. В.**

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Избежать полностью риска в инновационной деятельности предприятия невозможно, так как инновации и риск — две взаимосвязанные категории.

Одним из способов снижения риска является диверсификация инновационной деятельности, распределяющая усилия разработчиков и капиталовложений для осуществления проектов, не связанных друг с другом. На практике диверсификация может увеличивать риск инновационной деятельности (если предприниматель вкладывает средства в область деятельности, в которой его знания и управленческие способности ограничены).

Передача (трансфер) риска путем заключения контрактов — следующий метод снижения риска инновационной деятельности. Передача риска выгодна как для стороны передающей (трансфера), так и для принимающей (трансфери) в случае, если потери, которые велики для стороны, передающей риск, могут быть незначительны для стороны, риск на себя принимающей, или трансфери может находиться в лучшей позиции для сокращения потерь или контроля за хозяйственным риском.

Важнейшим методом снижения рисков инновационной деятельности является их страхование. Страхуемый вид риска характерен для таких чрезвычайных ситуаций, когда существует статистическая закономерность их возникновения, т. е. определена вероятность убытка. С помощью страхования инновационная организация может минимизировать практически все имущественные, а также многие политические, кредитные, коммерческие и производственные риски. Но страхованию, как правило, не подлежат риски, связанные с недобросовестностью партнеров.

Немаловажное значение играет защита коммерческой тайны.

Выбор конкретного пути минимизации риска в инновационной деятельности зависит от опыта руководителя и возможностей инновационной организации. Однако для достижения более эффек-

тивного результата, как правило, используется не один, а совокупность методов минимизации рисков на всех стадиях осуществления проекта.

Есина Р. О.
*студент Санкт-Петербургского государственного
политехнического университета*

Научный руководитель — к. э. н., доцент **Паршакова Л. О.**

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ПРОБЛЕМ МЕНЕДЖМЕНТА В РОССИИ

Концепция развития конкурентных способностей организации включает содержание организационных способностей, их состав, истоки (компетенции), пути развития способностей и подход к их оценке. По мнению автора, требуется проведение дальнейших исследований по расшифровке процессов и механизмов развития организационных способностей.

В условиях конкуренции российские предприятия работают уже более 10 лет. Конечно в каждой отрасли свои условия конкуренции, где-то слабее, где-то сильнее, но средний уровень конкуренции все-таки ниже, чем в развитых странах запада. Российские менеджеры работают пока в не очень сложных конкурентных условиях. Сложность их работы заключается в неустойчивости деловой среды, в изменчивости законодательства, в неумелом администрировании, в неполном исполнении обязанностей многими участниками рынка, включая государство, как орган регулирования рыночной деятельности.

Чтобы ускорить поступательное развитие российской экономики, следует постепенно менять деловую среду российских предприятий. Она обычно меняется под воздействием двух групп факторов: совершенствование законодательства в сфере экономики, включая нормативные правительственные акты и совершенствование менеджмента в российских предприятиях. В данной работе рассмотрим факторы совершенствования менеджмента.

Еще одним важным фактором, влияющим на российскую деловую среду можно назвать глобализацию экономических процессов. Влияние зарубежных стран, их законодательства и их компаний на российскую экономику, безусловно, имеет место и будет в дальнейшем усиливаться.

Поскольку конкуренция усиливается, в том числе со стороны зарубежных компаний, то российские менеджеры должны строить свою конкурентную борьбу на таком же уровне, как и их соперники. Иначе российские компании не выдержат напора современных методов и средств конкуренции со стороны зарубежных компаний, отстанут от них и создадут им условия для завоевания российского рынка.

В последнее десятилетие теория менеджмента обогатилась разработкой глубинных процессов развития конкурентных преимуществ компаний. Если раньше только строились отдельные гипотезы о влиянии менеджмента на экономические результаты компаний, то сейчас имеется концепция планомерного роста конкурентоспособности.

Основой новой теории являются способности организации или организационные способности. Они необходимы для трансформации бизнеса, т. е. для перестройки всей системы производства с целью приобретения конкурентных преимуществ над другими компаниями. Способности рассматриваются как свойство организации, заключающееся в эффективном использовании своих ресурсов. Правда эффективность рассматривается как получение новых рыночных результатов за счет рационального применения как внутренних, так и внешних ресурсов.

Поскольку рыночное окружение меняется, то чтобы успешно работать организации надо создать другой набор способностей. Способности означают получение данной организацией продукта, с помощью которого можно расширить продажи и потеснить конкурентов. Для создания нового набора способностей необходимо расширение «репертуара» поведения организации. В свою очередь поведение организации складывается из новых действий менеджеров, таких, которые раньше они не могли выполнять. Ниже будет раскрыт механизм формирования новых способностей организации.

Проблема развития организационных способностей возникает тогда, когда использование старых способностей не позволяет организации видеть перспективы в новых рыночных условиях. Использование в этом случае прошлых способностей в новых условиях может навредить компании.

Способности частью заложены в организации при ее создании, но могут также приобретаться извне. Приобретение способностей очень сложный процесс, включающий приобретение знаний, получение опыта, формирование основных компетенций, расширение

ние «репертуара», развитие стратегического видения и стратегическую трансформацию.

Когда предприятие организует выпуск хорошей продукции и она дает рыночный успех, то этот опыт умелого применения всех ресурсов в динамике является, по сути, компетенцией генерального менеджмента, которая включает разработку стратегического плана, привлечение необходимых ресурсов, умелое объединение их и организацию всей деятельности с высокой эффективностью. Слабая центральная компетенция не дает возможности развивать способности организации.

Компетенции являются важным условием для развития способностей организации. Способности — это внутреннее свойство организации, определяемое результатами ее деятельности. А результаты деятельности зависят от компетенции, т. е. от знаний, умений и навыков работников организации. Однако существует иерархия управления, согласно которой высшие определяют необходимую компетенцию низших. Следовательно, компетенция работников во многом определяется высшими менеджерами и частично объективными условиями. Высшие менеджеры имеют возможность преодолеть за несколько лет неблагоприятные условия и в идеале компетенция организации на 100% зависят от высшего менеджмента.

Имеются несколько основных путей практического повышения способностей организации:

1. Открытие новых каналов информации.
2. Пересмотр новых рыночных реальностей.
3. Процессы сбора, своевременной обработки и обмена информацией.
4. Использование форм и методов взаимодействия персонала.

Компетенция, лежащая в основе способностей может прирастать только двумя способами: научными исследованиями или приобретением знаний, опыта и навыков. Чаще всего предприятия не занимаются собственными научными исследованиями. Даже те крупные компании — мировые лидеры, которые ведут научные исследования, многие знания покупают извне, так как невозможно исследования проводить во всех необходимых направлениях. Есть специализированные научные организации, которых трудно обогнать. Легче приобретать специализированные знания.

Другое дело умения и навыки. На основе приобретенных знаний можно произвести собственные опыты и эксперименты, ко-

торые и дают умения и навыки. Но есть специализированные обучающие организации, которые наряду со знаниями дают навыки через умения. Однако обучающие организации могут дать только основные, стандартные навыки и умения. А на предприятии всегда имеются собственные особенности, которые чаще заключаются в наборе ресурсов и компетенций.

Это обуславливает необходимость обладания высшей стратегической компетенцией, которая большей частью формируется в результате творческого осмысления действительности и нахождения творческих управленческих решений. Сущностная основа такого рода компетенции — это стратегическое видение того, как может компания умело применить имеющиеся внутренние и внешние ресурсы для последовательного превращения их в значительные рыночные результаты.

В пользу такого вывода говорит тот факт, что имитация (абсорбция) новой технологии предприятием не всегда ведет к новым способностям, так как организационные способности формируются через специфические ресурсы и условия, такие как управленческий потенциал, стратегическое видение рынка, конкурентные преимущества и т. д.

Способности у предприятий всегда эволюционируют. Они могут размываться, или разбиваться неадекватно рыночным условиям. В результате можно наблюдать отставание предприятия от рыночных условий. Это происходит тогда, когда генеральный менеджмент имеет недостаточную компетенцию и не может эффективно управлять стратегическим развитием организации.

Различают следующие основные виды организационных способностей:

1. Абсорбционные способности, которые всегда присутствуют в той или иной форме. Бывают скрытые способности, когда отдельные работники сами приобретают знания и умения, но их не включают в систему развития компетенции для достижения новой способности. Для развития организационных способностей недостаточно наличие пусть даже высокого уровня (как система) абсорбционных способностей. Нужны еще другие способности.

2. Многофункциональные способности (стратегическое видение и планирование). Способности анализа рынка, оценки позиции конкурентов и проведения управленческого обследования ведут к разработке стратегии, которая охватывает все стороны и аспекты деятельности предприятия. Поэтому такие способности

были названы многофункциональными. Сама способность разработки стратегии не дает гарантии получения реального конкурентного преимущества. Планы могут быть не реализованы.

3. Трансформационные способности, которые включают работников с определенными компетенциями в общую деятельность. Если система новой деятельности продумана и имеются работники всех необходимых компетенций, то последовательное включение этих работников с их новым «репертуаром» в систему бизнес-процессов преобразует организацию. И эти преобразования запускают процесс изготовления новой продукции и другие новые процессы, которые в совокупности создадут рост продаж, рост прибыли и увеличение доли рынка.

Развитие способностей организации заключается не только в обучении работников, повышении их уровня компетенции. Крайне необходим коллективный опыт совместной деятельности по внедрению нововведений. С этой целью необходимо приобрести опыт в эксперименте по изменению «репертуара» путем реконфигурации и рекомбинации ресурсов и рутин (под рутинами понимаются стандартизированные действия работников). Такой эксперимент поможет увеличить способности компании к освоению нового знания и к трансформации организации.

Другим условием развития способностей является экспертиза. Наивысший уровень компетенции, как было давно доказано, имеется у экспертов. Экспертами являются специалисты узкого профиля, проработавшие по этой специальности более 10 лет, имеющие научные публикации и практический опыт решения проблем по специальности. Эксперты обладают не только большими знаниями и опытом, но и творческими способностями. Им легче найти нестандартное решение по их профилю. А как мы помним, способности организации — это не только выработка новой продукции, но и получение рыночных результатов. Поскольку рыночные условия меняются, то организация должна быть способна вырабатывать новые решения для достижения успеха всякий раз за многие годы. Следовательно, вырабатывать новые нетрадиционные решения могут только эксперты, как специалисты высшей компетенции.

Проблемы развития менеджмента в РФ при высоких темпах развития экономики вполне разрешимы.

Зайцева Ольга
*студент Санкт-Петербургского университета
управления и экономики*

Научный руководитель — к. э. н., доцент **Амельченко Е. Н.**

ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Современный менеджмент весьма разнообразен и зависит от большого количества факторов и задач, стоящий перед ним на современном этапе. На современном этапе развития менеджмента широкое распространение получила точка зрения, которая рассматривает менеджмент как универсальный вид человеческой деятельности. Термин «управление» означает совокупность скоординированных мероприятий, направленных на достижение поставленных целей.

Только творческий подход к труду, который подталкивал бы руководителей и подчиненных активно выполнять задания, идти на разумный риск и предприимчивость является единственно верным подходом к организации современного менеджмента. Он связан со стратегическим мышлением и созданием предпосылок для активизации экономического мышления людей.

Современная школа менеджмента берет за свою основу принципы соединения теории социального управления и решение конкретных задач, которые возникают как на микроуровне, так и на макроуровне. На современном этапе происходит приспособление отечественной теории и практики управления к развитию механизма смешанной экономики России, а также ее объединение с зарубежным менеджментом. На сегодняшний день еще не синтезированы все направления и сферы менеджмента как в России, так и за рубежом, не выражена проблематика интегрированной теории современного менеджмента.

Большое количество различных форм собственности, упор на развитие деловых контактов, потребность в повышении управленческой культуры и экономической грамотности предъявляют новые требования к работе с кадрами. При переходе к рыночным отношениям, одной из наиболее важных проблем является подготовка и переподготовка специалистов и руководящих кадров, соответствующих современным международным образовательным стандартам и требованиям гибкой и динамичной рыночной экономики.

Для проведения основательной реорганизации системы управления нужны не просто исполнители, а добровольные и разумные

единомышленники. Поэтому «социальная база» перестройки в лице наиболее компетентных и современно мыслящих менеджеров и специалистов расширяется медленно.

Важнейшим направлением развития в России, которое позволит существенно повысить производительность труда, улучшить качество изготавливаемой продукции, являются инновационные процессы, основывающиеся на современной научно-технической политике обновления производства. Главная область действия менеджмента в инновационных процессах — инновационное предпринимательство, а также государственные предприятия наукоемкого сектора промышленности России.

Возникновение инновационного предпринимательства и его развитие на основе менеджмента позволяют увеличить скорость внедрения научных разработок в массовое или серийное производство, вовлечь в производственную сферу большое количество научных и инженерно-технических работников, неэффективно работающих в государственных научно-исследовательских учреждениях и производственных предприятиях.

Для поддержки инновационного предпринимательства полезно стимулировать создание частных и смешанных фондов, необходимо разработать комплекс мероприятий помощи по оснащению научно-исследовательских центров современными средствами телекоммуникаций и формированию банков данных.

Менеджмент является одной из наиболее динамично развивающихся современных наук, в области которых ежегодно «рождаются» несколько десятков научных теорий и трудов. Поэтому менеджерам высшего и среднего звеньев необходимо повышать свои концептуальные знания ежегодно.

Зеленкова Татьяна

*магистр Санкт-Петербургского университета
управления и экономики*

Научный руководитель — д. э. н., профессор **Голубецкая Н. П.**

ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА МЕЖДУНАРОДНУЮ СИСТЕМУ ЭКОНОМИКИ

В последнее время мы стали свидетелями уникального стечения и переплетения гигантских по масштабам явлений и про-

цессов, каждый из которых в отдельности можно было бы назвать эпохальным событием с точки зрения его последствий для всего мирового сообщества. Происходящие глубокие изменения в геополитических структурах мирового сообщества и трансформации социально-политических систем дают основания говорить о завершении одного исторического периода и вступлении современного мира в качественно новую фазу своего развития.

Особенность нынешнего этапа состоит не только в том, что эпоха постиндустриализма сменяется информационной, а еще и в том, что процесс изменений затронул, наряду с экономической, политическую, социокультурную и духовные сферы. Начинается этап формирования нового типа мирового сообщества. Наиболее зримым проявлением и показателем этих процессов и феноменов является глобализация. Наиболее распространенным является определение глобализации как объективного процесса сближения, интернационализации, взаимозависимости во всех сферах жизни стран и народов нашей планеты.

Основной сферой глобализации является международная система экономики, но это несет в себе ряд сложностей из-за неодинакового темпа развития и возможностей стран, взаимозависимость и взаимопроникновение может стать потенциальным источником рисков, проблем и конфликтов. Научно-техническая революция важнейший глобальный фактор, в корне меняющий всю структуру современного производства и жизни людей. Уровень экономического развития, место государства в мировой системе, определяют его интеллектуальный потенциал, возможности формирования научно-исследовательской инфраструктуры, капиталовложения в образование и профессиональную подготовку. Информационная революция создала глобальное информационное пространство, которое характеризуется неизмеримо большими потоками информации, возможностями ее использования, гигантским воздействием на все жизненные процессы, сознание и поведение людей. Борьба за информационное пространство становится одним из важнейших факторов современной геополитике.

Глобализация выражается также во взаимопроникновении, взаимовлиянии культур, цивилизаций, в усилении стандартизации образа жизни, сознания и поведения людей, образования и т. д. Глобализация включает и многие другие стороны усиления взаимосвязи и интеграции человеческих сообществ: повышение роли наднациональных и транснациональных структур и участ-

ников системы международных отношений: церкви, ООН и региональных сообществ, ТНК, общественных организаций; приоритет прав человека и свобод, универсализация правовых норм, социальных стандартов и др.

Казанская Елена
*студент Санкт-Петербургского университета
управления и экономики*

Научный руководитель — д. э. н., профессор **Голубецкая Н. П.**

ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ ПРОЕКТИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ

Разработчики социальных программ чаще всего жалуются на то, что результаты их труда не используются или редко используются в управленческой деятельности. В результате социологических исследований установлено, что менеджеры более 50% своего времени тратят на распределение документов среди подчиненных, на обсуждение их с подчиненными и на участие в совместном — с подчиненными или вышестоящими руководителями — решении возникающих проблем. Менее 50% опрошенных работников сферы управления использовали компьютерные отчеты в качестве основы для оценки и поощрения работников, запросов большего количества ресурсов или их перераспределения, пересмотра методов и процедур организаторской деятельности и функционирования системы управления, повышения достоверности информации.

Поэтому в практике управления важное значение приобретает выявление и изучение основных факторов, определяющих интенсивность использования информации менеджерами.

Первым из таких факторов является организационная культура. Будут ли содержащиеся в информационных потоках данные правильно восприняты, поняты и воплощаются ли в практические действия менеджера, в существенной мере зависит от его организационной культуры. В системах оценки работников управленческой сферы, как и в прежние времена, чаще всего используются такие критерии, как пунктуальность, ответственность и умение сотрудничать, а не способность быстро и квалифицированно отыскать и использовать новую информацию, необходимую для успешного решения задач, стоящих перед данной организацией.

Второй фактор, влияющий на использование менеджером полученных данных, касается содержания информационных потоков, поступающих в сферу управления, которые должны помогать направлять и концентрировать внимание управленцев на насущных проблемах управленческого труда, тем самым мотивируя их более активной и эффективной деятельностью.

Наконец, следует иметь в виду, что использование информации управленческими кадрами требует поддержки и содействия должностных лиц, функционирующих на верхних этажах управленческой пирамиды. В этом — решающий залог соответствия получаемой информации сфере деятельности, компетентности и полномочиям субъекта управления, который ее использует.

Одним из важнейших требований к информации, используемой в управлении, является ее оптимальность и полнота. Оптимум информации означает, что она должна содержать все необходимые сведения по всем управляемым параметрам, причем только необходимые сведения об управляемом объекте.

Вторым требованием к информации является ее объективность, соответствие реальному положению дел и состоянию управляемого объекта, наличия в ней надежных, не содержащих искажений сведений.

Третье непереносимое требование управляющей системы к поступающей в ее распоряжение информации — точность, характеризующая степень детализации информации, ее приближение к реальному состоянию управляемого объекта, которое она выражает.

Следует, однако, подчеркнуть, что когда речь идет об оптимальности, полноте, объективности и точности информации, необходимой для управленческой деятельности, то эта задача должна решаться каждый раз по-новому, в зависимости от содержания вполне определенной проблемы, которую нужно решить данному органу управления. А ее эффективное решение возможно только в том случае, когда поступающая в управленческую сферу информация своевременна и оперативна. Только такая информация, которая поступает, обрабатывается, интерпретируется и используется вовремя, тогда, когда возникает необходимость в принятии того или иного решения, служит оптимизации, повышению эффективности управленческой деятельности.

Соблюдению этого очень важного, четвертого по порядку, но не по значению, требования, в решающей степени способствует применение в управленческой деятельности современных инфор-

мационных технологий. На начальных этапах компьютеризации производственной, банковской и иных сфер деятельности, внедрение информационных технологий означало лишь приобретение компьютера для автоматизации работы с документами, содержащими большие объемы информации. Затем появлялись друг за другом все более сложные и эффективные информационные технологии, которые находили все более широкое применение в сфере управленческой деятельности. В соответствии с этим развивался процесс перехода от простой информационной поддержки рутинных производственных или финансово-бухгалтерских операций до современных возможностей различных управленческих информационных систем, облегчающих принятие эффективных управленческих решений.

Калиновская А.
*студент Санкт-Петербургского университета
управления и экономики*

Научный руководитель — к. э. н., доцент **Амельченко Е. Н.**

ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

На данный момент главной проблемой менеджмента является внедрение и обеспечение успешное функционирование системы менеджмента качества оказываемых услуг или выпускаемых товаров. Решение проблемы в первую очередь зависит от качественной системы менеджмента сертифицированной на соответствие международным стандартам ISO серии 9000. Серия международных стандартов ISO 9000 появилась на свет с целью внедрения и обеспечения успешного функционирования. Все больше предприятий в странах постсоветского пространства стремятся получить сертификат соответствия стандартам ISO 9000.

В России (да и в других странах СНГ) не так уж много сертифицированных предприятий — около 2%. Для сравнения в странах ЕС — порядка 70%, даже в Китае — почти 40%! Тем не менее, тенденция к росту числа сертифицированных предприятий имеется. Главное же, что сертификация на соответствие международным стандартам ИСО серии 9000 стала, пожалуй, первой системной задачей в области постановки современного менеджмента,

которая стала востребована руководителями предприятий. Хотя понимают они эту задачу по-разному.

Часть предприятий просто стремятся получить как можно скорее сертификат качества, например, для получения инвестиций, каких либо льгот, выхода на зарубежные рынки, организации совместной деятельности и пр. Другие готовы выполнить определенные работы для формального подтверждения соответствия требованиям стандарта ISO 9000 с целью получения сертификата, но только, чтобы эта система качества не слишком мешала реальной работе.

Сертификат в таком случае становится лишь дополнительным подтверждением достигнутого уровня управления компанией и ее устойчивой способности гарантированно поставлять продукцию и услуги высокого качества для своих Заказчиков. Недаром стандарт ISO 9004:2000 называется «Системы менеджмента качества — Руководство по улучшению деятельности» и не предполагает, что эту систему необходимо сертифицировать. Можно просто попробовать добиться успеха с помощью хорошо поставленного менеджмента!

Современный менеджмент не возможен без применения информационных технологий, а также создания программных средств осуществления и поддержки создания, внедрения и сопровождения системы менеджмента качества.

К автоматизации предприятий менеджмента поддерживают информационно современные программные системы. Подавляющее большинство систем управления, внедряемых на наших предприятиях, автоматизируют управление ресурсами, прежде всего финансовыми или материальными.

Они могут быть настроены на отражение процессов жизненного цикла продукции и других процессов, влияющих на качество.

Наличие такого точного модельного описания позволяет:

- системно представить деятельность предприятия;
- сопоставить деятельность предприятия с требованиями, содержащимися в стандарте ISO 9001:2000, который вводится в модель как один из действующих нормативных документов.

На предприятии должна быть осуществлена системная перестройка деятельности направленная на постановку и документирование требуемой системы процессов: бизнес-процессов, ориентированных на удовлетворение потребностей клиентов; процессов, обеспечивающих эту деятельность и процессов управления.

Необходимо зафиксировать уровень зрелости всех процессов, разработать план их совершенствования процессов, определить критерии и методы мониторинга и анализа. Кроме того, бизнес-модель можно использовать и для проектирования изменений в системе деятельности – например, по результатам выявления несоответствий в работе или при проведении внутренних аудитов. Для решения проблем предприятий – это совершенствование существующей продукции или полное ее обновление для предвосхищения ожидания потребителей в качестве продукции. Для решения задач в области качества могут быть выбраны различные известные стандарты и требования, например ISO 9001:2000, ISO 9004:2000.

Карасев А. И.

аспирант кафедры финансов и кредита

Санкт-Петербургского университета управления и экономики

Научный руководитель – д. э. н., профессор **Лисица М. И.**

ПРОБЛЕМАТИКА СИСТЕМЫ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ВАРИАНТЫ ЕЕ ПРИОДОЛЕНИЯ

Ни для кого не секрет, что в мире складывается тенденция к старению населения, в результате чего пенсионные системы всех стран сталкиваются с проблемами обеспечения всех граждан пенсионного возраста гарантированными пенсиями и социальными гарантиями. В ходе решения образовавшихся проблем сформировалось два основных направления по их решению. Первое направление – повышение пенсионного возраста, ряд европейских стран пошли по данному пути, что вызвало общественный взрыв и недовольство. Вторым направлением стал переход от распределительной пенсионной системы к накопительной системе. По своей сути данное направление уходит от «солидарности поколений», когда работоспособные население, по сути, оплачивало пенсии вышедших на пенсию, к накопительной системе, т. е. когда каждый «сам за себя». Накопительная система снимает пенсионное бремя с бюджета, поскольку только сам будущий пенсионер заинтересован в обеспечении себя пенсией, в результате чего стимулируется его экономическая активность.

Россия пошла своим путем, проводя с 2002 г. реформу пенсионной системы. Назначение реформы – замена распределитель-

ного подхода к пенсионному обеспечению на распределительно-накопительный, становление которого должно сопровождаться повышением размера пенсионных пособий. При этом часть функций по их формированию передается самим гражданам — будущим пенсионерам (в частности, через программы государственного софинансирования пенсии), а также финансовым институтам (например, через программы негосударственного пенсионного обеспечения).

Наиболее очевидной причиной неизбежности таких изменений является постоянный рост не связанных с перечислением страховых взносов (ранее — единого социального налога) трансферов федерального бюджета в бюджет Пенсионного фонда РФ, на который возложена функция выплаты пенсионных пособий. Фактически речь идет об устойчивом росте дефицита бюджета Пенсионного фонда РФ, что вынуждает искать новые подходы к пенсионному обеспечению. Однако, прежде всего, стоит осветить возможные причины имеющейся проблемы:

1. Произошло снижение ставки единого социального налога (теперь — страховых взносов), в результате чего даже регулярный ежегодный рост совокупного по всей стране фонда оплаты труда, фактически являющегося объектом налогообложения, не смог компенсировать сократившуюся ставку налога.

2. Происходит интенсивное старение населения России, озабочивающее, что число каждый год выходящих на пенсию граждан превышает число работающих и способных приступить к работе. В результате, с каждым годом на одного пенсионера (как работающего, так и неработающего) приходится все меньшее число трудоспособных граждан.

3. Безработица, которая исключает из общественного воспроизводства трудоспособных граждан, которые могли бы при наличии у них работы и доходов увеличить совокупный фонд оплаты труда (при его налогообложении формировались соответствующие платежи по единому социальному налогу, а теперь формируются страховые взносы).

4. В России имеются сформулированные основания для досрочного (относительно нормативного возраста) оформления пенсии, после чего не прекращающие свою трудовую деятельность граждане начинают получать пенсионные пособия. Разумеется, последнее не может не привести к увеличению расходов Пенсионного фонда РФ.

Таким образом, не удивительно, что при росте числа пенсионеров растет и объем отчислений на их обеспечение, а при сокращении числа работающих, за счет которых прямо или косвенно формируются обозначенные отчисления, расходы на выплату пенсионных пособий в какой-то части могут оказаться непокрытыми. Помимо очевидности дефицита бюджета Пенсионного фонда РФ возникает проблема вынужденного (можно даже сказать, что неизбежного) отхода от принципа солидарности поколений, согласно которому работающие граждане при регулирующих действиях властей обеспечивают вышедших на пенсию за счет соответствующих отчислений. Понятно, что при сохранении существующих проблем продолжится рост дефицита бюджета Пенсионного фонда РФ, причем пока данный дефицит может быть покрыт из бюджета страны (который также является дефицитным), однако постоянно на подобное решение проблемы рассчитывать нельзя.

Наконец, зададим главный вопрос о том, каким видится выход из сложившегося положения? На это имеется свой взгляд — хотелось бы предложить долговременное и фундаментальное решение, что и будет сделано. Однако для начала определим и обсудим наиболее очевидные, тем не менее, временные меры, которые могут привести лишь к отсрочке, но вряд ли способны предотвратить дефолт по пенсионным обязательствам государства. Во-первых, это повышение ставки страховых взносов, иначе говоря, ставки налогообложения фонда оплаты труда. Во-вторых, это установление более высокого пенсионного возраста. То, что первая мера (рост ставки страховых взносов), осуществляемая отдельно от второй, бесполезна, уже очевидно (дефицит бюджета Пенсионного фонда РФ сохранится — здесь речь может идти лишь о его приемлемой величине).

Теперь обсудим повышение возраста выхода на пенсию. Данный вопрос нельзя откладывать, поскольку он носит политический подтекст, так как число пенсионеров в электорате будет постоянно расти, и проводить такие непопулярные меры будет достаточно сложно. Эффективней всего будет постепенное поэтапное увеличение пенсионного возраста в зависимости от средней продолжительности жизни населения. С другой стороны по сообщению Центра социальных инноваций «Активное долголетие: инновационные технологии» со ссылкой на Министерство

здравоохранения и социального развития РФ в нашей стране примерно 26,5% пенсионеров продолжают трудовую деятельность, причем их число увеличивается, что может рассматриваться в качестве сигнала о разработке программы по стимулированию добровольного выхода на пенсию. В результате чего можно оставить даже имеющийся пенсионный возраст, однако дать выбор людям либо выход на пенсию, либо продолжать работать и участвовать в государственной системе по стимулированию добровольного выхода на пенсию. В качестве таких «стимуляторов» могут выступать налоговые льготы, введение системы коэффициентов, позволяющих увеличить размер пенсии, если человек отложил выход на пенсию на определенное количество лет.

Однако существует достаточно действенная и опробованная мера — система индексации пенсий по инфляции, а не по заработной плате. Такое решение было использовано Маргарет Тэтчер в Великобритании, что позволило снизить им давление со стороны пенсионной системы на бюджет и налоговую систему. В результате ее применения пенсией не была потеряна покупательская способность, она также будет индексироваться, но при этом на каждый процентный пункт темпа экономического роста расход на пенсионное обеспечение будет уменьшаться.

По экспертным оценкам в российской экономике доля «теневой» ее части составляет около 50% ВВП. Это очень большая сумма, не попадающая под налогообложение. Однако государством не принимаются достаточные меры по выводу из «тени» этих средств, которые могли бы компенсировать дефициты бюджетов по средствам их налогообложения.

Неприменение хотя бы изложенных мер приведет к тому, что через несколько десятилетий придется поднимать ставку социальных взносов с нынешних 30 до 70%.

Итак, в России необходимо провести ряд мероприятий, которые придали бы пенсионной системе жизнеспособность и справедливость, а участие государства в пенсионном обеспечении своих граждан было бы сведено к разумному и безопасному для отечественной финансовой системы объему. В общем, имеется и свое представление об организации пенсионной системы (в разрезе ее накопительной составляющей), оформленное в инвестиционный подход к пенсионному обеспечению и подробно изложенное в статье «Инвестиционный подход к пенсионному обеспечению: концепция, инструментарий, на-

значение», опубликованной в журнале «Инвестиции в России» за 2010 г. в № 7 и 8.

Тем не менее, осторожное использование описанного в статье варианта создания личных пенсионных фондов, способно предотвратить возможный дефолт по государственным пенсионным обязательствам. Кроме того, инвестиционный подход к пенсионному обеспечению непосредственно связывает размер будущей пенсии с заявляемым трудовым доходом работника, повышает его участие и заинтересованность в финансировании собственного будущего. Что поможет удержать работодателей от ухода на так называемые «серые» заработные платы в связи с изменением налогового законодательства, намеченное в 2011 г. Наконец, роль, которая отводится Внешэкономбанку, может привести к созданию нового крупнейшего в стране кредитного института, а очевидная связь личных финансов и финансов пенсионной системы с одним из самых диверсифицированных (следовательно, устойчивых) видов экономической деятельности (в частности, банковским делом) способна придать системе пенсионного обеспечения долгосрочную жизнеспособность и фундаментальность. Более того, здесь могут возникнуть выходящие за рамки нашего исследования полезные побочные эффекты, в частности, так называемые «длинные деньги». Все это следует принять во внимание при рассмотрении государственного проекта пенсионной реформы.

Теперь перейдем к более детальному рассмотрению представленной концепции создания персональных пенсионных фондов. Действительно, инвестиционный подход к пенсионному обеспечению имеет ярко выраженные черты долгосрочного финансового продукта, поэтому необходимо показать хотя бы теоретическую возможность его использования, что вряд ли получится сделать без разработки и обсуждения соответствующего аналитического инструментария, чем и займемся.

Итак, при внимательном рассмотрении предлагаемой концепции можно выделить два способа формирования личных пенсионных фондов, а именно: 1) инвестиционную модель бессрочного пенсионного плана с фиксированным пособием; 2) инвестиционную модель бессрочного пенсионного плана с фиксированным взносом и фиксированным пособием. Основное различие названных планов заключается в том, что первый предполагает постепенно возрастающие взносы в целевой пенсионный фонд, соот-

ветственно, второй план предполагает равные взносы в целевой пенсионный фонд. Все остальные параметры идентичны, т. е. оба бессрочных пенсионных плана основаны на единых заявляемых переменных и приводят к единой целевой фиксированной величине ежемесячного пенсионного фонда. Также отличительной особенностью представленных нами моделей является то, что созданные целевые пенсионные фонды не расходуются, а наследуются, также существует возможность перехода между моделями.

Выводы по проведенному исследованию:

1. Существуют только два подхода к организации пенсионной системы, в частности, распределительный и накопительный, причем за счет стимулирования накопительного элемента мы предлагаем сформировать его разновидность — инвестиционный подход к пенсионному обеспечению. Сущность инвестиционного подхода заключается в усилении финансового и управленческого участия работников в продвижении стратегии своего содержания после оформления пенсии.

2. Функционирование пенсионных планов должно осуществляться на бессрочной основе с определением порядка наследования личных пенсионных фондов после прекращения их использования.

3. Разработан с финансовой точки зрения посильный для работников и понятный для специалистов-практиков инструментарий создания персональных целевых пенсионных фондов. Обозначенный инструментарий представлен в виде инвестиционной модели бессрочного пенсионного плана с фиксированным пособием, инвестиционной модели бессрочного пенсионного плана с фиксированным взносом и фиксированным пособием, а также инвестиционной модели совмещенного бессрочного пенсионного плана. Они отличаются от существующих моделей финансовой и временной гибкостью.

4. Разработанные инвестиционные модели бессрочных пенсионных планов, безусловно, дополняют методологический и теоретический аппарат, создают возможности для дальнейшего углубленного исследования подходов к пенсионному обеспечению.

Карасёва Виктория
студент Санкт-Петербургского университета
управления и экономики

Научный руководитель — к. э. н., доцент **Чиркова Т. В.**

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОМПЕТЕНТНОСТНОГО ПОДХОДА В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

Особую актуальность в последнее время приобретает модель компетенций в управлении персоналом. В связи с этим становится необходимым исследование данного подхода к управлению, начиная с закономерностей его формирования и развития и заканчивая построенным на его основе технологиями управления персоналом современных предприятий и организаций. Именно в таком подходе нуждается российское общество в процессе интеграции в мировое экономическое сообщество.

Компетентность — качественная характеристика степени овладения специалистами своей профессиональной деятельностью. Компетенция — единство знаний, профессионального опыта, способностей действовать и навыков поведения индивида. Это поведенческая характеристика, влияющая на выполнение работы.

Квалификация сходна с понятием компетентность. В свою очередь, квалификация отличается от компетенции тем, что, как правило, не включает в себя социально-психологические характеристики, являющиеся профессионально-важными для конкретной должности. Принципиальное отличие компетенции от оценки квалификации состоит в том, что переход на оценку компетенций затрагивает не конкретную профессию или подразделение организации, а всю систему управления персоналом.

Модель компетенций хорошо интегрирована в систему управления персоналом. Это выражается в том, что компетенции используются при планировании, подборе, оценке, развитии стимулировании персонала. Определение ключевых корпоративных и индивидуальных компетенций и их использование в управлении персоналом можно разделить на несколько этапов:

1. Анализ стратегий компаний, целей бизнеса и перспектив развития. Здесь задаются рамки стратегического планирования, от которого будет отталкиваться оперативное планирование

2. Формирование корпоративной модели компетенций, которая включает в себя, прежде всего, ключевые характеристики,

которыми должны соответствовать сотрудники всех уровней и подразделений организаций в своей деятельности, т. е. на этапе разработки корпоративной модели компетенций происходит выработка и конкретизация стандартов рабочего поведения. Формулируются уровни развития компетенций, создаются профили позиций.

3. Транслирование компетенций всем сотрудникам организации и проведение каскадных дискуссий по новым стандартам работы.

4. Процедура оценки и составления программ развития компетенций.

Система компетенций может создаваться двумя способами. Первый способ — адаптировать уже готовые модели к конкретной фирме. Такие типовые модели создаются в результате исследований управленческого опыта лидирующих компаний, как правило, иностранных. Второй способ — создание новой модели компетенций. При этом можно прибегнуть к помощи внешних консультантов или разработать модель компетенции самостоятельно.

Выбор способа будет зависеть от нескольких факторов: какими денежными, временными ресурсами располагает организация, насколько хорошо она представляет процесс этой работы и насколько подробно компания хочет разобраться в компетенциях, чтобы они стали работающим инструментом и оправдали все затраты. Результатом усилий по сбору данных, анализу и моделированию компетенций должна стать модель компетенций сотрудников конкретной организации, вокруг которой строится систем управления персоналом компании. Компетенции, которые имеют понятное для сотрудников организации детализированное описание, что существенно облегчает возможность их диагностики, можно охарактеризовать через уровни их выраженности.

На основе набора корпоративных компетенций, вырабатываются конкретные методы и процедуры управленческой деятельности. В частности, при подборе персонала оценивается степень готовности кандидата к работе в данной должности, по определенной методике определяется наличие, степень выраженности или отсутствие у него необходимых для успешной работы качеств. При этом сравнивается идеальный профиль сотрудника, с разными уровнями выраженности той или иной компетенции

конкретного кандидата. Регулярная оценка персонала с использованием модели компетенций направлена на оценку потенциала сотрудника, в отличие от оценки конкретных результатов работы сотрудника за определенный период времени. В процессе оценки персонала использование модели компетенций осуществляется по тем же принципам, что и в других функциональных подсистемах системы управления персоналом, на основе разработанной методике, определяется соответствие уровня развития компетенций оцениваемого работника с необходимым уровнем на основе созданной для данной должности модели компетенций. В соответствии с выявленными результатами, устанавливается необходимость развития персонала.

На начальном этапе необходимо оценить начальный уровень развития компетенций, выявить перечень знаний, умений и навыков, которыми необходимо овладеть на основе сравнения степени выраженности реального набора компетенций. Далее необходимо провести обучение, оно будет направлено на преодоление так называемых разрывов между реальным и необходимым уровнем развития компетенций.

При регулярной системе оценки персонала и хорошо функционирующей системе развития персонала, сформированных на основе модели компетенций устойчивая и значительная положительная динамика сближения реального и необходимого уровня развития компетенций может поощряться увеличением постоянной либо переменной части заработной платы.

В современном менеджменте, в том числе в сфере управления персоналом, в последнее время в России получила распространение система материального стимулирования развития компетенций. То есть определяется набор организационных и должностных компетенций, разрабатывается методика и процедура оценки уровня развития компетенций персонала, вводится оценочная шкала, и после проведения оценки ее результаты сравниваются со стандартами и с предыдущими результатами оценки. При этом положительная динамика в уровне развития компетенций поощряется увеличением переменной либо постоянной части заработной платы.

Таким образом, к основным преимуществам использования модели компетенций для организации можно отнести следующие:

- 1) разработка единых стандартов описания эффективности работы способствует установлению взаимопонимания между

сотрудниками разных отделов и разных уровней. Например, вырабатывается единое для всех понимание, что такое «эффективная работа» и что означает «командная работа»;

- 2) согласованность при оценке работниками: все эксперты одинаково понимают, что такое «ценные качества» работника, и знают, что необходимо оценить, а что можно проигнорировать;
- 3) возможность определить сильные и слабые стороны каждого сотрудника и использовать эту информацию для планирования карьеры и развития;
- 4) появляются основания для формирования кадрового резерва и планирования карьеры сотрудников;
- 5) разрабатываются стандарты качества выполняемых работ.

Формирование модели компетенций включает в себя достаточно длительный и трудоемкий подготовительный процесс, состоящий из подготовки перечня компетенций, формирование группы экспертов и их обучение и другое.

По данным президента глобальной консалтинговой компании в области управления *Hay Group Л. Спенсера*, внедрение модели компетенций в различные процессы работы с персоналом (отбор, оценка, развитие) повышает объем продаж в среднем на одного продавца на 49% и уменьшает текучесть кадров на 68%. В подсистеме развития персонала модель компетенции позволяет оптимизировать затраты и усилия, направленные на обучение персонала, поскольку использование модели компетенций позволяет ответить на вопрос: Чему учить и каким образом оценивать эффективность? Для эффективного управления предприятием руководству необходимо знать возможности своего персонала, т. е. особое внимание уделять изучению, выявлять компетенции сотрудников, с целью максимального использования их потенциала, а также своевременного и целенаправленного развития. Вопросы оценки и развития компетенций являются приоритетными для обеспечения конкурентоспособности организации в настоящем и будущем.

Карнаухова Дарина
*студент Санкт-Петербургского университета
управления и экономики*

Научный руководитель — к. э. н., доцент **Амельченко Е. Н.**

МЕНЕДЖМЕНТ В СТРАХОВАНИИ

В настоящее время в России увеличивается число людей, которым необходимы различные виды социальной поддержки. Разумеется, государство не обладает возможностями оставаться единственным субъектом, который определяет как, кого и в какой степени социально поддерживать в сфере социально-трудовых отношений и как их гаранта. Также возрастает потребность физических лиц в обеспечении устойчивых гарантий защиты своих экономических интересов, связанных с осуществлением различных видов хозяйственной деятельности, сохранением определенного уровня благосостояния и здоровья. Нужно подчеркнуть, что эффективной формой социальной защиты, успешно функционирующей во многих странах, является страхование. Оно является ведущим сегментом экономики в деятельности экономически развитых государств. Таким образом, страхование является системой защиты имущественных интересов государства, организаций и граждан, и становится необходимым элементом экономических, социальных и политических преобразований в России.

Развитию страхового дела в РФ и РТ способствуют наметившаяся финансовая стабилизация и оживление экономики. Также возникла необходимость в двух сегментах: во-первых, укрепление негосударственного сектора экономики: частный предприниматель в силу своей экономической обособленности от государства вынужден страховать свои риски; во-вторых, источником спроса на страховые услуги является рост объемов и разнообразия частной собственности (физической и юридической).

Одним из методов повышения деловой активности фирм и эффективности их деятельности на страховом рынке является улучшение менеджмента на предприятии.

Улучшение менеджмента решит ряд часто встречаемых проблем страховых компаний:

1. Направленность страхового портфеля организаций не всегда бывает востребованной на рынке вследствие отсутствия маркетинговых механизмов их внедрения.

2. Слабая организация агентской сети. Немногие компании «позволяют» потратить свою прибыль на обучение. Страховые агенты вынуждены «изобретать велосипед», так как не получают профессиональную переподготовку. В то же время на рынке отмечается рост такого рода образовательных услуг.

3. В европейских странах ноу-хау в организационной технике тотчас применяют на предприятии, для эффективного использования рабочего времени и упрощения рутинной работы. У нас же идет извечная экономия, что непременно ведет к «текучести» кадров.

4. В свою очередь «текучесть кадров» — это показатель «не очень хорошего» управления (менеджмента). Квалифицированные работники «не любят, когда с ними обращаются как с рабами». Напротив, им необходимы лидерство, уважение и возможность максимально способствовать делу организации. Хорошие сотрудники часто уходят из организаций по вине непосредственных начальников, не умеющих проявить уважение и участие.

5. Слабо продуманные должностные инструкции приводят к тому, что в организациях работают специалисты по нескольким направлениям, что ухудшает качество работы по каждому из них взятому в отдельности.

Центральное задание менеджмента заключается в том, чтобы превратить в лидеров изменений больше всего организаций. Лидер изменений рассматривает каждое изменение как новую благоприятную возможность. Лидер изменений целеустремленно ищет полезные для себя изменения и знает, как сделать их максимально эффективными для внешней и внутренней деятельности организации.

Качура Кристина

*магистрант Санкт-Петербургского университета
управления и экономики*

Научный руководитель — к. э. н., доцент **Чиркова Т. В.**

ИНФОРМАЦИЯ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЩЕСТВО

Современное общество все чаще называют информационным или обществом знаний, где информация и информационные ресурсы занимают центральное место. Данное утверждение мы находим во множестве публикаций, да и в реальной жизни понятие

«информационное» все чаще используется применительно к реальным секторам экономики, управления, аспектов различных наук: информационная экономика, информационный менеджмент, информационная педагогика, информационная культурология и т. д. Все чаще «информационные» проблемы становятся предметом специальных исследований в разных науках. Мы также предприняли такую попытку, исследуя проблемы информатизации культурно-образовательного пространства [7]. Многие ученые и практики пришли к выводу, что сегодня жизнедеятельность — это процесс, который может иметь место только тогда, когда человек располагает информацией, которая одновременно определяет и жизнеспособность общества. Данные тезисы воспринимаются как постулат, определенная данность, хотя, по мнению Ф. Уэбстера, «не удастся установить, каким образом информация заняла центральное место в обществе, она настолько важна, что даже стала фактором создания общества нового типа».

Мы используем информацию как атрибут развития живых систем, которые с помощью прямых и обратных потоков информации адаптируются, вписываются в окружающую среду и существуют как материальное явление. Информатизация, информатизация существенно изменила локус и законы его развития: современная информационная среда является качественно новой формой бытия человека. К концу XX в. в рамках кибернетики, а позднее информатики стала складываться информационная картина мира, которая рассматривает окружающий мир под особым, информационным углом зрения, дополняя вещественно-энергетическую картину. Именно приток информационных импульсов самого разнообразного характера формирует человека как личность, а в качестве источников выступают как природа, так и социальная практика. Сознание и самосознание, мировоззрение, характер, система взглядов и ценностных ориентаций, совесть, духовный мир, потребность в самовыражении и творчестве, способность рефлексии не являются врожденными: они формируются и видоизменяются в ходе жизнедеятельности человека на базе определенных наследственных качеств.

Данные процессы принципиально невозможны вне информационного пространства социума. Они, с одной стороны, требуют исходной информации, постоянно питаются ею, а с другой — непрерывно генерируют новую информацию. Благодаря этому реальная жизнь людей всегда представляет собой информационное взаимодействие. Любые изменения, коррективы в жизнедеятельности

людей объективно требуют информационного обеспечения, так как информация имеет отношение ко всем без исключения стадиям и аспектам человеческой деятельности: это и замысел, и планирование, и реализация определенных действий, и прогнозирование, и оценка результатов и информационное содержание технологического аспекта деятельности. Внутренний, духовный мир человека невозможен без субъективного переживания деятельности, который формируется также на соответствующем информационном фундаменте. В связи с этим можно сделать следующий вывод: информация буквально пронизывает окружающее пространство, постоянно влияет на личностное содержание каждого из нас, мера соответствующих изменений, и их направления всегда конкретны и индивидуальны. Частично они определяются опытом жизнедеятельности, имеющимся уже личностным тезаурусом и другими глубоко внутренними, интимными для каждого человека факторами. Обогащая человека как личность и субъекта социального творчества, информация тем самым проявляет себя в качестве важнейшего фактора, способного влиять на устойчивость развития, причем и в индивидуальном плане, и в общесоциальном.

Сегодня мы имеем дела с качественно новой информацией и иным качеством информационного пространства. Информация обладает рядом удивительных свойств, которые человечество выделило за время многовекового освоения и использования: она неисчерпаема, никогда не исчезает, быстро тиражируется, особенно в условиях внедрения новых информационных технологий, обладает ресурсосберегающими признаками, так как использует высокие технологии, экономична (однажды появившись может многократно использоваться), независима от времени, обладает ценностью и полезностью, является экологически чистым продуктом и т. д.

Каждый человек существует одновременно в различных информационных (региональных, национальных, профессиональных и т. п.) пространствах, которые могут быть связаны или автономны. На пересечении этих пространств и находится человек, где формируется его личное информационное пространство. Среда обитания человека является следствием действия множества факторов: она создается и развивается в непосредственной зависимости от многих причин. Но среда и сама активно влияет на них, подготавливая соответствующие изменения. В настоящее время реально существующая среда представляет собой сложное многоаспектное образование, которое можно охарактеризовать

как своеобразную результирующую всех информационных, культурных потоков, на пересечении которых находится человек.

В связи с этим можно утверждать, что благодаря информатизации складывается новая, информационная картина мира. Р. Абдеев утверждает, что информация стала объективной характеристикой материальных систем и их взаимодействия. Никакая социальная жизнь невозможна без информации, без общения и коммуникаций. Информация выступает в качестве двигателя общественного и технического прогресса, а также в качестве узлового пункта познания, выявляя всеобщие и конкретные, многогранные связи с действительностью как отражение этой действительности.

«Соответственно трем основным видам оперативной информации — элементарной, биологической и социальной — мы различаем три крупных класса информационных структур: 1. естественно возникшие информационные структуры неорганической природы; 2. естественно возникшие информационные структуры органической природы; 3. искусственные информационные структуры, созданные целенаправленной деятельностью человека (так называемая вторая природа или ноосфера). Информационная картина мира включает в себя и Человека, место которого — на границе между естественной и искусственной природой. Он олицетворяет собой начало интенсификации информационных процессов и ускорения научно-технического и общественного развития». Место личности в картине мира и процессах информатизации можно определить исходя из следующего положения: информационная система общества должна создавать контакты между людьми и интенсифицировать коммуникационные сети между пользователями, решающими аналогичные проблемы.

Кельбина Ирина

*студент Санкт-Петербургского университета
управления и экономики*

Научный руководитель — к. э. н., доцент **Бабюк О. В.**

ПРОБЛЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ МЕНЕДЖЕРОВ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Российский менеджмент до сих пор не принимает отчетливых очертаний, он находится даже не на стадии развития, а скорее на

стадии становления. Это обуславливается тем, что на управленческих должностях в российских компаниях люди получившие образование менеджера и выросшие во времена рыночной, а не плановой экономики стали появляться сравнительно недавно. На то, что в России менеджмент как наука не развивался до середины 90-х годов прошлого столетия, повлияла вся история развития нашей страны. Начиная с затянувшейся феодально-крепостнической системы хозяйственного строя, за счет которой о рыночных отношениях и свободном малом предпринимательстве в конце XIX — начале XX в. и говорить, было невозможно и заканчивая откинувшими нашу страну назад, в плане полноценного процесса управления, семью десятками лет советского режима. В условиях плано-директивной экономики рассмотрение управленческой деятельности линейных руководителей, с позиций современного менеджмента не представляется возможным. Так как из всех основных функций менеджмента на плечи руководителей возлагались только организация и контроль, остальные же функции выполнялись государственным аппаратом, а такая функция, как мотивация, диктовалась коммунистической идеологией. Знания и методы работы менеджеров, воспитанных на советских реалиях и стандартах безвозвратно устарели, а ведь эти люди до сих пор стоят у руля большинства российских компаний, а также во главе всего государственного аппарата. Для того чтобы в полной мере понимать новые тенденции экономики и бизнеса, чтобы идти в ногу со временем, усваивать и анализировать тот объем информации, который с каждым годом увеличивается в десятки раз, требуется полное переосмысление и перестроение самих основ в психологии нынешних российских менеджеров.

На мой взгляд, качество образования менеджеров в нашей стране сейчас находится на невероятно низком уровне. Это применимо как к базовому высшему образованию, которое дается в вузах, так и к всевозможным бизнес-школам и курсам повышения квалификации менеджеров. На этом пункте следует остановиться подробнее, так как он и есть корень всех проблем. Начнем с того, что менеджмент — как специальность появился в российских вузах сравнительно недавно, около 20 лет назад, именно с этого момента началось обучение студентов менеджменту, но самое интересное заключается в том, что преподаватели начали осваивать этот предмет параллельно со студентами. В большинстве Российских вузов, особенно это относится к региональным

вузам, обучение менеджеров осуществляется кем угодно, но только не специалистами в области менеджмента. Чаще всего этим дисциплинам обучают преподаватели с экономическим или гуманитарным образованием, которые не имеют никакого опыта в управлении организациями, знания этих людей основываются на прочитанной литературе зачастую устаревшей и потерявшей свою практическую и теоретическую значимость. Таким образом, студенты оканчивают вуз, имея за плечами пакет знаний уже не востребованных на рынке, к тому же у них нет должного опыта работы в этой сфере и, следовательно, они не могут получить рабочее место по своей специальности. Круг замыкается — смены поколений менеджеров не происходит и это опять же приводит к застою кадров и информации.

Чтобы хоть как-то изменить ситуацию с отсутствием квалифицированных кадров в лучшую сторону управленцы высшего и среднего звена поспевают в различные бизнес-школы и программы MBA. Но и там имеются колоссальные проблемы как в управлении самим учебным процессом и в подборе студентов, так и в уровне подготовленности преподавателей и практической ценности учебных программ. В настоящее время в российских школах бизнеса учиться совершенно разношерстная публика с абсолютно разным начальным уровнем знаний, различного возраста, с различной мотивацией и жизненными целями. Около 30% студентов обучающихся по программам MBA вообще не имеют опыта работы в управленческой сфере и обучаются параллельно с получением базового высшего образования. И даже учитывая эти факты в большинстве случаев, приемная комиссия не отказывает желающим в зачислении, потому что в России MBA — это в первую очередь коммерческое предприятие.

С целью выявления различий в ценовой политике зарубежных и российских программ MBA, а также в критериях отбора абитуриентов и изменения спроса на эти программы в связи с экономическим кризисом было проведено сравнительное исследование. Сравнительный анализ ценовой политики российских и зарубежных программ Executive MBA был проведен на примере шести наиболее известных школ бизнеса. Он показал, что стоимость обучения в российских бизнес-школах довольно высока и сопоставима с мировыми.

Колпикова Елена
*студент Санкт-Петербургского университета
управления и экономики*

Научный руководитель — д. э. н., доцент **Голубецкая Н. П.**

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА В РОССИИ

Первая главная проблема российского менеджмента — проблема качества.

Одна из основных проблем российского менеджмента качества заключается в том, что экономические условия в стране отличаются от тех условий, в которых рождались принципы западного менеджмента качества. Говоря другими словами, это инструмент для решений проблем, которые пока не встали перед нашими производителями. А применение инструмента не по назначению приводит к получению иных, нежели ожидалось, результатов.

Вторая главная проблема российского менеджмента — коррумпированность современной экономики РФ на всех уровнях. Здесь можно разделить менеджеров в государственных экономических структурах и менеджеров частных компаний. В западных странах государственные управленцы, чиновники, в большей степени отделены от материальных благ и их распределения, их роль с точки зрения взаимодействия с менеджерами частных компаний сведена к минимуму. Особенность российской системы управления, наличие «откатов» при получении крупных государственных заказов привела к тому, что российский чиновник стал «крупным менеджером» с эффектом получения «серых бонусов» при организации «нужных» управленческих решений в экономике.

Третья проблема — избыточная численность государственных управленцев, непрерывно возрастающего числом при постоянном «сокращении» аппарата. Это связано с тем, что самый эффективный и доходный бизнес в России — управление государственными ресурсами. При этом наблюдается острая нехватка топ-менеджеров высшей квалификации, способных эффективно управлять частными компаниями, с целью конкурентоспособности на мировых рынках. Пока это получается только в некоторых отраслях, прежде всего ресурсных, связанных с экспортом полезных ископаемых и экспортом вооружений. Это превосходство связано, скорее всего, не только с уровнем менеджмента —

большинство кадров были воспитаны в советское время, а также с конкурентными преимуществами в этих областях, сложившихся в силу географических, исторических и традиционных особенностей, позволяющих увереннее чувствовать себя на рынке.

Некоторые оценки ученых говорят, что «критическая масса» руководителей, менеджеров, способных преобразовать облик нашей экономики и наших предприятий в соответствие с современными требованиями, должна составить не менее 3 млн специалистов. Однако это оценка сомнительна, поскольку ее приводят специалисты, заинтересованные в учебном процессе — увеличении количества студентов по данной специальности. В тоже время, исторический опыт показывает, что численное увеличение управления в России приводит к обратным результатам.

Коробейников Ю. В.

*аспирант Санкт-Петербургского государственного
университета экономики и финансов*

Научный руководитель — к. э. н., профессор **Ценина Т. Т.**

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ ПО СТАНДАРТУ ISO 31000:2009

В китайском языке слово «риск» состоит из двух иероглифов: первый означает опасность, а второй — возможность. Так и в современной предпринимательской сфере большой риск приносит большую доходность инвестору. Риск является одним из основных элементов деятельности компании, от оптимизации которого напрямую зависит ее успех.

На современном этапе развития отечественного бизнеса управлению рисками уделяется недостаточно внимания. Это связано со следующими проблемами: 1) отсутствие системности в развитии риск-менеджмента, его второстепенность в иерархии корпоративных ценностей и эпизодичность в использовании; 2) минимизация рисков лишь с помощью страхования, что увеличивает бюджет компании и снижает общее внимание к проблеме рисков.

Растущие риски логистических систем вынуждают управленцев всех уровней и форм бизнеса серьезнее подходить к их оценке, искать действительно эффективные меры по их минимизации.

Первым важным моментом при оценке рисков является тот факт, что само понятие «риск» довольно многогранно и зависит, прежде всего, от области его применения и сложившейся практики оценки рисков в этой области. Официально понятие «риск» закреплено в России лишь в Законе Российской Федерации «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (далее — Закон). В ст. 9 п. 1 Закона «страховым риском является предполагаемое событие, на случай наступления которого проводится страхование. Событие, рассматриваемое в качестве страхового риска, должно обладать признаками вероятности и случайности его наступления». Исходя из закона, многие риски, такие как этические, экологические, стратегические, социальные, юридические, с которыми сталкиваются предприниматели, не имеют права быть застрахованными. Следовательно, исходя из логики определения, они не являются рисками по существу. Поэтому экономической науке требуется более фундаментальное и общее определение.

Сегодня немногие компании знают о том, что одним из ключевых стандартов в области риск — менеджмента является международный стандарт ISO 31000 (2009) (General guidelines for principles and implementation of risk management), разработанный Международной организацией по стандартизации ISO. Его цель — помочь организациям всех форм и размеров разработать и внедрить систему менеджмента рисками, способствующую повышению эффективности бизнеса, сокращению непредвиденных расходов и увеличению вероятности успешного достижения поставленных целей. Так, стандарт ИСО 31000 (2009) определяет риск как «влияние неопределенности на цели». Влияние здесь рассматривается как отклонение от ожидаемого — с позитивными или негативными последствиями. Неопределенность — это состояние отсутствия, либо частичного отсутствия информации относительно понимания или знания события, его последствий или вероятности.

Настоящий стандарт устанавливает принципы и содержит общие руководящие указания по менеджменту риска, может использоваться любыми государственными, частными или общественными организациями, ассоциациями, группами лиц или отдельными лицами. Следовательно, настоящий стандарт не является специфическим для какой-либо промышленности или отрасли.

Настоящий стандарт может применяться в течение всего жизненного цикла организации и для широкого спектра видов деятельности, включая стратегии и решения, операции, процессы, функции, проекты, продукцию, услуги и активы. Настоящий стандарт можно применять к любому типу риска, независимо от его характера, а также отрицательных или положительных последствий.

На сегодняшний день ISO 31000 предназначен для: увеличения вероятности достижения цели; улучшения выявления возможностей и угроз; создания надежной основы для принятия решений и планирования и т. д. Для оптимизации работы бизнес — процессов и минимизации рисков ISO 31000 ставит перед компанией ряд задач.

Первоначально необходимо выявить основные группы рисков, которые могут быть структурированы следующим образом.

1. Внешние риски, к которым относятся: риски, связанные с потребителем (клиентом); качество продукции; нарушение сроков поставки; убытки, связанные с переделкой бракованной продукции/услуги; потерянная прибыль от расторжения контрактов на поставку продукции.

2. Внутренние риски, связанные с конфигурацией системы менеджмента качества на предприятии.

Следующий этап — анализ рисков. В стандарте ISO 31000 дано определение: «анализ риска — это систематическое использование информации для распознавания, идентификации и оценки рисков». Анализ позволяет ответить на вопрос — какие области бизнеса являются уязвимыми и какие события/опасности могут произойти и усилить эту уязвимость? Это важный этап перед оценкой рисков и последующим принятием решений по тем возможностям, которые влияют на факторы возникновения негативных событий. Наиболее простой и распространенный вариант анализа — это определение последствия и вероятности факторов возникновения событий. Событие может иметь множество последствий и влиять на разные цели.

Следующим и, пожалуй, одним из важных этапов является оценка риска, т. е. его количественное измерение. Сегодня данным вопросам занимаются многие математики, статисты, экономисты. Все многообразие методов оценки можно объединить в три группы, в основе которых лежат следующие подходы: риск оценивается как сумма произведений возможных ущербов, взвешенных с учетом их вероятности, риск оценивается как сумма рисков от

принятия решения и рисков внешней среды (независимых от наших решений), риск определяется как произведение вероятности наступления отрицательного события на степень отрицательных последствий.

После этапов оценки контекстов, идентификации опасностей и оценки риска приступают к обработке рисков, который выражается в следующих способах:

- a) избежание риска путем решения не начинать или не продолжать деятельность, приведшую к риску;
- b) взятие на себя риска или повышение его уровня чтобы использовать возможность;
- c) уничтожение источника риска;
- d) изменение вероятности;
- e) изменение последствий;
- f) распределение риска с другой стороной или сторонами (включая контракты и финансирование риска);
- g) обоснованным решением принятие на себя страхового риска.

Таким образом, на сегодняшний день стандарт ИСО 31000 (2009) представляет собой наиболее полную, научно-обоснованную систему управления рисками в компании. Данный стандарт в комбинации с иными научными разработками в области риск-менеджмента лишней раз доказывает, что для компании важно не избегать рискованных ситуаций, а научиться управлять ими и извлекать из этого выгоду.

Литература

1. Закон РФ от 27.11.1992 № 4015-1 (ред. от 30.11.2011 г.) «Об организации страхового дела в Российской Федерации». [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW;n=115800;page=esse> (дата обращения: 19.03.2012).
2. ISO 31000 (2009). [Электронный ресурс]. URL: http://www.iso.org/iso/ru/iso_catalogue/management_and_leadership_standards/risk_management.htm (дата обращения: 19.03.2012).

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Рассматривая вопрос об оценке эффективности управления персоналом, следует отметить, что в последние годы работа по этой тематике проводилась как научными организациями, так и отдельными учеными. Работать эффективно — это значит добиваться больших результатов при меньших затратах труда, времени, средств. А для того чтобы судить, насколько система управления персоналом эффективна, необходимо выработать методику оценки, позволяющую определить действительную ситуацию в холдинге в области управления персоналом, выявить слабые места и дать рекомендации для ее улучшения.

Оценка эффективности управления персоналом основана, прежде всего, на информации о работниках: продвижение по службе, их профессиональные, квалификационные, половозрастные характеристики, медицинские и психологические параметры, производительность и новаторская активность.

Оценка должна осуществляться на протяжении всех фаз управленческой деятельности. Она тесно связана с другими этапами процесса управления и своими результатами способна побуждать руководителя вносить в него необходимые коррективы. При этом оценка обеспечивает функционирование в холдинге бесперебойной обратной связи.

Также следует заметить, что при оценке эффективности управления персоналом следует учитывать затраты на достижение этих целей. Реальная эффективность системы управления персоналом может быть определена только из сопоставления степени реализации целей с затраченными на это средствами. Необходимо оценивать эффективность управления персоналом по результатам работы всего холдинга.

Необходимость оценки эффективности управления персоналом:

- улучшить функционирование управления персоналом через обеспечение их средствами решения вопросов о том, когда

необходимо прекратить, а когда усилить какую-либо деятельность;

- определить реакцию со стороны работников и менеджеров низшего звена на эффективность управления персоналом;
- помочь управлению персоналом вносить свой вклад в дело достижения целей холдинга.

Оценка эффективности управления персоналом может выступать мощным рычагом роста результативности управленческого процесса. Для этого необходимо знать, как она должна осуществляться, в каком соотношении находится с другими этапами управленческого цикла, каков, наконец, ее действительный психологический смысл.

Чтобы судить, насколько эффективна та или иная система управления персоналом, нужны, естественно, критерии, позволяющие произвести такую оценку. Их выбор зависит от того, что брать за точку отсчета: деятельность конкретно взятого руководителя, трудовые показатели коллектива или особенности исполнителей.

Количественная оценка этого вклада представляет собой чрезвычайно трудную задачу, так как даже соответствующих отчетных показателей пока еще не существует. Поэтому большинство методик оценки эффективности управления персоналом придерживаются первого подхода.

При этом представляется целесообразным оценивать не столько вклад управления персоналом в эффективность производства, сколько качественное влияние его на эту эффективность. Интегральный показатель (эффективность на уровне холдинга) трансформируется во множество других на более низких уровнях, показывающих эффективность отдельных систем или подсистем управления персоналом — подбора, обучения и т. д.

Оценка эффективности управления персоналом производится, как правило, субъективно. На наш взгляд, это имеет место по двум причинам: из-за отсутствия выработанной четкой методики такой оценки, и из-за недопонимания всей важности такой оценки. Оценка функционирования службы управления персоналом требует систематического опыта, измерения затрат и выгод общей программы управления персоналом и сравнения ее эффективности с эффективностью работы холдинга за тот же период. В связи с этим возникает вопрос о том, как следует наилучшим образом организовать саму аналитическую работу, когда и с какой частотой следует проводить оценку и кто должен вести эту работу.

Эффективность функционирования системы управления персоналом определяется ее вкладом в достижение организационных целей. Управление персоналом эффективно настолько насколько успешно персонал холдинга используют свой потенциал для реализации стоящих перед ним целей. И было бы ошибкой строить умозаключения о деятельности его руководителя, основываясь на каких-то особых, присущих только ему характеристиках.

Мотозова К. А.
студент Барановичского государственного университета
(Республика Беларусь)
Научный руководитель — м. э. н. **Королёва А. К.**

ИНФОРМАЦИОННОЕ ПРОСТРАНСТВО И РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Развитие человечества стимулирует процессы накопления, запоминания, передачи и обработки информации, увеличения ее объемов. Одновременно усиливается потребность в новых средствах коммуникации, что приводит к переизбытку информации и возникновению информационных барьеров. Поэтому в очередной раз совершенствуются информационные технологии, создаются новые механизмы. Информационные технологии всегда изменяли качество культуры, а в современных условиях являются основой качественных изменений культурно-информационного пространства. Они открывают простор для развития новых территорий знаний, ускоряют процесс смены одних художественных концепций другими, смену культурных парадигм, на их основе мы сегодня строим персональное культурно-информационное пространство, создаем ее собственный конструкт.

В современных условиях все более актуальным становится проблема взаимодействия с таким информационным пространством, с такой информационной средой, повышения эффективности информационных технологий, информационной деятельности и инфовзаимодействия в целом. На наш взгляд, многие проблемы могут решаться за счет развития информационной культуры, которую мы определяем как комплексную, целостную, системную характеристику, в которой психологические, когнитологические, процессуальные аспекты взаимосвязаны, взаимозависимы и взаи-

моопределяемы. Она является одной из составляющих культуры, связана с социальной природой человека и является продуктом его разнообразных творческих способностей. Концепция информационной культуры личности основана на трактовке человека как создающего, воспринимающего и продуцирующего информацию, в первую очередь культурную. В этом случае информационная культура выступает как инструмент освоения и адаптации к условиям внешней среды и как способ гармонизации внутреннего мира человека в ходе освоения всего объема социально-значимой информации. Человек как личность формируется путем целенаправленного и продуманного воспитания, а его развитие определяется внутренними и внешними условиями (средой). В условиях информатизации общества одним из важнейших инструментов формирования потребностей, интересов, взглядов, ценностных установок, воздействия на мировоззрение человека в целом, механизмом воспитания и обучения становятся информационные технологии.

Информатизация разрушает традиционные циклы жизнедеятельности людей и сам ритм их жизни, вытесняет ценность межличностного общения, заменяет реальный мир виртуальным, усиливает возможности манипулирования индивидуальным и массовым сознанием. В связи с этим возникает проблема гуманизации как возврата человека к его естественному состоянию и гармоничному развитию. Тогда информационная культура выступает гуманитарной составляющей информатизации. Современное общество нацелено на развитие творчества субъектов, процесс его становления сопровождается возрождением высокой культуры. Качественные изменения в культуре информационного мира повышают ее роль в развитии и функционировании общества. Культура может рассматриваться как ключ к инновациям и общественному развитию. Взаимодействие культуры и информатики позволяет ей играть огромную роль в условиях глобализации человеческой жизнедеятельности.

Содержание информационной культуры личности (общества), ее сознательное и целенаправленное формирование может рассматриваться в разных плоскостях: мировоззренческой, психологической, социальной и технологической и т. п. В мировоззренческой плоскости информационная культура заключается в осознании человечеством сущности происходящих явлений, познании законов и закономерностей распространения информа-

ции в обществе и ее воздействия на личность. В психологической плоскости информационная культура — это выработка оптимальной реакции на поступающую информацию и адекватное поведение личности; это формирование умения действовать в условиях избыточной информации, правильно оценивать качественную сторону информации, отбирать достоверные сведения, критически мыслить, умение анализировать и синтезировать имеющуюся информацию; это выработка навыков защиты личности от информационного шума. В социальной плоскости информационная культура личности заключается в формировании у личности необходимого уровня информированности. И, наконец, в технологической плоскости информационная культура — это овладение информационной технологией, знакомство с информационными ресурсами общества, овладение навыками поиска нужной информации, ее хранения и использования.

Информационную культуру нельзя рассматривать отдельно от других типов культур, так как элементы, входящие в нее, присутствуют и в культуре труда, и в культуре общения, политической культуре и т. д. Общество с высоким уровнем информационной культуры предполагает толерантность, терпимость к мнению любой личности, ее поведению, информационному мировоззрению, лояльность к уровню информационной культуры личности, отношение к ней как к самоценному феномену. Информационная деятельность личности позволяет ей включиться в информационный процесс всемирно-исторического масштаба: освоение и развития информационной базы — Культуры. Для вхождения в Культуру необходимы определенные информационные предпосылки: развитая инфопотребность как нужда в знаниях, наличие системы передачи и владение теми или иными языками как системами передачи. Информационная культура — это совокупность принципов и реальных механизмов, обеспечивающих позитивное взаимодействие этических и национальных культур, их соединение в общий опыт человечества. Информационная культура является средством формирования мирового культурного сообщества, создания мирового культурного, информационного пространства. Она определяет уровень информационного общения — принципиально новые формы связей без личного присутствия индивидов в режиме диалога, представляет собой готовность к освоению нового образа жизни на базе использования информации, построение новой информационной картины мира и определение сво-

его места в этом быстро изменяющемся мире. Информационная культура предстает как степень совершенства человека, общества в целом или определенной его части по использованию информации во всех возможных формах жизнедеятельности. Овладение информационной культурой есть путь универсализации качеств человека, которая находит свое конкретное выражение в различных формах духовного совершенствования, профессиональной и общественной деятельности.

Информационная культура общества и личности должна обеспечивать возможность непрерывного образования человека и повышения его ответственности за принимаемые решения. В первом случае информационная культура выступает средством социальной защиты личности, способной к постоянному наращиванию знаний, изменению сферы деятельности, регулированию собственного поведения на основе всестороннего анализа ситуации. Во втором — информационная культура является средством защиты общества от непродуманных действий человека, гарантом того, что любой в сфере (социальной, экономической, технологической и т. д.) решения принимаются лишь после глубокого анализа всей имеющейся информации. Информационная культура может служить интегральным показателем уровня развития общества и индивида, является важнейшим движущим фактором этого развития, выступает как условие устойчивого и безопасного развития в принципиально новой среде и новом пространстве.

Орлова Наталья

*магистрант Санкт-Петербургского университета
управления и экономики*

Научный руководитель — д. э. н., профессор **Голубецкая Н. П.**

ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Прежде чем говорить о российском менеджменте, следует отметить объективные особенности современного этапа российской экономики. Как известно, рынок есть результат естественного отбора наиболее эффективных и действенных инструментов ведения хозяйства. История человечества не знает другой экономической системы, кроме рыночной экономики, которая явля-

лась бы высокоэффективной, восприимчивой к научно-техническим достижениям и постоянно ориентированной на изменения в структуре общественных потребностей. Рынок нельзя создать искусственно, с помощью насильственного внедрения рыночных отношений. Рыночная экономика — результат длительного исторического процесса.

Россия находится на первом, переходном, этапе развития рыночных отношений. Задачи этого этапа:

- достижение материально-финансовой сбалансированности народного хозяйства;
- изменение стереотипов сознания и поведения;
- подготовка кадров новой формации.

В числе особенностей менеджмента в России одно из ведущих мест занимает проблема регионов. Менеджер может столкнуться в своей деятельности с давлением со стороны местных органов власти. В действиях руководителей ряда отдельных регионов России прослеживается стремление: к автономности, самостоятельности в хозяйственном отношении; формированию замкнутого цикла производства и потребления, ввоза и вывоза товаров; самостоятельной внешнеэкономической деятельности; финансовому самообеспечению; точному соизмерению собственных доходов и расходов.

Территориальный хозяйственный механизм ориентирует менеджеров на развитие и укрепление межрайонных связей, комплексное использование имеющихся в регионе ресурсов, максимальный учет всех требований экологии и природопользования. Значительные возможности для российского менеджмента имеются и в сфере территориальной рационализации производства и сбыта. Различные предприятия, расположенные в одном регионе, объединяют возможности для совместного решения проблем технического перевооружения и наращивания производства, реализации территориальных социальных программ.

Таким образом, перспективы развития российского менеджмента определяются развитием рыночных отношений в стране.

Но для того чтобы начать решать проблемы менеджмента в России, необходимо их четко выявить и определить.

За годы становления в современной России накопилось множество проблем, без решения которых говорить о дальнейшей интеграции в мировое сообщество нашего бизнеса было бы бессмысленным. Рассмотрим некоторые из них более подробно.

Подготовка менеджеров в соответствии с мировыми стандартами. Это трудный процесс, во многом осложненный как нехваткой высококвалифицированных преподавателей по менеджменту, так и отсутствием соответствующего оборудования и инвентаря.

Понимание сущности менеджмента российскими руководителями. Руководители, прошедшие старую, советскую, школу жизни зачастую не видят разницы между управлением и менеджментом. Называя себя по-новому — менеджерами, они используют на практике старые методы управления, не имеющие ничего общего с менеджментом. «Менеджмент» определяют только как управление или планирование, или ведение бизнеса. Однако если менеджер не может правильно и полно определить менеджмент, есть опасения, что и в практической деятельности некоторые важные направления будут им упущены.

Неспособность принимать решения. Как показывает анализ опыта хозяйствования ряда российских предприятий, их руководители и менеджеры не умеют своевременно принимать правильные решения, что может привести к печальным последствиям: потере прибыли, клиентов, банкротству и даже гибели людей (сотрудников или посторонних лиц). Неумение менеджеров делегировать полномочия. В силу своего менталитета российский руководитель часто предпочитает делать все сам, загружая себя теми делами и обязанностями, которые можно было бы смело делегировать подчиненным.

Низкий профессионализм. Нет достаточного числа ни профессионалов-менеджеров, ни профессионалов-специалистов, которыми менеджеры-профессионалы должны были бы руководить.

Неумение прибегать к услугам независимых консультантов и консультационных фирм. Можно говорить не только о неумении, но и о страхе перед такими специалистами. У менеджеров есть опасения, что независимые консультанты выведут коммерческую тайну и продадут ее конкурентам.

Нехватка специалистов по антикризисному управлению и проведению банкротства. Такие специалисты способны предугадать и предупредить по определенным данным приближение кризиса, а если таковой наступил, то с наименьшими потерями вывести предприятие из него.

Недостаточное внедрение в управленческий процесс элементов информационного менеджмента. Большинство российских

предприятий страдает от недостатка компьютерной и офисной техники. Недостаток специализированных компьютерных программ не позволяет построить эффективную систему информационного менеджмента. (Многие руководители смотрят на возможность формирования системы информационного менеджмента (ИМ) на предприятии как на дополнительную головную боль.)

Непонимание возрастания роли quality-менеджмента на предприятии. Многие руководители недооценивают роль quality-менеджмента, или управления качеством. Следует знать, что управление качеством не сводится только к созданию служб ОТК, а представляет собой процесс управления элементами производственного процесса, обеспечивающий достижение и поддержание планируемого состояния и уровня качества продукции. Существуют два разных подхода: управление качеством с позиции изготовителя и управление качеством с позиции потребителя.

Неумение эффективно управлять финансовыми ресурсами компании, использовать на практике современные методы мотивации. Появление и внедрение системы финансового менеджмента на российских предприятиях вызвано рыночными преобразованиями и формированием рынка ценных бумаг. Все больше предприятий приходят к необходимости создания специальных финансовых служб или найма финансового менеджера для управления финансовыми средствами с помощью специального инструментария.

В настоящее время трудно стимулировать работника Доской почета или записью благодарности в трудовую книжку.

Экологические проблемы (устаревшее оборудование и технологии). Для менеджеров российских предприятий экологические проблемы являются одними из наиболее актуальных. До сих пор существуют предприятия с оборудованием XIX или начала XX в. Экологически безопасные технологии стоят недешево, поэтому природа систематически загрязняется отходами производства. Те руководители, которые осознают экологическую опасность, пытаются создать на своих предприятиях систему экологического менеджмента.

Осознание социальной ответственности менеджмента. В погоне за прибылью менеджеры иногда забывают о той социальной ответственности, которую они должны нести. Такие руководители считают: «Или прибыль, или социальная ответственность». Закупка за границей вредных для здоровья промышленных това-

ров и продовольственных продуктов, например посуды из меланина или просроченных продуктов питания, сбыт испорченных продуктов в заказах для ветеранов Великой Отечественной войны или китайские игрушки, содержащие вредные химические соединения, для детей из детских домов — не считаются преступлением в сознании таких менеджеров.

Проблемы налогового пресса и неопределенность механизмов ценообразования. До сих пор в нашей стране отсутствует отрегулированное и эффективное налогообложение. Руководителям предприятий легче находить пути обхода законов, чем соблюдать их.

Хотя декларируется рыночное ценообразование, на деле этот процесс до сих пор не отрегулирован и носит стихийный характер. Как правило, цены являются необоснованно завышенными и контролируемы не рыночными законами или государством, а криминальными группировками или монополистами, диктующими свои правила игры.

Слабость законодательной базы. Законы противоречат друг другу. Региональные законы порой вступают в противоречие с федеральным законодательством и др.

Отсутствие умения формировать команду, подбирать кадры. Психологические науки, такие как социальная психология, управленческая психология и другие уже долгое время считались у нас «порождением капитализма». За это мы сейчас расплачиваемся. Не только менеджеры российских предприятий, но и руководители страны часто не умеют формировать команду. Отсюда бесконечные увольнения, конфликты интересов и т. д.

Менеджер должен владеть методикой определения характеров людей, их темперамента. Он должен уметь подбирать и обучать работников, расставить их по соответствующим местам, а при необходимости — увольнять.

К настоящему времени выработаны определенные направления для решения перечисленных выше проблем.

1. Воссоздание системы повышения квалификации на базе соответствующих отраслевых институтов и бизнес-школ. Правда, с реализацией этого направления есть проблемы: сопутствующие затраты (стоимость проезда до места обучения, стоимость проживания, стоимость самого обучения); недостаточное число отраслевых преподавательских кадров, подготовленных обучать новейшим методам менеджмента.

2. Подготовка российских менеджеров непосредственно за рубежом в ведущих школах менеджмента и центрах подготовки кадров. Здесь также возникают проблемы: нехватка у российских предприятий валютных средств для финансирования этого направления (на Западе такое вложение капитала считается одним из наиболее прибыльных видов вложения капитала), отсутствие свободного владения иностранными языками российскими управленческими работниками, несоответствие менталитета старых управленческих кадров сегодняшним реалиям.

3. Перенятие опыта предприятий — мировых лидеров, самостоятельно формирующих кадры менеджеров. В России уже есть предприятия, следующие этому примеру, однако существуют проблемы: отсутствие финансовых средств, нежелание высшего руководства реализовывать такие программы, а порой сопротивление рядовых сотрудников, боящихся перемен.

Проблемы связаны с отрывом слушателей от работы на длительное время, отсутствием специалистов, свободно владеющих иностранными языками для практики за рубежом, нехваткой квалифицированных преподавательских кадров для реализации программы. Очень важной проблемой является несоответствие менталитета слушателя и принимающей стороны за рубежом.

Концепция развития собственного менеджмента. Менеджер должен уметь разрабатывать собственную целевую программу развития и внедрения новых методов и технологий менеджмента. Эта программа должна иметь примерно следующее содержание:

- решение организационных проблем (создание новых организационных структур, таких как дивизиональная, матричная, виртуальная и т. д.);
- решение экономических проблем (мероприятия по увеличению прибыли, разработке новых видов продукции или новых путей по ее сбыту, поиск и инвестирование денежных средств и т. д.);
- решение управленческих проблем (выработка стратегии перехода на новые ступени менеджмента);
- отказ от использования устаревших методов управления и переход на новые технологии менеджмента в соответствии с мировыми и передовыми отечественными достижениями по ключевым направлениям.

Осокина Нина
магистрант Санкт-Петербургского университета
управления и экономики
Научный руководитель — к. э. н., доцент **Чиркова Т. В.**

ПОСЛЕДСТВИЯ «ИНФОРМАЦИОННОГО ВЗРЫВА» ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ

Усложняющийся мир требует все больше информации для своего функционирования. Такое положение привело первоначально к ситуации, которую называют «информационным взрывом». Но данное понятие сегодня используется только применительно к 60–70-м годам прошлого века, исключительно в историческом ракурсе. В настоящее время информационные потоки развиваются лавинообразно, количество документов увеличивается ежесекундно, и данный процесс носит устойчивый, стабильный характер.

Проиллюстрируем данное утверждение. В настоящее время ежегодно появляется примерно 100 тыс. журналов на 60 языках, 5 млн научных книг и статей, 250 тыс. диссертаций и отчетов, всемирный книжный фонд насчитывает 1,5 млрд названий, количество публикаций удваивается каждые 10–15 лет, число баз данных вырастает за 10 лет в 10 раз, всемирный фонд описаний изобретений насчитывает примерно 500 млн страниц текста и ежегодно увеличивается примерно 1 млн документов и т. д. Данные документы представляют собой информацию, которая генерируется и используется в социуме, следовательно, носит социальный характер. «Социальная информация — конкретный срез информации, которая представляет собой понятие для обозначения знания о человечестве и природе (в той степени, в какой она вовлечена в сферу действия людей), получаемого с помощью чувственного и логического познания, в процессе материальной и духовной деятельности служащего потребностям развития человека, общества». Информация как знание противостоит незнанию, именно так она становится фактором жизнедеятельности человека и развития общества. Поэтому меняется наша среда жизнедеятельности, меняется информационная оболочка Земли. Первое удвоение знаний произошло в 1750 г., второе — к началу XX в., третье — к 1950 г. С этого года объем знаний у человечества удваивался каждые 10 лет, а с 1970 — каждые 5 лет, с 1991 г. — еже-

годно. Безусловно, такое положение меняет жизнедеятельность людей. Так, уже к 1962 г. было выделено более 50 видов деятельности, связанных с информационным производством, появляется термин «отрасль знания», «работник отрасли знания». Позднее появляются термины «информационная экономика», «информационный работник» — человек, у которого в качестве начала и финала труда выступает информация.

Во второй половине XX в. информационные работники превращаются в лидирующую группу. По мере развития и распространения новых информационно-компьютерных технологий объекты, субъекты, процессы, деятельность меняются стремительно. Происходят изменения общей структуры занятости: все большая часть работников занята не изготовлением стандартных материальных благ массового спроса, а оказанием информационных, инновационных и коммерческих услуг, обслуживанием сложной наукоемкой продукции, проектированием и т. д. Происходит сдвиг в профессиональной структуре занятости в сторону увеличения доли высококвалифицированных работников универсальной квалификации в сфере информационных, управленческих, финансовых и прочих услуг. Данные процессы стимулировали повышение уровня образования и квалификации. Все изменяется качественно и количественно: по мнению Э. Тоффлера, появилась новая вместимость пространства, термины «информационные ресурсы, информационная революция, информатика» и т. п. мы слышим из уст политиков, ученых, специалистов, студентов, школьников... Самые значительные изменения принес Интернет, начинает разрабатываться безбумажная информатика. Последствия сегодня предопределить достаточно сложно, ибо человек не способен предусмотреть синергетический эффект одновременных совместных действий сотен миллионов (миллиардов) пользователей и такого же количества технических устройств различной степени сложности, связанных в единую систему.

Таким образом, компьютеризация-медиатизация и интерне-тизация трансформировали глубинную структуру информационного пространства и информационной среды. Источник производительности уже заключается в технологиях генерирования знаний, обработки информации и символической коммуникации. Дальнейшее развитие информационных технологий привело к тому, что появились новые, мультимедийные средства, которые обладают большим эмоциональным зарядом, чем существовав-

шие до сих пор информационные ресурсы (в том числе и аудио, видео, текстовые документы и т. п.). Мультимедийные ресурсы позволили изменить качество коммуникаций в сетях и системах, мультимедиа преодолевает географические границы, пространство и способствует интенсификации обмена информацией. Это приводит к стиранию границ между центром и периферией (провинцией), а значит, человек имеет возможность интегрироваться в мировые процессы. Если раньше национальные культуры развивались параллельно, а взаимодействие было незначительным, то сегодня сетевое взаимодействие предполагает, что сообщества хотят поделиться своим культурным наследием. В связи с этим появляются сети культурного наследия, а парадигма «центр-периферия» приобретает новое звучание. Ранее новые художественные течения обычно начинались в центре (и их было относительно немного), и они активно притягивали к себе творческие личности, т. е. «внешний мир» приходил сюда по собственному желанию для освоения новых техник и технологий. В качестве примера модели «центр-периферия» можно привести Рим, Париж, Флоренцию, Лондон, Пекин и т. д. Мультимедиа и сетевое взаимодействие приводят к появлению множества центров, к созданию самых разнообразных коллекций, которые становятся доступными в любое время, в любом месте, поэтому необходимо разрабатывать кооперативные подходы к описанию данных явлений. Сегодня целесообразнее говорить о том, что у нас есть общее и как адекватно отразить культурные различия.

Следует отметить также, что при частом общении с компьютерными системами случается информационное заражение личности машинным видением мира: у личности формируется привыкание к машинной картинке сначала на уровне зрительного аппарата, затем на уровне логико-ментальных структур. Постоянное взаимодействие с компьютером несет также угрозу повышения социальной отчужденности и одиночества в период персонализации за счет вытеснения личных контактов. Личности становятся доступны все дела и интересы целого мирового сообщества, и в то же время она находится в социальной изоляции. И сегодня мы можем наблюдать парадокс «компьютерного одиночества», который выражается в том, что, общаясь со всем миром, в результате человек не общается «ни с кем».

Следует также отметить расширение процессов «информационной экспансии», распространение культурных кодов по гото-

вым формулам, разработанным информационными технологиями. Влияние в обществе принадлежит тем, кто способен создавать новые культурные коды, используемые для отражения реальности и выработки решений. Для понимания механизмов информационного воздействия на сознание следует использовать информологическую категорию «инфологема», которая представляет собой некачественную или ложную информацию. Они появляются в результате неосознаваемых заблуждений или сознательных, целенаправленных манипулятивных воздействий. Они воздействуют на человека в течение неограниченного времени, так как попадают в инфопотоки, инфофонд и тезаурусы, становятся их элементами и участвуют в формировании искаженной картины мира в сознании людей.

Палкина Е. С.

к. э. н., директор по экономике ООО «Промхимтранс»

ОЦЕНКА СТОИМОСТИ КОМПАНИИ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ: МЕТОДИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Общемировая бизнес-практика показывает, что в настоящее время на рынке прочно занимают значимые позиции те компании, которые ориентированы на долгосрочный экономический рост и реализуют стратегический менеджмент.

В виду того, что темпы экономического роста организации, как правило, определяются ее инвестиционной привлекательностью на рынке капитала, в основу оценки которой положен индикатор рыночной стоимости компании, в качестве ключевого критерия принятия стратегических решений нами предлагается использовать показатель экономической добавленной стоимости (EVA) и, соответственно, метод оценки стоимости компании, основанный на его использовании.

На наш взгляд, из всего многообразия существующих методов оценки стоимости компаний, метод EVA наиболее полно отвечает цели финансово-экономического обоснования стратегии развития организации. Во-первых, EVA — это показатель, который учитывает интересы всех стейкхолдеров: инвесторов (акционеров, кредиторов), поставщиков, клиентов, персонала, бюджета и

других. Во-вторых, EVA — это индикатор роста стоимости компании (один из доходных методов оценки стоимости бизнеса основан на использовании показателя добавленной экономической стоимости).

Соответственно, если компания прогнозирует прирост добавленной экономической стоимости в будущем, это обеспечит собственникам не только требуемую отдачу на инвестированный акционерный капитал в виде дивидендов, но и дополнительный доход в виде роста курсовой стоимости акций. В этом случае, EVA является решающим фактором, определяющим инвестиционное решение потенциальных инвесторов. В-третьих, EVA — это комплексный инструмент управления компанией, использование которого особенно актуально для публичных компаний или компаний, планирующих выход на IPO (первичное публичное размещение). Поскольку текущая стоимость акций на фондовом рынке определяется ожиданиями инвесторов будущих денежных потоков фирмы и любое управленческое решение менеджмента публичной компании определенным образом посредством информационных потоков воздействует на курсовую стоимость акций. В целом, EVA является тем ключевым комплексным индикатором, в котором наиболее полно представлены факторы стоимости для целей управления на операционном и стратегическом уровнях в области операционной, инвестиционной и финансовой деятельности компании.

Для целей управления стоимостью компании предлагается использовать базовую методiku, основанную на расчете экономической добавленной стоимости (EVA). Расчет стоимости компании следует производить на основе данных, подготовленных в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (IAS).

Формула расчета стоимости компании методом EVA:

$$EV = IC + MVA, \quad (1)$$

где *EV* (Enterprise Value) — стоимость компании;

IC (Invested Capital) — инвестированный капитал на начало расчетного периода;

MVA (Market Value Added) — добавленная рыночная стоимость, состоящая из суммы экономических добавленных стоимостей прогнозного и постпрогнозного периодов, приведенных к дате оценки:

$$MVA = \sum_{t=1}^n \frac{EVA_t}{(1+WACC_{\text{шц}})^t} + TVeva / (1+WACC_{\text{шц}_n})^n, \quad (2)$$

где EVA_t (Economic Value Added) – экономическая добавленная стоимость в году t ;

$WACC_{\text{шц}}$ (Weighted Average Cost of Capital) – средневзвешенная стоимость капитала после эффекта налогового щита;

t – номер года, на конец которого осуществляется дискретный прогноз показателей, необходимых для расчета стоимости компании (от 1 до n);

n – номер последнего периода, для которого осуществляется дискретное прогнозирование показателей, необходимых для расчета стоимости компании;

$TVeva$ (Terminal Value) – капитализированная стоимость прогнозируемых EVA в постпрогнозный период деятельности компании, которая рассчитывается:

$$TVeva = EVA_n / WACC_{\text{шц}_n}. \quad (3)$$

Формула расчета инвестированного капитала (IC):

$$IC = СК + ЗК, \quad (4)$$

где СК – средний собственный капитал;

ЗК – средний заемный капитал;

Формула расчета средневзвешенной стоимости капитала (WACC):

$$WACC = (C_{\text{ск}} \cdot СК + C_{\text{зк}} \cdot ЗК) / IC, \quad (5)$$

где $C_{\text{ск}}$ – стоимость собственного капитала;

$C_{\text{зк}}$ – стоимость заемного капитала;

остальные обозначения известны.

Наиболее существенным показателем для акционеров компании является акционерная стоимость (SV), формула расчета которой принимается следующей:

$$SV = EV - ЗК, \quad (6)$$

где SV (Shareholders Value) – акционерная стоимость компании;

ЗК (заемный капитал) – задолженность компании по краткосрочным и долгосрочным кредитам, и займам на момент времени, для которого рассчитывается стоимость компании.

Для стимулирования повышения эффективности управления инвестированным капиталом и ускорения ввода проинвестиро-

ванных активов в операционную фазу предлагается оценивать актуальную и потенциальную стоимость компании.

Основной особенностью расчета **актуальной стоимости компании** является оценка стоимости организации по уже сформированным на момент расчета операционным активам и утвержденным инвестиционным проектам. Рассчитанная таким образом стоимость сравнивается с расчетной оценкой утвержденных в бизнес-плане проектов («*потенциальная стоимость*»). Тем самым, создается эффективный инструмент мотивации руководства компании на оперативную реализацию утверждаемых проектов.

Потенциальная стоимость компании, рассчитанная на основе EVA, является управленческой стоимостью компании, учитывающей как текущее состояние бизнеса, так и ожидания прироста стоимости от новых инвестиций. Для того чтобы эти ожидания становились реальностью, необходимо регулярное отслеживание эффективности реализации выбранных стратегий.

План-факт анализ факторов стоимости модели EVA, имеющих отклонения, позволяет определить причины отклонений, наметить инициативы, направленные на исправление ситуации; с учетом утвержденных к финансированию дополнительных инициатив внести в финансово-экономические расчеты проекта бизнес-плана необходимые коррективы. Под инициативами в данном контексте подразумевается следующее: инвестиционные проекты, отдельные инвестиционные решения, проекты развития, совершенствования.

Пример оценки стоимости компании по актуальной и потенциальной моделям, произведенной на момент принятия стратегического решения о выборе модели экономического роста компании, приведен в табл. 1 и 2.

Таблица 1

Расчет рыночной стоимости компании и акционерной стоимости на 01.01.2010 г. по актуальной модели (модель устойчивого экономического роста), млн руб.

Показатель, млн руб.	Периоды						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	PPP ¹
ЕВИТ ²	1713	1782	1835	1872	1891	1891	
Taxes (Налоги)	60	63	64	66	66	66	
НОРАТ	653	1719	1771	1806	1824	1824	
ЭК (средний)	4240	4707	5177	5643	6095	6521	

Показатель, млн руб.	Периоды						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	PPP ¹
СК (средний)	1757	1950	2145	2338	2525	2702	
Сск	20%	20%	20%	20%	20%	20%	
Сзк	15%	15%	15%	15%	15%	15%	
WACC	16%	16%	16%	16%	16%	16%	
Сзкнц (после на- логового щита)	12%	12%	12%	12%	12%	12%	
WACCнц	14%	14%	14%	14%	14%	14%	
EVA	666	623	565	492	405	306	2130
Discount = $1 / (1 +$ $+ WACCнц)^n$	1,00	0,87	0,76	0,67	0,58	0,51	0,51
IC _{01.01.10}	6373						
ЗК _{01.01.10}	4618						
EV _{01.01.10}	9828						
SV _{01.01.10}	5210						

¹ PPP – условное обозначение перпетуитета (постпрогнозного периода).

² EBIT – прибыль до процентов и налогов.

Таблица 2

**Расчет рыночной стоимости компании и акционерной
стоимости на 01.01.2010 г. по прогнозной модели
(модель достижимого экономического роста), млн руб.**

Показатель, млн руб.	Периоды						
	2010		2010		2010		2010
EBIT ²	1972	2901	4209	5968	8331	11 849	
Taxes (Налоги)	69	102	148	210	292	416	
НОРАТ	1903	2799	4061	5759	8039	11 433	
ЗК (средний)	5468	6818	5543	4843	7393	10 918	
СК (средний)	2296	3726	14 109	25 620	30 602	37 964	
Сск	20%	20%	20%	20%	20%	20%	
Сзк	15%	15%	15%	15%	15%	15%	
WACC	16%	17%	19%	19%	19%	19%	
Сзкнц (по- сле налогового щита)	12%	12%	12%	12%	12%	12%	
WACCнц	14%	15%	18%	19%	18%	18%	
EVA	624	1 031	408	-92	809	2202	12092

Показатель, млн руб.	Периоды						
	2010		2010		2010		2010
Discount = $1 / (1 + WACC_{\text{шц}})^n$	1,00	0,87	0,72	0,60	0,51	0,43	0,43
IC _{01.01.10}	6373						
ЗК _{01.01.10}	4618						
EV _{01.01.10}	14 737						
SV _{01.01.10}	10 120						

Как видно из приведенных выше таблиц, потенциальная стоимость компании по состоянию на 01.01.2010 г. превышает актуальную стоимость в 1,5 раза, что подтверждает целесообразность реализации избранной стратегии экономического роста. Более того, потенциальная стоимость компании в перспективе может увеличиться в несколько раз благодаря переходу от модели устойчивого экономического роста к модели достижимого экономического роста.

Вышеприведенный пример наглядно показывает, как оценка стоимости компании методом EVA может влиять на выбор стратегии развития организации на основе рассмотренных альтернативных стратегических сценариев.

В целом, система управления компанией, нацеленная на увеличение ее рыночной стоимости и основанная на индикативных моделях «Стоимость компании — экономический рост», позволяет обеспечить реализацию стратегии роста организации за счет повышения инвестиционной привлекательности компании и увеличения ее финансового потенциала.

Литература

1. Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Д. Стоимость компаний: оценка и управление. М.: Олимп-Бизнес, 2005. 562 с.
2. Rappaport A. Creating Shareholder Value: The New Standard for Business Performance. Free Press: N. Y., 1986.
3. Мартин Д. Джон, Пети Вильям Дж. VBM — управление, основанное на стоимости. Корпоративный ответ революции акционеров / пер. с англ. под науч. ред. Максимовой О. Б., Шараповой И. Ю. Днепропетровск: Баланс Бизнес Базис, 2006. 272 с.
4. Stewart G. B. The Quest For Value. Harper Business: N. Y., 1991.

Папикян Лилит
*студент Санкт-Петербургского университета
управления и экономики*

Научный руководитель — д. э. н., профессор **Голубецкая Н. П.**

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ФИНАНСОВОЙ СФЕРАХ

В экономике развитие глобализационных процессов тесно связано с ужесточением на мировом рынке конкурентной борьбы за контроль над природными ресурсами и информационным пространством через использование новейших технологий. «Глобализация является синонимом взаимопроникновения и слияния экономик под давлением все более жестокой конкуренции и ускорения научно-технического прогресса», — отмечает Ж. Пэй, генеральный секретарь ОЭСР. Появление и развитие принципиально новых систем получения, передачи и обработки информации позволили создать глобальные сети, объединяющие высокой восприимчивостью к инновациям и быстротой адаптацией к меняющейся ситуации на рынке, получили новые возможности увеличить свое значение в мировой экономике.

Одновременно происходит процесс перерастания региональных ТНК в глобальные, которые осуществляют оптимизацию производственных процессов, использования ресурсов и научных разработок, диверсификацию и управление инвестициями в мировом масштабе. Характерной чертой глобализацией в экономике стало сочетание процессов автономизации и интеграции. Это нашло отражение и в «парадоксе Нейсбитта»: «Чем выше уровень глобализации экономике, тем сильнее ее мельчайшие участники». Сходные процессы прослеживаются и в общественно-политической сфере. М. Турэн в своей книги «Потрясение мира» пишет о противоречивых тенденциях глобализации и фрагментации мира, которое он связывает с интернационализацией связей и ростом индивидуализма. Дж. Нейсбитт отмечает движение, с одной стороны, к политической независимости и самоуправлению, с другой к формированию экономических альянсов. Процессы глобализации в экономической, информационной, культурной сферах идут в тесной связи с процессами национальной идентификации. Стремление к национальному самовыражению является мощным стимулом социального, экономического и политического разви-

тия в условиях информационной открытости и интенсификации соревновательного процесса в мире.

В тоже время возрождение национального сознания является защитной реакцией общества против разрушительного влияния центробежных сил, связанных с глобализацией. В экономике это разрыв традиционных связей внутри страны, деградация неконкурентоспособных производств, обострение безработицы; в области культуры и идеологии агрессивное проникновение чуждых данному обществу идей, ценностей, моделей поведения. При этом чем сильнее социально-экономическое и идеологическое потрясение общества, тем резче ответная реакция, принимающая иногда форму воинствующего национализма и религиозного фундаментализма. Именно в этом кроются в значительной степени истоки этнических и религиозных конфликтов, разгорающихся в различных регионах планеты и порождающих кровавый терроризм. Среди большинства экономистов и социологов Запада пока преобладает определенная эйфория в оценке перспектив последствий глобализационных процессов. Немалую роль здесь играет идеологический фактор: крах социалистической системы централизованного планирования воспринимается ими как безусловное торжество либерализма с присущими ему системами ценностей.

Более объективные исследователи, однако, предупреждают от упоения идеологической победой. «Конец коммунизма не означает, что капитализм в его современной форме является единственным правильным путем. Триумф демократии над тоталитаризмом не означает, что все в этой демократии жизнеспособно, — пишет американец Ч. Хэнди в книге «Эпоха парадокса». Другой американский экономист Р. Аллен, исследуя влияние глобализации на экономику, приходит к выводу, что стихийные рыночные процессы не укладываются в существующие концепции рыночного урегулирования, прежде всего в концепцию монетаризма. Эта концепция исходит из того, что зависимость между денежной массой, находящейся в обращении, и динамикой номинального ВВП является стабильной и непредсказуемой. И тогда, воздействуя на объем этой массы, правительство получает в свои руки инструментарий для обеспечения устойчивого неинфляционного роста экономики. Глобализация же финансового рынка, установил Р. Аллен, привела к нарушению указанной стабильности и предсказуемости. Слабая эффективность существующих регулирующих механизмов создает условия для дестабилизации экономической и социально-по-

литической ситуации в отдельных странах и мировом сообществе в целом.

Это находит выражение прежде всего в мировых финансовых кризисах. Не случайно, что именно в финансовой сфере процессы глобализации получили наибольшее развитие. Компьютеризация, системы электронных счетов и кредитных карт, спутниковая и оптико-волоконная связь позволяют практически мгновенно перемещать финансовую информацию, заключать сделки, переводить средства с одних счетов на другие независимо от расстояния и государственных границ. Это привело к резкому сокращению трансакционных издержек и явилось одним из основных факторов образования мирового финансового рынка. Другой фактор — изменение внешних и внутренних государственных условий деятельности финансовых институтов. Крах Бреттонвудской системы в 1971 г. и отмена режима фиксирования валютных курсов привели к размыванию границ прежде замкнутых национальных финансовых пространств, стимулировали экспансию иностранного капитала на национальных финансовых рынках, что позволило играть на изменении курса валют. В свою очередь усиление конкуренции на мировом рынке банковских услуг, снижение рентабельности банковских операций и понижение банковской маржи вынудило большинство развитых стран пойти в 80–90-е годы на дерегулирование сферы финансовой деятельности. Сюда относятся такие меры, как снятие ограничений с величины процентных ставок, снижение налогов и комиссионных сборов с финансовых трансакций, открытие иностранным банкам доступа на внутренний финансовый рынок, расширенная приватизация и секьюритизация активов, разрешение конкурировать с банками страховым компаниям и другим финансовым институтам.

Дерегулированию способствовали также появление нового банковского инструментария, позволяющего обходить ранее существовавшие правила и ограничения, и формирование сети офшорных банковских услуг, функционирующей в льготном режиме (отсутствие нормирования резервных фондов, освобождение от страховых взносов, льготы по налогам на прибыль). Снятие контроля над валютными операциями сделало офшорные банки притягательными для отмыwania «грязных денег». Следствием развития информационных технологий в финансовой сфере и ее дерегулирования явилась интенсификация международных трансакций. Объем ежедневных валютных сделок увеличился с

250 млрд долл. В 1985 г. до 1 трлн долл. в 90-х годов. К середине 90-х годов на каждый доллар, потраченный на покупку иностранных товаров, приходилось 7–8 долл. международных трансфертов, не связанных с продажей товаров. Процессы глобализации финансовой сферы не только привели к свободному, неконтролируемому перемещению огромных денежных масс через национальные границы и формированию глобального финансового рынка, но и к изменению функции денег в мировой экономике. Еще в середине 80-х годов П. Дракер отмечал, что финансовый рынок стал играть независимую от рынка товаров и услуг роль. Деньги сами превратились в товар, а спекуляция на изменении курса валют в наиболее выгодную рыночную операцию. Рост неопределенности на финансовом рынке, в частности, в отношении курса валют и ценных бумаг привел к развитию механизма хеджирования и управления рисками.

Уже известные финансовые инструменты, такие как товарные фьючерсы и опционы, дополняются более изощренными формами, так называемыми дериватами. Они представляют собой виды ценных бумаг или обязательств, являющихся производными от других ценных. Дериваты открывают возможность для спекуляции на изменении курсов валют, акций и других видов финансовых активов. Общий объем сделок с дериватами на мировом рынке растет с ускорением. Согласно оценке Генеральной счетной палаты США, с 1986 по 1993 г. он возрос более чем в 15 раз и составил к концу этого периода свыше 12 трлн долл. в год. Причем если раньше подобного рода сделки в основном производились в западных странах, то в последние годы отмечается их значительное увеличение в странах Восточной Европы, Азии и Латинской Америке. Особенностью рынка дериватов в отличие от обычных ценных бумаг является высокая степень рисков и непредсказуемость. Транзакции с дериватами по существу оказались за пределами системы правового регулирования, что вызывает все большую тревогу авторитетных финансовых экспертов. По их мнению, развитие глобального рынка дериватов может привести к катастрофическим последствиям для мировой финансовой системы. При этом крах в одном звене этой системы может распространяться на другие ее звенья подобно «эффекту домино». Появление нового инструментария валютно-финансового рынка дериватов, позволившего развернуть широкомасштабные спекулятивные операции на курсах валют и других ценных бумаг, уско-

ряет процесс обособления валютно-финансовой сферы, которая все больше, и в основном, начинает обслуживать саму себя, от реального сектора экономики. Это порождает огромную нестабильность мировой финансовой системы, о чем свидетельствуют периодически повторяющиеся и все более разрушительные финансовые кризисы 1997, 1997–1999 гг. Степень пораженности экономики той или иной страны финансовым кризисом зависит от целого комплекса факторов, в ряду которых большую роль играют: мера сбалансированности между финансовой сферой и реальным сектором экономики, связанная с этим устойчивость национальной валютной системы, инвестиционный климат, глубина интегрированности страны в мировую валютно-финансовую систему, масштабы и характер задолженности государства и национальной экономике в целом.

Наряду с дестабилизацией финансовой сферы глобализация ведет к усилению диспропорций в мировой экономике и к нарастанию социальной поляризации. В исследовании «Глобальная экономика в переходный период», подготовленном группой английских, канадских и американских экономистов, подчеркивается, что «превращении экономики в глобальную не означает всеобщего динамизма развития; скорее оно ведет к одновременному выделению высокодинамичных систем и расширению числа стагнирующих, которые и так уже слабы и находятся в невыгодном положении». Еще определеннее эта мысль была высказана на 81-й сессии МОТ в докладе ее Генерального директора М. Хансена, посвященном социальной справедливости в условиях глобализации экономики. «Вместо того чтобы уничтожать или ослаблять проявления неравенства, интеграция национальных экономик в мировую систему, напротив, усиливает их и делает во многих отношениях более острыми». В докладе приводятся данные о том, что в 1960 г. 20% населения планеты, охватывающее его наиболее богатую часть, располагали в 30 раз большими средствами, чем 20%, включающие наименее обеспеченных, а к 1990 г. этот разрыв увеличился до 59 раз.

Писковая Кристина
*студент Санкт-Петербургского университета
управления и экономики*

Научный руководитель — к. э. н., доцент **Амельченко Е. Н.**

ОРГАНИЗАЦИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Сущность управления в административно-командной системе хозяйствования была идеализирована и доведена до жесткого регламентирования воздействия субъекта управления на объект, что породило пассивную философию труда. Она строилась на основе, как правило, минимальных изменений в организации, методах управления и т. д. Жесткое регламентирование управления наряду с пассивностью вынуждало управляемые объекты уклоняться от воздействия или оказывать невидимое противодействие, что снижало творческий подход в процессе производства и в конечном счете привело к застою экономики.

Единственно верным подходом к организации современного менеджмента является творческий подход к труду, который заставлял бы руководителей и подчиненных активно выполнять задания, идти на разумный риск и предприимчивость. Он связан со стратегическим мышлением и созданием предпосылок для активизации экономического мышления людей.

Современная школа менеджмента строится на принципах соединения теории социального управления с решением конкретных задач, возникающих как на микро-, так и на макроуровне.

На современном этапе происходит адаптация отечественной теории и практики управления к становлению механизма смешанной экономики России, а также интеграция ее с зарубежным менеджментом. В настоящее время еще не синтезированы все направления и сферы приложения менеджмента как в России, так и за рубежом, не сформулирована проблематика интегрированной теории современного менеджмента.

Многообразие форм собственности, акцент на развитие деловых контактов, необходимость повышать управленческую культуру и экономическую компетентность предъявляют новые требования к работе с кадрами.

В условиях перехода к рыночной экономике одной из ключевых проблем являются подготовка и переподготовка специалистов и руководящих кадров, соответствующие современным меж-

дународным образовательным стандартам и требованиям гибкой и динамичной рыночной экономики.

Управление по-новому — исключительно сложная проблема, и далеко не все смогут выдержать этот экзамен системы управления. В Китае, например, когда началось внедрение новой системы управления, около 40% управляющих были уволены или сами ушли со своих постов — не могли справиться.

Для проведения коренной перестройки системы управления нужны не просто исполнители, а добровольные и сознательные единомышленники. Поэтому «социальная база» реорганизации в лице наиболее компетентных и современно мыслящих менеджеров и специалистов расширяется медленно.

Рожкова А. В.

*аспирант Санкт-Петербургского университета
управления и экономики*

Научный руководитель — д. э. н., профессор **Голубецкая Н. П.**

РОСТ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ КАК ФАКТОР ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Смещение акцентов инновационного развития на региональный уровень является шагом на пути преодоления исторической специализации регионов, которая не всегда способствует устойчивому социально-экономическому развитию. Развитие региона на основе инноваций является важнейшим фактором его конкурентоспособности, а социально-экономическое развитие является результатом его конкурентоспособности. В свою очередь, конкурентоспособность региона — это совокупность множественных отношений по поводу социально-экономического развития региона во взаимодействии с другими регионами, что является необходимым условием модернизации российской экономики. Для обеспечения высоких темпов и устойчивости инновационного роста, экономика регионов России должна стать значительно более динамичной, адаптивной к меняющимся внешним условиям, восприимчивой к техническому прогрессу. В современных условиях это означает способность региональной экономики воспринимать

и внедрять передовые технологии, созданные как в стране, так и за рубежом, для обеспечения конкурентоспособности на мировых рынках основной массы производимых в России товаров и услуг, т. е. обеспечить эффективность инновационных процессов. Данная задача разрешима только в случае наличия развитой региональной инновационной системы — как особой институциональной среды, включающей совокупность инновационных процессов протекающих под воздействием государственной инновационной политики, субъектов и объектов инновационной деятельности. На современном этапе инновационные системы регионов находятся в состоянии становления и не способны самостоятельно решать стоящие перед ними задачи без вмешательства государства. Интеграция науки и производственного сектора на региональном уровне происходит медленно, противоречиво и несогласованно ввиду отсутствия целостного, теоретически выверенного и практически пригодного механизма управления инновационными процессами.

Мировой финансово-экономический кризис и противоречивые итоги осуществляемых рыночных реформ, с одной стороны, усложнили и без того неустойчивое социально-экономическое положение регионов, а с другой — предоставили российским регионам дополнительные возможности трансформации их экономики в инновационно ориентированные, конкурентоспособные экономические системы. Чтобы эти возможности реализовать, регионам необходимо четко определить инновационные цели, сформировать институциональные условия, мобилизовать инновационный потенциал для перехода к новому типу развития. Необходимость научного обоснования теории, методологии и практики стратегического управления инновационным развитием в российских регионах в условиях масштабных экономических и институциональных преобразований обуславливает актуальность решения обозначенной проблемы. В настоящее время появилось значительное количество работ, посвященных инновационной экономике и вопросам управления регионами, в которых поставлены и решены задачи, касающиеся различных аспектов управления инновационным развитием. Тем не менее, ряд важнейших вопросов остается открытым. Например, научные разработки в этой области не учитывают сложную социально-экономическую динамику последних лет, рост нестабильности и общей неустойчивости развития, наличие разрывов

в институциональном пространстве. А проблемы институциональной трансформации лишь недавно стали объектом экономического анализа.

Динамичная и неопределенная среда, подверженная быстрым качественным перестройкам, выдвигает новые задачи управления инновационным развитием, которые не могут быть решены на основе традиционного системно-ориентированного менеджмента или прямого заимствования зарубежного опыта. Переход к инновационному развитию требует не столько оптимизации ресурсов и мобилизации резервов, сколько системной трансформации институциональной структуры экономики. Из-за отсутствия стратегии инновационного развития и необходимых институциональных условий Россия имеет низкие показатели внедрения новых технологий, затрат на НИОКР, низкую инновационную активность компаний, серьезные барьеры для инноваций со стороны спроса. Кроме того, остаются неразрешенными противоречия между существующей практикой управления инновационным развитием и снижением конкурентоспособности экономики регионов, формированием институциональных условий инновационной деятельности и ростом доли сырьевых источников в экспорте и ВВП.

Однако проблемы управления инновационным развитием настолько многообразны и сложны, что необходимы дальнейшие исследования в этой области, включающие системный анализ и теоретическое обобщение деятельности органов управления федерального и регионального уровня в условиях взятого курса на институциональную трансформацию и модернизацию экономики. Кроме использования традиционных методов управления инновационным развитием, необходимо разработать новые подходы и управленческие технологии, обеспечивающие создание институциональных условий и стимулов для эффективного осуществления инновационной деятельности. Важнейшими характеристиками инновационной экономики являются динамизм ее развития, способность к быстрым переменам. Инновационная экономика имеет свои собственные законы функционирования и развития, часто отличные от законов традиционной рыночной экономики. Поэтому ориентация на инновационный путь развития означает смену общего стратегического вектора, трансформацию не только экономической и институциональной системы, но и сферы управления, измене-

ние целей и приоритетов социально-экономического развития, появление новых принципов обустройства общественной жизни. Необходимость преобразований ощущается практически во всех субъектах РФ, но особенно остро она проявляется в тех регионах, где активно формируются новые факторы регионального развития, появились реальные возможности для трансформации экономики в высокоэффективную, конкурентоспособную, ориентированную на инновационный тип развития. В то же время осуществляемая региональная и инновационная политика, используемые методы управления инновационным развитием регионов свидетельствуют о том, что системы регионального управления пока не готовы к реализации указанных возможностей. Становится все более очевидным, что требуется создание принципиально новой концепции управления, которая ориентировала бы регионы на повышение их конкурентоспособности средствами инновационной экономики. Система управления региональным инновационным развитием должна обеспечивать мониторинг вероятных сценариев развития событий и тенденций, использовать возможности информационных сетей и технологий для активизации инновационной деятельности, коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности и т. п.

Отсутствие целостной концепции управления инновационным развитием регионов не позволяет на практике осуществлять проекты трансформации механизмов управления экономикой, решать задачи повышения ее эффективности и конкурентоспособности на основе инновационных факторов. Хотя на федеральном и региональном уровне принято достаточно большое количество документов, направленных на развитие инновационной деятельности, их реализация не принесла ожидаемых результатов. Изменения, происходящие в региональных экономических системах при переходе на инновационный путь развития, представляют собой сложнейшую эволюцию институциональных систем. Комплексность и масштабность институциональных изменений позволяют говорить об их системном характере.

Рябина Екатерина
*студент Санкт-Петербургского университета
управления и экономики*

Научный руководитель — к. э. н., доцент **Амельченко Е. Н.**

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ МЕНЕДЖМЕНТА В ТУРИСТИЧЕСКОМ БИЗНЕСЕ

Туризм и экскурсии прочно вошли в систему социальных отношений, стали наиболее распространенной формой досуга. Полемика развития человека являются не только производство, быт, но и досуг, одной из разновидностей которого и стал туризм. Рост туризма создает в странах (независимо от уровня их развития) много рабочих мест. Поэтому такое его воздействие на занятость может стать определяющим, особенно для многих небольших государств, которые существенно зависят от данного сектора экономики.

Формирование рынка труда и политики занятости считается самой сложной проблемой для стран, переходящих на рыночную модель развития, а поддержание на нем равновесия — самым несовершенным и трудно управляемым элементом рыночной экономики. Это объясняется тем, что реализация продаваемой как товар способности человека к труду затрагивает все основные компоненты жизнедеятельности общества и зависит от сложного комплекса политических, социально-экономических, правовых и иных условий.

Карьера в туризме характеризуется многовариантностью выбора работы. Но эта возможность реализуется лишь при некоторых условиях:

- наличия у человека полного представления о том, как выбрать ту единственную специализацию, где придется себя реализовывать;
- знания правил составления плана выбора успешной карьеры;
- знания правил планирования карьеры в туристских организациях;
- знания методов самооценки, оценки уровня жизни и качества рабочего места.

Имеется целый ряд факторов, которые также лежат в основе нехватки талантливых руководителей. И эти факторы, похоже, не позволят быстро справиться с этой проблемой. Среди них следующие: низкая рождаемость; беспрецедентный размах сотрудничества и туристская деятельность в последние годы; всевозраста-

ющие осложнения процесса менеджмента; громадный спрос на менеджеров вне сферы производства.

Другие факторы, которые не так просто выделить, тем не менее, также усугубляют проблему кадрового резерва в туризме. Например — рост профессионализма менеджеров, как правило, сопровождающийся увеличением разногласий между талантливыми менеджерами и работодателем. Даже компании, где система высшего руководства налажена наилучшим образом, потеряли талантливых руководителей в беспрецедентной конкурентной борьбе, которая может сравниться с размахом отдельных военно-политических конфликтов.

В связи с возрастающей нехваткой менеджеров высокой квалификации проблема менеджерских кадров, несомненно, будет усложняться. Так, приведение гостиничного сервиса в Российской Федерации к мировым стандартам подразумевает подготовку квалифицированного персонала как среднего звена, так и менеджеров. Таким образом, профессионально-квалификационная структура российского туризма в настоящем находится в состоянии глубокого кризиса. Следует признать, что она не оформлена каким-либо нормативным классификатором и все более начинает приближаться к западным аналогам. Строго говоря, ни в США, ни в большинстве стран Западной Европы профессионально-квалификационная структура туризма не является нормативным, обязательным атрибутом приема на работу и продвижения по службе работника. Она скорее выступает в виде иерархической модели менеджмента персонала на начальном, среднем и высшем (топ-менеджмент) уровнях, зависящих, в свою очередь, от уровня профессиональной подготовки, практического опыта и квалификации сотрудников.

Сафронова Л. Ф.

*аспирант Санкт-Петербургского университета
управления и экономики*

КОНЦЕПЦИЯ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЛПК

Концепция стратегического развития ЛПК определяет главные стратегические цели, конкретные задачи и функции развития ЛПК в долгосрочной перспективе. К разряду главных стратеги-

ческих целей можно отнести: создание условий для стабильного развития ЛПК и обеспечение устойчивого роста его хозяйства в интересах повышения эффективности предпринимательской деятельности и нового качественного уровня жизни работников отрасли.

Алгоритм разработки и реализации концепции стратегического развития лесопромышленного комплекса должен быть основан на принципах целенаправленности, эффективности и управляемости. Управление реализацией концепции стратегического развития ЛПК предлагается осуществлять в следующей последовательности: анализ и диагностирование ситуации, определение целей и задач; разработка информационной модели ситуации и вариантов решений; оценка и выбор оптимального варианта решения по изменению сложившейся ситуации, разработка организационного плана решения; определение инструментов управления и регулирования; формирование программы действий; передача программы действий на исполнение; контроль полученных результатов на основе сравнения изменившейся и изначальной ситуации с ее информационной моделью.

Концепция является важнейшей частью системы государственного регулирования предпринимательства лесопромышленного комплекса. Она должна обладать прогнозно-аналитическими функциями; содержать, во-первых, всю информацию, необходимую для принятия стратегически важных решений о рациональных направлениях развития; во-вторых, включать альтернативные варианты, обеспечивающие достижение поставленных целей. Подготовка Концепции и программ развития ЛПК должна опираться на современную технологию расчетов.

Формирование прогнозного варианта развития — одна из задач научного предвидения. Первичной формой любого предвидения является гипотеза, которая характеризует вероятностное поведение исследуемых объектов и их качественную характеристику. Прогноз по сравнению с гипотезой более четок, имеет большую определенность, содержит обязательные качественные и вероятностные количественные характеристики. Под прогнозом понимается научно обоснованное суждение о возможных состояниях объектов в будущем и об альтернативных путях и сроках их осуществления. Экономическая концепция — это определенный способ трактовки вероятных социально-экономических процессов и стратегии их развития. Основной рычаг ее реализации —

создание комплексных и целевых Федеральных, региональных и отраслевых программ, включая программы по развитию ЛПК.

Сегодня существует концепция федеральной целевой программы «Развитие мощностей по глубокой переработке древесины и освоение новых лесных массивов на период до 2015 г.», предоставленная Правительством РФ.

Значительное повышение интереса государственных структур к лесопромышленному комплексу, разработки промышленной политики в этой отрасли, несомненно, является исключительно положительным индикатором, который свидетельствует о стремлении государства не только максимально оптимизировать процессы природопользования внутри страны, но и создать, с учетом интересов отечественного бизнеса, эффективные социально-экономические и юридические условия для развития отечественной промышленности, тем более в тех отраслях, в которых Россия имеет значительные конкурентные преимущества, созданные природно-климатическими условиями страны.

В основных направлениях развития лесной промышленности говорится о необходимых изменениях в сфере лесопользования и лесоводства, его главной задачей является определение целевых финансовых и натуральных показателей, выручки, отчислений в бюджеты всех уровней, которые могут и должны быть достигнуты российским ЛПК. Основное внимание уделяется улучшению социально-экономического климата посредством изменения налоговой и экспортно-импортной политики, изменения антимонопольного и лесного законодательства. Главным является достижение высокой инвестиционной и инновационной активности со стороны потенциальных инвесторов, как внутренних, так и внешних, улучшение кадрового состава занятых в отрасли.

В концепции основное внимание уделяется разработке и внедрению максимально эффективного способа лесопользования. Разработка мероприятий, ведущих к оптимальному лесоводству, учитывающему природные характеристики лесных массивов России, такие, как географическое положение, природный состав, укрепление позиций на экспортных рынках и самообеспечение внутреннего рынка продукцией глубокой обработки древесины. Подчеркнута роль крупных корпоративных структур в реализации национальных преимуществ лесного комплекса.

Объем реализации такой компании, как ООО «ММ Ефимовский» в Ленинградской области, приближается к полумиллиард-

ному рубежу. Отсюда можно сделать вывод, что наиболее крупными и эффективными предприятиями в ЛПК являются интегрированные структуры на основе лесопереработки.

Поэтому основной объем финансовых ресурсов, согласно концепции, предполагается направить на строительство объектов лесопереработки. Строительство должно осуществляться на основе частно-государственного партнерства, когда за счет средств федерального бюджета создается энергетическая, дорожная и инженерная инфраструктура, а непосредственно строительство осуществляют частные компании.

Сегодняшнее состояние отрасли диктует необходимость выбора интенсивного пути развития. К 2015 г. предполагается увеличить объем промышленной продукции в ценах 2010 г. с нынешних 430 млрд до 1085 млрд руб.

Но важны не сами по себе цифры, а то, как они отражают комплексное развитие отрасли и создание задела на будущее. Основные цели: развитие лесопромышленного производства с учетом полного удовлетворения потребностей внутреннего рынка в высококачественной и конкурентоспособной лесобумажной продукции российского производства, оптимизации его структуры, вовлечения в производство низкокачественной и лиственной древесины и, наконец, поддержка и развитие научно-технического и производственного потенциала отечественной лесной промышленности.

Реализация приоритетного проекта «Доступное и комфортное жилье — гражданам России» невозможна без широкомасштабного деревянного малоэтажного домостроения. Этот вид жилища является традиционным и наиболее доступным для большинства населения нашей страны, более 50% площади которой покрыто лесами. Деревянное домостроение является одним из наиболее эффективных видов индивидуального жилищного строительства. Благодаря высоким теплоизолирующим свойствам природной древесины, деревянный дом дешевле кирпичного в пересчете на 10 м² общей площади на 35–50%.

В настоящее время деревянное малоэтажное домостроение является во многих странах мира приоритетным. Его перспективность обуславливается усилением значения экономических, экологических и социальных факторов, а также тем, что древесина является единственным возобновляемым экологически чистым природным строительным материалом.

В общем объеме индивидуального жилищного строительства доля деревянного домостроения составляет в Швеции и Германии — 30–50%, Канаде и США — 75%, в Финляндии — до 80%. В этих странах строятся деревянные дома с долговечностью строительных конструкций, позволяющей проживать в них нескольким поколениям людей. В России удельный вес деревянного домостроения в общем объеме индивидуального жилищного строительства не превышает 10%. Причем, за последние 15 лет мощности предприятий, производящих стандартные деревянные дома сократились более чем в 2 раза, а объемы производства снизились в 20 раз. С участием российского и иностранного капитала создан целый ряд новых предприятий малой мощности по их производству. Однако сориентированы предприятия в основном на выпуск элитных домов, стоимость которых доступна лишь для потребителей с достаточно высоким уровнем дохода. Рынок жилья, доступного для семей с невысоким уровнем доходов пока не сформировался.

Развитие отечественного производства экономически доступных деревянных домов сдерживается рядом причин. Одной из главных является износ основного технологического оборудования, который составляет 60-80%, что приводит к резкому росту стоимости готовой продукции. Отсутствие инвестиций в развитие деревянного домостроения не позволяет реализовывать программы технического переоснащения предприятий. Отечественное машиностроение не производит оборудования для заводского изготовления домов. Одним из важнейших сдерживающих факторов является также низкое качество строительных материалов, применяющихся при изготовлении деревянных домов. Так, отечественная промышленность не производит экологически безопасные древесноплитные материалы. Действующие заводы по производству ДСП и ДВП работают в основном на удовлетворении потребностей мебельной промышленности.

В целом, вышеуказанный документ представляет собой комплексный подход к решению существующих в лесной промышленности проблем и определение общих направлений и конкретных мероприятий для вывода данной отрасли народного хозяйства из сложившейся кризисной ситуации.

Цели государственной политики предусматривают рост объемов производства лесобумажной продукции, повышение конкурентоспособности лесопромышленного комплекса, изменение

структуры производства в сторону увеличения доли продукции глубокой переработки древесины, создание дополнительных рабочих мест.

Достижение намечаемых целей предлагается за счет реализации следующих основных направлений развития лесной промышленности: совершенствования законодательства; повышение инвестиционной активности; осуществление институциональных преобразований в отрасли; совершенствование внешнеторговой политики; стимулирование структурных преобразований в лесном хозяйстве и лесопромышленном комплексе на основе создания крупных интегрированных структур; последовательное снижение ставок ввозных таможенных пошлин на продукцию глубокой переработки древесины и формирование поэтапного графика их увеличения на отдельные виды круглых лесоматериалов, отмену ставок ввозных таможенных пошлин на не производимое в России оборудование для деревообработки; развитие производства лесозаготовительных машин и другого современного оборудования для переработки древесины; стимулирование внутреннего спроса на продукцию отечественной деревообрабатывающей промышленности; расширение применения энергоносителей древесного происхождения в качестве альтернативных источников топлива для коммунальной энергетики; увеличение использования древесины в жилищном строительстве, в том числе в рамках национального проекта «Доступное и комфортное жилье — гражданам России».

В целом процесс создания крупных вертикально интегрированных холдингов в российском ЛПК полностью отвечает мировому опыту и повторяет путь развития экономически развитых стран, а также является залогом формирования в России корпоративного типа организации экономической системы.

Сергеева Мария
магистрант Санкт-Петербургского университета
управления и экономик
Научный руководитель — к. э. н., доцент **Чиркова Т. В.**

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ В СФЕРЕ ЭКОНОМИКИ

К причинам глобализации в экономической сфере необходимо отнести следующие:

1. Повышение коммуникативной связности мира. Она связана как с развитием транспорта, так и с развитием коммуникативных средств.

Развитие транспортной коммуникации связано с научно-техническим прогрессом, который привел к созданию быстрых и надежных транспортных средств, вызвавших увеличение мирового товарооборота.

Развитие коммуникативных технологий привело к тому, что передача информации занимает теперь доли секунды. В экономической сфере это выражено в мгновенной передаче управленческих решений головной организации, в увеличении скорости решения кризисных проблем (зависит теперь только от скорости осмысления данной ситуации, а не от скорости передачи данных).

2. Выход производства за национальные рамки. Производство товаров начало постепенно утрачивать чисто национальную, государственную локализацию и распределяться по тем экономическим зонам, где какая-либо промежуточная операция оказывается дешевле. Теперь управляющая фирма может находиться в одном месте, проектирующая организация — совсем в другом, производство исходных деталей — в третьем, четвертом и пятом, сборка и отладка изделия — в шестом и седьмом, дизайн — разрабатываться в восьмом месте, а продажа готовой продукции осуществляться — в десятом, тринадцатом, двадцать первом, тридцать четвертом...

Современный этап глобализации в развитии экономической сферы характеризуется:

1. Образование громадных транснациональных корпораций (ТНК), которые в значительной мере освободились от контроля конкретного государства. Она сами начали представлять собой государства — только государства не «географические», а «экономические», базирующиеся не столько на территории, национальности и культуре, сколько на определенных секторах мировой экономики.

2. Возникновение внегосударственных источников финансирования: Международный валютный фонд, Международный банк реконструкции и развития и другие. Эти уже чисто «финансовые государства», ориентированы не на производство, а исключительно на денежные потоки. Бюджеты этих внегосударственных социумов зачастую во много раз превосходят бюджеты малых и средних стран. Вот эти «новые государства» являются сегодня основной унифицирующей силой реальности: любая страна, стре-

мящаяся быть включенной в мировые экономические процессы вынуждена принимать те принципы, которые они устанавливают. Она влечет за собой переустройство местной экономики, социальное переустройство, открытие экономических границ, согласование тарифов и цен с установившимися на глобальном рынке и так т. д.

3. Формирование глобальной элиты — очень узкого круга людей, реально влияющих на масштабные экономические и политические процессы. Это связано с рекрутированием высшего менеджерского звена по всему миру.

4. Импорт низкоквалифицированной рабочей силы из беднейших, но богатых людскими резервами стран третьего мира в Европу и США, где наблюдается демографический спад.

5. Непрерывное перемешивание «национальных реальностей». Мир обретает черты фрактальности: между любыми двумя его точками, относящимися к одному множеству (к одной экономике, к одной национальной культуре), всегда можно поместить третью, относящуюся к другому множеству (другой экономике, другой национальной культуре). Это связано с тем, что по «дороге глобализации» идут два встречных потока: вестернизация — внедрение западных паттернов (образцов жизни) на Юг и Восток, и ориентализация — внедрение в западную цивилизацию паттернов Востока и Юга.

6. Незападные ареалы человечества становятся объектами экономической глобализации; многие государства при этом теряют значительную часть своего суверенитета в особенности применительно к осуществлению экономической функции, являясь при этом «не более чем инструментами для продвижения глобального капитализма». На многих из них ложатся издержки экономической глобализации, которая приобретает асимметричный характер, когда богатство в невиданной степени концентрируется на одном полюсе, а бедность — на другом.

Экономика, таким образом, становится ведущей сферой глобализации, начиная с которой она неизбежно распространяется и на другие сферы жизни общества, вызывая далеко идущие социальные, социокультурные и политические изменения за пределами того очага, где они зарождаются.

Соколова Екатерина
студент Санкт-Петербургского университета
управления и экономики

Научный руководитель — к. э. н., доцент **Чиркова Т. В.**

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ

Интеграция производства и управления отражает усложняющиеся взаимосвязи между внешней и внутренней средой предприятия. На макроэкономическом уровне управление должно учитывать глобальные процессы, связанные со становлением мировой экономической системы и обострением противоречий с окружающей средой, с интересами настоящего и будущего поколений.

Традиционные ценностные критерии общества частного потребления (личный успех и богатство, прибыль и захват рынка, и т. п.) приходят в противоречие с требованиями сбалансированного с окружающей средой развития экономики и самого человека. Смена парадигмы управления на макроуровне меняет принципы целеполагания и целеосуществления на уровне предприятий. Все более признанными становится приоритет общественных интересов над индивидуальными, удовлетворение потребностей без ущерба для интересов окружающих. Происходит признание социальной ответственности менеджмента и бизнеса, как перед обществом, так и перед отдельными людьми, работающими в организации. Поэтому в управлении предприятием главным становится стратегия, являющаяся не только инструментом обоснования, выработки и реализации долгосрочных целей и задач производственного, научно-технического, экономического, организационного и социального характера, не только фактором, регулирующим деятельность организации по достижению намеченных целей, но одновременно и средством связи предприятия с внешней средой. Современный менеджмент характеризуют следующие положения.

1. Отказ от приоритета классических принципов школ менеджмента, согласно которым успех предприятий определяется, прежде всего, рациональной организацией производства продукции, снижением издержек, развитием специализации, т. е. воздействием управления на внутренние факторы производства. Вместо этого первостепенным становится проблема гибкости и адаптируемости к постоянным изменениям во внешней среде. Значение

факторов внешней среды резко повышается в связи с усложнением всей системы общественных отношений (в том числе политических, социальных, экономических), составляющих среду менеджмента организации.

2. Использование в управлении теории систем, облегчающей задачу рассмотрения организации в единстве ее составных частей, которые неразрывно связаны с внешним миром. Главные предпосылки успеха предприятия находится во внешней среде, причем границы с ней являются открытыми, т. е. предприятие зависит в своей деятельности от энергии, информации и других ресурсов, поступающих извне. Чтобы функционировать, система должна приспособляться к изменениям во внешней среде.

3. Применение к управлению ситуационного подхода, согласно которому функционирование предприятия обуславливается реакциями на различные по своей природе воздействия извне. Центральный момент здесь — ситуация, т. е. конкретный набор обстоятельств, которые оказывают существенное влияние на работу организации в данный период времени. Отсюда следует признание важности специфических приемов выделения наиболее значимых факторов, воздействуя на которые можно эффективно достигать цели.

4. Внедрение новой экономической парадигмы уделяет огромное внимание таким факторам, как самоорганизация, лидерство и стиль руководства, квалификация и культура работающих, мотивация поведения, взаимоотношение в коллективе и реакция людей на изменения. Ориентация на новые условия и факторы развития нашла отражение в принципах управления, формулировка которых показывает возросшую роль человека, его профессионализма, личностных качеств, а также всей системы взаимоотношений людей в организациях. Итак, я раскрыла современные проблемы управления и уяснила, что в управлении предприятием главным становится стратегия, которая является инструментом обоснования проблемы, и реализации долгосрочных целей и задач, регулирует деятельность организации по достижению намеченных целей. Также отметила положения, которые характеризуют современный менеджмент.

Степанищев С. В.

*аспирант Санкт-Петербургского университета
управления и экономики*

Научный руководитель — д. э. н., профессор **Голубецкая Н. П.**

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КЛАСТЕРНОГО МЕТОДА В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ И РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ИНИЦИАТИВЫ

Анализ особенностей формирования и структурных сдвигов в производстве и потреблении в экономике позволяет более глубоко исследовать межрегиональные связи по обеспечению хозяйства и производственной кооперации и перейти от эмпирических методов формирования связей к научному обоснованию направлений развития рыночных отношений и созданию условий и предпосылок функционирования рынков в экономических системах. В условиях структурной перестройки и модернизации экономики для Российской Федерации особое значение приобретает развитие внутреннего рынка товаров и услуг.

В условиях реформ, когда нарушены причинно-следственные связи между элементами экономических систем, утрачена вертикальная структура управления, необходимо использовать кластерный метод при решении целевых установок прогнозирования инновационной деятельности. Решение проблемы вывода регионов на траекторию устойчивого роста требует проведения серьезных структурно-организационных преобразований. Основным направлением реформирования на среднесрочную перспективу должно стать создание вертикально и горизонтально интегрированных региональных производственных комплексов на базе наиболее перспективных предприятий с дальнейшим выстраиванием вокруг них максимально полного производственного цикла и формированием единой сбытовой сети, которая позволит сформировать внутренний рынок товаров и услуг.

Формирование новых организационных структур в ключевых отраслях, позволит более эффективно использовать имеющийся природно-ресурсный, трудовой и имущественный потенциал, финансовые ресурсы, повысить конкурентоспособность производства. Предложенные варианты региональных хозяйственных объединений в форме региональных отраслевых кластеров опираются

на анализ сложившейся ситуации и экономические расчеты. Их создание позволяет в существенной мере решить как проблему восстановления нарушенных производственных связей, так и создание новых сетей сотрудничества внутри кластеров. Многочисленные исследования показывают, что благосостояние стран или регионов зависит от уровня производительности, расположенных на их территории корпораций. Уровень производительности зависит от способности предприятий обеспечивать себе долгосрочные и устойчивые конкурентные преимущества на рынке.

Кластер — это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга. Кластеры принимают различные формы в зависимости от своей глубины и сложности, но в большинстве случаев включают компании готового продукта или сервисные компании; поставщиков специализированных факторов производства, компонентов, машин, а также сервисных услуг; финансовые институты; фирмы в сопутствующих отраслях. В укрупненном виде кластер можно представить в виде трех основных элементов, которые сильно взаимосвязаны между собой и имеют особую важность для конкурентоспособности кластера.

Необходимость рассмотрения экономики через призму кластеров, а не через более традиционное группирование компаний, отраслей или же секторов, обусловлена, прежде всего, тем, что кластеры лучше согласуются с самим характером конкуренции и источниками достижения конкурентных преимуществ. Кластеры лучше, чем отрасли, охватывают важные связи, взаимодополняемость между отраслями, распространение технологии, навыков, информации, маркетинг и осознание требований заказчиков по фирмам и отраслям. Большинство участников кластера не конкурируют между собой непосредственно, они обслуживают разные сегменты отрасли. Однако у них существует много общих потребностей и возможностей, они встречают много общих ограничений и препятствий на пути повышения производительности. Влияние кластеров на создание внутреннего рынка и повышение инвестиционной деятельности проявляется в трех направлениях: повышение производительности входящих в них фирм и отраслей; усиление эффективности инноваций; стимулирование нового бизнеса, подерживающего инвестиции и расширяющего границы кластера.

Основанный на кластерах подход к экономическому развитию в некоторых случаях смешивается с промышленной политикой. В действительности теория кластеров и промышленная политика очень сильно отличаются как в отношении теоретических основ, так и во взаимодействии с политикой правительства.

Фалилеев Н. А.

*магистрант Санкт-Петербургского государственного
университета сервиса и экономики*

Научный руководитель — д. э. н., профессор **Никитин Ю. А.** (ГПА)

ПРИМЕНЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ В МАЛОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ В РЕГИОНЕ ТРАДИЦИОННОГО НЕДРОПОЛЬЗОВАНИЯ

Внедрение инноваций на предприятие являлось с конца XIX в. основным способ быстрого роста прибыли и эффективного развития, как предпринимателя-инноватора, так и постепенно, всего общества.

Проблема внедрения и управления инновациями становилась основным объектом изучения. Такие ученые, как А. Файоль, Ф. Тейлор пытались научно обосновать, внедрить и дать рекомендации по повышению эффективности труда. В дальнейшем исследователи подходили к инновационному процессу, как к способу успешного внедрения изобретения, возможности перестроить процесс на предприятии более эффективно. Поэтому можно сказать, что управление инновациями это комплекс мер по увеличению эффективности производства, включающий в себя управленческие нововведения, внедрение изобретений в технологический процесс, уменьшение потерь и увеличение прибыли производства.

Методы, которые предлагали многие ученые, необходимо пересмотреть и внедрить на малых предприятиях в регионе традиционного недропользования, учитывая его специфику.

Многие методы используются в разных сферах производства, управлении компаниями и в других сферах по всему миру. Эти методы также можно рассматривать, учитывая проблемы и сложности региона традиционного недропользования: экономические, социальные, сложные климатические условия.

В первую очередь стоит обратить внимание на возможность применить методы, которые предложил Таити Оно, создавший производственную систему компании «Тойота» в 1950-е гг. Этот метод управления инновациями включает в себе устранение потерь, не создавая добавленной стоимости, и включающий в себя принцип непрерывного развития, при этом исключаящий:

- потери из-за перепроизводства;
- потери времени из-за ожидания;
- потери при ненужной транспортировке;
- потери из-за лишних этапов обработки;
- потери из-за лишних запасов;
- потери из-за ненужных перемещений;
- потери из-за выпуска дефектной продукции [1].

Джефффри Лайкер указал в книге «Дао Toyota» восьмой вид потерь:

- нереализованный творческий потенциал сотрудников. Потери времени, идей, навыков, возможностей усовершенствования и приобретения опыта из-за невнимательного отношения к сотрудникам, которых вам некогда выслушать [2].

Независимо от деятельности малого предприятия, главные проблемы будут связаны с низкой эффективностью, которая связана спецификой региона традиционного недропользования.

Необходимо отметить тот факт, что внедрить в управление вышеперечисленные методы не так и сложно, учитывая при этом специфику развития добывающих регионов.

Потери, связанные с перепроизводством относятся к основным проблемам региона традиционного недропользования — во-первых, это население, которое практически везде небольшое, соответственно и рынок сбыта маленький.

Для устранения проблемы, связанной с перепроизводством, необходимо проводить исследования рынка, находить новые рынки сбыта. Также добыча газа, нефти, руд — при большей добыче, чем необходимо рынку, приведет к ненужным затратам. Такие потери очень существенны для небольших компаний. Поэтому внедрение инновации по устранению перепроизводства жизненно необходимо, для этого нужно: произвести экономический анализ, рассмотреть проблемы перепроизводства, учитывая при этом климатические сложности региона, расширять и находить новые рынки сбыта за пределами региона традиционного недропользования.

Во-вторых, проблема кадров очень существенно сказывается на процессе производства, что отчасти влияет на проблему перепроизводства. Следует отметить, что «кадровый голод» негативно сказывается на развитии региона.

Самой большой проблемой в регионе традиционного недропользования является проблема с доставкой продукции в регион, транспортировкой продукции. Необходимо учитывать большие издержки на транспортировку, при этом необходимо учитывать такие издержки, как: низкие температуры, большие расстояния, человеческий фактор, бюрократические барьеры. В регионе традиционного недропользования малому бизнесу всегда следует учитывать издержки на транспорт и логистику в целом.

Потери, связанные с лишней обработкой, независимо от региона, решаются практически одинаково в малом бизнесе, учитывая направления организации. Устранение данной проблемы приведет к повышению прибыли.

Потери, связанные с излишними запасами можно решить при повышении потребления населения региона, привлекая государство, которое стимулировало бы спрос.

Планирование является одним из основных способов избежать потери связанные с излишними запасами.

Проблемы, связанные с выпуском дефектной продукции, остро стоят перед малыми предприятиями региона традиционного недропользования. Это связано с устаревшей технической оснащённостью советского периода, слабой квалификацией персонала. Отдаленность территорий друг от друга и удаленность от центральной России, где сконцентрированы научные организации, квалифицированные кадры страны — это все очень сильно влияет на качество производства.

Внедрение новых технологий в производство небольших предприятий в регионе, где преобладает добыча полезных ископаемых, возможна при непосредственной помощи со стороны государства.

Многое зависит и от самих предпринимателей — затраты на улучшение производственного процесса, установка нового оборудования, обучения персонала, все это обеспечит эффективное производство, устранил проблему выпуска дефектной продукции.

В регионе традиционного недропользования необходимо принимать меры государственной помощи по переоснащению небольших предприятий, вводить механизмы софинансирования и кредитования [3].

Литература

1. *Тайити Оно*. Производственная система Тойоты: уходя от массового производства. М: Издательство ИКСИ, 2012.
2. *Лайкер Дж.* Дао Toyota: 14 принципов менеджмента ведущей компании мира. М.: Альпина Паблишер, 2011.
3. *Цукерман В. А.* Значение и роль малых предприятий при переходе регионов Севера на инновационный путь развития // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2009. № 3. С. 107–119.

Фишер Екатерина

*магистр Санкт-Петербургского университета
управления и экономики*

Научный руководитель — к. э. н., доцент **Чиркова Т. В.**

КРЕАТИВНОСТЬ — НЕОТЪЕМЛЕМЫЙ ЭЛЕМЕНТ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

В современных условиях глобализации рынка и конкуренции, сближения различных стран по качественному уровню техники и технологий важнейшим ресурсом организаций являются управленцы, способные быстро реагировать на изменения внешней среды, предлагать новые, нестандартные решения, генерировать оригинальные идеи и предложения, разрабатывать уникальные стратегии. В связи с этим возрастают требования к управленцам, в частности, к их навыкам разработки и реализации нестандартных, инновационных идей и решений на практике. Об увеличении спроса на управленцев с развитыми творческими способностями свидетельствует появление вакансий «креативных менеджеров» на рынке труда. В настоящее время в России усиливается интерес к проектному менеджменту, как к наиболее эффективной и управленческой культуре для осуществления проектов. Однако в силу новизны сам проектный менеджмент, как профессиональная область деятельности, часто интерпретируется в понятиях и связях системного анализа, управления системами, или путается с такими видами управленческой деятельности, как администрирование, руководство, контроллинг.

В частности, проектный менеджмент, как вид профессиональной деятельности, включает планирование, организацию, мониторинг и контроль всех аспектов проекта в ходе непрерывного

достижения его целей. Одним из основных понятий в проектном менеджменте является понятие «команда» в проекте, а в управлении проектами – менеджмент человеческих ресурсов проекта, включающий в себя процессы планирования, формирования и создания команды (Team Building), ее развития и обеспечения деятельности (Team Development), трансформации или расформирования команды.

При разработке новых продуктов вместе работают маркетологи, дизайнеры, конструкторы, технологи, инженеры, экономисты, специалисты по продажам, потребители, поставщики, смежники. Команда в этом случае определяется как группа людей, взаимодействующих и взаимодействующих друг друга в ходе достижения поставленных целей. Первая задача в формировании команды – решить, какой тип данной команды наилучшим способом подходит для того или иного проекта. Различные комбинации команд и структур имеют определенные преимущества. Например, команды, построенные по иерархическому принципу, работают быстрее; структуры с горизонтальным подчинением более творчески подходят к выполнению задания, но и времени им требуется больше. При создании команды принимаются решения о числе и расстановке членов команды. Состав и функции команды проекта зависят от масштабов, сложности и других характеристик. Но при принятии решения о размере команды, необходимо помнить, что больше десяти человек не могут вести нормальную дискуссию, и поэтому оптимальным вариантом в большинстве случаев будет определение численности в пять – семь человек. По результатам множества опросов менеджеров проектов в России и за рубежом, до 80% успеха при реализации проектов обусловлены слаженной работой проектной команды, которая, в свою очередь, обеспечивается верным распределением ролей среди участников.

Классический подход к распределению ролей между участниками проектной команды был предложен доктором Р. М. Белбином (R. Meredith Belbin). В каждой проектной команде, которая стремится эффективно организовать свою работу, независимо от ее численного состава, должны выполняться следующие 8 ролей:

1. Председатель (chairman) – выбирает путь, по которому команда движется вперед к общим целям, обеспечивая наилучшее использование ее ресурсов;

2. Оформитель (shaper) – придает законченную форму действиям команды, направляет внимание и пытается придать опре-

деленные рамки групповым обсуждениям и результатам совместной деятельности

3. Генератор идей (plant) — выдвигает новые идеи и стратегии, уделяя особое внимание главным проблемам, с которыми сталкивается группа.

4. Критик (monitor-evaluator) — анализирует проблемы с прагматической точки зрения, оценивает идеи и предложения таким образом, чтобы команда могла принять сбалансированные решения.

5. Рабочая пчелка (company worker) — превращает планы и концепции в практические рабочие процедуры, систематически и эффективно выполняет принятые обязательства.

6. Опора команды (team worker) — поддерживает силу духа в участниках проекта, оказывает им помощь в трудных ситуациях, пытается улучшить взаимоотношения между ними и в целом способствует поднятию командного настроения.

7. Добытчик (resource investigator) — обнаруживает и сообщает о новых идеях, разработках и ресурсах, имеющих за пределами проектной группы, налаживает внешние контакты, которые могут быть полезными для команды, и проводит все последующие переговоры.

8. Завершающий (completer) — поддерживает в команде настойчивость в достижении цели, активно стремится отыскать работу, которая требует повышенного внимания, и старается, насколько возможно, избавить команду от ошибок, связанных как с деятельностью, так и с бездеятельностью.

Интересный подход был предложен Риком Баррерой (Rick Barrera). Он выделяет 4 основные категории участников, различных по типу поведения. Это руководители (directors), «всеобщие друзья» (socializers), «личные друзья» (relaters) и мыслители (thinkers). Руководители отличаются высокой работоспособностью и нацелены на успех выполнения проекта. Они вряд ли согласятся заниматься какими-то другими делами, пока осталась невыполненная работа. «Всеобщие друзья» занимаются сбором информации, общением с коллегами. Только после этого они приступают к выполнению работы. «Личные друзья», также как и «всеобщие друзья», общаются с другими членами команды, но делают это с глазу на глаз.

Мыслители предпочитают делать всю работу в одиночку, анализируя и осмысливая информацию, объявляя о результатах

только после завершения всей работы. Чтобы добиться наилучшего результата в подборе проектной команды, следует придерживаться равного соотношения исполнителей каждой категории и избегать доминирования одной из них. У каждой категории есть неоспоримые сильные стороны, которые при определенных условиях могут перейти в их недостатки. Чтобы обеспечить эффективную командную работу, менеджер проекта должен выявить все категории участников с тем, чтобы подобрать точные роли для каждого члена команды и сделать условия его работы максимально комфортными. Добившись этого, менеджер может рассчитывать на большую эффективность работы своей команды. При этом он сам должен обладать качествами каждой группы, понимать мотивацию своих сотрудников и иметь перспективное видение развития проектной команды.

В настоящее время в России происходит смена организационно-деятельностных моделей и управленческих культур в тех областях профессиональной деятельности, которые связаны с социально-экономическим и политическим строем государства (экономика, финансы, менеджмент, управление, социальная сфера и т. п.). Большинство проблем российской экономики носят организационно-управленческий и кадровый характер. Любые изменения — реинжиниринг, антикризисное управление, осуществление стратегического планирования и менеджмента, реорганизация или организационное развитие и др. — требуют целенаправленного подбора профессионалов, формирования управленческих и исполнительских команд и осознанных командных действий. Одной из наиболее эффективных рыночных управленческих культур и методологий является проектный менеджмент, который все больше используется в России при управлении проектами. Таким образом, творческий подход, обусловленный психологическими, физиологическими, физическими и социальными детерминантами, формируется в нашем обществе крайне медленно и неэффективно. В связи с этим и само экономическое сознание многих представителей российского бизнеса оставляет желать лучшего. Формирование системы социально ответственного бизнеса в нашей стране немыслимо без актуализации креативного потенциала в мыслительной практике, а затем и в материально-предметной хозяйственной деятельности. Стратегически мыслить, оптимизировать действия, принимать адекватные решения, эффективно управлять социально-экономическими процессами можно лишь

развивая в себе креативность, превращая ее в базисный признак своего экономического сознания и хозяйственного поведения.

Харитонов А. В.

*магистрант Санкт-Петербургского государственного
университета сервиса и экономики*

Научный руководитель — д. э. н., профессор **Никитин Ю. А.** (ГПА)

ПРЕВЕНТИВНЫЕ МЕРЫ ПО ПРЕДОТВРАЩЕНИЮ БАНКРОТСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ

В данной статье рассматриваются основные понятия, связанные с оценкой и анализом финансового состояния предприятия. Большое внимание уделяется анализу финансово-хозяйственного состояния хозяйствующего субъекта на основе комплексного подхода и экспресс-диагностики. Предлагаются рекомендации по улучшению финансового положения предприятия.

На данном этапе развития экономики, практически во всем мире можно наблюдать нестабильность в деятельности любой организации в связи с существующими кризисными явлениями. Многие предприятия не могут справиться с экономической нестабильностью, что приводит к их банкротству и дальнейшей ликвидации.

А значит, необходимо заранее подготовить предприятие к воздействию неблагоприятных экономических факторов и предложить мероприятия по предупреждению финансовой несостоятельности.

Предотвращение или устранение неблагоприятных для бизнеса явлений возможно посредством использования всего потенциала современного менеджмента, разработки и реализации на предприятии стратегической программы, которая позволит устранить временные затруднения, сохранить и преумножить рыночные позиции при любых обстоятельствах, опираясь в основном на собственные ресурсы.

Первым шагом антикризисного управления является обнаружение ранних признаков наступающего кризиса и идентификация финансовых состояний предприятия: нормальное, предкризисное, кризисное и несостоятельное, также выделяют нормальное состояние предприятия, финансовую неустойчивость, относительную несостоятельность и абсолютную несостоятельность.

Эту работу по обнаружению признаков банкротства выполняют превентивные механизмы определения финансовых состояний и прогнозирования вероятности банкротства предприятия, входящие в систему антикризисных механизмов предприятия, в которой следует различать такие элементы:

- 1) превентивные механизмы идентификации финансовых состояний и прогнозирования вероятности банкротств (используются на всех стадиях развития финансовой ситуации, от нормативной до кризисной; носят обязательный характер для выбора механизмов антикризисного управления в соответствии с выявленным финансовым состоянием предприятия);
- 2) превентивные механизмы нейтрализации начинающегося кризиса (применимы как в условиях нормативного финансового состояния, так и на предкризисной стадии);
- 3) механизмы противодействия развивающемуся кризису (в том числе: организационные, корректирующие стратегии развития, финансовой стабилизации);
- 4) механизмы санации кризисного предприятия (программа санации, реструктуризация задолженности, реорганизация предприятия, санация кадрового потенциала).

В экономической литературе выделяют основные экономические признаки несостоятельности предприятия, которые говорят о возможных финансовых затруднениях и вероятности банкротства в недалеком будущем. Среди них можно выделить основные: повторяющиеся существенные потери в основной деятельности, которые выражаются в хроническом спаде производства, сокращении объемов продаж и убыточности, низкие значения коэффициентов ликвидности и тенденция их к снижению, наличие просроченной кредиторской и дебиторской задолженности, увеличение до опасных пределов доли заемного капитала в общей сумме пассива, дефицит собственного оборотного капитала, систематическое увеличение продолжительности оборота капитала, наличие сверхнормативных запасов сырья и готовой продукции, использование новых источников финансовых ресурсов на невыгодных условиях, снижение производственного потенциала, недооценка обновления техники и технологии, вынужденные простои, неритмичная работа и др.

При обнаружении хотя бы некоторых из этих признаков следует провести полный анализ хозяйственно-экономической дея-

тельности предприятия, чтобы по возможности выявить дальнейшие изменения в состоянии предприятия.

Важнейшее средство оценки финансовых результатов и финансового положения предприятия — это анализ финансовых отчетов. Существуют разные методики финансового анализа.

Комплексный подход к диагностике кризисного состояния.

Для этого подхода используются данные, которые содержатся в отчетной, технико-экономической, маркетинговой, прогнозно-финансовой информации, а также данные, полученные в результате проведения аудита, статистические материалы. Использование данной информации позволяет определить причины (выявить и оценить влияние факторов), обосновать решения (планы) и сформулировать рекомендации по финансовому оздоровлению, обеспечить контроль выполнения планов и осуществить текущий мониторинг.

Более полную информацию дает экспресс-диагностика.

Основной целью системы экспресс-диагностики как подсистемы системы управления является раннее выявление кризисной ситуации на предприятии и информирование соответствующих служб о тревожной ситуации при минимальных материальных и временных затратах предприятия.

Выделяют экспресс-диагностику баланса и основных направлений деятельности предприятия, экспресс-диагностику на основе показателей финансовой устойчивости и экспресс-диагностику на основе аналитических показателей.

Также можно выделить *количественные методы прогнозирования банкротства*.

В законодательно-нормативных документах по антикризисному управлению, отечественной и зарубежной литературе по финансовому менеджменту рассматриваются различные методы финансовой диагностики, построенные преимущественно на коэффициентном анализе и моделях вероятности угрозы банкротства. Среди них модели Э. Альтмана, М. А. Федотовой, Р. Таффлера, У. Бивера и многие другие. Однако стоит заметить, что использовать данные модели на российских предприятиях стоит с большой осторожностью, поскольку российская экономическая действительность далеко не всегда соответствует той действительности, для которой разрабатывались эти модели.

Существующие внешние факторы, обуславливающие кризисное положение многих предприятий, затрудняют нахождение

универсального показателя, одинаково применимого для анализа предприятий, различных по направлениям деятельности и этапам развития.

По мнению ряда специалистов в области антикризисного управления, одной из наиболее эффективных методик прогнозирования банкротства является расчет индекса Альтмана (Z-счет Альтмана). Он представляет собой функцию от ряда показателей, которые характеризуют экономический потенциал предприятия и результаты его работы за период. Все показатели являются частными коэффициентами, использующимися в рамках АФХД предприятия. Являясь более надежным критерием оценки по сравнению с однокритериальными методами, индекс Альтмана также не лишен недостатков, присущих кратким эмпирическим зависимостям.

Существует алгоритм применения систем диагностики несостоятельности предприятий, предложенный О. А. Татауровой (рис. 1). Данная система оценки состояния предприятия позволяет своевременно принимать адекватные меры для недопущения перехода его финансового состояния на следующую ступень несостоятельности. Какие же конкретные рекомендации можно предприятию с целью предупреждения банкротства, при обнаружении признаков надвигающейся финансовой несостоятельности?

Можно изменить положение предприятия при помощи активного использования основных средств. Например, освобождение предприятия от излишнего оборудования, машин и других основных средств или путем сдачи их в аренду также является путем улучшения использования основных средств на предприятии. Улучшения использования основных средств на предприятии можно достигнуть путем продажи неиспользуемых, малоиспользуемых или невозможных к использованию основных фондов. Это приводит к снижению налога на имущество и также увеличивает балансовую прибыль.

Кроме того, следует произвести изменения в системе управления, так как часто, банкротство может наступить в результате неправильной оценки состояния предприятия руководством или неграмотной антикризисной политики, которую руководители применяют не оценив ситуацию со всех сторон или основываясь на неполной или недостоверной информации.

Поэтому при возникновении правых признаков возможной несостоятельности следует либо приглашать высокопрофессио-

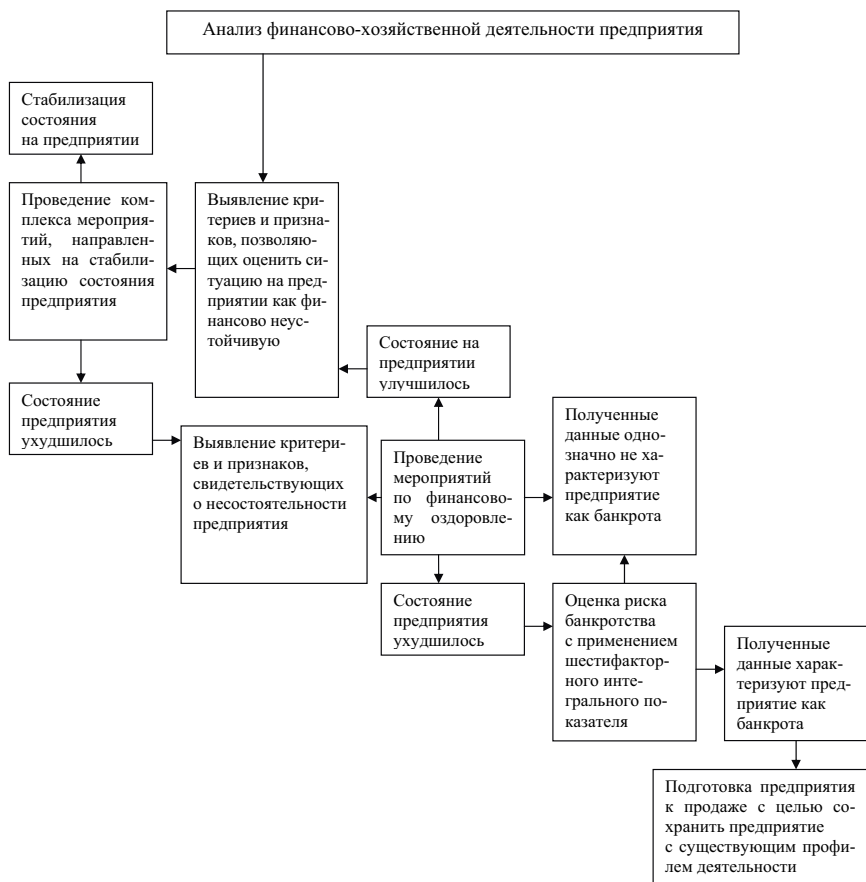


Рис. 1. Алгоритм применения систем диагностики несостоятельности предприятий

нальных специалистов в области антикризисного управления, либо изначально не допускать диспропорции в квалификации высших руководителей предприятия и подразделений. Также следует повышать эффективность системы информации менеджмента и уровень оперативного планирования и контроля.

Следует производить изменения и в системе маркетинга: расширять ассортимент, заключать дополнительные договорные соглашения с предприятиями-партнерами по выпуску новой продукции, использовать рациональную ценовую структуру, изменять

систему позиционирования товара, стимулировать сбыт, изменять систему обслуживания покупателей, в целом изменять маркетинговую стратегию.

Все рассмотренные факторы характеризуют ту или иную деятельность предприятия. И в процессе развития кризиса они могут усилить негативный эффект дополняя друг друга.

Таким образом, все существующие показатели нужно детально изучать, выявляя внутренние причины несостоятельности с целью анализа жизнеспособности предприятия. А понимание того, как эти факторы влияют на предприятие, поможет сделать первый шаг на пути преодоления банкротства.

Литература

1. *Гусева Т. А.* Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2005. 130 с.

2. *Бежовец А. А., Соколова О. Н.* Диагностика кризисного состояния предприятия: учеб.-метод. пособие. Барнаул: Изд-во АлтГУ, 2006.

3. *Татаурова О. А.* Оценка несостоятельности предприятий с целью повышения эффективности принятия управленческих решений в процессе банкротства: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Хабаровск, 2007.

Чернов Борис

*студент Санкт-Петербургского университета
управления и экономики*

Научный руководитель — д. э. н., профессор **Голубецкая Н. П.**

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Наукой и практикой менеджмента доказано, что развитие современных экономических систем всех уровней связано с информационными, коммуникационными и прочими современными управленческими технологиями, предполагается, что и их доля будет расти высокими темпами.

Реализация стратегии развития менеджмента в глобализирующейся экономике требует особого подхода в России к регио-

нальному и муниципальному менеджменту в силу наличия целого ряда специфических проблем.

Моделирование в данном случае является оптимальным инструментом его совершенствования. Так, постиндустриальная модель развития может быть выигрышна лишь в отдельных субъектах России, прежде всего в мегаполисах с развитой технологической базой и в значительной степени недоиспользованным кадровым потенциалом. В большинстве субъектов Федерации наиболее перспективна индустриальная модель, в которую могут быть интегрированы поэтапно отдельные элементы новой экономики.

В условиях высокой внутренней неопределенности и благоприятной внешнеэкономической конъюнктуры частные инвесторы вкладывают средства в краткосрочные, быстроокупаемые проекты, как то: торговля, финансовая сфера, а также в надежные активы, в частности в недвижимость. Эти решения бизнеса усугубляют несбалансированность экономики страны.

Из-за не востребоваемости квалифицированных кадров в большинстве секторов экономики, отсутствия конкурсных условий занятия должностей и несоответствия вузовской подготовки кадров спросу на рынке труда ухудшается и качество человеческого капитала. В создавшейся ситуации развитие человеческого капитала как одной из основных составляющих эффективного менеджмента вряд ли сможет стать основным стратегическим фактором повышения конкурентоспособности российской экономики.

Возрастание значимости нематериальных ресурсов и информационных технологий стимулирует развитие гибкой организационной структуры. Компании нацеливаются на прибыль в широком смысле, они заинтересованы в поддержании социальной справедливости, по крайней мере, в рамках своего предприятия. Сохранение конкурентоспособности требует высокой скорости коммуникаций, что невозможно без максимального участия сотрудников и их заинтересованности в результатах своей деятельности. Предприятия вынуждены тратить все больше средств на обучение и переподготовку персонала, формирование собственных культурных ценностей.

На мой взгляд, причинами отставания российских компаний от зару-бежных конкурентов по эффективности управления являются не только, отсталые технологические уклады, но и отсутствие прозрачности бизнеса, недооценка роли постоянного развития и повышения качества всех своих подсистем. Нам пред-

ставляются наиболее важными следующие аспекты развития менеджмента всех уровней управления:

- повышение прозрачности деятельности и бизнеса за счет перехода на международные стандарты финансовой отчетности и формирование эффективных механизмов контроллинга;
- непрерывное совершенствование стратегии процессов управления, и в первую очередь планирования, организационной структуры, информационных систем, менеджмента качества;
- оптимизация всех внутренних бизнес-процессов;
- усиленное стимулирование инновационных процессов (модернизация всех, и в первую очередь информационных, подсистем, бизнес-процессов и производственного оборудования, разработка новых товаров и услуг);
- постоянная оценка и поощрение компетентных сотрудников, создание условий для максимизации их вклада в развитие соответствующей системы, обеспечение их непрерывного обучения;
- существенное концептуальное изменение видения объектов стратегического планирования персоналом, которое состоит в изменении соотношения между социальным, групповым и индивидуальным. Основными носителями фундаментальных конкурентных преимуществ системы становится не столько труд как социальное явление, сколько отдельный человек или группа людей, являющаяся носителем специфического неотторжимого знания. В современных условиях выигрывают те системы (предприятия), на чьей стороне лучшие создатели и их лучшие исполнители;
- обеспечение безопасности, реализация закона самосохранения системы. В современных условиях на первый план выходят разделы стратегии, связанные с безопасностью и целостностью функционирования (систем) предприятий;
- создание условий для реализации закона синергии, в связи с чем специальным объектом внимания менеджеров должны стать «стыки» и взаимосвязи подсистем управления, в том числе как внутри системы, так и за ее пределами, не упуская и подсистему, которая формирует культурную среду или которая генерирует изменения в институциональной системе, создает совокупность знаний и навыков совместного применения технологий, средств и предметов труда, входящих в активы систем, и в частности «исторические» подсистемы,

которые формируют «историческую память» — запас знаний, сведений и эмоциональных впечатлений относительно образцов поведения собственной или других систем (предприятий) — эталонов или, наоборот, «неудачников»;

- обеспечение требования системности стратегии. Оно должно стать основным в стратегическом процессе на всех уровнях. Бессмысленно стараться вырвать из общей структуры отдельную подсистему и ставить ее во главу «стратегического» угла без надлежащего согласования с другими. Так, например, концентрация стратегии на знаниях сама по себе не сможет изменить конкурентного положения системы (предприятия). Уже отмечено, тот факт, что в ряде компаний появились «директора по знаниям», «директора по обучению», еще не гарантирует успеха. Дополнительно системе менеджмента любого уровня для оптимального формирования и реализации стратегий нужен и «директор по рыночному планированию», «директор по корпоративной культуре», «директор по бенчмаркингу». Взаимодействие, стыки между руководимыми ими подсистемами должны также стать объектом стратегического планирования не только на российских предприятиях и на всех уровнях менеджмента — только так возможно обеспечить требования системности. Кроме того, только системное стратегическое планирование может охватить предприятие, отрасль, территориальное образование во всей его полноте. В этом — миссия стратегического планирования на всех уровнях управления. По мере раскрытия новых проблем и возможностей деятельности систем они должны быть включены в стратегический процесс.

Чугреева Ольга

*курсант Санкт-Петербургского университета
ГПС МЧС России*

Научный руководитель — к. э. н., доцент **Амельченко Е. Н.**

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ В ОБЛАСТИ МЕДИЦИНЫ И ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Тема «инновационное развитие общества» находится сегодня в центре общественного внимания. И дело не в очередной моде. За

этим скрывается стремление понять смысл качественных сдвигов в развитии современного общества; понять и адаптировать жизнедеятельность, образ жизни и взаимоотношения людей к содержанию и ритму все более быстрых перемен; научить их свободно ориентироваться в этом стремительном потоке и направлять его в русло мира и благоденствия. Принципиальная важность этой задачи все больше осознается как мировым сообществом, так и российской элитой и научной общественностью. Россия стоит перед выбором: включиться в мейнстрим инновационного развития или прозябать на задворках глобализирующегося мира.

Это придает первостепенное значение осмыслению основных характеристик инновационного развития, анализу реальных возможностей и перспектив российского общества на этом пути.

По данным исследований фармацевтической компании «АстраЗенека», российские респонденты считают, что инновации должны работать, прежде всего, на решение проблем здравоохранения. Так, 68% россиян назвали основными проблемами, для решения которых требуется разработка и внедрение инновационных подходов, инфекционные болезни и 63% — онкологические заболевания. Ни в одной другой стране (из опрошенных) эти болезни не вызывают столь серьезной обеспокоенности в контексте перспектив внедрения инноваций.

Я хотела рассказать о наиболее ярких изобретениях российских ученых в области медицины и здравоохранения.

Во-первых, в Оренбурге начали производить искусственную кожу. Новую разработку используют в косметологии и ожоговых центрах — нанопроduct ускоряет процесс восстановления. Процесс митоза — деления клетки — оренбургские ученые показывают на ускоренном видеопросмотре и при 120-кратном увеличении. Только так можно увидеть, как рождается биокожа. Это совершенно инновационный продукт в области медицины. Биопластичный материал способен в разы ускорить процесс восстановления при ожогах или сильных порезах. Преимущество искусственного заменителя кожи как раз и заключается в быстром делении клеток. Сейчас в тестовом режиме «Биоматерия» выпускает 500 упаковок в месяц. В ближайших планах молодых ученых — производить по сотне комплектов ежедневно при минимальных затратах. Значительная экономия позволяет предприятию строить амбициозные планы. Ученые параллельно с внедрением биокожи в косметологию и лечение ожогов создают трех-

мерные структуры, которые позволят восстанавливать в ускоренном темпе кости при переломах.

Во-вторых, ученый из Самары разработал уникальный имплантат. Его уникальность заключается в том, что он способен замещать, а затем восстанавливать любую ткань человеческого организма, был разработан ученым из Самары

Открытие было сделано профессором Сергеем Литвиновым в ходе работы над докторской диссертацией. Имплантат — это биополимер, в котором выращены кристаллы гидраксил-апатита. Ученый назвал свое изобретение «Литар» и продолжает над ним работать. Сначала Литвинов добился удивительных результатов, вживляя имплантат в кость. Однако в ходе экспериментов выяснилось, что он способен заменять не только костную ткань, но и любую другую. В Министерстве здравоохранения профессор получил документы на применение препарата. Осталось внедрить методику лечения инфаркта миокарда в медицинских учреждениях.

В завершении статьи я расскажу про инновации в фармацевтике и биотехнологии. На 54-й международной научной конференции «Проблемы фундаментальных и прикладных, естественных и технических наук в современном информационном обществе», проходившей в Москве амурчанин Александр Сергеевич вошел в число победителей. Доклад А. Сергеевича был признан лучшим в секции инновационной фармацевтической и медицинской биотехнологии. Успех объясняется тем, что А. Сергеевичу после пяти лет научно-исследовательской деятельности удалось химическим способом с помощью синтеза встроить в уже применяемые сегодня лекарственные средства, в частности, в широко известный аспирин, молекулу циклодекстрина. В результате использования этого комплекса требуется меньшая терапевтическая доза. К тому же, попадая в организм человека, лекарство доставляется к месту назначения в два раза быстрее обычного и при этом не причиняет вреда другим органам.

Итак, инновации в области медицины имеют огромное значение для общества. Современные разработки позволяют улучшить процесс восстановления и реабилитации человека. Новейшие технологии дают надежду больным людям и их родственникам на скорейшее выздоровление.

Чурсина Екатерина
магистр Санкт-Петербургского университета
управления и экономики

Научный руководитель — к. э. н., доцент **Чиркова Т. В.**

УПРАВЛЕНИЕ КОММУНИКАЦИЯМИ В ОРГАНИЗАЦИИ

В настоящее время информационной революции актуальность коммуникаций не снижается, а наоборот, возрастает. Согласно исследованиям в Российской Федерации руководитель от 50 до 90% всего времени тратит на коммуникации. Это кажется невероятным, но становится понятным, если учесть, что руководитель занимается этим, чтобы реализовать свои роли в межличностных отношениях, информационном обмене и процессах принятия решения, не говоря об управленческих функциях планирования, организации, мотивации и контроля. Именно потому, что обмен информацией встроен во все основные виды управленческой деятельности, коммуникации называют связующим процессом.

Коммуникации имеют огромное значение для успеха организаций. Опросы показали, что 73% американских, 63% английских и 85% японских руководителей считают коммуникации главным препятствием на пути достижения эффективности их организациями. Согласно опросу американских исследователей 250 тыс. работников 2000 самых разных компаний, обмен информацией представляет одну из самых сложных проблем в организациях. Эти опросы показывают, что неэффективные коммуникации — одна из главных сфер возникновения проблем.

Внутренняя коммуникация — это все виды общения, обмен идеями, мыслями руководства с персоналом, существующие в организации в процессе их совместной деятельности. Главным принципом современных коммуникаций является максимальное вовлечение сотрудников во все процессы: от формирования своих задач, функций до создания логотипа, дизайна продукции. Система коммуникаций является на сегодняшний день незаменимым инструментом «настройки» персонала на выполнение целей и задач организации. Функциональный анализ коммуникации дает возможность выявить ту социальную роль, которую она выполняет в обществе, и помогает более точно понять ее сущность. В научной литературе не существует однозначного решения вопроса о функциях коммуникации.

Однако большинство зарубежных и отечественных ученых сходятся во мнении, что процессу коммуникации присущи определенные функции:

- информационная функция;
- социальная функция;
- экспрессивная функция;
- прагматическая функция;
- интерпретативная функция.

При изучении функционального аспекта коммуникации необходимо помнить, что все указанные функции тесно связаны между собой и присутствуют в том или ином сочетании фактически в любом виде коммуникации. На практике все эти функции в соответствующей степени проявляются на разных уровнях межличностной коммуникации: социально-ролевом, деловом и интимно-личностном.

Каждому руководителю знакома ситуация, когда слова, которые он произносит, «не доходят» до его подчиненных или «доходят», но неправильно им воспринимаются. Может даже сложиться впечатление, что сотрудник намеренно защищает от чужих слов, мыслей, переживаний, ставя преграды на пути общения.

Данная ситуация наглядно демонстрирует одну из ключевых проблем коммуникативности — проблему коммуникативных барьеров, т. е. то, что препятствует эффективной коммуникации и блокирует ее.

Это проблема очень важна, поскольку неудачная коммуникация может быть чревата серьезными неприятностями для ее участников по той простой причине, что переданная информация была принята не полностью, в искаженном виде или не принята вовсе. Появление новых средств коммуникации умножает наши возможности, но не отменяет предыдущих форм коммуникации. Основными средствами как обыденной, так и профессиональной коммуникации для нас по-прежнему, как и многие века назад, остается устная и письменная речь.

Однако технический и технологический прогресс привел к внедрению в наш повседневный и профессиональный обиход новых средств коммуникации. Неумение пользоваться, точнее, грамотно пользоваться новыми средствами коммуникациями зачастую оказывается критическим. Проще говоря, на человека, не пользующегося мобильным телефоном, не знающего, что такое факс, во многих сферах бизнеса посмотрят криво.

Человека, не владеющего компьютером, попросту не возьмут на работу.

Для Российской Федерации можно выделить следующие новые средства коммуникаций, которые постепенно начинают применяться в организациях, хотя в Америке и Европе они достаточно широко применяются. Это:

- корпоративная газета;
- корпоративный журнал;
- корпоративное радио;
- видеоконференции;
- завтраки (обеда) с руководителями;
- спикеры и опинион-лидеры;
- корпоративный интранет-портал;
- информационные доски.

Для эффективного информирования и работы с мнениями сотрудников в организации должна быть выстроена система. При правильной ее работе это позволяет снабдить сотрудников достоверной, полезной и профессиональной информацией; повышать имидж компании; принимать участие сотрудниками в коммуникационных мероприятиях и т. д. Чтобы система внутренних коммуникаций работала максимально эффективно, ее необходимо постоянно развивать и адаптировать к потребностям организации и ее персонала.

Управление коммуникаций позволяет использовать сильные стороны организации (процесса, товара), а также нейтрализовать или элиминировать слабые. Только по достижении необходимого уровня коммуникативности организация может своевременно реагировать на сдвиги в рыночной ситуации, а также оказывать направленное воздействие на рынок.

Подводя итог можно сказать, что коммуникации имеют огромное значение для успеха деятельности предприятий и представляют одну из сложных проблем менеджмента. По существу это своего рода «кровеносная система» единого организма фирмы. Эффективно работающими руководителями считают тех, кто эффективен в коммуникациях. Менеджеры должны в совершенстве владеть искусством коммуникации, так как, образно говоря, они выполняют работу «чужими руками». Основатель клана Рокфеллеров Джон старший говорил: «Умение общаться с людьми — такой же покупаемый за деньги товар, как сахар или кофе, и я готов платить за это умение больше, чем за какой-либо другой товар в этом мире».

ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ КОНЦЕПЦИИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

Анализируя сложившуюся ситуацию в экономике, которая имеет место сегодня в России, можно констатировать, что достаточно серьезные изменения условий функционирования фирмы в целом и специфики внешней среды, безусловно, заставляют по-новому подходить к уже явившимся концепциям и подходам в сфере стратегического планирования для предпринимательских структур. Поэтому сегодня так необходим системный подход, попытка выйти если и не на законченный метод, то на достаточно обоснованную концептуальную постановку задачи, которая могла бы

в значительной мере учесть все эти изменения. В то же время И. Ансофф отмечает, что в стационарной и достаточно стабильной среде текущая прибыль, безусловно, будет наиболее адекватным показателем для оценки правильности выбранной стратегии. Тем не менее, в условиях изменяющейся среды этот постулат утрачивает свою объективность, и приходится со всей определенностью признать, что здесь нужны другие критерии.

Несмотря на то что имеются хорошо известные положения М. Портера относительно неадекватности прибыли как важнейшей характеристики, тем не менее, следует подчеркнуть: как вообще в экономике, так и в российской в частности прибыль была и остается одним из наиболее важных критериев успешности бизнеса, а во многих случаях, и в России в том числе, — важнейшим. Оппоненты легко могут возразить, что не составит труда привести великолепные примеры мировой практики. Например, это относится, прежде всего, к американской экономике, когда фирмы многие годы не выплачивали никакие дивиденды, но рост стоимости акций был настолько впечатляющим, что, вообще говоря, владельцы их были в гораздо большей мере удовлетворены своими доходами, нежели в том случае, если бы они ежегодно получали дивиденды. С этим легко согласиться, тем более что только высокая прибыль фирмы дает возможность вкладывать необходимые средства в развитие и на основе этого показывать результаты, например, как рост стоимости акций на бирже.

Сделав эти предварительные замечания, констатируем, что в центре стратегического планирования как прежде, так и теперь остается главная категория жизнедеятельности фирмы — ее ключевая компетенция.

Необходимо сосредоточения фирмы на максимально небольшом количестве ключевых компетенций, а в идеале — на одной-двух. Если обратиться к ресурсной теории, то, на наш взгляд, эта ключевая компетенция будет наиболее устойчивой, если она базируется на определенной совокупности инновационных достижений в определенных областях. Это дает так называемый эффект синергизма, что выражается в том, что достижения приобретают характер новой ключевой компетенции, копирование и заимствование которой для конкурентов будет возможно спустя определенное время.

Для российской предпринимательской структуры следует выделить несколько наиболее важных моментов, которые заставляют с существенно иных позиций посмотреть на выводы теории ресурсной концепции. Первое, что необходимо констатировать, — это абсолютное и однозначное отставание подавляющего большинства российских предприятий от мирового уровня инновационного и научно-технического развития. Поскольку же это так, то говорить о приобретении нашим средним промышленным предприятием какой-то ключевой компетенции мирового уровня вряд ли уместно. Следовательно, наилучший стратегический путь для него — бенчмаркинг и копирование до определенного момента наилучших мировых образцов на основе стратегических альянсов.

Иными словами, наименование концепции отражает тот факт, что фирма, во-первых, имеет преимущество в данной сфере и, во-вторых, имеет все возможности роста и развития с точки зрения этого преимущества. Теперь непосредственно к перечислению такого рода точек, которые и становятся основой разработки эффективной стратегии.

1. Базовые показатели «ключевой компетенции». Важно наличие стратегических представлений предпринимательской структуры о характере, существе и основных параметрах той ключевой компетенции, которую она имеет и/или хотела бы приобрести и усилить.

2. Поиск потенциальных партнеров. Следующим шагом разработки стратегии должно выступать определение круга потенциальных партнеров, стратегический альянс с которыми и должен был бы обеспечить реализацию замысла фирмы в отношении ее будущей ключевой компетенции.

3. Обеспечение «ключевых компетенций» на основе аутсорсинга, суб-контрактинга, эффекта синергизма. Здесь особой стратегической обработке подвергается возможность использования в реальных условиях данного промышленного предприятия так называемой теории «поджарой фирмы» [6, с. 48, 52], т. е. вынесения за пределы собственно фирменного производства всех тех технологических операций и промышленных услуг, которые гораздо более эффективно могут быть выполнены другими фирмами, и прежде всего малыми инновационными предприятиями.

4. Обоснование концепции взаимозависимости «производства и про-даж». Этот подход дает — и это подтверждено уже многолетней практикой — способность обеспечить объемы продаж будущей продукции и услуг организации. Сама по себе проработка такого концептуального подхода определяется хорошо известным из мировой практики фактом: крупные и крупнейшие мировые производители в конечном итоге хотят в любой стране мира иметь дело именно с такими партнерами, которые и могут продавать как можно больше, обеспечивая тем самым максимально эффективный и интенсивный захват рынка. Для иллюстрации приведем пример. Система захвата региональных рынков, которая базируется на франчайзинге. С точки зрения чисто внешней, речь действительно идет как бы о технике дела, но на самом деле именно этот подход дает сегодня в России самые любопытные возможности с точки зрения стратегии. В этой связи — всего лишь несколько примеров, хорошо известных из экономической периодики. Как известно, весьма успешная петербургская производственно-торговая фирма *SELA* именно на франчайзинге построила стратегию выхода и успешной работы в российских регионах. Причем изначально эта стратегия и предполагала, что для завоевания фирмой той доли рынков, на которую она рассчитывала, достаточно будет примерно пятисот фирменных магазинов, в подавляющем своем большинстве основанных именно на покупке франшизы. Практика полностью подтвердила правомерность этого стратегического замысла, и к настоящему моменту, после более чем десятилетних усилий такого рода результаты и были получены. Здесь, однако, как раз и был использован достаточно простой с точки зрения тактики прием, в рамках которого фирма, последовательно идя по регионам России, осуществила эту задачу на основе относительно простых же, но хорошо проработанных методов анализа, оценки и прогнозирования ситуации. Другой пример относится к известному стратегическому замыслу

ОАО «Агроторг» (торговая марка «Пятерочка»), когда фирма, объявив программу франчайзинга, выставила для вхождения в нее два исключительно жестких барьера. Один из них был связан со стоимостью франшизы (на тот момент эта сумма составляла 750 000 долл.), а что касается другого — ставилось жесткое условие для любого партнера в том отношении, что он должен был обладать для приобретения франшизы не менее чем 30 магазинами. Таким образом, ОАО «Агроторг» изначально поставил перед своим франчайзингом чисто стратегическую задачу: привлечь к сотрудничеству только и исключительно крупных игроков рынка и избежать достаточно сложных и относительно дорогостоящих операций с продажей франшизы каждому отдельному магазину.

Еще раз подчеркнем: главное, максимальный объем продаж и адекватном покрытии уникального российского рынка будет первостепенным.

5. Бенчмаркинг, райдерство как стратегический инструмент укрепления позиций на рынке. Зарубежный партнер, на привлечение которого направлена данная разработка, как раз и может стать стратегическим партнером не только в отношении освоения и продвижения его продукции на российские рынки, но и иметь определенный интерес к приобретению российских фирм, прежде всего обладающих соответствующими инновационными возможностями или обеспечивающих те или иные конкурентные преимущества различного характера. Соответственно такого рода шаги приобретают уже характер, образно говоря, двойного стратегического партнерства.

6. Обеспечение эффективного сервиса, как стратегической основы успеха на рынке. Использование сервиса, как своего рода «движущего элемента» всей стратегии в целом. Сервис высококлассной техники требует вполне соответствующего базиса (именно с этой проблемой столкнулись российские автолюбители, когда уже с первых лет экономической реформы можно было тем или иным путем приобретать иностранную автотехнику, а сервис оставался на прежнем «советском» уровне).

7. Система логистических партнерств. Логистика как особый стратегический элемент. Российская предпринимательская структура показывает зарубежному партнеру, что будущие поставки деталей, узлов, комплектующих и т. д. выстроены наиболее рациональным образом, она обеспечивает себе преимущественное право стратегического альянса через логистику поставок.

Рассмотрев основные подходы к формированию «концепции точек преимущества и точек роста» с точки зрения деятельности предпринимательских структур, необходимо отметить следующие основные положения.

1. Бенчмаркинг и стратегическое райдерство предполагают, что российская предпринимательская структура, усиливая свои позиции на рынке и одновременно предоставляя максимальные возможности зарубежному стратегическому партнеру, активно вовлекается в деятельность по поиску и приобретению других, прежде всего малых фирм инновационного характера.

2. Сервис в современных условиях может быть одним из ключевых преимуществ, а при наличии активного сотрудничества с зарубежным партнером сам по себе не только позволяет увеличить продажи фирмы в разных регионах России («продажи через сервис»), но и одновременно усиливает ее позиции в глазах зарубежного партнера.

3. Системный подход в области логистических партнерств превращается в стратегическую логистику, которая в условиях огромной территории России, неравномерного регионального развития становится одним из наиболее важных инструментов экспансии. Например, общеизвестен факт, что сегодня бизнес в регионах нередко на 30–40% выгоднее, нежели бизнес в мегаполисах и городах-миллионерах.

Прежде всего — принципиальная позиция в отношении наименования стратегической концепции, и в данном случае мы определяем ее как «концепцию точек преимущества и точек роста», что касается точек преимущества — здесь необходимо вводить в стратегию такие элементы, которые явно обеспечивали бы российской промышленной фирме своего рода двойное преимущество. Во-первых, это преимущество в той или иной сфере с точки зрения работы зарубежного партнера на российском рынке. Он должен совершенно определенно видеть, что любые его попытки решать эти проблемы самостоятельно требуют куда больше затрат ресурсов и усилий, нежели нормальный альянс с данной российской промышленной фирмой. Другое же преимущество состоит как раз в том, что одновременно российский партнер показывает свое более выгодное положение в данной сфере по отношению к возможным российским же конкурентам и с точки зрения развития этого преимущества в перспективе.

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Агапитова Н. Н.</i> НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ АКТИВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	5
<i>Амельченко Е. Н., Курпин А. А.</i> СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД В УПРАВЛЕНИИ И ПОИСКЕ ИНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗАТЕЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	7
<i>Гетманова Г. В.</i> НОВЫЕ ФОРМЫ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА В ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ	12
<i>Голубецкая Н. П.</i> РЕГИОНАЛЬНЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ.....	18
<i>Загороднова Е. П.</i> ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ...	21
<i>Кичешина В. С.</i> МЕТОДЫ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ УПРАВЛЕНИЯ.....	30
<i>Кошелева Т. Н.</i> ФИНАНСОВЫЕ МЕХАНИЗМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОГО ИНФОРМАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА.....	33
<i>Никитин Ю. А.</i> ПРИНЦИПЫ И ЦЕЛИ МЕХАНИЗМА РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ	38
<i>Пономарева Е. В.</i> ВЛИЯНИЕ ТЕХНИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ НА ДИНАМИКУ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА....	43
<i>Проценко И. О., Скоробогатова Т. Н.</i> ЛОГИСТИЧЕСКИЕ СЕРВИСНЫЕ СИСТЕМЫ В РАЗВИТИИ РЕГИОНА И ГОРДОВ-СВЯЗЕЙ	48
<i>Уткова М. А., Утков П. Ю.</i> ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КАК УСТОЙЧИВОСТЬ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ.....	51
<i>Ценина Т. Т., Ценина Е. В.</i> ПРАВОВЫЕ РИСКИ В РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНОЙ ЛОГИСТИКЕ.....	54
<i>Чиркова Т. В.</i> ПРОБЛЕМЫ ПРОЕКТИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ.....	59

<i>Ангийба Ход Квадзо. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АФРИКЕ</i>	64
<i>Бабюк И. ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ МАЛЫМИ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД</i>	71
<i>Бабюк Н., Балыбердина М. ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАТИЗАЦИИ И ОРГАНИЗАЦИИ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ</i>	76
<i>Беляева Д. А. О КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД</i>	81
<i>Варгасова Е. А. ПРОБЛЕМЫ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ</i> ...	84
<i>Васильева Е. Н. ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ</i>	87
<i>Воробей О. НОВЫЕ ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ</i>	90
<i>Гаврикова А. ИННОВАЦИОННЫЕ КОМПАНИИ В МИРЕ</i>	91
<i>Гаврилова А. Н. ИНФОРМАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК СРЕДСТВО УПРАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫМ ПРОЦЕССОМ</i>	94
<i>Голубецкий В. С. ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ПРИРОДООХРАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР</i>	96
<i>Горяинов М. В. ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР</i>	99
<i>Деветьярова Е. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ</i>	103
<i>Дмитриева А. КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ</i>	106
<i>Домахина С. МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	108
<i>Есина Р. О. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ПРОБЛЕМ МЕНЕДЖМЕНТА В РОССИИ</i>	109
<i>Зайцева О. ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА</i>	114
<i>Зеленкова Т. ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА МЕЖДУНАРОДНУЮ СИСТЕМУ ЭКОНОМИКИ</i>	115

<i>Казанская Е.</i> ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ ПРОЕКТИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ.....	117
<i>Калиновская А.</i> ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ.....	119
<i>Карасев А. И.</i> ПРОБЛЕМАТИКА СИСТЕМЫ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ВАРИАНТЫ ЕЕ ПРИОДОЛЕНИЯ...	121
<i>Карасёва В.</i> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОМПЕТЕНТНОСТНОГО ПОДХОДА В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ.....	127
<i>Карнаухова Д.</i> МЕНЕДЖМЕНТ В СТРАХОВАНИИ.....	131
<i>Качура К.</i> ИНФОРМАЦИЯ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЩЕСТВО.....	132
<i>Кельбина И.</i> ПРОБЛЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ МЕНЕДЖЕРОВ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ.....	135
<i>Колтикова Е.</i> СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА В РОССИИ.....	138
<i>Коробейников Ю. В.</i> ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ ПО СТАНДАРТУ ISO 31000:2009.....	139
<i>Мельникова А.</i> ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ.....	143
<i>Мотозова К. А.</i> ИНФОРМАЦИОННОЕ ПРОСТРАНСТВО И РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИИ.....	145
<i>Орлова Н.</i> ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ.....	148
<i>Осокина Н.</i> ПОСЛЕДСТВИЯ «ИНФОРМАЦИОННОГО ВЗРЫВА» ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ.....	154
<i>Палкина Е. С.</i> ОЦЕНКА СТОИМОСТИ КОМПАНИИ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ: МЕТОДИЧЕСКИЙ АСПЕКТ.....	157
<i>Папикян Л.</i> ГЛОБАЛИЗАЦИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ФИНАНСОВОЙ СФЕРАХ.....	163
<i>Писковая К.</i> ОРГАНИЗАЦИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА.....	168
<i>Рожкова А. В.</i> РОСТ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ КАК ФАКТОР ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	169
<i>Рябинина Е.</i> ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ МЕНЕДЖМЕНТА В ТУРИСТИЧЕСКОМ БИЗНЕСЕ.....	173
<i>Сафронова Л. Ф.</i> КОНЦЕПЦИЯ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЛПК.....	174

<i>Сергеева М.</i> ГЛОБАЛИЗАЦИЯ В СФЕРЕ ЭКОНОМИКИ ...	179
<i>Соколова Е.</i> СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ	182
<i>Степанищев С. В.</i> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КЛАСТЕРНОГО МЕТОДА В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ И РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ИНИЦИАТИВЫ	184
<i>Фалилеев Н. А.</i> ПРИМЕНЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ В МАЛОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ В РЕГИОНЕ ТРАДИЦИОННОГО НЕДРОПОЛЬЗОВАНИЯ.....	186
<i>Фишер Е.</i> КРЕАТИВНОСТЬ – НЕОТЪЕМЛЕМЫЙ ЭЛЕМЕНТ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА	189
<i>Харитонова А. В.</i> ПРЕВЕНТИВНЫЕ МЕРЫ ПО ПРЕДОТВРАЩЕНИЮ БАНКРОТСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ	193
<i>Чернов Б.</i> СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА.....	198
<i>Чугреева О.</i> ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ В ОБЛАСТИ МЕДИЦИНЫ И ЗДРАВООХРАНЕНИЯ.....	201
<i>Чурсина Е.</i> УПРАВЛЕНИЕ КОММУНИКАЦИЯМИ В ОРГАНИЗАЦИИ.....	204
<i>Бурицева С. А.</i> ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ КОНЦЕПЦИИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР	207

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ

Факультет менеджмента

**ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА
В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ
ИНФОРМАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА**

Сборник докладов
Международной научно-практической конференции

Редакционная коллегия:
В. О. Бахарев, Н. П. Голубецкая, Т. В. Чиркова

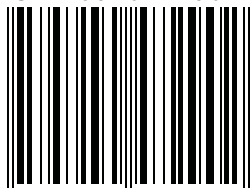
Заведующий редакцией научной и учебно-методической
литературы Издательства СПбУУиЭ
А. В. Блажко

Подписано в печать 14.05.2012 г.
Формат 60×84¹/₁₆. Уч.-изд. л. 11,2. Усл. печ. л. 13,5.
Гарнитура PetersburgС. Бумага офсетная. Заказ № 7183.
Тираж 400 экз.

Издательство Санкт-Петербургского университета
управления и экономики
198103, Санкт-Петербург, Лермонтовский пр., д. 44, лит. А
(812)448-82-50
E-mail: izdat-ime@spbume.ru, izdat-ime@yandex.ru

Отпечатано в типографии «НП-Принт»
190005, Санкт-Петербург, Измайловский пр., д. 29

ISBN 594047290-7



9 785940 472902