Министерство образования и науки Российской Федерации
ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»
Костанайский филиал

Н.П. Виноградова, А.А. Попова, А.Н. Попов

ЭКОНОМИКА ДЕЛОВОГО УСПЕХА

Учебное пособие для студентов вузов
и слушателей системы повышения квалификации

Рекомендовано УМО РАЕ
по классическому университетскому
и техническому образованию в качестве
учебного пособия для студентов
высших учебных заведений,
обучающихся по направлениям подготовки
(специальностям):
080100.62 – Экономика;
080200.62 – Менеджмент

Москва
2017

ББК 65.291.21
УДК 338.2
Э-40

Рекомендовано к печати Учебно-методическим советом
Костанайского филиала ФГБОУ ВО «ЧелГУ»

Рецензенты:

Мишулина О.В. – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры управления и делового администрирования Костанайского государственного университета им. А. Байтурсынова

Божко Л.Л. – доктор экономических наук, доцент, проректор по учебной и научной работе Рудненского индустриального института

Виноградова, Н.П.

Э40 Экономика делового успеха: учебное пособие / Н.П. Виноградова, А.А. Попова, А.Н. Попов. – М.: Издательский дом Академии Естествознания, 2017. – 252 с.

ISBN 978-5-91327-447-2
DOI 10.17513/np.224

Преподавателям менеджмента российских вузов надо понять, как удовлетворить сиюминутные потребности клиентов, т.е. помочь им справиться с текущими проблемами, и при этом давать прочные и глубокие знания, сделав изучение бизнеса академической долгосрочной программой (Шейла М. Паффер). Особую значимость это справедливое утверждение имеет для корпоративных менеджеров, работа которых должна быть эффективной с позиций достижения корпорацией делового успеха. Отмеченное является ключевой идеей данного учебного пособия.

Рассчитано на студентов экономических факультетов, филиалов, а также преподавателей, аспирантов, всех тех, кто радеет за отечественную науку и практику.

ISBN 978-5-91327-447-2

© Виноградова Н.П., Попова А.А., Попов А.Н., 2017
© Костанайский филиал ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет», 2017
© ИД «Академия Естествознания»
© АНО «Академия Естествознания»

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ 5

ГЛАВА1. ЭКОНОМИКА ДЕЛОВОГО УСПЕХА: ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ 7

1.1 Введение в экономику делового успеха 7

1.2 Экономическая наука и предмет ее исследования: методологический аспект 12

1.3 Роль реформистской концепции социального прогресса в обогащении экономических знаний о формировании и достижении делового успеха 21

1.4 О теории и механизмах развития экономических сцеплений в логистической цепи формирования делового успеха 30

1.5 Деловой успех и богатство: взаимосвязь и взаимообусловленность 40

1.6 Гноссеологические корни и теоретические основы корпоративного менеджмента, ориентированного на деловой успех 44

1.7 Экономика делового успеха: идея справедливости во внутрикорпоративных отношениях 50

1.8 Промышленная корпорация как объект научного познания и изучения в вузе 60

ГЛАВА 2 ЭКОНОМИКА ДЕЛОВОГО УСПЕХА: СПЕЦИФИЧНОСТЬ ИССЛЕДОВАНИЯ 74

2.1 Управление промышленной корпорацией на основе разработки стратегии делового успеха 74

2.2 Творчество и самопознание корпоративной личностью качеств, необходимых для достижения делового успеха 80

2.3 Особенности стратегического планирования инновационной деятельности промышленной корпорации и ее роль в формировании делового успеха 91

2.4 Культура управления трансакционными издержками корпоративной деятельности 97

2.5 Разработка кодекса корпоративной культуры, ориентированной на деловой успех 103

2.6 Формирование и оценка делового успеха промышленной корпорации 112

2.7 Доверие как ожидание и внимание к достижению делового успеха 116

2.8 Экономика делового успеха или эффективность управления бизнес-образованием (вместо заключения) 122

ГЛАВА 3 ЭКОНОМИКА ДЕЛОВОГО УСПЕХА: ПРОГРАММЫ НЕПРЕРЫВНОГО ОБУЧЕНИЯ 127

3.1 Бакалавры. Методологические основы познания «экономики делового успеха» 127

3.2 Бакалавры. Методические основы познания «экономики делового успеха» 142

3.3 Бакалавры. Эффективные инструменты познания «экономики делового успеха» 173

3.4 Магистры 206

3.5 Аспиранты 226

3.6 Материалы тестового контроля 233

3.7 Темы для самостоятельного изучения 238

3.8 Требования к написанию письменных работ 239

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ 241

Под деловым успехом нами понимается практическая реализация идей лидерами промышленной корпорации (ее агентским центром), направленных на рост цены бизнеса и реализованных в финансовых и морально-этических результатах.

Это одно из самых распространенных понятий в экономике. Пожалуй, не найти серьезной статьи (монографии, учебника – это уж точно), в которой бы не говорилось об успехе…

Нас удивляет не только очень высокий «оборот» делового успеха в публикациях, но и то, что нет серьезных научных работ в экономике относительно сути данного понятия, его факторах, оценки и формирования путей достижения. Все это и явилось стимулом к написанию данной работы…

ПРЕДИСЛОВИЕ

Непознанность критериев эффективного развития корпоративных отношений, отсутствие систематизированного знания о построении и функционировании их организационно-управленческого механизма заставляет нас пристально присматриваться к этой проблеме с позиций экономики делового успеха

Thesis

Нами проделан долгий путь познания «экономики делового успеха». Он оказался связанным со сложными проблемами, требовавшими от нас внимания, как в сфере экономики, так и педагогики (и даже психологии и социологии). Но особую значимость имел корпоративный менеджмент, поиск его новых форм влияния на формирование и достижение делового успеха в сфере промышленного производства.

Как оказалось, экономика делового успеха занимает почетное место между экономикой предпринимательства и экономикой счастья. С одной стороны, деловой успех – это эффективные решения в сфере предпринимательства, а с другой, как и в экономике счастья, редко ведется речь об ограниченности ресурсов.

Предмет данной науки мы видим в создании богатства (материального, денежного) средствами корпоративного менеджмента. Именно последний – в силу своих когнитивных возможностей – принимает управленческие решения, направленные на достижение делового успеха, и руководит персоналом промышленной корпорации, отвечая не только на вопросы: как, что, для кого? но также и для чего?

Основополагающими при этом являются идеи справедливости, сотрудничества (не только конкуренции) и социального прогресса в обогащении экономических знаний в сфере корпоративных отношений. К их числу можно отнести (в качестве методологической основы исследования) и высказывания известных авторов (из англоязычных стран) о том, что предметом экономической науки является общественное производство и действия (в связи с этим), прежде всего корпоративных менеджеров в координатах делового успеха.

Практическую значимость нашего исследования мы связываем с формированием логистических цепей достижения делового успеха, инновациями и ролью организационной культуры в развитии экономических сцеплений корпоративного уровня.

Название учебного пособия. Ключевым в названии является словосочетание «деловой успех». Его экономика в известном смысле синтезирует достижения ряда наук и раскрывает методы хозяйствования и механизм его реализации в рамках корпоративных образований, проблемы и противоречия, лежащие на пути достижения делового успеха, к которому причастны прежде всего корпоративные менеджеры.

Сравнивая деловой успех с предпринимательством, следует указать на многофункциональность данного словосочетания. Важно и то, что деловой успех в содержательном плане намного богаче, определяя психологический аспект принятия управленческих решений, их качество и действенность со стороны личности корпоративного менеджера.

Проблемы преподавания. Учебное пособие предназначается прежде всего для преподавания и изучения. Оно включает в себя ряд программ (для бакалавров, магистров и аспирантов). Материал первых двух разделов может быть (частично) в любой из них. Для студентов предлагается заключительная часть пособия, в котором приводится (на английском языке) «маркетинг» в рисунках и схемах. Именно в его рамках (в связи корпорации с рынком) и достигается деловой успех, особенно если речь идет об экономических сцеплениях и логистических цепях.

Выражение признательности. Хотелось бы высказать его всем, кто имел отношение к изданию данной работы. Мы уже отмечали, что путь к этому был долгим. Некоторые разделы в свое время публиковались с нашими коллегами (и прежде всего с А.Н. Поповым). Им мы прежде всего и выражаем нашу благодарность за сотрудничество.

ГЛАВА1. ЭКОНОМИКА ДЕЛОВОГО УСПЕХА: ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1.1 Введение в экономику делового успеха

Актуальность озвученной заголовком темы связана с активными преобразованиями хозяйственной среды России, что вызвало интерес к проблеме экономики делового успеха. Многие годы его формирование (как на макро-, так и микроуровне) происходило стихийно. Однако в последние годы воздействие государства и бизнеса на «экономику делового успеха» стало приобретать плановый (скоординированный) характер [1]. Движущей силой отмеченного, по мнению авторов данной работы, является, прежде всего, конкуренция на корпоративном уровне, все более носящая глобальный характер [4].

Это, прежде всего, связано с появлением новых видов корпоративного менеджмента, ставшими важнейшими концептуально-практическими элементами «экономики делового успеха». Разработка методологических основ происходящих при этом процессов играет ключевую роль (особенно если речь идет о стратегическом управлении корпоративной деятельностью). С позиций экономики необходимо хорошо представлять, какие параметры корпоративной деятельности фактически определяют деловой успех [7]. Вся эта деятельность (в ее многообразии) должна рассматриваться сквозь призму готовности персонала проводить нововведения, внедрять прогрессивные информационные технологии, грамотно осуществлять менеджмент, умело встраиваться в государственную политику (то есть осуществлять такую корпоративную стратегию, при которой в максимальной степени активизируются процессы формирования и достижения делового успеха).

При этом следует иметь в виду, что деловой успех определяется не только оценкой конечного результата корпоративной деятельности, но и текущей – если речь идет о такой целевой установке как рост корпоративной стоимости. Иначе данный рост называют целевым критерием эффективного развития корпоративных отношений. Его рассматривают со следующих позиций: методических основ оценки эффективности; концепции управления на основе стоимости; выявления значимости факторов, формирующих данную стоимость (культура, открытость, деловая репутация, бюджетирование, кадровый - интеллектуальный потенциал, стоимостное мышление менеджеров корпорации). Говоря иначе, только тогда корпоративное развитие будет признано

эффективным, когда все участники корпоративных отношений будут вовлечены в процесс формирования и достижения делового успеха как в отдаленной, так и ближайшей перспективе.

Это своеобразная гипотеза, выдвинутая авторами данной работы. В соответствии с ней и построено содержание данного учебного пособия, определяемое рядом логически связанных между собой блоков.

Объект исследования – промышленные корпорации (российские и зарубежные, имеющие богатый опыт эффективного корпоративного построения и самоорганизации в координатах делового успеха).

Экономика делового успеха – понятие новое (как в теории, так и практике управленческой деятельности). И это не смотря на то, что по отдельности термины «экономика» и «деловой успех» – уже давно используются в деловом обороте.

Их соединение воедино, однако, требует методологического обоснования, о чем ниже и будет идти речь. Предварительно подчеркнем, что «экономика делового успеха» – это определенное обобщение, принцип экономического поведения хозяйствующих субъектов, основой которого является интерпретативный рационализм и экономический эгоизм, а также эмпатия и доверительность рыночных отношений [3].

Методологической основой исследования является: экономическая теория (в части развития концепции экономического человека), управленческая экономика (как институциональная система и инструментарий для принятия управленческих решений), микроэкономика (предпринимательство, экономика предприятия).

Экономическая теория, как известно, выявляет общие принципы поведения субъектов экономических отношений. В свою очередь эмпирическая экономическая наука занимается сбором фактов, относящихся к конкретной проблеме (определенному аспекту экономики), а также сопоставлением гипотезы, выдвигаемой экономистами, с фактами для подтверждения теорий. Речь идет об экономическом анализе путей достижения успеха на макро- или микроуровне национальной экономики.

Особую роль при этом играют два метода: индивидуальный и дедуктивный, которые не противоречат, а дополняют друг друга, если речь идет о содержательном аспекте «экономики делового успеха». Речь также – при формировании нашей темы исследования – предварительно шла о гипотетическом методе нашего исследования, благодаря которому формировался так называемый предварительный принцип экономического поведения хозяйствующих субъектов.

Управленческая экономика – следующий – методологический - аспект, сыгравший важную роль при формировании данного принципа (пусть пока

и предварительного). Она представима в виде институциональной системы микроуровня [6]. Организационное культуростроение при этом является одним из принципов ее формирования (наряду с двумя другими принципами – логистизацией управления и внутренней реструктуризацией).

Управленческая экономика имеет определенную связь с «экономикой управления» через культуроцентризм принятия управленческих решений, направленных на достижение – в ближайшей или отдаленной перспективе – делового успеха. Последний при этом обязательно рассматривается в координатах экономической науки [3].

«Микроэкономика» также является методологической основой нашего исследования. Отмеченное касается и «экономики предприятия», и «экономики предпринимательства», где обосновывается поведение хозяйствующих субъектов в рыночной среде [9].

Экономика предприятия включает в себя определенные обобщения, имеющие отношение и к «экономике делового успеха», а именно: управление персоналом, средствами производства, технологиями, финансами. Однако термин «экономика делового успеха» намного шире. Это еще и экономика принятия управленческих решений, лидерства, доверия и рынка, инвестиционно-инновационная деятельность в условиях риска и конкуренции, организационное культуростроение, оценка конечного результата предпринимательской деятельности и эффективности разнообразных ее направлений.

Экономику делового успеха мы связываем с позитивной экономической теорией. В ее рамках, как известно, осуществляется отбор фактов и разработка гипотез, а также формируются экономические законы, принципы и теории.

Наше исследование посвящено эволюционной экономике делового успеха, которая представляет собой развивающуюся область знания, предполагающую адаптированные к реальной экономике схемы управления корпоративной деятельностью. Особую роль при этом имеет интерпретативная рациональность личности корпоративного менеджера [8].

Под эволюцией при этом понимаются качественные изменения, происходящие в системе корпоративного менеджмента или непрерывное развитие в направлении делового успеха (роста конечного результата корпоративной деятельности).

Предметом данной теории является эволюция не только технологических, но и институциональных изменений. Она призвана систематизировать, упорядочивать и объяснять эволюционные свойства экономики делового успеха, искать и разрабатывать способы управления этими свойствами в условиях корпоративной деятельности, являющейся объектом исследования эволюционной теории делового успеха (в рамках позитивной экономики).

Отметим также, что развитие экономики на современном этапе постиндустриального общества характеризуется возросшими темпами преобразований и внедрения инноваций, что явилось своеобразной причиной появления такой науки, как «экономика знаний» (а вслед за ней и «экономики делового успеха»). Исходя из отмеченного, гносеологические корни последней можно представить следующим образом (рисунок 1). Высшее образование при этом, имеющее отношение к подготовке корпоративных менеджеров для сферы промышленного производства, является предметом исследования в рамках экономики делового успеха.

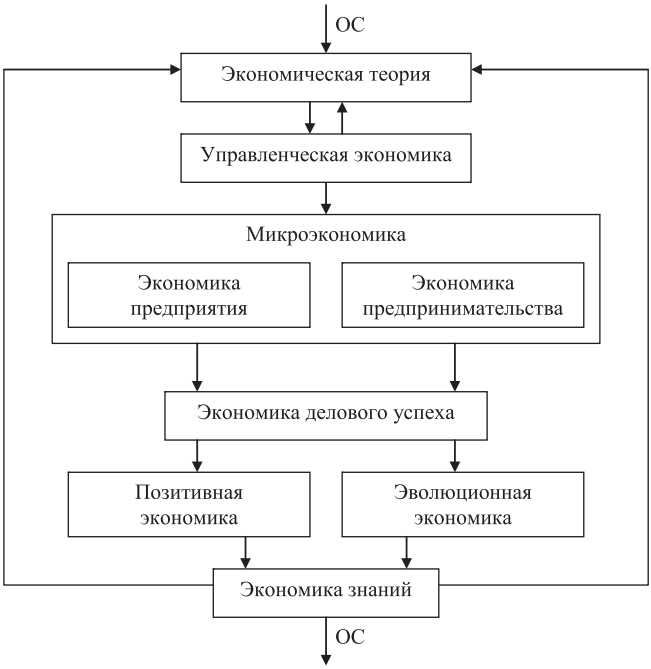

Рисунок 1. Гносеологические корни экономики делового успеха

В соответствии с озвученной выше методологической основой исследования определены этапы процесса оценки делового успеха, во многом определяющие его экономический аспект. Это структуризация делового успеха, выявление его ключевых факторов, качественная и количественная оценка путей формирования и моделирования.

Качественная оценка делового успеха дается по результатам сценарного исследования и SWOT-анализа корпоративной деятельности. При этом выде-

ляется две зоны: утраты каких-то позиций и их приобретение, с учетом выделения оценочных критериев или границ оцениваемых факторов как внешнего, так и внутреннего воздействия на конечные результаты корпоративной деятельности.

С позиций экономики делового успеха интересы корпораций выходят за рамки собственно производства и ориентированы на коммерцию (снабжение, маркетинг), финансы, контроллинг, логистику, реинжиниринг. Перед ними возникают задачи, связанные с увеличением объема продаж, прибыли, доли на рынке, в связи с чем особую значимость имеют такие экономические категории ДУ, как цена, финансы, кредит, внутренняя институциональная среда (доверительность отношений, организационная и деловая культура).

Естественно, что в этих условиях важное значение приобретает подготовка специалистов, способных эффективно работать в качестве корпоративных менеджеров [5]. Для решения этой проблемы важную роль играет учебная литература, имеющая назначение – передать научные знания и передовой опыт в форме, доступной для понимания обучающихся в вузе. Именно с этих позиций мы и готовили данную работу «Экономика делового успеха».

В обобщенном виде экономика делового успеха – это искусство осуществления производственно-коммерческой и финансовой деятельности хозяйствующего субъекта. Деловой успех при этом служит оценкой эффективности управленческой деятельности. Рассмотрение теоретических аспектов отмеченного (и прежде всего форм экономической активности хозяйствующего субъекта, механизмов достижения делового успеха, выявления его составляющих) и является целевой установкой нашей работы.

Основное содержание «экономики делового успеха» как науки и практики хозяйствования на микроуровне нам видится в следующем [2]:

1) производство и спрос на экономические ресурсы;

2) издержки производства в краткосрочном и долгосрочном периоде;

3) определение цены и объема производства;

4) обеспечение безопасности производственно-коммерческой деятельности;

5) ценообразование и использование ресурсов (прибыль, заработная плата, рента, ссудный процент);

6) маркетинг в критериальной оценке делового успеха;

7) теория потребительского поведения (полезность, спрос и предложение);

8) экономика доверия: институциональная направленность формирования делового успеха;

9) экономика принятия управленческих решений (планирование и координация действий по достижению делового успеха);

10) корпоративный менеджмент в координатах делового успеха.

С позиций педагогики содержание учебного пособия иное – более развернутое, представимое в виде ряда дисциплин, изучаемых на уровне бакалавриата, а также – магистратуры и аспирантуры.

Ключевые вопросы, рассматриваемые здесь, следующие:

- Чему следует обучать студентов в университете?
- Какие умения и навыки следует считать второстепенными?
- Как их следует прививать?
- Каковы должны быть знания в сфере корпоративного менеджмента и деловой этики выпускников университета?
- Должны ли быть (или нет) знания универсальными, не зависящими от страны?
- Какие менеджерские качества необходимы выпускнику для успешной работы в России?
- Какова роль личностных качеств преподавателей при чтении лекций по нашей теме исследования?
- Какова роль аудиторных занятий в формировании умений и навыков в сфере корпоративного менеджмента?

Цель приведенного в первом разделе материала – осветить эти вопросы в обобщенном представлении «экономики делового успеха» как науки и практики корпоративной деятельности (на примере как отечественных, так и зарубежных хозяйствующих субъектов, их делового успеха и достижений в сфере корпоративного менеджмента). Обобщение этого опыта может быть использовано в образовательном процессе вуза при чтении лекций будущим менеджерам и руководителям промышленных предприятий.

Во втором разделе работы речь идет об особенностях «экономики делового успеха» с позиций теории лидерства и корпоративного менеджмента (в том числе и культуростроительного, направленного на поддержание инновационных внедрений в производственный процесс).

И, наконец, третий раздел включает в себя программы, о которых уже говорилось ранее. Положенный опыт их применения в учебном процессе (при непосредственном участии авторов данного учебного пособия) позволяет их рекомендовать (с позиций обучения экономике делового успеха) для самого широкого использования на практике – в вузах и институтах повышения квалификации корпоративных менеджеров.

1.2 Экономическая наука и предмет ее исследования: методологический аспект

Введение. Любая наука начинается с определения ее предмета. Есть он и у экономики – науки, которая находится в постоянном развитии. По справедливому мнению П. Хейне, экономисты – отъявленные империалисты [14].

Они привыкли думать, что их взгляд на общество объясняет все, или, по крайней мере, больше, чем какой-либо иной. В последние годы они стали совершать набеги на области, традиционно занятые социологами, политологами, историками и другими. Естественно, что в этих условиях вопрос о предмете экономической науки является проблемным.

Основную часть данного раздела работы начнем со слов Дж. Кейнса [5]. «Экономическая теория,– по справедливому мнению Дж. Кейнса, - не есть набор уже готовых рекомендаций, применимых непосредственно в хозяйственной политике. Она является скорее методом, чем учением, интеллектуальным инструментом, техникой мышления, помогая тому, кто владеет ею, приходить к правильным заключениям» [5].

Соглашаясь с отмеченным, следует подчеркнуть, что метод становится рабочим инструментом тогда, когда он превращается в систему экономических знаний. По образному выражению П. Самуэльсона, «человек, который систематически не изучал экономическую теорию, подобен глухому, пытающемуся дать свою оценку музыкальному произведению» [13].

Любая фундаментальная наука (в том числе и экономическая теория) развивается по определенным законам. Вначале она накапливает и исследует факты, противоречащие утвердившейся парадигме. Затем выдвигает новые гипотезы, на основе которых образуется ядро новой парадигмы. С этих позиций, по нашему мнению, можно выделить несколько этапов в становлении данной науки, чрезвычайно полезной всем.

Первой теоретической школой был меркантилизм (от итальянского «мерканте» – купец, торговец). Представители этой школы считали, что богатство общества возникает только в торговле (деньги, золото). Главный предмет своей науки они видели в процессах товарного и денежного обращения. Особая важность придавалась международной торговле, когда товары покупались в одной стране по более низким ценам, а продавались в другой по более высоким. Идеи меркантилизма – государственное вмешательство в хозяйственную жизнь (протекционизм в торговле) – используются и в современной экономике.

В «экономической теории», изданной под редакцией А.И. Добрынина и Л.С. Тарасевича, выделен отдельный раздел «Мегаэкономика. Экономические основы и тенденции развития мирохозяйственных связей» [16]. В нем довольно подробно говорится о мировой торговле (ее видах и структурах), интеграционных процессах в мировой экономике, транснациональных корпорациях и международной валютно-финансовой системе.

Позже появляется теоретическое учение физиократов («физиократия» в переводе с греческого – власть природы). В соответствии с ним, источником богатства является сельскохозяйственное производство. Именно здесь (а не

в промышленности) богатство возникает естественным путем и представляется даром природы. Однако его преумножение требует приложения труда и капитала.

Идеи данной школы также имеют современное практическое звучание. В курсе «Экономическая теория» подробно изучается земельная рента, ее сущность виды и формы. Особо выделяются разделы «цена земли», «динамика дифференцированной земельной ренты», «теория рентных доходов».

Далее появляется так называемая классическая школа (ее представители: Д. Рикардо и А. Смит). Они установили, что богатство нации возникает в материальном производстве, причем во всех его отраслях. Его всеобщей универсальной формулой выступает стоимость товаров.

Рост богатства происходит тогда, когда первоначально затраченная сумма прирастает на дополнительную величину (прибавочную стоимость или прибыль). Именно это принципиально важное открытие позволило экономической теории стать подлинной наукой.

Развитие человеческого общества в течение названного исторического периода сопровождалось, таким образом, формированием определенного мышления. К числу современных направлений экономической мысли относится неоклассическая школа. Экономическое хозяйство, в соответствии с ее установками, рассматривается как совокупность микроэкономических агентов, желающих получить максимальную полезность при минимальных издержках. Исходным пунктом здесь выступает спрос и предложение. Развивается и теория общего динамического равновесия, с помощью которой можно установить то, как спрос на товары и услуги влияет на спрос на факторы производства.

В современной экономической теории следует выделить прежде всего институциональное направление (его представителями являются Р. Коуз и О. Уильямсон). В центре анализа этой теории (как следует из ее названия) находятся институты (создаваемые людьми рамки, которые структурируют политические, экономические и социальные взаимодействие), а также рациональность (как норма поведения), трансакционные издержки, цена подчинения закону и внелегальности.

Именно данная – институциональная – теория – все более определяет направленность реформ, проводимых у нас в стране. Ее сторонники с исторических позиций рассматривают еще две теории, которые тормозили развитие национальной экономики в прошлые годы (таблица 1).

Таблица 1

Основные теории реальной экономики [4]

Теория	Содержательный аспект
1. Теория трудовой стоимости	Кризис в экономике идет рука об руку с кризисом в экономической науке. В науке он проявился намного раньше, чем начался активный период реформ. До перестройки ученые были лишены возможности исследовать альтернативные пути социально-экономического развития. Господствующей в ту пору была теория трудовой стоимости. Согласно этой теории стоимость товара создается производительным трудом. Все же другие факторы производства стоимости не создают, а лишь перераспределяют прибавочный продукт в соответствии с законами рынка. Поскольку стоимость товара выше стоимости рабочей силы, отсюда делался вывод о присвоении прибавочного продукта собственниками средств производства, об эксплуатации труда капиталом. Трудовая теория стоимости, породившая мощное антикапиталистическое движение, оказалась чрезвычайно разрушительной именно для тех стран, которое назвали себя социалистическими. Она на десятилетия определила неправильную ориентацию хозяйственных решений, и, как следствие, деградацию производительных сил общества
2. Монетаристская (либеральная) теория	Прежде всего, речь идет о разработанной в среде международных финансовых организаций и американского экономического истеблишмента доктрине Вашингтонского консенсуса. Идеология Вашингтонского консенсуса отличается крайним упрощением задач экономической политики и сведением ее к трем постулатам: либерализации, приватизации и стабилизации через жесткое формальное планирование денежной массы. Эта политика направлена на максимальное ограничение роли государства как активного субъекта экономического влияния и ограничение его функций контролем за динамикой показателей денежной массы. Изначально принципы Вашингтонского консенсуса разрабатывались для установления элементарного контроля за формированием экономической политики слаборазвитых государств с целью предотвращения разбазаривания предоставляемых им из-за рубежа кредитов. Этим объясняется и ее удивительный примитивизм, сведение всех вопросов макроэкономической политики к либерализации и формальному планированию прироста денежной массы на основе простых регрессионных зависимостей. Неадекватность доктрины Вашингтонского консенсуса реальным проблемам экономического развития и ее теоретическая несостоятельность хорошо известны специалистам и многократно доказаны на практике. Тем не менее, став своего рода символом веры в международных финансовых кругах и удобным инструментом для навязывания ими своих интересов правительствам разных государств, эта доктрина усиленно пропагандируется, и принимаются активные меры по продвижению ее носителей в органы власти и сферу общественного сознания через ангажированных «ученых» и журналистов

Теория	Содержательный аспект
3. Институциональная теория реформ	Довременная теория институционализма раскрывает особенности современных представлений о роли государства в рыночной экономике, в реализации определяющих целей общества. Это прежде всего неприятие «беспредела» в достижении личных или групповых целей. И не случайно, что все большее значение в западных экономиках придается механизмам принуждающим предпринимателей каждый раз при реализации своих интересов исходить из необходимости соблюдения интереса общественного. Эти механизмы действуют в сложной системе общественных отношений, регулируемых органами законодательной, исполнительной и судебной властей, а также специализированными общественными организациями. Без развитой системы институтов, защищающих права производителей, населения и государства, современный рынок не может эффективно функционировать. Системные функции суть условия сохранения и развития общества, и было бы странно, если бы их исполнение осуществлялось специализированными однофункциональными образованиями. Семья дает пример реальной многофукциональности. И это свойство присуще, хотя и в разной степени, всем общественным структурам. Трудность как раз и состоит в том, чтобы понять причины многофункциональности и способы ее поддержания. Если мы обратимся к действиям и процессам, имеющим общественное значение, то мы увидим, что они осуществляются через действия людей, выступающих в устойчивых и четко различных социальных ролях. Они поэтому и признаются в обществе как значимые и даже необходимые, т.е. их признают согласующимися с общественными интересами. Такое признание совершенно недвусмысленно указывает на наличие в жизни общества аспекта, который называют институциональным и который обеспечивает необходимую для его выживания меру подчинения частных интересов общественным

Данная (институциональная) теория реальной экономики реформ относится к числу многофункциональных [4]. « Чисто структуралистская концепция социального мира, несмотря на все предлагаемые ею удобства (ведь это очень удобно полагать, будто знаешь, что в обществе является экономикой, что – политикой, что – культурой и т.д. и, следовательно, чем руководствуются люди, действующие в этих сферах) строго организационного подхода, довольно быстро оказывается несостоятельной, как только обнаруживается, что «экономика» в лице промышленности, сельского хозяйства, транспорта, финансовой системы вместо того, чтобы решать адаптивные проблемы общества в его отношениях с природной средой и обеспечивать другие подсистемы общества средствами выполнения их системных функций, становится причиной опустошения внешней среды и природных катаклизмов, социальной напряженности и деградации культуры».

Об усилении влияния институциональных направлений экономической теории говорится в работе В. Радаева «Есть ли перспектива у российской

политической экономии?» [9]. Однако и здесь, по его мнению, политэкономы «попадают в сложное положение». У них есть в распоряжении несколько путей трансформации и самоидентификации изучаемой дисциплины. Во-первых, это возвращение к истокам классической политической экономии времен А. Смита. Во-вторых, переход на позиции «Экономикс». И, в-третьих, интеграция в альтернативные экономические (нелиберальные) теории.

Об «экономиксе», как новом направлении экономической мысли, следует сказать особо. Оно возникло в сороковые годы XIX века (П. Самуэльсон, А. Маршалл). Предметом «экономикс» являются не общественные, а вещественные связи (организация производства, труда, сбыта продукции на уровне фирмы). Главным здесь является «поиск методов рационального использования ограниченных ресурсов для достижения тех или иных альтернативных целей». Ограниченность ресурсов при этом понимается не в физическом смысле, а как «невозможность полного удовлетворения потребностей всех членов общества одновременно и полностью».

Своеобразно о политической экономии и «экономиксе» пишет В. Рязанов [12]. «Полагаю, что речь идет о разных ветвях экономической теории». И далее: «отличие выражается прежде всего в том, что для политэкономии ключевой категорией выступает стоимость (именно на ее основе раскрывается сущностно-философское объяснение экономического развития), для «экономикс» – цена, обращение к которой позволяет объяснить поведенческий мир экономики на уровне явлений». Говоря иначе, «экономикс» сосредотачивается на поверхностных явлениях, уделяя главное внимание не производству, а обмену, стремясь полнее описать функционирование сложившегося рыночного хозяйства. Он «социально нейтрален», для него главная проблема - ограниченность ресурсов, которыми оперируют основные агенты производства» (продавцы и покупатели).

Делая некоторое обобщение, можно подчеркнуть, что «базовая экономическая дисциплина» у нас уже многие годы, связанные с расформированием национальной экономики, находится на «распутье». Существовавший долгие годы классовый подход в экономике завел экономическую теорию в тупик, объективно породил «потребность в изменении предмета исследования и названия курса» [16].

О предмете исследования разговор должен быть особым. Как следует из обзора литературы, экономическая теория – это собирательное понятие, базовая вузовская наука, изучающая поведение людей и предприятий (фирм) в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ в целях удовлетворения своих потребностей при ограниченных ресур-

сах. Некоторые авторы также справедливо подчеркивают, что общепринятого определения предмета общей экономической теории нет. Это может быть:

- «экономические отношения в различных системах и типах деятельности» [11]. То же самое подчеркивают и другие авторы. По мнению В. Радаева, экономическая теория прежде всего анализирует экономические отношения как отношения власти [9]. «При этом сама власть подается не в чисто политическом, а в более широком социологическом ключе – как отношения господствующих и подчиненных групп»;

- поведение «человека экономического» [3]. «Экономикс изучает людей, поскольку и редкость сама по себе есть сугубо человеческий феномен». Подчеркивая это, К. Хубиев пишет, что даже в рамках «экономикс» речь идет о человеке в рамках определенных экономических систем [15]. Этот же автор справедливо отмечает, что «человек» с течением времени все более «социализируется». И «только исключительная терминологическая изобретательность авторов маржиналистского направления позволяет обходиться без слов «классы» и «социальные, группы».

В работе Л. Роббинса «Предмет экономической теории» речь идет о том, что исходным инструментом науки является не разделение труда, а человек экономический (изолированный), который делит свое время между производством реального дохода и отдыхом [10].

Отдых – время, нужное людям для удовлетворения непосредственных физиологических потребностей (сна, приема пищи, любви и т.п.). Человек не создает условий своего биологического бытия (воздух, смена дня и ночи и т.п.), хотя без этих природных элементов богатства он не сможет существовать. Во время отдыха он пользуется всеобщими условиями человеческого существования (всеобщими ресурсами).

Реальный доход (раньше мы его называли выгодой) – это то, чего нет в природе или имеется в недостаточном (ограниченном) количестве. Он создается при помощи труда, выступающего в силу этого, «косвенным проявлением человеческой жизнедеятельности».

Л. Роббинс определяет четыре условия дальнейшего анализа. Во-первых, изолированному человеку нужен и реальный доход, и отдых. Во-вторых, и того, и другого у него недостаточно, чтобы удовлетворить соответствующие потребности полностью. В-третьих, у него есть возможность потратить свое время и на увеличение реального дохода, и на дополнительный отдых. В-четвертых, можно предположить, что в подавляющем большинстве случаев его потребность в различных компонентах реального дохода и отдыха будет различной. Поэтому ему приходится выбирать, «экономить»: человек предпочел бы «отдыхать», т.е. следовать своим природным инстинктам, но в этом случае ему не выжить или, по крайней мере, не удов-

летворить свои постоянно возрастающие потребности. Приходится каждый раз соразмерять затрату дополнительных усилий (труда) с потерей отдыха. В этом суть «экономии» с точки зрения отдельного человека. Критерием выступают реальный доход, личная выгода и ее приращения в результате каждого действия.

В связи с отмеченным выше, интерес представляет мнение П. Хейне, высказанное им в работе «Экономический образ мышления» [14]. «Выбор занимает настолько важное место в экономической теории, что некоторые критики обвиняют ее в том, что даже бедность и безработицу она трактует как результат добровольного выбора людей».

Тесно связан с проблемой выбора, по мнению того же автора, и тот акцент, который теория делает на индивидууме. «В реальности выбор всегда осуществляет индивидуум, поэтому экономисты пытаются расчленить решения, принимаемые в таких коллективах, как правительство, университет или корпорация, на решения отдельных людей, входящих в эти коллективы». И еще: «Экономический образ мышления действительно принимает индивидуума за исходную смысловую единицу». Соглашаясь с этим, сошлемся на рисунок 2: «уровни и принципы научного исследования».

Рисунок 2. Уровни (УИ) и принципы (ПИ) научного исследования: ОС – обратная связь, основой которой является «методология как образ мышления»

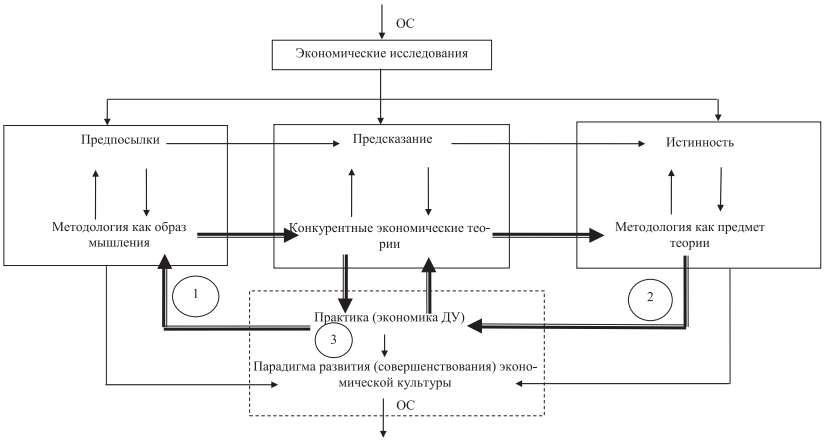

Рисунок 3. Связь понятий: методологии и теории (1 – оценка предпосылок научного исследования, 2 – оценка истинности результатов исследования, 3 – научная школа) ОС – обратная связь

Нами выделено три уровня исследования: эмпирический, теоретический и методологический. Последний можно подразделить – в рамках экономической теории – на методологию как предмет теории и методологию как образ мышления [8].

Подчеркнем, что методология – это метод обоснования своих утверждений, а также – стержень экономического мышления основной массы исследователей. Связаны эти понятия «теориями исследователей», которые могут быть конкурентными. Благодаря методологии осуществляется оценка предпосылок научного исследования и истинности его результатов. М. Блауг сравнивает ее с медициной, которая необходима для блага людей. Но ее – одновременно – и презирают (тайно). То же самое в экономике многие ее представители страдают «методофобией». А между тем «фундаментальные методологические принципы могут быть легко усвоены и, усвоив их, мы неизбежно повышаем нашу способность оценивать и сравнивать конкурирующие экономические теории» [1].

Мы выделяем несколько уровней методологии: философский, общенаучный и конкретно-научный. Каждый из них реализуется через систему специфических принципов, выступающих как руководящие положения, связующие звенья между теорией и практикой.

Философский уровень методологии связан с привлечением методов философии в изучении экономических проблем. Методология при этом вы-

ступает как диалектика, определяемая следующими принципами: объективности, системности, историзма, диалектической противоречивости познания.

Общенаучный уровень методологии определяет принципы теоретического базиса познания: восхождение от абстрактного к конкретному, единство исторического и логического, а также принцип детерминизма.

Частно-научный уровень методологии определяется принципами: проверяемое соответствие эмпирического знания опыту; наличие четких правил перевода с языка теории на язык наблюдений, а также целеполагания, диагностический, личностный, комплексный подходы к организации научных исследований. Эти принципы, на которые в настоящее время обращается самое пристальное внимание со стороны исследователей, связаны с именами П. Фейерабенца, Д. Макклоски, К. Поппера, Б. Колдуелла.

Самое пристальное внимание обращается и на две названые ранее экономические методологии: методологии как образа мышления и методологии как предмета теории (рисунок 3). Некоторые авторы называют их «нормативной методологией» и «позитивной методологией» [6]. И с этим, думается, можно согласиться. Однако при этом укажем на дискурс и эклектизм в экономических исследованиях, играющих важную роль (с методологических позиций) в определении предмета экономической науки [2].

1.3 Роль реформистской концепции социального прогресса в обогащении экономических знаний о формировании и достижении делового успеха

Предмет исследования (в соответствии с терминологией Дж. Милля) – оценка роли Правительства в формировании общих интересов человечества и грядущих поколений или для текущих интересов членов общества, которые нуждаются в помощи со стороны государственных институтов. При этом акцентируется внимание на рассмотрении технических аспектов экономической динамики в неразрывной связи с социальным развитием общества с использованием методов индуктивного анализа и обобщения многочисленных наблюдений за особенностями движения прибыли на свободно (в условиях конкуренции) производимые товары и услуги. Акцент также делается на исследовании эластичности (чтобы установить, как слагаются цены в международном обмене при изменении издержек производства и спроса).

Цель данного раздела нашей работы – с позиций эволюционной концепции дать комплексный анализ (усмотреть истоки) экономики делового успеха (его формирования и развития в рамках современных корпоративных образований).

Основоположником данной концепции признается Дж. Милль, написавший свои основные труды во второй половине XIX века. Как и все известные экономисты, предметом изучения «политической экономии» (а затем и экономической теории) он считал исследование богатства его книги, в свою очередь, до сих пор входят в круг чтения всех образованных экономистов, поскольку именно Дж. Милль оказал наибольшее влияние на социально-институциональное направление развития экономической теории [19].

Богатство он определял как понятие, охватывающее все полезные или приятные вещи, которые обладают меновой стоимостью или, иными словами, все полезные или приятные вещи, за исключением тех, которые в желательном количестве можно приобрести без затрат труда или принесения чего-либо в жертву. Особую значимость имеет, по справедливому мнению Дж. Милля, вопрос о причинах чрезвычайно больших различий в уровне богатства между отдельными странами и между разными эпохами в истории человечества. Причем различия эти определяются не только в его размерах, но и в составе богатства, и способе распределения его внутри страны [7].

В предисловии к фундаментальному труду Дж. Милля справедливо отмечалось, что в любой области человеческой деятельности практика намного опережает развитие науки: систематичное изучение законов проявления силы природы выступает как отстающий результат длинной цепи усилий по использованию этих сил в практических целях. Соответственно и в «концепции политической экономии» сам предмет ее исследований во все века неизбежно оказывался в центре практических интересов человечества, а иногда даже неоправданно поглощал все его внимание. Этим предметом является богатство [5]: исследование его сущности, законов его производства и распределения. «Прямо или косвенно сюда включается действие всех причин, обусловливающих процветание или прозябание человечества в целом и всякого сообщества людей в зависимости от степени достижения богатства – этого всеобщего предмета человеческих желаний».

Исследование богатства Дж. Миллем можно определенным образом классифицировать (таблица 2). Особую роль он отводил производству и распределению богатства в современных (ему) условиях. То же самое касается и исторического подхода к предмету исследования. На это указывают, в частности, те, кто готовил издание трудов Дж. Милля на русском языке.

Таблица 2

Исследование богатства Дж. Миллем

Раздел работы	Содержание раздела
1. Предварительные соображения о богатстве	В житейской речи богатство выражается в деньгах. Когда торговец отходит от дел, все свое состояние он обращает в деньги и полагает, что лишь в таком виде обрел свою прибыль. Полезность подавляющей части богатства состоит не в возможности удовлетворять повседневные желания, а в находящейся в распоряжении его владельца скрытой в богатстве способности обеспечить достижение любых целей вообще. А такой способностью не обладают столь непосредственно никакие другие виды богатства, кроме денег.
2. Производство национального богатства	Законы и условия производства богатства имеют характер истин, свойственный естественным наукам. В них нет ничего, зависящего от воли, ничего такого, что можно было бы изменить. Производство богатства, извлечение из недр земного шара средств человеческого существования и наслаждения не может происходить произвольно. Здесь действуют определенные условия, которая политическая экономия не изучает, а принимает как допущение, основываясь на данных естественных наук или житейском опыте. Из числа тех стран, которые справедливо считаются самыми богатыми, некоторые более целесообразно применили свои производительные ресурсы и в результате достигли большего объема продукции пропорционально своей территории, нежели другие
3. Распределение произведенного богатства	В отличие от законов производства, законы распределения частично создаются самими людьми, поскольку способ распределения богатства в каждом данном обществе зависит от принятых в нем законов и обычаев. И хотя правительства и народы полномочны решать, какие должны существовать институты, они не могут произвольно определять, как этим институтам надлежит функционировать. Условия, от которых зависит их власть над распределением богатства, и способ воздействия на распределение с помощью различных кодексов поведения, какие общество может счесть целесообразным ввести, в такой же мере служат предметом научного исследования, как и любые естественные законы природы. Сам по себе термин «богатство» требуется для обозначения совокупности желательных предметов, которыми люди обладают, не только не включая сюда их собственные личности, а, наоборот, противопоставляя их этим предметам. Люди не являются богатством для самих себя, хотя они и служат инструментом его приобретения

Раздел работы	Содержание раздела
4. Причины различий в уровне богатства между странами	Различия эти заключаются как в размерах богатства, в его составе, так и в способе распределения имеющегося в данном обществе богатства между его членами. Вот откуда возникло укоренившееся превратное представление о несметном богатстве восточных государств, от которого европейцы лишь недавно избавились. Совладельцами этого богатства, не считая большой доли его, перепадающей тем, кто его собирает, являются, конечно, и многие лица, не принадлежащие ко двору повелителя. Значительная часть богатства распределяется среди различных чиновников правительства, раздается фаворитам, а также случайным людям по капризу монарха. Некоторая его часть время от времени направляется на сооружение общественно полезных объектов

Концепцию социального прогресса Дж. Милля можно представить в виде определенной схемы эпистемологического анализа (рисунок 4). Ее жесткое ядро содержит в себе пять «книг», в совокупности определяющих «основы политической экономии». Название этих книг действительно является основой любого исследования, осуществляемого в рамках экономической науки [12].

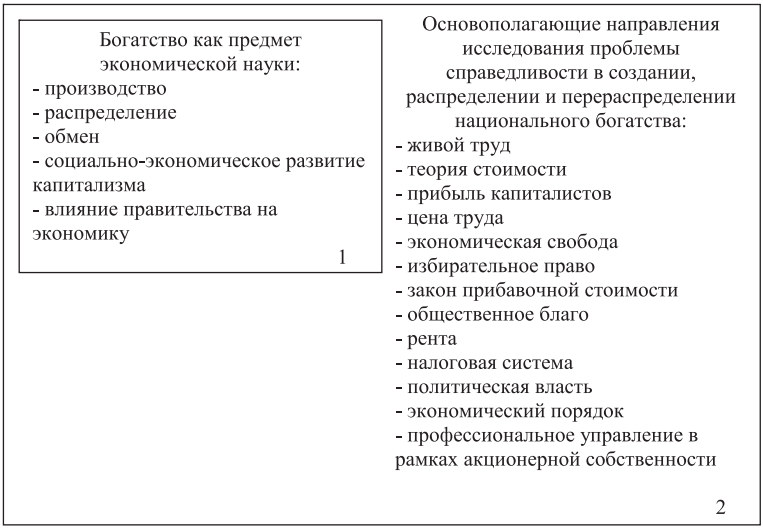

Рисунок 4. Жесткое ядро (1) и защитная оболочка (2) реформистской концепции социального прогресса

Напротив, утверждения, определяющие «защитную оболочку», подвергаются настоящим корректировкам по мере развития политической экономии. Отмеченное, прежде всего, касается «справедливости» в отношении распределения богатства и собственности. По сути, именно это понятие является «сердцевиной» реформистской концепции социального прогресса. Заслугой Дж. Милля в первую очередь признается перевод этического аспекта справедливости и несправедливости в аспект объективных экономических отношений. Именно с этих позиций ученый, зрелый ум которого до сих пор поражает своей глубиной и широтой познаний, делает разъяснение в отношении различий действия законов производства и законов распределения [20]. «Это должно быть открыто, подобно любым другим физическим или отвлеченным истинам, посредством наблюдения и исследования. Но объективность в действиях этих двух видов законов как бы разного характера: в одном случае (производство) она создана действием физических причин (например, биологические свойства, определяющие плодородие почвы), а в другом (распределение) – действием психологических причин: мнениями и желаниями людей».

Дж. Милль неоднократно пишет о действительном и воображаемом принципе справедливости или общей целесообразности. Он отмечает также: «Не социальная несправедливость, а скупость природы является причиной бедствий, связанных с перенаселением. Несправедливость в распределении богатства даже не усугубляет этого зла, самое большее, она является причиной того, что зло это начинает ощущаться несколько ранее» [7].

Или: «Капитал может и не быть результатом труда и бережливости его нынешнего владельца и в большинстве случаев не является таковым; но он создан трудом и бережливостью какого-то предшествующего лица, которое действительно могло быть лишено капитала несправедливым образом, но по нынешним временам, скорее всего, передало свои права на капитал его нынешнему владельцу посредством дара или добровольного договора; и каждый из последовательно сменявших друг друга владельцев капитала, вплоть до его нынешнего владельца, должен был обладать по крайней мере воздержанием. Если скажут (и вполне справедливо), что люди, унаследовавшие сбережения других, получили преимущество, которого они, возможно, никоим образом не заслуживают, перед теми трудолюбивыми людьми, предшественники которых ничего им не оставили, то я не только соглашусь с этим, но буду решительно утверждать, что это незаслуженное преимущество следовало бы ограничить настолько, насколько такое ограничение будет совместимо со справедливостью по отношению к людям, которые считают себя способными распорядиться своими сбережениями, передав их своим потомкам».

Более глубокое исследование проблемы экономической справедливости Дж. Милль связывает с теорией рабочего фонда, его денежной стороны, а также прожиточным минимумом и регулированием реальной заработной платы. Эти вопросы до сих пор имеют реальный экономический интерес [10].

В свою очередь, Д. Риккардо писал, что подлинным регулятором реальной заработной платы является прожиточный минимум, поддерживающий рождаемость среди рабочего класса на уровне «простого воспроизводства» [14]. По мнению Дж. Милля, не существует никакого фиксированного фонда заработной платы и что доля «богатства», достающаяся рабочему классу, определяется «ценой труда», которая в свою очередь есть результат социальных условий. Резюмируя теорию «рабочего фонда», Милль пишет: «Эта теория основана на том, что можно назвать доктриной фонда заработной платы. Предполагается, что в каждый данный момент имеется определенная часть богатства, безусловно предназначенная для выплаты заработной платы. Эта часть не рассматривается неизменной, ибо она увеличивается благодаря сбережениям и в силу роста самого богатства. Но в каждый данный момент она считается неизменной. Предполагается также, что получающие заработную плату не могут получить больше этой суммы. Они могут получить только эту сумму, но и не менее того. Поэтому, поскольку величина, подлежащая распределению, фиксирована, заработная плата каждого зависит только от делителя, т.е. от числа претендентов» [7].

Далее следует возражение Дж. Милля, сводящееся к тому, что конкретное распределение между социальными классами зависит от сложного социально-экономического процесса, определяемого соотношением справедливости и несправедливости в распределении национального богатства.

Как уже отмечалось, схема эпистемологического анализа концепции социального прогресса, определяется жестким ядром, защитной оболочкой (о которой только что говорилось) и применяемыми методами исследования. Именно о них и будет идти речь далее.

Прежде всего укажем на влияние И. Бентама на становление личности Дж. Милля – как экономиста, философа, социолога и специалиста в области логики. Он, как известно, был основателем утилитаризма и разработчиком принципа «наибольшего счастья для наибольшего числа людей». Человек, согласно суждениям И. Бентама, является своеобразной вычислительной машиной, строго рассчитывающей «издержки» и «удовольствие» от всякого своего поступка.

С течением времени Дж. Милль, который никогда не порывал с философией утилитаризма (разумная экономия), понял ее узость [19]: «Я был в подавленном душевном состоянии… состоянии, в котором, как мне кажет-

ся, обычно пребывают методисты, когда их впервые постигает «сознание греха». В этом душевном состоянии мне захотелось задать самому себе вопрос: «Предположим, что все цели твоей жизни осуществлены, что все изменения в учреждениях и воззрениях, которых ты добиваешься, могут быть реализованы в это самое мгновение: доставит ли это тебе полную радость и счастье?» И неумолимая совесть отчетливо сказала: «Нет!» Сердце во мне оборвалось, и основание, на котором покоилась моя жизнь, рухнуло».

Дж. Милль приходит к обоснованию моральной стороны всякой практической деятельности. «Этическая проблема, таким образом, состоит в нахождении критериев общественного блага. Вся деятельность Милля в конечном счете направлялась поисками этического идеала, критерия различения добра и зла в конкретно-историческом социальном аспекте. Его первоначальное разочарование в утилитаризме отнюдь не прекратило эти поиски, а, наоборот, придало им новую энергию» [3]. И она – эта энергия – была направлена на создание реформистской концепции социального прогресса. В одной из своих работ он пишет: «Лучше быть неудовлетворенным человеком, чем удовлетворенной свиньей» [11]. Он все больший аспект делает на категорию «общественное благо», как отражающую социальную действительность, как имеющую реальное значение в качестве руководства к социальному действию. «Однако эта категория перестает у него быть результатом наивного арифметического подсчета, а предстает в виде сложного, исторически подвижного идеала, постижение которого требует методов как искусства, так и науки» [7].

В таблице 3 названы все методы исследования, которые использованы Дж. Миллем при создании реформистской концепции социального прогресса. Некоторые из них были разработаны лично им в процессе анализа «улучшений». Под этим термином им понимаются не только новые изобретения в сфере производства или расширение использования уже известных изобретений, но и улучшения государственно-политических учреждений, образования, воззрений и человеческих дел вообще – при условии, что эти улучшения имеют тенденцию, как это бывает почти со всеми улучшениями, придавать производству новые стимулы или возможности. Если производительные силы страны возрастают настолько стремительно, насколько это необходимо для такого увеличения продукта, какого требует растущее население, то нет нужды получать дополнительный продукт за счет возделывания земель еще более бесплодных, чем самые худшие из возделываемых в настоящее время, или за счет приложения дополнительного труда к уже освоенным землям при уменьшающейся отдаче от этого труда. И во всех случаях эту потерю сил компенсирует возросшая эффективность, с которой в процессе совершенствования используют труд в промышленных отраслях [7].

Таблица 3

Методы исследования, применяемые Дж. Миллем при создании реформистской концепции социального прогресса

Методы исследования	Сущность метода
1. Этическая концепция утилитаризма	Лучше быть неудовлетворенным человеком, чем удовлетворенной свиньей. Общественное благо – социальная действительность, как имеющая реальное значение в качестве руководства к социальному действию. Это сложный, исторически подвижный идеал, постижение которого требует методов как искусства, так и науки
2. Метод соотношения статики и динамики политической экономии	Теория равновесия и теория движения. Природные, технические и социальные аспекты экономической динамики
3. Метод логического анализа	Эмпирическая школа дедуктивная и интуитивная логика. Истины, которые в конечном счете принимаются в качестве первых принципов любой науки, в действительности являются последними результатами философского анализа, основанного на элементарных понятиях, с которыми данная наука хорошо знакома; их отношение к науке можно сравнить не с отношением фундамента к зданию, но с отношением корней к своему дереву: они служат одинаково хорошо, если даже мы их не раскопали и не рассмотрели. В ходе развития научного знания необходимо сознавать условность общих положений, их гипотетический характер и возвращаться к ним по мере накопления экспериментального материала. Развитие всякой науки не зависит от выбора общих предпосылок и может плодотворно идти по пути эксперимента и накопления частных обобщений
4. Метод сопутствующих изменений (способ регрессивного анализа)	Всякое явление, изменяющееся определенным образом всякий раз, когда некоторым особым образом изменяется другое явление, есть либо причина, либо следствие этого явления, либо соединено с ним какою-либо причинною связью
5. Позитивный метод научного познания	Суть этого метода заключается в том, чтобы идти от фактов к обобщению и рассматривать эти обобщения не в качестве объективных закономерностей, а лишь как относительные вехи на пути познания. Этот метод особенно важен для экономических исследований, поскольку обычная причинно-следственная связь явлений не может иметь место в человеческом обществе. Люди обладают свободной волей, и поэтому их действия не носят столь детерминированного характера, как это имеет место вне человеческого общества, в области живой и неживой природы

Методы исследования	Сущность метода
6. Метод оценки социального поведения	При такой оценке решается проблема «выбора». Если всякий социальный поступок человека, рассуждает он, мы можем оценить с точки зрения породившей его социальной причины, то такая ретроспективная оценка не означает возможности определенного (детерминированного) определения или предсказания поступка на основе той же самой причины. Всякая причины, проходя через волю и сознание человека, определяет лишь спектр выбора
7. Исторический метод (метод обратной дедукции)	Из истории можно извлечь эмпирические законы. Соединение этих законов с законами человеческого поведения по методу дедукции может служить целям создания науки о социальной динамике, т.е. о развитии общества

В настоящее время можно говорить об эволюции реформистской концепции социального прогресса. Перед российскими реформистами, пишут современные авторы, «всегда стояли громадные трудности и сложные задачи: огромную многонациональную и многоукладную во всех отношениях (от экономики до культуры и быта) страну далеко не просто реформировать и модернизировать по единой схеме, сочиненной в американских и германских университетах. Не приходится поэтому удивляться, что реформы в России всегда шли медленно, с постоянными откатами назад, перемежаясь контрреформами. Тем не менее, реформы в России имели свою логику и философию, она напоминали не столь движение маятника, сколько своеобразную спираль, восходящую к техническому прогрессу, просвещению и постепенной демократизации общественных отношений» [15]. И с этих позиций следует говорить о позитивной роли концепции Дж. Милля и предлагаемых им методах исследования (анализа) российских реформ и контрреформ. Причем это важно не только в условиях современного экономического (и политического) кризиса, но и когда все большую роль играет дискурс и эклектизм в экономических исследованиях макро- и микроуровня.

В качестве заключения отметим также словами современных авторов то, что теоретические основы выделения социальных приоритетов в развитии отдельных стран «возникли еще в конце XIX – начале XX вв. как результат объективных социально-экономических процессов и признания приоритетных позиций высоких норм социального регулирования [2]. Такого рода приоритеты актуальны и сейчас (с позиций концепции социального прогресса, играющей важную роль в обогащении экономических знаний о формировании и достижении делового успеха на уровне корпоративных образований не только макро-, но и мегауровня).

Работа построена на анализе (с позиций современного институционализма) работ Дж. Милля. Как и многие его современники (и последователи)

предметом изучения экономической науки он считал изучение богатства (его производства), особую роль отводя вопросам справедливости при его распределении и принципам различий в уровне богатства между странами.

С позиций институциональной методологии – нами в процессе исследования его трудов – выделено «жесткое ядро» реформистской концепции социального прогресса и ее «защитная оболочка». Особое внимание уделено методам исследования социального прогресса, которых придерживаемся и мы в процессе обогащения экономических знаний о формировании и достижении делового успеха.

С позиций целей исследования наша работа рассчитана на системных аналитиков, желающих глубже всмотреться в суть причинно-следственных связей общественной жизни и практической деятельности по формированию национального богатства, что особенно важно в современных условиях развития российской экономики по пути социального прогресса. Подчеркнем также, что ее содержание органически связано с эволюцией самоорганизующихся систем типа «корпорация». Национальная культура при этом представлена в виде «гена» саморазвития, а богатство – в качестве предмета экономического исследования.

Определяя парадигму политической экономики (и предмет ее научного исследования), А. Смит подчеркнул наличие проблемы методологической двойственности экономики как общественной науки и хозяйственной этики или, иначе, нравственной философии [16]. Эту же проблему в своих трудах затрагивали в свое время П.А. Сорокин [17] и Д. Норт [9].

Институциональный взгляд на вопросы нравственности и общественного богатства встречается в работах отечественных ученых [1, 3, 4, 8]. Следует указать и на работы, в которых аспект делается (в рамках формирования новой экономической парадигмы) на все возрастающую роль корпоративных менеджеров в формировании и распределении национального богатства [10, 11, 12].

Все это не только подчеркивает актуальность нашего исследования, но и необходимость обратиться к истокам реформистской концепции социального прогресса с позиций обогащения экономических знаний о формировании и достижении делового успеха.

1.4 О теории и механизмах развития экономических сцеплений в логистической цепи формирования делового успеха

Во-первых, это механизм общественного сотрудничества, во-вторых, институциональный сциентизм развития самоорганизующихся систем, в-третьих, концептуальные основы формирования адаптационного механизма внедрения инноваций.

1. В основе данной теории лежит механизм общественного сотрудничества, описанный рядом классиков. Это, прежде всего, П. Хейне [17].

В свое время он отмечал, что начиная с конца восемнадцатого столетия, мыслители начали задаваться вопросом: почему все-таки происходит так, что общество нормально «работает»? Почему индивидуумы, преследуя свои собственные интересы и обладая крайне ограниченной информацией, умудряются, тем не менее, порождать не хаос, но поразительно организованное общество?

В итоге было опровергнуто мнение, что это достигается благодаря неусыпному вниманию государственных мужей. И появилось совершенно противоположное мнение: существует механизм общественного сотрудничества, действующий независимо от поддержки правительства. Причем механизм настолько мощный, что идущие с ним вразрез правительственные мероприятия нередко сводятся на нет.

Об этом же ранее писал Т. Гоббс [1]: если бы не было эффективных процедур, побуждающих людей к сотрудничеству, мы не могли бы наслаждаться никакими плодами цивилизации (был бы только вечный страх и постоянная опасность насильственной смерти). Таково, по его мнению, одно из самых важных положений экономической теории, определяющих экономический образ мышления индивидуума. Оно же во многом и позволяет понять суть теории экономического сцепления.

«Очевидно, – пишет И.В. Лавров, – нормативное отображение парадигмы богатства в экономической теории решает проблему «сцепления» уровней социума в одно целое, поскольку богатство является одновременно и целью, и средством жизнедеятельности человека и общества» [5].

Этот же автор, рассматривая суть данного понятия в теории, указывает на необходимость любить богатство (чтобы его созидать). Поэтому «концепция богатства» связана с трудом и социальным капиталом, накопленным в обществе. А последний – как раз – и определяет суть экономического сцепления. И с этих позиций мы даем следующее определение богатства: это мера возможного сцепления в действительном. При этом необходимо учитывать, что данная мера имеет качественные и количественные аспекты. Их исследование возможно производить исходя из следующего алгоритма [7]:

1) информация об экономическом сцеплении (свойства и классификация информации, источники информации, информационная система экономического сцепления);

2) процесс исследования оценки экономического сцепления (понятие и этапы исследования, способы организации, особенности качественной и количественной оценки экономического сцепления);

3) постановка задачи (идентификация проблемы исследования, цели исследования экономического сцепления, формирование рабочей гипотезы и выбор методов сбора информации);

4) планирование программы исследования (подготовка плана исследования, оценка его стоимости, организация и контроль проделанной работы);

5) планирование концепции и разработка рабочих документов (проблемы измерения характеристик экономического сцепления, виды вопросов и их функциональное назначение, композиция анкеты и ее апробация);

6) наблюдение;

7) эксперимент (метод сбора информации путем активного вмешательства исследователя в определенные процессы);

8) опрос и кабинетные исследования по количественным и качественным аспектам оценки экономического сцепления.

По большому счету объектом исследования является хозяйствование – общий круг возникающих у фирмы проблем в процессе осуществления корпоративной деятельности. Схематично это можно представить следующим образом (рисунок 5).

Немаловажную роль при этом играет внедрение в отечественную практику ERP-системы, представляющей собой инструментарий управления корпорацией, охватывающий все области ее хозяйствования, включая логистические цепи и возникающие при этом сцепления бизнес-процессов. Своевременность этого подтверждается статистикой приобретения лицензий на интегрирование информационной системы управления в странах Европы.

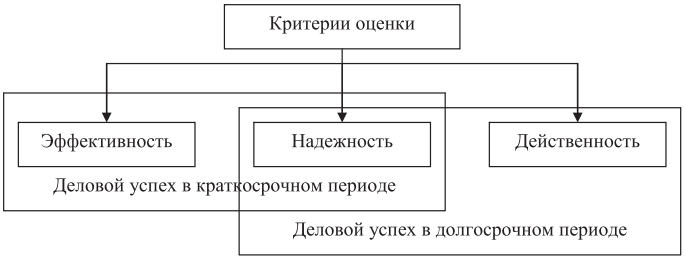

Рисунок 5. Критерии оценки влияния экономического сцепления на результаты корпоративной деятельности

ERP-система, являясь комплексным программным продуктом снижения поисков вариантов экономических сцеплений, базируется на управленческом стандарте сбора, обработки и распределения и хранения необходимой (по возможности) информации. Последнее определяется всесторонне глубокой разработкой исследуемого явления по направлениям:

- персонифицированность действий работников;
- расширение документированных процедур;
- повышение достоверности и доступности информации;
- новые возможности для проведения анализа хозяйственной деятельности;
- приведение в соответствие данных управленческого учета с реальными данными;
- высокая степень детализации фактических затрат, связанных с экономическим сцеплением;
- конкретизация функций организационного культуростроения по критериям оценки влияния экономического сцепления на результаты хозяйственной деятельности.

Управление результатами корпоративной деятельности (с учетом реализации на практике функции экономического сцепления организационной структуры) должно быть обеспечено в виде комплексного решения, оформленного в единый замкнутый цикл на базе построения конкретного (индивидуального) организационно-методического комплекса контроллинга. Привнесение его методологии в хозяйственную практику должно носить характер документально оформленной технологии логистизации бизнес-процессов и предполагать наличие работоспособных процедур анализа для своевременного принятия решений по обеспечению эффективности, надежности или действенности (достижение поставленных целей, обеспечивающих деловой успех). Такая технология должна охватывать все подразделения фирмы и ее связи в рабочей среде, масштабироваться по уровням управления хозяйственной деятельности и предметным областям.

Особую значимость при этом имеет «экокультурный (экономический и культурный)» механизм регулирования экономических сцеплений. Иначе этот механизм можно назвать социокультурным, обеспечивающим достижение экономических результатов с учетом влияния на них разнообразных внешних и внутренних факторов.

С позиций теории экономического сцепления (и, соответственно, механизма общественного сотрудничества) наибольшую значимость имеют институты микро- и макроуровня. Структурно это можно представить следующим образом (рисунок 6) – это формальные и неформальные институты, обеспечивающие структурированное взаимодействие экономических агентов. Отметим также, что любой институт – по своему содержанию – это механизм принятия управленческих решений в условиях неопределенности (ограниченной рациональности). Сущность такого механизма заключается в снятии – в большей или меньшей степени – такой ограниченности системой организационно-экономических и правовых мер (за счет определенной иерархии предпочтений; сознательного подбора информации, позволяющего

сделать рациональный выбор; расширения области рационального анализа хозяйственной – предпринимательской – деятельности; принятия решений по слабым сигналам изменения внешней и внутренней среды хозяйствующего субъекта).

Рисунок 6 – Структурное представление сущности экономических институтов (1), их назначения (2, 3) и действенности (4)

По справедливому мнению В.М. Полтеровича, каждый институт создает предпосылки для предоставления экономическим агентам определенных услуг, общественных благ [11]. Поэтому институты можно рассматривать как технологии в производственных цепочках, обеспечивающие безопасность и эффективное принятие управленческих решений в процессе осуществления предпринимательской деятельности.

На мировом рынке есть предложение институтов (и даже рынки институтов, их трансплантация). Последняя во многом подобна заимствованию технологий, обеспечивающих эффективное сцепление бизнес-процессов. Однако институциональные инновации не патентуются, и право собственности на них отсутствует [10]. Более того, в отличие от рынка товаров и услуг, развитые страны готовы оплачивать расходы на трансплантацию, конкурируя при этом между собой. Это, по-видимому, облегчает им расширение сферы своего влияния на новых рынках (облегчает контакты, снижает кросскультурные различия в условиях все расширяющейся глобализации предпринимательской деятельности).

Такого рода трансплантация у нас в России осуществляется через действия транснациональных корпораций, их активность (через создание, например, дочерних предприятий). Их интерес здесь прежде всего связывается с борьбой за ресурсы или рынки сбыта товаров и услуг, что также имеет отношение к теории экономических сцеплений.

2. Теория экономических сцеплений органически связана со сциентизмом, рассматривающим в качестве образца естественные науки и формы общественного сознания. Эта связь является сложной и многообразной [15]. Речь идет о развитии человеческой культуры, ее прогресса «в реальном контексте конкретных социальных систем, обусловливающих существенно разную, нередко противоположную роль научного знания в жизни общества». Эти системы нередко называют саморазвивающимися. С позиций «институционального сциентизма» их эволюцию можно представить следующим образом (рисунок 7).

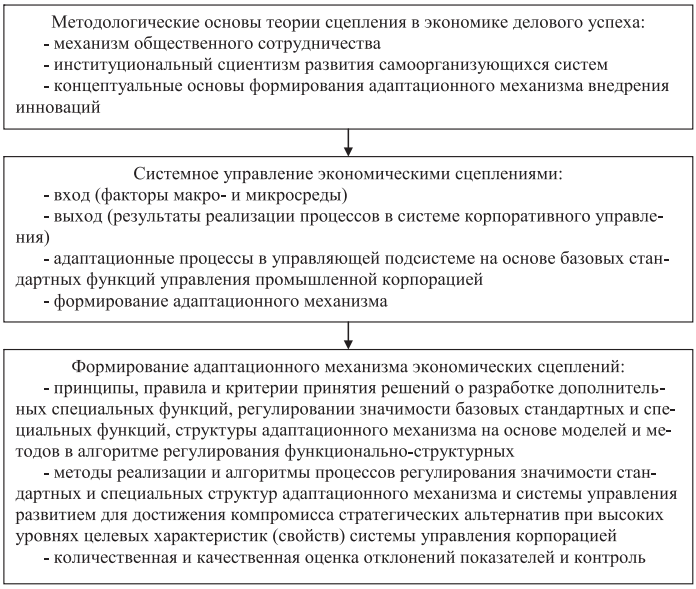

Рисунок 7. Адаптационные механизмы формирования и развития экономических сцеплений

Для определения сущности самоорганизации наибольшее значение имеют два момента: упорядоченность системы и самопроизвольность процесса упорядочения (отсутствие влияния внешнего управляющего воздействия).

В процессе упорядоченности, определяемой наличием и силой связи между элементами, автоматически появляется синергетический эффект (откуда ещё взяться новым свойствам системы, как не из связей между элементами). Этих свойств уже достаточно для самоорганизации.

Исследования процесса самоорганизации показали, что интенсивность роста числа элементов в системе приводит её в неустойчивое состояние и создаёт предпосылки для отбора наиболее ценных для развития системы элементов. Но переход на новый качественный уровень структурной организации произойдёт лишь тогда, когда интенсивность использования, которая играет роль организатора в системе, будет достаточно велика для того, чтобы уменьшить энтропию (организованность системы) и перевести её в новое устойчивое состояние. По сути, это и означает самопроизвольность процесса упорядоченности.

Накопление новых элементов (а, следовательно, и свойств системы) носит название «бифуркации». В повседневной жизни последнюю можно сравнить с состоянием кризиса, когда малейшего толчка хватает, чтобы круто изменить ход дальнейших событий.

Бифуркация – это перерождение системы, которое может привести к появлению новых позитивных, с точки зрения развития, качеств. Речь идёт о самоорганизации, процессе настройки, адаптации системы к условиям её существования. Он происходит во время всего жизненного цикла системы, но особую значимость имеет на этапе её первоначального строительства.

Появление жизнедеятельной системы сопровождается достижением минимума её обобщённых характеристик: энергетических и информационных. Первая сигнализирует об устойчивости нового образования, а вторая – об упорядоченности связей в системе, экономическом сцеплении, достаточном для появления синергетического эффекта.

Принципиально важным в теории экономических сцеплений является вопрос о том, имеется ли субъект (инициатор, агент) самоорганизации? Позитивный ответ на этот вопрос заложен в самом слове «самоорганизация». Её субъектом следует считать «репликатор». В биологических системах – это «ген», а в обществе – культурные образцы, с которыми люди сообразуют элементы своего мышления и поведения.

Как уже отмечалось, по мере роста сложности экономической системы на её эволюционной траектории возникают разветвления (бифуркации). В точках бифуркации и проявляется природа репликатора. Вдали от этих разветвлений господствует установившийся «порядок», свидетельствуя об устойчивости системы. Но в точке бифуркации интервенция «не признанных системой» репликаторов становится источником новизны для системы. Репликатор из их числа, доминирующий в процессе бифуркации, определяет

своим действием, по какой из ветвей развилки двинется система (рисунок 8). Так возникает новый порядок экономических сцеплений, зарождённый активностью репликатора, ставшего движущей силой развития самоорганизующейся системы.

В некоторых публикациях речь идёт об эволюционно-институциональном направлении развития сцеплений в экономике. Этим подчёркивается наличие в рассматриваемой системе устойчивых структур, называемых «институтами». Иначе данное явление называется «эффектом блокировки». Со временем, принимая устойчивость и самоподдерживающийся характер, эти институты перестают соответствовать времени и обуславливают отставание экономики.

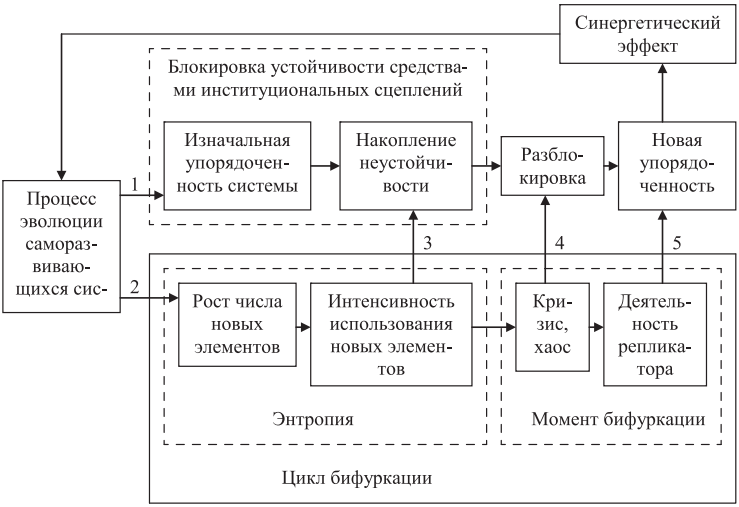

Рисунок 8. Сциентический подход к эволюции самоорганизующихся систем:
1 – упорядоченность системы; 2 – самопроизвольность процесса упорядочения;
3, 4, 5 – направленность экономических сцеплений

Устойчивость систем, возникающая вследствие эффекта блокировки, время от времени нарушается, когда внутренние и внешние факторы подрывают совместимость институтов сцеплений. Институты, с точки зрения рассматриваемой нами теории, необходимы для индивидов в качестве ориентиров в очень сложном и меняющемся мире, полное знание о котором им недоступно.

Экономика, таким образом, состоит из двух частей: институтов (то есть «правил игры», определяющих поведение субъектов экономических отноше-

ний с позиций экономических сцеплений) и агентов, действующих в экономическом пространстве. При этом наиболее существенно отличаются друг от друга агенты макро- и микроэкономического типов.

3. Теория экономических сцеплений нами связывается, наконец, с концептуальными основами механизма внедрения инноваций. Особую роль при этом играют так называемые организационные инновации в системе управления предпринимательством. Как известно, хозяйственное устройство любого государства имеет свои национальные особенности, но для стран с рыночной экономикой в любом случае характерно наличие конкуренции, и специфика проявляется лишь в степени ее развития. Мировой опыт показывает: чем выше конкурентоспособность национальных товаров, тем эффективнее национальная экономика [10].

Специально подчеркнем: речь может идти о конкурентных преимуществах как товаров, так и хозяйствующих субъектов. При этом возможны следующие стратегии конкурентной борьбы: 1) основных конкурентных сил; 2) теневых стратегий конкурентной борьбы (минимизация издержек, дифференциация и концентрация производства); 3) цепочек создания ценностей [13]. Выбор стратегии связан с даром предвидения лидера хозяйствующего субъекта, его способностью использовать уникальные ключевые компетенции и развивать их, а также сосредотачивать внимание на базовых функциональных свойствах реализуемых на рынке товаров. Говоря иначе, речь прежде всего идет о стратегической архитектуре, под которой понимается «план развертывания новых функциональностей, обретения новых компетенций или перемещения имеющихся и новая конфигурация системы взаимодействия с потребителями» [20].

В середине 1990-х годов формируется альтернативный подход к пониманию конкуренции и обоснованию стратегии поведения хозяйствующих субъектов на рынке. В частности, Дж. Мур предлагает в качестве ключевого фактора успешности функционирования и развития фирм рассматривать не борьбу, а сотрудничество, благодаря которому они добиваются прекрасных финансовых результатов, осуществляют инновации, создают конкурентоспособные продукты [22].

«Для осуществления любой... инновации необходимы партнеры-потребители и партнеры-поставщики. И чем радикальнее (и зачастую ценнее) инновация, тем больше, глубже и шире должны быть задействованы другие игроки, особенно потребители. Награда за умение управлять – это весьма широкое сообщество или сеть организаций, в которых все игроки имеют общее дело – осуществлять инновацию. Большим препятствием распространению реализованной инновации является не недостаток хороших идей, технологий или капитала, а неспособность управлять сотрудничеством

в широких масштабах, неумение дирижировать разнообразными группами игроков, которые должны стать неотъемлемыми элементами далеко идущего процесса» [17]. Говоря иначе, речь идет о новом понятии в экономике, а именно – со-конкуренции (и появлении в дальнейшем сетевых компетенций).

Ж.Ж. Ламбен предлагает свои понятия и определения конкурентного преимущества и конкурентоспособности [6]. Конкурентное преимущество – это те характеристики, свойства товара или марки, которые создают для фирмы определенные превосходство над прямыми конкурентами. Эти атрибуты или характеристики могут быть самыми различными и относится как к самому товару (базовой услуге), так и к дополнительным услугам, сопровождающим базовую, к формам производства, сбыта или продаж, специфичным для компании или товара. Указанное превосходство является, таким образом, относительным, определяемым сравнением с конкурентом, занимающим наилучшую позицию на рынке товара или в сегменте рынка.

Конкурентное преимущество может быть внешним и внутренним. Внешнее конкурентное преимущество основано на отличительных качествах товара, которые образуют ценность для покупателя вследствие либо сокращения издержек, либо повышения эффективности. Следовательно, оно увеличивает рыночную силу фирмы в том смысле, что она может заставить рынок принять цену продаж выше, чем у самого опасного конкурента, не обеспечивающего соответствующего отличительного качества. Стратегия, вытекающая из внешнего конкурентного преимущества, – это стратегия дифференциации, которая опирается на маркетинговое ноу-хау компании, ее превосходство в выявлении и удовлетворении ожиданий покупателей, недовольных существующими товарами.

Внутреннее конкурентное преимущество базируется на превосходстве компании в отношении издержек производства, менеджмента компании или товара, которое создает ценность для изготовителя, позволяющую добиться себестоимости меньшей, чем у конкурента. Внутреннее конкурентное преимущество – это следствие более высокой производительности труда, которая обеспечивает компании большую рентабельность и большую устойчивость к снижению цены продаж, навязываемому рынком или конкуренцией. Стратегия, основанная на внутреннем конкурентном преимуществе, – это главным образом, на организационном и производственном ноу-хау компании.

В зависимости от конкретной ситуации, наличия конкурентных преимуществ и ресурсов компания может выбрать одну из указанных стратегий. П. Дженстер и Д. Хасси обоснованные конкурентные стратегии компании сводят в стратегический план, указывая в качестве «критических факторов стратегического успеха» его реализацию, анализ сильных и слабых сторон компании, творческое мышление и процесс принятия стратегического реше-

ния [3]. Основными вопросами, решаемыми в процессе разработки стратегического плана, по их мнению, являются: оценка финансового положения; проведение аудита маркетинга, технологий и инновации; оценка производства, информационных систем, бизнес-процессов; управление кадрами, эффективностью, культурой и структурой; анализ отрасли, ключевых компетенций, критических факторов и базисных возможностей; выявление сильных и слабых сторон промышленной корпорации.

Подчеркивая отмеченное, Л.Ф. Матвеева и А.А. Симонова речь ведут о проблемах организационно-экономического механизма внедрения инноваций [8]. «Во всех высокоразвитых странах, – утверждают авторы, – уже много лет одним из важнейших направлений развития научно-технического прогресса за счет широкого внедрения инноваций является реализация программ трансфера инноваций. В России, несмотря на имеющиеся программы конверсии военного производства, эта работа проводилась формально» [8].

В качестве условий успешности инновационных разработок эксперты называют зрелость рынка потребителей инноваций, ценность решения, интеграцию и информацию». Мы же добавим к этому списку организационное культуростроение и органически связанный с ним культуростроительный менеджмент, обеспечивающий собственный механизм экономических сцеплений в логистической цепи вновь создаваемой стоимости.

Говоря иначе, успех инновационного развития промышленной корпорации требует системного подхода в создании адаптационного механизма внедрения инноваций в сфере экономических сцеплений.

Таково наше представление об экономической теории сцеплений. Как было показано выше, основой ее «построения» является институциональный сциентизм, проявляющийся в форме аксиоматических построений и логистической формализации экономических сцеплений в рамках самоорганизующихся систем с учетом построения соответствующего механизма внедрения данных инноваций.

1.5 Деловой успех и богатство: взаимосвязь и взаимообусловленность

Развитие экономической науки, исследующей богатство, прошло ряд этапов: 1) меркантилизм; 2) теоретическое учение физиократов; 3) классическая школа, в соответствии с которой богатство возникает в материальном производстве. Его универсальной формулой выступает стоимость товаров (рост богатства происходит тогда, когда первоначально затраченная сумма прирастает на дополнительную величину – прибыль, прибавочную стоимость). Именно это принципиально важное открытие, определяемое «формулу делового успеха», позволило экономике стать подлинной наукой.

Эта формула определяется (в более глубоком плане) в стоимостном и стратегическом образе мышления, называемом нередко экономическим. Он – этот образ – формировался исторически, сообразуясь с развитием человеческого общества и поведением хозяйствующих субъектов (способностью к труду и обмену его результатами).

Экономический образ мышления выхватывает из широкого круга возможностей лишь немногие, отбрасывая все остальное. Прежде всего, экономика делового успеха фокусирует внимание на том, как субъекты экономических отношений делают выбор, принимая управленческие решения. Тесно связан с проблемой выбора и тот акцент, который экономика делового успеха делает на индивидууме. Именно он осуществляет всегда выбор. Поэтому экономисты пытаются расчленить решения, принимаемые в таких коллективах, как корпорация, на решения отдельных людей, входящих в этот коллектив.

Система категорий экономического образа мышления включает в себя «ожидание» и «внимание». Агентский центр корпорации, рискуя, ожидает дохода (прибыли); уделять внимание при этом – значит отказаться от каких-либо ценных возможностей иного рода. Именно поэтому субъекты ведут себя «невнимательно», когда сами ничего не выигрывают и не теряют при этом.

Целью дисциплины «экономика делового успеха» как раз и является формирование у слушателей экономического образа мышления (стоимостного и стратегического). Как справедливо отмечал в свое время П. Хейне, смотреть на вещи с точки зрения экономиста, значит систематизировать хорошо известные всем явления с помощью таких понятий, как спрос, альтернативная стоимость, предельный эффект и сравнительная выгода [3].

Экономист знает реальный мир не лучше других, но он знает, как разные вещи связаны между собой. Речь идет о сотрудничестве людей в современном мире посредством денег, основываясь на ожидаемой чистой пользе (когда пропорция между ожидаемой выгодой и ожидаемыми затратами на какое-либо действие увеличивается – люди совершают его чаще, если уменьшается – реже).

Тот факт, что почти каждый предпочитает большее количество денег меньшему (при прочих равных условиях), неимоверно облегчает весь процесс. В этом плане деньги подобны смазочному материалу, крайне важному для механизма общественного сотрудничества. Умеренные изменения денежных затрат и денежных выгод в каких-то отдельных случаях могут побудить большое число людей изменить сове поведение таким образом, что оно окажется лучше согласованным с действиями других людей, осуществляемыми в то же самое время. В этом и заключается главный механизм сотрудничества между членами общества, позволяющий им обеспечивать удовлетворение своих потребностей, используя доступные для этого средства [3].

А. Смит определяет богатство как совокупность человеческих возможностей, как обладание возможностью осуществлять деятельность либо в сфере производства, либо потребления [2]. Подобный подход смыкает его столь же фундаментальной категорией естественных наук – энергия, под которой понимается возможность совершения работы. Это совпадение определений не случайно – они задают наиболее общую форму, присущую явлениям экономики и природы.

Именно подобная фундаментальность понятия богатства привлекает к нему внимание экономистов. Они рассматривают данную категорию с позиций справедливости, свободы, силы воли субъектов экономических отношений, их страстью к обладанию богатством. Все это в совокупности и характеризует «экономику делового успеха» как науку и учебную дисциплину (их совокупность в рамках подготовки корпоративных менеджеров).

Экономическое пространство богатства. Страсть к обладанию богатством определяет структуру взаимоотношений между людьми (структуру богатства). Эта страсть является экономической формой стремления к активной жизни через предметную деятельность. Она, в связи с этим, является особой формой экономического пространства (пространство производительной деятельности индивидов, их коллективов).

Обладание богатством необходимо для достижения, с одной стороны, определенного образа существования, в другой – определенного образа деятельности. Все это и определяет экономическое пространство богатства. Именно здесь проявляется сила воли человека, которая становится в данном пространстве экономическим потенциалом индивида, определяя образ его жизни. То же самое касается и внутренней свободы человека, которая проявляется в экономическом пространстве богатства.

Деньги в пространстве богатства являются носителями прав собственности, их движения от одного субъекта экономических отношений к другому. Права собственности при этом представляют собой экономические возможности, реализуемые в процессе производства или потребления.

В процессе обращения деньги выступают представителями богатства, которое реализуется с их помощью. Они распределяют это богатство между владельцами денег, предъявившими с их помощью на него свои права. Их собственная ценность определяется обращением их в реальное богатство (определяется богатством, реализованным с их помощью).

Выступая как возможность обладания реальным богатством, деньги всегда есть форма будущего (и в этом смысле – мыслительная форма). Но их ценность может быть определена лишь действительно существующим богатством.

Экономисты богатство связывают с доходом: его распределение зависит от предшествующего распределения богатства. Кроме названной, у богат-

ства, однако, есть еще одна составная часть, которую называют человеческим капиталом.

Благодаря ему формируется стоимость бизнеса или промышленной корпорации в широком плане. Корпоративный менеджмент при этом, определяемый человеческим капиталом входящих в его состав личностей (индивидуумов), является фактором формирования делового успеха (и богатства, в частности).

В более детальном плане об этом можно прочитать в работе Н. Хилла «Думай и богатей» [4]. Шаги к богатству он расчленяет на действия, мысли и чувства, уделяя особое внимание подсознанию, воображению, самовнушению, желанию, вере, интеллекту (всему тому, что и определяет человеческий капитал).

Д. Сакс рассматривает богатство сквозь призму менталитета [1]. «Характер экономической системы будет определяться не только теми законами и правилами, которые изберет для себя Россия, но и особенностями русской истории, культуры, ресурсов и политики. Страна, несомненно, создаст свою собственную, российскую модель экономики, даже если примет законодательство, идентичное законодательству какой-либо другой страны».

Особую роль в формировании богатства играет любая промышленная корпорация, наиболее рационально использующая свой «человеческий капитал» (и приумножающая его с целью достижения делового успеха). Ее «управленческий учет» при этом (являясь функцией корпоративной культуры) играет исключительно важную роль.

Управленческий учет – это система внутреннего корпоративного менеджмента, суть которого заключается в предоставлении информации, необходимой для принятия управленческих решений. Она имеет отношение для оценки и делового успеха, и корпоративного богатства.

Богатство промышленной корпорации – это совокупность ее ресурсов (экономических активов), необходимых для производства промышленной продукции и обеспечения жизнеобеспечения персонала. Говоря иначе, речь идет о реальных ценностях корпорации (ее потенциале). К их числу относится и доход промышленной корпорации, который органически связан с деловым успехом. Именно с этих позиций мы и вели речь о взаимосвязи и взаимообусловленности понятий «богатство» и «деловой успех».

Отметим также, что управленческий учет имеет отношение (правда, косвенное) к экономическому мышлению лидеров (руководителей) корпорации, поскольку именно благодаря их старанию он и формируется в виде конкретных носителей информации. Именно с этих позиций он используется в качестве координационного механизма, синхронизирующего сознательную работу корпоративных менеджеров всех уровней.

Формирование экономического (стоимостного и стратегического) образа мышления – важная задача, стоящая перед ППС любого вуза, готовящего в качестве своих выпускников корпоративных менеджеров. И здесь важны следующие положения образовательного процесса, в основе которого лежит наша «эволюционная теория экономики делового успеха».

1. Надо «учить большему меньшим» (Ноэль Мак-Иннис). Наши теперешние методы преподавания часто затемняют смысл, а не раскрывают его. Неудивительно поэтому лучшие выпускники многое знают, но не в состоянии осмысленно вести речь о сути экономического мышления (их подготовка отличается широтой его охвата, чем глубиной понимания).

2. Особенно страдают обзорные курсы многих дисциплин, которые становятся все более бесполезными с позиций экономики делового успеха (в них пытаются вместить часто просто бесполезную информацию). Нужна же та, которая показывает взаимосвязь и взаимообусловленность того, о чем мы писали выше. И речь идет о связи экономики с реальной жизнью.

3. Важны такие слова Эли Девонса о том, что учить надо «концепциям взаимосвязей», которые выпускник смог бы вывести самостоятельно, если бы только захотел подумать над этим. С позиций подготовки важно, чтобы суметь заставить будущего корпоративного менеджера оценить эти концепции с позиций стоимостного и стратегического мышления и воплотить все это при работе с информацией управленческого учета о деловом успехе и корпоративном богатстве (его приумножении).

1.6 Гносеологические корни и теоретические основы корпоративного менеджмента, ориентированного на деловой успех

Менеджмент в буквальном смысле означает «управление», в современном представлении – система знаний о законах рациональной организации труда. Ф.У. Тейлор, которого справедливо называют основателем теории современного менеджмента и системы научного управления производством товаров и услуг, писал (в качестве резюме об этом) следующее: «Наука вместо традиционных навыков; гармония вместо противоречий; сотрудничество вместо индивидуальной работы; максимальная производительность вместо ограничения производительности; развитие каждого отдельного рабочего до максимально допустимой его производительности и максимального благосостояния» [14].

Важный вклад в развитие научного менеджмента внес Г. Форд, который с «необычной технической революционностью разрешил вопрос тейлоризма так, что он вместо людей поставил чистую технику. Чернорабочих- транспортников, всякого рода неурегулированный низший труд Форд заменил

машиной. Завод Форда представляет собой высший тип административного автомата» [3].

Создателем классического (административного) менеджмента является А. Файоль. Речь в его работах идет об универсальных принципах или (иначе) основных правилах, определяющих построение и функционирование системы управления, ее эффективность. Он выделил также компетентности и функции менеджмента, которые производятся на любом предприятии (организации). О гносеологических корнях корпоративного менеджмента можно судить по схеме, представленной на рисунке 9. В ней речь идет о возникновении «неоклассической» школы менеджмента, «человеческом факторе» в управлении организационной или любой другой социально-экономической системой. Конкретно речь идет о внутреннем мире работников, их потребностях, интересах, установках и переживаниях (то есть психологических факторах, влияющих на производительность труда).

Именно человеческий фактор определяет ныне конкурентоспособность и эффективность организации [13]. «Поэтому в последние годы затраты на человека стали рассматриваться не как издержки, а как активы компании, которые надо правильно использовать. В деятельности сегодняшнего менеджера преобладают социально-экономические и психологические методы управления над традиционными административными. Взаимоотношения менеджера, большей частью неформальные, со множеством людей составляют специфику его работы».

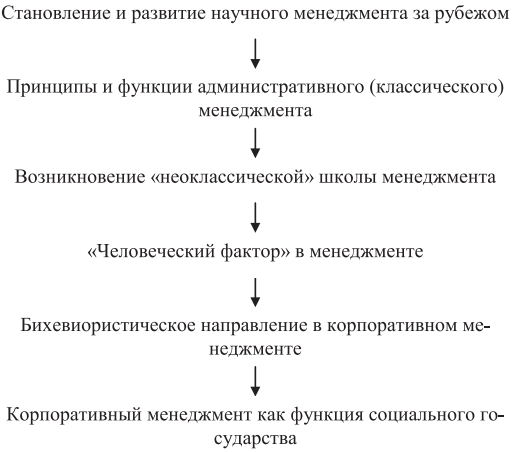

Рисунок 9. Гносеологические корни корпоративного менеджмента (схематичное представление)

Согласно современной доктрине корпоративного менеджмента в системе управления имеют значение три главных фактора: средства труда, финансы и персонал. Господствующим среди них является последний (человеческий) фактор. Именно такая система управления корпоративной деятельностью в современных условиях признается наиболее эффективной [13].

Следует отметить, что важную роль в корпоративном менеджменте играет особая управленческая функция, получившая название «управление персоналом» [2]. Это так называемое бихевиористическое (поведенческое) направление в науке управления промышленной корпорацией, включающее процессный, системный и ситуационный подходы.

Особым является и культуростроительный подход, активно развиваемый в корпоративной сфере национальной экономики [11]. Речь идет об усилении внимания к организационной культуре, а также культуростроительном менеджменте, его роли в демократизации, участии рядовых работников в прибылях и осуществлении управленческих функций.

Изучение эволюции корпоративного менеджмента позволяет сделать вывод о том, что он развивался в России изначально сверху-вниз. В последние же 15-20 лет активно шел процесс его развития снизу-вверх. При этом особую роль играет изучение истории корпоративного менеджмента, которая является не столько учительницей, сколько надзирательницей, «наказывая за незнание уроков» [6]. Гносеологические корни играют при этом немаловажную роль в формировании теоретических основ корпоративного менеджмента и практики подготовки специалистов вузе физической культуры.

Теоретические основы корпоративного менеджмента связаны с именами ряда известных отечественных и зарубежных ученых. В опубликованных работах речь идет о планировании, организации и руководстве корпоративной деятельностью, анализе эффективности работы организаций предпринимательского типа, практике их деятельности в условиях глобализации экономики.

В процессе исследования нами выделены теории корпоративного менеджмента, которые изначально были в центре внимания не только теоретиков, но практиков-лидеров (руководителей предприятий, активно конкурирующих на рынке товаров и услуг). Это прежде всего теории путей достижения целей, стилей принятия управленческих решений, моделирования лидерского и проектного менеджмента.

Последние теории фокусируют внимание на том, что лидер понимает, какую деятельность необходимо осуществлять (помощь в работе, поддержка, взаимодействие).

Некоторые авторы особое внимание уделяют властному поведению, поведению «обратной связи». Определенный интерес при этом представляют:

- модель «случайности в руководстве» (F.E. Fiedler);
- приспособленческо-противодействующая теория (R.N. Osborn, J.G. Nunt);
- теория ситуационного приближения (ее практические выводы следующие: легче изменить ситуацию, чем менять стиль управления, в благоприятных ситуациях наиболее эффективными являются властные лидеры);

- теория путей достижения целей (R.J. House, T.R. Mitchelt). В рамках данной теории акцент делается на следующих способах поведения руководителя: способствующее, поддерживающее, участвующее и поведение, ориентированное на достижение;

- многопространственная модель руководства. Ее основные блоки носят название требуемого, истинного и предпочтительного поведения. Данная модель интересует многих авторов учебников и учебных пособий по корпоративному менеджменту.

Теоретический идеал управления корпоративной деятельностью отражают принципы ее менеджмента. Это: 1) чуткая реакция на внешние и внутренние условия корпоративной деятельности; 2) планирование и выработка решения; определение целей и принятие наиболее эффективных решений; 3) оптимальное распределение сил и ресурсов; 4) стремление, чтобы все члены организации работали с наибольшей отдачей; 5) постоянный контроль и корректировка текущей работы, направленные на достижение делового успеха.

Методы управления – способы воздействия управляющей системы на управляемую (административные, экономические, социально-психологические). Иногда выделяются балансовые и графо-аналитические методы.

Функции (составные части) менеджмента: 1) планирование и выработка решений; 2) организация необходимых изменений; 3) стратегия руководства кадрами; 4) мотивация лидерства; 5) контроль за эффективностью корпоративной деятельности; 6) координация, направленная на деловой успех и рост конкуренции.

Реализация на практике этой функции предполагает, что работа руководителя должна быть эффективной, иначе промышленная корпорация не добьется успеха. Это очень сложная задача, требующая одновременно знаний и опыта. Прежде всего, руководитель должен быть разносторонне образован. Однако на уровне практического руководства его действия есть своего рода искусство. Иными словами, получая знания о свободной рыночной экономике, теории руководства, стандартных процедурах и механизмах контроля, руководитель обязан учитывать, что везде требуется свой стиль и подход [1].

Типичная управленческая структура крупной корпорации состоит из трех звеньев, а именно: высшего, среднего и нижнего. Причем руководители всех трех уровней должны обладать гибкостью, т.е. постоянно учиться чему-то новому и работать над собой, не бояться появления задач и обязанностей и сопряженной с ними ответственности, различать рискованные ситуации и новые возможности.

Руководители всех уровней исполняют свои профессиональные обязанности в таких областях, как маркетинг, финансы, техническое руководство, кадры или администрирование. Немаловажную роль при этом играют вопросы мотивации.

Руководители исполняют различные роли: роль в межличностных отношениях, роль носителя информации и роль принимающего решения. На уровне межличностных отношений руководители осуществляют функцию номинального главы, являются лидерами и налаживают связи как в самой

организации, так и за ее пределами. В качестве носителя информации руководители контролируют и распространяют информацию, иногда выступая в роли представителя промышленной корпорации. Для роли принимающего решения руководитель должен обладать предприимчивостью в той мере, в которой это необходимо для инициации преобразований, способностью принимать и исполнять решения относительно производственных проблем, распределения ресурсов и ведения переговоров в самой организации и за ее пределами. Чтобы исполнять эти роли, руководители обязаны обладать пятью важнейшими навыками: техническими, межличностными, концептуальными, диагностическими и аналитическими.

Устойчивый и долговременный успех промышленной корпорации, в значительной степени определяется её экономической эффективностью и действенностью. Последняя относится к успешному достижению организационных целей, отражая то, правильно ли осуществляют менеджеры деятельность в сфере предпринимательства. Организация действенна, когда она достигает своих целей. Когда же она терпит неудачу в достижении целей из-за плохого выбора самих целей, неудачного плана работ или неожиданных действий конкурентов, то в этом случае действенность низка.

Долговременный успех корпорации зависит от ее возможности быть эффективной и действенной. Очевидно, что промышленная корпорация, которая успешно выполняет свои цели по объему продаж, но из-за уровня рыночных цен почти не имеет дохода (действенна, но не эффективна), является не более успешной, чем промышленная корпорация, которая достигла низких затрат на единицу продукции, но не имеет оборудования, которое может быть приспособлено для удовлетворения меняющихся запросов потребителя (эффективна, но не действенна).

Известны разные виды менеджмента (финансовый, инновационный, предпринимательский, производственный, культуростроительный, антикризисный и др.). Нас же более всего интересует «корпоративный менеджмент», который осуществляется на основе принципов синергизма [4]:

- улучшать взаимоотношения между сотрудниками для повышения эффективности результатов работы;
- выявлять потребности работников и изыскивать возможности их удовлетворения;
- оказывать влияние на членов организации и привлекать их к решению задач, стоящих перед корпорацией;
- использовать особенности традиций страны, ее истории и культуры, применяя их в модернизированной системе управления.

Понятие системности в управлении мы связываем с устойчивостью корпоративных образований [7]. Речь также идет об институциональном подходе к управлению и развитию – на этой основе – культуры управления корпоративной деятельностью. Последняя же, в свою очередь, определяет значимость тех вопросов, о которых речь будет идти ниже, в рамках данной работы.

Заключая, приведем «дерево корпоративного менеджмента» (рисунок 10). Ниже названы его теоретико-методологические основы, а именно:

Рисунок 10 – Дерево корпоративного менеджмента: ОС – обратная связь, свидетельствующая о динамической повторяемости представленных процессов

- понятие корпоративного менеджмента (это теория и практика эффективного управления предпринимательской деятельностью, бизнесом);
- сущностный характер корпоративного менеджмента (наука, искусство, совокупность профессионально подготовленных специалистов);
- функциональные разновидности корпоративного менеджмента (инновационный, стратегический, проектный, финансовый, культуростроительный, кадровый, социальный, предпринимательский, когнитивный, педагогический);
- общие и специфические функции (организовывание, планирование, контроль, координация, мотивация, функция финансово-хозяйственной деятельности, осуществление связей с внешней средой, программно-методическое обеспечение, развитие производственно-коммерческой деятельности);
- система корпоративного менеджмента (реализация его функций);
- принципы (демократический централизм, плановость, иерархичность, сочетание отраслевого и территориального управления, экономичность и эффективность, ответственность, сочетание методов и меры стимулирования);
- методы (организационные, экономические, социально-психологические);
- субъекты и роли корпоративных менеджеров (руководитель, лидер, распределитель ресурсов, предприниматель). Подчеркнем когнитивную основу,

значимость их интеллектуальной деятельности, а также важность учета особенностей корпоративного менеджмента в практике внутривузовского организационного культуростроения и подготовки корпоративных менеджеров в высшем учебном заведении.

1.7 Экономика делового успеха: идея справедливости во внутрикорпоративных отношениях

Идея справедливости всегда была одной из основополагающих в жизнедеятельности людей. К ней обращались писатели, произведения которых призывали к справедливости, взаимопомощи, любви к ближнему. Интерес к ней проявляли и ученые-экономисты, ведя речь о социальной справедливости как важнейшей потребности человека, определяемой «равенством возможностей». Особое внимание в современных условиях имеет такая направленность, как развитие и использование природных способностей людей, участие в управлении (деятельности региональных и государственных органов власти), распределении общественного богатства и продуктов труда.

Справедливость – это то понятие, которое наиболее концентрированно выражает надежды и чаяния многих поколений людей. Это идеал, высшая ценность, важнейшее человеческое побуждение.

Таблица 4

Справедливость как революционная идея и общественный идеал

Автор	Позиция автора
1. Исторические модификации справедливости (теологическое мировоззрение)	
Анаксимандр	Его воззрения связаны с идеей как космической, так и человеческой справедливости (с позиций греческой религии и философии). Как и люди, боги подчинены справедливости
Гераклий	«Бог» является воплощением космической справедливости. При этом человек и справедливость космоса – «едино суть». Он указывает также на незыблемость справедливости как праведного закона человеческого бытия, созвучного прекрасному порядку в природном мире, а также важности этого понятия для ведического миропонимания
Конфуций	В этическом формализме китайского ученого быть справедливым означает следование принципу «экэнь» - человеколюбия. А это, в свою очередь предполагает неуклонное соблюдение норм установленного церемониала. Понятие «и» (собственно справедливость) носит в данном случае подчиненный характер, предполагая «долг»
Мо Ди	Его понимание справедливости было иным – не основой аналогии (как у Конфуция), а предпосылкой критики современных ему общественных порядков в Китае (пятый век до нашей эры). Идея самоотверженного служения справедливости выступала стержнем и теоретической сердцевиной его концепции, школы «моистов» Справедливость – это то, что полезно людям

Автор	Позиция автора
Сократ	Особое значение он придает нравственной добродетели как непременному достоянию личности. Страшнее смерти философ считал измену своему долгу и своим идеалам, в частности, своему представлению о справедливости. А оно запрещало ему отвечать на несправедливость несправедливостью
Платон	Справедливость есть не столько личная, сколько государственная добродетель. Это преданность своему делу у всех сословий, причем каждое из них будет выполнять то, что ему свойственно. Справедливость (наравне с мудростью, мужеством и благоразумием) – добродетель идеального государства.
Аристотель	В своей «Этике» и «Политике» он рассматривает проблему справедливости в разных ракурсах, в многообразии проявлений. Центральным понятием выступает «соразмерность» как принцип организации разумного равновесия (то, что соразмерно, то и справедливо)
Эпикур	В его учении справедливость рассматривалась в аспекте безопасности и спокойствия человека. Величайший ее плод – безмятежность. Справедливость есть некоторый договор о том, чтобы не вредить и не терпеть вреда. В перспективе это отразилось в теориях общественного договора как источнике справедливости
2. Теоретический облик справедливости (юридическое мировоззрение)	
Ф. Бэкон	Справедливость есть то, что объединяет людей и создает основания для права. Суть ее состоит в том, чтобы не делать другому того, чего не желаешь себе. Только благодаря наличию справедливости человек человеку – бог, а не волк
Т. Гоббс	Справедливость строится как правовое воздаятельное требование. Справедливость – соблюдение соглашений – есть правило разума, запрещающее нам делать что-либо, что пагубно для нашей жизни, из чего следует, что справедливость есть естественный закон
И. Кант	Понимание справедливости, которое, прежде всего, обращено к властвующим, власть удерживающим. Это мера их морального достоинства, обязательное условие нравственного признания ее со стороны подданных, уважения и доверия к ней
Г. Гегель	Его концепция справедливости тесно связана с проблемой свободы. Там, где обретающая себя свободная воля выходит от внутреннего мира индивида (морали) к нравственности, фиксирующей органические формы общности людей (семья, гражданское общество, государство), там развертывается поле справедливости
3. Справедливость равных возможностей и гармонизации интересов (экономическое мировоззрение)	
К. Маркс	Все правовые формы, в которых осуществляются экономические акты, есть только лишь формы, их содержание определяется всецело экономическими факторами. Опираясь на это важное методологическое положение, можно понять суть конкретно-исторических проявлений справедливости, неодинаковость ее истолко-вания при различных способах производства у различных классов и социальных групп

Автор	Позиция автора
Ф. Энгельс	Социальная справедливость или несправедливость определяются лишь одной наукой, а именно наукой, которая имеет дело с материальными фактами производства и обмена – наукой политической экономии. Материальные корни справедливости – в экономическом строе, в системе обмена деятельностью.
Г. Селзам	Понятие справедливости в отношениях между капиталом и трудом в сущности равноценно справедливости во взаимоотношениях между участниками боя быков: здесь тоже существуют правила, но быка всегда закалывают, даже если тот или другой тореадор бывает сбит с ног.
Ф. Ницше	Толковать о справедливости или несправедливости самой по себе нет смысла; преступление, насилие, захват, разрушение сами по себе не представляют ничего «несправедливого. Социальная справедливость – это упадок силы, ресурс слабых, ухищрение для защиты от тех, кому по самой природе принадлежит господство.
О. Крейчи	Американский консерватизм является социально-политической доктриной, которая в основном спекулирует на понятии социальной справедливости, соотнося ее с проблематикой человека, общества и государства. Эта проблематика истолковывается в консервативном духе с привлечением идей буржуазного индивидуализма и призывов возродить традиционные морально-религиозные ценности
И. Кристол	Стабильность есть предпосылка справедливости, а не наоборот. Требовать «справедливости» в качестве предварительного условия политической или социальной стабильности – значит выдвигать требование, которое мир всегда отказывался принимать.
К. Линч	Идея справедливости выражается в нормативных минимумах удовлетворения потребностей. Справедливость определяется мерой, в которой затраты и выгоды распределяются между людьми. Представление о справедливости такого распределения существенно различно для разных культур и в некоторых «справедливо» означает лишь «в соответствии с традицией»
В. Давидович	По мере разложения первобытного способа производства, превращения продукта в товар справедливость обретает иные черты, отстраивается по матрице товарного обращения. Рушится первобытный коллективизм, отношения между товаропроизводителями становятся отношениями собственников
Дж. Ролс	Справедливость – это средство смягчения, регулирования, преодоления наличной несправедливости. Наличие неравенства само по себе не является несправедливостью, задано естественно, изначально. Оно им становится лишь тогда, когда нарушается идея «справедливости как честности», принципы равного права на свободу и равномерного распределения ценностей в обществе

«Вместе с представлениями о мире и труде, свободе и равенстве, братстве и счастье справедливость входит в тот строй идеалов, отобранных историей, которые наиболее полно выражают потребности людей» [3].

О проблеме справедливости речь ведется с античных времен (таблица 4). Она трактуется по-разному теми, кто берет ее на вооружение, поскольку, на

этом сказываются конкретно-исторические обстоятельства, интересы классов, зависящие от их реального отношения к ценностям жизни.

Один из буржуазных публицистов Америки писал более ста лет назад следующее: «Каждая сторона получает ровно столько, сколько может захватить. Поэтому если бы я был рабочим, то вступил бы в профессиональный союз и отчаянно боролся бы за высокий твердый оклад жалованья в восьмичасовой день, а если был бы работодателем, то боролся бы за прямую поштучную оплату. На мой взгляд, справедливость есть просто вздорная химера. Каждая сторона получит как раз столько, сколько она может взять силой. Таков закон жизненной борьбы» [18]. И этот закон иногда называют «экономическим человекоедением».

Впрочем, такое – человекоедение – известно с древних времен. Лу Синь, в частности, пишет: «Я раскрыл книгу по истории… каждая страница была испещрена словами «гуманность», «справедливость», «мораль» и «добродетель»… И вдруг между строками рассмотрел, что вся книга написана одним словом – «людоедство» [8].

Такова актуальность рассматриваемой проблемы справедливости. Последняя иногда ищется лишь в загробном мире. Подчеркивая отмеченное, Б.Рассел пишет: «приверженцы христианства утверждают, что существование бога необходимо для того, чтобы утвердить в мире справедливость. В известной нам части Вселенной царит великая несправедливость; часто праведные люди страдают, а порочные преуспевают, и не знаешь по поводу чего больше сокрушаться; но если вы хотите, чтобы справедливость восторжествовала во всей Вселенной, то вы должны допустить существование загробной жизни, где равновесие жизни, прожитой здесь, на земле, окажется восстановленным. Таким образом, приверженцы христианства заявляют, что должен существовать бог и должны существовать рай и ад, чтобы в конечном счете справедливость могла восторжествовать» [12]. Такова актуальность рассматриваемой проблемы справедливости. Последняя иногда ищется лишь в загробном мире. Подчеркивая отмеченное, Б. Рассел пишет: «приверженцы христианства утверждают, что существование бога необходимо для того, чтобы утвердить в мире справедливость. В известной нам части Вселенной царит великая несправедливость; часто праведные люди страдают, а порочные преуспевают, и не знаешь по поводу чего больше сокрушаться; но если вы хотите, чтобы справедливость восторжествовала во всей Вселенной, то вы должны допустить существование загробной жизни, где равновесие жизни, прожитой здесь, на земле, окажется восстановленным. Таким образом, приверженцы христианства заявляют, что должен существовать бог и должны существовать рай и ад, чтобы в конечном счете справедливость могла восторжествовать» [12].

Б. Расселом написана всемирно известная работа «Теория справедливости» [13]. По его мнению, можно умозрительно сконструировать принципы справедливости, объявляя их нормами поведения. О теории справедливости пишут и другие зарубежные философы: Ф. Кессиди, Р. Рахандричнян, Лу Синь, П. Лафарг, Г. Селзем, О. Крейчи, И. Кристол, К. Лини, Дж. Ролс, Х. Перельман, Н. Бирибаум, а также отечественные авторы: В.Е. Давидович, М.Л. Татаренко, Э.Д. Фролов, В.А. Малинин, Б.Ф. Поршнев.

Обобщая результаты их исследования, можно выделить три этапа в развитии теории справедливости, каждому из которых свойственно свое определение данного понятия.

1. Теологическое мировоззрение, в соответствии с которым справедливость – это:

- уважение природы чего-нибудь или кого-нибудь;
- это то, что полезно людям;
- интегральное мерило человеческих поступков;
- соразмерность, одинаковое отношение к равны;
- общее начало воздаяния;
- удивительная добродетель, общее благо, приобретенное свойство души;
- способность людей к действиям, согласованным с законом и правом государства;
- общественный договор о том, чтобы не вредить и не терпеть вреда.

2. Юридическое мировоззрение, в соответствии с которым справедливость – это:

- соблюдение соглашений;
- выражение долга;
- запредельный принцип, предписываемый сверх чувственному субъекту;
- необходимое условие счастья и свободы человека;
- то, что объединяет людей;
- правовое воздаятельное требование.

3. Экономическое мировоззрение, в соответствии с которым справедливость – это:

- экономические отношения, определяемые существующим строем и системой обмена результатами деятельности;
- упадок силы, ресурс слабых;
- выражение общественного содержания;
- социальное неравенство;
- нормативный минилизм удовлетворения потребностей;
- особое врожденное чувство, определенная способность индивида к оценке людей и социальных отношений;

- мощное средство гармонизации интересов разных групп.

По мнению известных во всем мире авторов, справедливость имеет отношение прежде всего к власти, которая имеет рычаги управления и влияния. К их числу можно отнести Б. Спинозу, который утверждал, что справедливость или несправедливость могут быть «представлены только в государстве» [15]. Именно поэтому учение о справедливости вписывается в доктрину правовой философии. По нашему мнению, вписывается оно в доктрину экономического мировоззрения, а также существовавшей с древних времен доктрины теологического мировоззрения (рисунок 11).

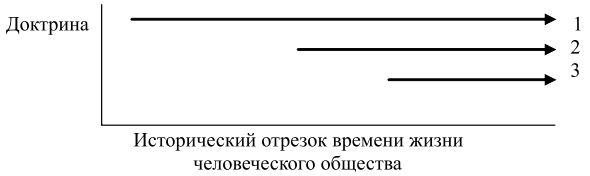

Рисунок 11. Три основных доктрины воззрения на природу и смысл справедливости: 1, 2, 3 – доктрины, соответственно, теологического, юридического и экономического мировоззрения

Особенно наглядно отмеченное прослеживается на примере нашей страны. «В русской общественной мысли, – пишет В.А. Малинин, – представления о равенстве всех людей перед богом и о неизбежном торжестве социальной справедливости были известны с незапамятных времен. Они характерны для различных еретических движений и учений задолго до крестьянских революций XVII-XVIII вв.» [9]. Эти же революции связаны с требованиями воли и правды, искоренением чиноначалия и власти, учинением того, «чтоб всяк всякому был равен» [6]. Идеалом многих людей было обладание правом на свободу и правом требовать справедливости.

Не безразличен россиянам был и принцип равного воздаяния, известный с первобытного строя жизни людей. Его наиболее характерным выражением являлся «Талион»: оно за оно, жизнь за жизнь. Именно он – этот талион – явился основанием идеи справедливости [2].

Исторически исходные представления о справедливости носили альтруистическую (уравнительную) направленность. По мнению Б.Ф. Поршнева, норма экономического поведения в начале человеческой культуры «состояла как раз во всемирном «расточении» плодов труда: коллективизм первобытной экономики состоял не в расстановке охотников при облаве, не в правилах раздела охотничьей добычи и т.п., а в максимальном угощении и одарении каждым другого… Дарение, угощение, отдавание – основная форма движения продуктов в архаических обществах… «Отдать» было нормой отношений» [11].

Однако далее, по мнению К. Маркса, содержание справедливости стало связываться со способом производства экономических благ. Говоря иначе, данное содержание имеет исторический характер, и, в частности, хозяйственные порядки, замещающие на угнетении человека человеком, наложили печать на понятие справедливости. Тот же автор речь ведет о двух слоях системы ценностей, насаждаемых идеологами эксплуататорских планов:

1) демонстративный, рассчитанный на «улавливание душ»;

2) действенный (скрытый), порождаемый частнособственнической экономикой.

Нами выше речь велась о справедливости с позиций теологии, права и экономики. Однако в настоящее время все большую значимость представляет понятие «социальной справедливости» (представление последней с позиций социологии, усиления воздействия социальных факторов на развитие национальной экономики и повышение ее эффективности).

Интерес – в плане отмеченного – представляет работа В.Е. Давидовича «Социальная справедливость: идеал и принцип деятельности» [3]. «Справедливость в системе общественных отношений, - справедливо указывает автор, - выступает как мощное средство гармонизации интересов разных групп. Обеспечить баланс интересов, их приемлемую для всех соотнесенность, соразмерить несовпадающие побуждения, подвести ясную и понятную основу под приоритеты – в этом ее важнейшая задача». Идея социальной справедливости, подчеркивает далее автор, является исторически новой формой духа и несет в себе традицию и унаследованное содержание. И прежде всего последнее касается первого ее этапа развития, названного ранее теологическим мировоззрением (рисунок 12).

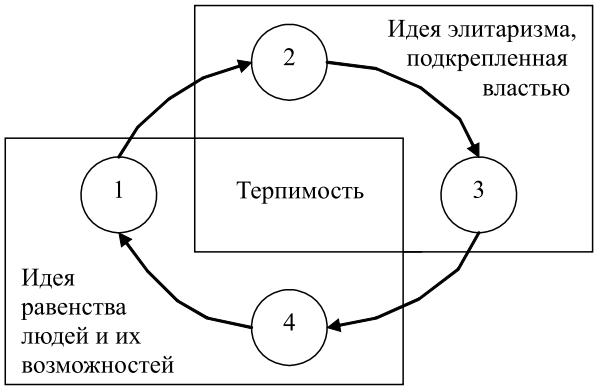

Рисунок 12. Четыре этапа в развитии понятия справедливости, ее цикличности: 1, 2, 3, 4 – теология, право, экономика, социология.

Мы полагаем, что формула справедливости следующая: справедливость = равенство + терпимость. Попытаемся ее прокомментировать.

Справедливость и равенство – не одно и то же; они пересекаются, но не совпадают по всем «линиям». Однако это несовпадение может быть меньшим или большим. Крайний случай – элитаризм, подкрепленный властью. Н. Бирнбаум в свое время писал: они (неоконсерваторы) очень боятся разрушения элиты и считают, что эгалитаризм представляет собой угрозу западной культуре.

Идея элитаризма особенно характерна для рассмотренных нами ранее юридического и экономического мировоззрения. Речь идет о: необходимости выделения лиц и групп, обладающих абсолютным превосходством над всеми другими; касте лидеров (слое, поставляющих вождей); справедливости неравенства, вытекающей из наследственности и социальной среды.

По Дж. Ролсу, утверждение справедливости требует компенсации для фактически неравных. Поэтому общество должно в первую очередь проявлять заботу о тех, кто обделен. Кому посчастливилось родиться и вырасти, обладая свойствами, возвышающими его над другими, обязаны позаботиться о том, чтобы это не уязвляло «аутсайдеров», обойденных успехами, лишенных счастья. В продолжении этой мыли Д. Белл попытался очертить границы справедливости в буржуазной социальной системе, которые, по его мнению, характеризуют соблюдение действительного неравенства. Они таковы: уважение к личности любого индивида независимо от пола, цвета кожи, происхождения и, следовательно, равные гражданские права для всех; справедливая оплата труда по единому принципу; обеспечение всех граждан медицинской помощью, бытовым и социальным обслуживанием, жильем и т.д. выход за эти пределы может порождать так называемую популистскую идеологию, направленную не столько на утверждение справедливости как таковой, сколько выступающую против элитаризма.

М. Алле был провозглашен «Закон постоянства неравенства», якобы обеспечивающий расцвет культуры, справедливости, политики. И эту справедливость гарантирует элита, воплощающая в себе все лучшее из лучшего, лица и группы с наивысшим индексом в сфере их деятельности [3].

Далее в этой работе утверждается следующее: «подлинное равенство, измеряемое по масштабу справедливости, не принимает увековечивания социальной дистанции между людьми и вместе с тем не может отмахнуться от необходимости и признания их заслуг.

Справедливость, соотнося людей и их поступки, определяет, в чем и как люди непременно должны выступать как равные друг другу и в чем и как они могут и должны отличаться друг от друга» [3]. И вот тут то и необходима «терпимость». Говоря иначе, подлинная (социальная) справедливость

в отношениях между людьми (экономических отношениях тем более) неотделима от терпимости, умение понимать позицию и интересы других людей (идти, в соответствии с отмеченным, на компромиссы).

О современном представлении справедливости пишет О.Г. Дробницкий в работе «Проблемы нравственности» [5]. По его мнению, данное понятие является более сложным, чем общественный идеал и добро: «В отличие от более абстрактной идеи добра, где должное и ценное присущи не расчлененному объекту, «справедливость» - это соотношение двух или нескольких моментов в единстве (деянию должно соответствовать воздаяние, преступлению – наказание, правам – обязанности, заслугам – почести, награды и т.д.)». Говоря иначе, справедливость – не только эталон и цель, но и сам процесс ее достижения. Она также более «субстанциональна», чем общественный идеал.

Идея справедливости возникает в массовом сознании на уровне общественной психологии как чувство протеста, вздымающей революционную активность [3]. Или же справедливость предстает в качестве идеи, освещающей стабильность и эффективное развитие экономики. В этом – последнем – случае речь идет о социально ориентированной рыночной экономике, основанной на идее равенства людей, их возможностей [7].

Думается, что в нашей современной жизни справедливость, как и всегда, является мерилом всего происходящего в человеческой жизни. Давая такое определение, некоторые авторы (включая и авторов данной работы) называют его принципом любого общества, который, подчиняя себе все остальные, правит, защищает, оттесняет, карает, в случае нужды даже подавляет все мятежные элементы [9].

Отмеченное в полной мере касается экономических отношений людей в процессе производства материальных благ. Так, для работников предприятия оплата труда является интересом, а справедливость – принципом ее осуществления. При этом вполне правомерно дифференцировать общую схему формирования справедливости по оценке и мере: целей, средств и результатов (как это предлагается некоторыми специалистами).

Дифференциация может осуществляться также по экономическим, социальным, правовым, моральным и психологическим граням справедливости. При этом возможна ее завышенная и заниженная оценка, а также следующая классификация [4]:

- распределительная справедливость, основанная на присущем человеку тяготению к равенству (каждому по заслугам и по труду, каждому одно и то же или то, что положено по закону);

- возмездная справедливость, аппелирующая к чувству мести (возмездия), что ведет к оппортунистическому поведению агентов акционерного предприятия. И в этом плане она предстает в качестве не контролируемой разумом, интуитивно схваченной иррациональной ценности.

Важно также указать на элементы справедливости: ценности, правила, действия, которые ее реализуют. Последние представляют собой социокультурный способ осуществления справедливости, получающий выражение в результатах деятельности агентов акционерного предприятия [10].

Определенный интерес представляет мнение З.А. Бербешкиной, в соответствии с которым при определении объема понятия справедливости необходимо выделение трех элементов: 1 – меры воздаяния; 2 – меры требования; 3 – правомерности оценки [1]. И в этом плане данное понятие выступает не только как социально-философское, но и как экономическое понятие, связанное с оценкой эффективности труда и предпринимательской деятельности в целом [16].

На рисунке 13 представлены взаимоотношения агента (человека в составе коллектива) и принципала (лидера организации). Эти взаимоотношения на уровне эмоций можно назвать эволюционными. В редких случаях (в условиях кризиса системы) они могут перерастать в действия «революционного» характера, следствием чего могут быть организационные преобразования, связанные с изменением организационной культуры и стиля руководства.

Рисунок 13. Взаимоотношения принципала и агента на уровне:
– эмоций, – поведения и действий

В заключение отметим, что справедливость обнаруживает себя как не прикрытая (в отличие от стоимости экономического блага) вещной оболочкой мера соотнесенности деяний одних с деяниями других [3]. И с этих позиций неизмеримо значимой является оценка действий агентов акционерного предприятия (корпорации), ориентированная на существующую иерархию ценностей в современных – рыночных – условиях хозяйствования.

Укажем также, заключая нашу работу, на два ключевых (с позиций экономической науки) положения.

Первое связано с экономической оценкой справедливости, являющейся важным принципом оплаты труда в странах с развитой рыночной экономикой. С ним связаны такие чувства работников, как обида или вина. В первом случае работники считают, что их труд несправедливо оценивают, а во втором – переоценивают. По данным наших опросов, проведенных за последние 10-15 лет, 62 % работников недооценивают, 34 % – справедливо оценивают и 4 % – переоценивают. При этом справедливым считается соотношение в оплате труда между самым низко- и высокооплачиваемым работников корпоративного образования (включая его агентский центр) равно (оплата-нетто) 6,9, а оплата-брутто (без налогообложения) – 7,9.

Второе положение определено П. Хейне, по мнению которого в любом обществе, широко использующем деньги, почти каждый человек предпочитает иметь их больше, потому что деньги расширяют возможности достижения собственных интересов (в чем бы они ни состояли). Последнее обстоятельство сильно помогает предсказывать человеческое поведение. Оно также оказывается весьма полезным и в тех случаях, когда требуется повлиять на поведение других людей [17]. И с этих позиций экономика делового успеха – это учение о том, как люди зарабатывают себе на жизнь и как они относятся к идее справедливости в экономических отношениях между собой.

1.8 Промышленная корпорация как объект научного познания и изучения в вузе

Промышленная корпорация – это система, возникающая в связи с ее высокой эффективностью по сравнению с рынком. Размеры промышленной корпорации во многом зависят от эффективности сделок в рамках рынка или созданной самоорганизующейся системы. И немаловажную роль здесь играет размер трансакционных издержек (их экономия).

По справедливому мнению С. Бира, система – это одно из названий порядка, поддержание которого требует определенной энергии со стороны ее создателя. Более того, его мозг является «системой наиболее эффективной, наиболее надежной», обеспечивающей выживание предприятия за счет разнообразного реагирования на внешние возмущения. Восстановление равновесного состояния системы при этом и является управлением, то есть поддержанием порядка в ее рамках с целью достижения делового успеха.

Мозг является своего рода «машиной», предназначенной для наложения одной картины мира (институциональной среды) на другую (системы типа ПК). Она должна быть способной перерабатывать внешнее разнообразие в процессе количественных и качественных изменений в данной системе. А все это, естественно, требует энергии (и физической, и нервной, и духовной).

Корпорацию, занимающуюся кооперативной деятельностью, можно представить в виде определенных составных частей. По аналогии с челове-

ком это может быть тело, разум и душа. По Боулдингу, это седьмой уровень систем. Роль «тела» играет операционная (производственная) подсистема, «разума» – экономическая (контроллинговая) подсистема, «души» – определяющая (корпоративная) подсистема.

По мнению М. Стати, наиболее важной задачей руководителя (лидера) является определение «миссии предприятия». Здесь важна прежде всего положительная реакция общества по отношению к нему. Это очень трудно сделать в России, отличительной особенностью которой (как среды жизнедеятельности) всегда являлась враждебность, несправедливость и пугающая неопределенность.

Определение миссии позволяет уточнить цели корпорации и добиться, чтобы каждый ее работник разделял эти цели. Далее, на основе целей составляются планы и осуществляется контроль за их выполнением (рисунок 14).

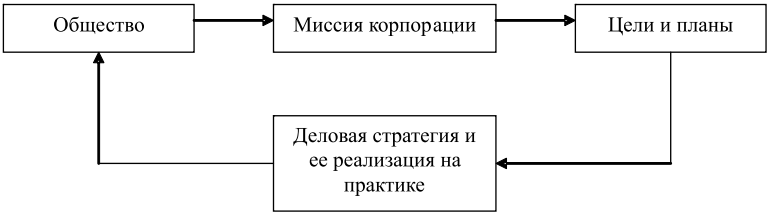

Рисунок 14. Структура взаимосвязи общества и промышленной корпорации, занимающейся кооперативной деятельностью

Б. Карлофф по этому поводу пишет так: «Базовая деловая стратегия формируется на основе корпоративной миссии, а затем подразделяется на функциональные стратегии в соответствии с различными отделами или функциями компании» [3]. Далее он отмечает, что формирование функциональной стратегии – это неподнятая целина делового менеджмента, где скрыты большие резервы.

В процессе формирования функциональной стратегии определяется наиболее целесообразная структура управления и распределения задач среди работников промышленной корпорации. Уделяя этому вопросу должное внимание, можно более результативно воздействовать как на величину вклада того или иного функционального подразделения в общее дело, так и на величину затрат на финансирование этого подразделения.

Какой бы ни была корпорация (по размерам и формам собственности), ее функции (по составу) не изменяются. Меняется только структура (значимость) функций, в зависимости от внешней среды корпорации и ее целеполагания (внутренней направленности действий). Суть функциональной стратегии как раз и состоит в определении этой зависимости на ближайшую

и отдаленную перспективу. Она определяется также составом функциональных подразделений, ориентацией работников на достижение поставленных перед ними задач по достижению делового успеха.

Алгоритм работ по построению функциональной модели корпорации и ее оценке стратегических управленческих решений представлен на рисунке 15. Он включает в себя ряд блоков: методическая и организационная подготовка – построение функциональной модели, выявление рисков и угроз (COPS- и SWOT-анализа функционального поля) – принятие управленческих решений (по изменению организационной структуры, совершенствованию адаптационного механизма, инновациях в сфере корпоративного культуростроения, уточнению критериев оценки делового успеха). Эта оценка имеет обратную связь с построением функциональной модели промышленной корпорации.

Рисунок 15. Алгоритм работ по построению функциональной модели корпорации и трансакционной оценке стратегических управленческих решений

Данная модель включает в себя несколько определяющих частей. Они имеют определенную (последовательную) связь друг с другом. Во-первых, это «типология функций».

Общая деятельность, как справедливо отмечают некоторые авторы, «подразделяется на ряд основных функций: производство, продажа, снабжение, финансовый контроль. Координация всех этих видов деятельности вну-

три предприятия требует создания различных структур в зависимости от размеров, специфики и технологии компании» [12].

Первое «функциональное поле» предприятия построил А. Файоль [14]. Он выделил шесть основных функций, или серий операций, определяющих его состав. Это:

- техническая функция, охватывающая производство, переработку сырья и полуфабрикатов;
- коммерческая функция, заключающаяся в закупке составляющих и продаже продукции;
- финансовая функция, касающаяся мобилизации и управления финансовыми ресурсами, необходимыми для производственного цикла;
- функция безопасности, связанная с защитой имущества и людей;
- бухгалтерская функция, отвечающая за составление отчетов, определения себестоимости;
- административная функция, целью которой является прогнозирование, организация, координирование, контроль и управление.

Современные специалисты по организации управления корпоративной деятельностью основываются на этих функциях, иногда критикуя или дополняя их. Так, некоторые авторы настаивают на наличии «социальной функции, объединяющей в себе обслуживание потребителей и осуществление своей роли по отношению к рабочим и служащим, работающим в рамках промышленной корпорации». «Такие ставшие в настоящее время классическими функции, как социальные отношения, отношения, связанные с ведением юридических дел, не фигурируют в той классификации в достаточно четком виде» [13].

Все функции промышленной корпорации нами подразделяются на функции, обеспечивающие эффективность и надежность корпоративной деятельности. К названным выше функциям мы добавляем также функции логистики, а коммерческую функцию подразделяем на маркетинговую и снабженческую.

Влияние трансакционных издержек на размеры корпоративного образования – это следующий вопрос, который мы рассмотрим. В самом общем виде тренсакционные издержки «есть эквивалентные трения в механических системах». Избавляясь от аналогии с физикой, некоторые авторы к категории трансакционных издержек относят любые издержки, связанные с координацией и взаимодействием экономических субъектов (и не входящие в состав трансформационных издержек).

Ф. Хайек по этому поводу пишет следующее [15]: для организации производства, успешного взаимодействия с рынком и получения максимального экономического эффекта недостаточно только обладать ресурсами и комби-

нировать их определенным образом. Предприниматель несет при этом и издержки, не всегда поддающиеся строгому учету и стоимостной оценке. Это и есть трансакционные издержки. Они связаны, как правило, со сбором информации о ценах, получении сведений о предпочтениях потребителей, анализом информации о конкурентах, ведением переговоров и оформлением сделок.

Трансакционные издержки имеют и другую сторону – социальную. Речь в данном случае идет о выгодах и потерях, возникающих во внешней (по отношению к промышленной корпорации) среде в результате ее производственной деятельности. К выгодам можно отнести повышение комфортности бытия в результате выпуска новых товаров и услуг, к потерям - загрязнение окружающей среды, истощение природных запасов.

Длительное время трансакционные издержки просто «не замечали». Впервые этот термин был использован при построении экономических моделей Р. Коузом. Кроме того, о значении трансакционных издержек в жизни общества писали К. Эрроу, О. Уильямс, Д. Норт. В их работах речь шла, соответственно, об «издержках эксплуатации экономической системы», «эквиваленте трения в механических системах», «издержках оценки полезных свойств объекта обмена и издержках обеспечения прав и принуждения к их соблюдению» [10].

Современные авторы речь ведут о классификации трансакционных издержек. Их подразделяют на:

1) реальные и эффективные трансакционные издержки. Первые определяются фактически имеющей место сетью сделок, а вторые – наиболее эффективной. Величина отклонения этих видов издержек показывает, насколько эффективно сообщество использует установленные институты. Чем больше это отклонение, тем хуже.

2) явные и неявные трансакционные издержки. Первые называют еще «эксплицитными», принимающими форму денежных платежей поставщикам трансакционных ресурсов. Они сознательно скрываются (например, расходы на содержание криминальной «крыши»). Неявные издержки, по аналогии, называют «имплецитными». Но они для предпринимателя связаны с риском и нервными затратами;

3) совокупные и средние трансакционные издержки. Они определенным образом связаны друг с другом: средние трансакционные издержки определяются путем деления совокупных на число сделок. Но рост их числа не всегда является делом позитивным (хотя и снижает величину средних издержек). Объясняется это удлинением технологической цепи выпуска одной и той же продукции;

4) издержки соблюдения формализованных правил и неформализованных норм. К ним, прежде всего, относятся издержки заключения и выпол-

нения рыночных соглашений, а также правил, соблюдение которых поддерживается принудительно (при этом не важно, что с ними не согласен сам предприниматель). Ко второму виду относятся издержки внутренних психологических переживаний от нарушения предпринимателем каких-либо этических норм (хотя наказание за это не предусматривается действующим законом).

В рамках институциональной теории по-разному объясняет природу трансакционных издержек. Как минимум здесь можно выделить три подхода, в совокупности определяющих их суть.

1. Информационная теория. «Информации, – пишет Д. Норт, – является ключом к пониманию издержек трансакций, которые (издержки) состоят из издержек оценки полезных свойств объекта обмена и издержек обеспечения прав и принуждения к их соблюдению» [9]. И далее: «Трансакционные издержки возникают вследствие того, что передача и получение информации сопровождаются издержками, что участники контрактных отношений располагают ассиметричной информацией и что любые усилия «актеров» по структурированию взаимоотношений с другими людьми с помощью институтов приводят к той или иной степени несовершенства рынков» [9].

2. Теория соглашений. Соответственные обобщения по ней сделаны А.Н. Олейником. По его мнению, значительная часть повседневной деятельности экономических агентов (в том числе и в рамках промышленной корпорации) находится на «стыке» соглашений и, следовательно, «не может регулироваться нормами, относящимися исключительно к тому или иному соглашению». В их числе: индустриальные, экологические, гражданские, традиционные соглашения, а также соглашения творческой деятельности и общественного мнения. И с этих позиций трансакционные издержки является не чем иным, как издержками согласования требований прямо противоположных норм и источников информации. «Роль рыночного источника информации играют цены, индустриального – технические стандарты и т.д. Когда несколько систем информации сосуществуют, возникает асимитричность информации». И еще: «Ассиметричность информации и противоречивость норм, которые можно использовать при заключении сделки, позволяют индивидам преследовать собственные интересы в ущерб интересам партнеров» [10].

3. Теория общественного выбора. Данная теория связывает возникновение трансакционных издержек с проблемами, которые сопровождают любое согласование позиций индивидов по вопросу общественных благ. «Рациональный участник переговорного процесса требует дополнительный доллар до тех пор, пока уменьшающаяся в результате роста его требований вероятность согласия контрагента обеспечивает меньший, чем 1 дол., ожидаемый проигрыш. Когда участник переговоров недооценивает степень решимости контрагента, переговоры заканчиваются ничем» [10].

Далее отметим, что все эти теории имеют отношение к определению размеров промышленной корпорации (ПК). Речь идет о разнице управленческих затрат внутри промышленной корпорации и покупке на рынке идентичной продукции. И пока она есть (в пользу ПК), есть и возможность увеличения ее размеров. Говоря иначе, экономия на трансакционных издержках является одним из стимулов расширения корпоративной деятельности.

Целевой подход к формированию гибкой структуры корпоративного образования. Целеполагание играет важную роль в жизни ПК. При этом принципиальное значение для «повышения эффективности управления» имеет количественное выражение целей. Известны работы, в которых цели определенным образом классифицируются и подразделяются на экономические, социальные, политические, эстетические, религиозные, теоретические. В качестве примера можно обратиться к работе «Основы менеджмента» [1]. Авторы ее отмечают, что выбор стратегических целей поведения корпораций не свободен от воздействия субъективных факторов. «Как индивиды, так и организации, следуя определенным принципам и категориям ценностей, отдают предпочтение определенным типам стратегического поведения».

Некоторые авторы ранжируют цели в зависимости от типа предприятия, формы его собственности. Так, в небольших фирмах прибыль доминирует во всех решениях, принимаемых их руководством (их владельцами). В более крупных руководители нередко имеют свои цели, отличные от целей акционеров.

В рыночных условиях хозяйствования особую роль играют такие цели, как:

- рост прибыли от производственно-коммерческой деятельности,
- ускорение окупаемости капитальных вложений,
- повышение благосостояния работников,
- решение социальных вопросов,
- экономические обязанности перед регионом.

Первые две (из перечисленных целей) имеют чисто экономическую направленность. Это рост прибыли и ускорение окупаемости капитальных вложений. Кроме них к числу экономических целей обычно относят: объем выручки от продаж, рост дохода, снижение затрат (издержек, себестоимости).

Важной целью ПК является «повышение ее ценности». Это прежде всего касается акционеров и менеджеров всех уровней.

Ценность (или ценностная значимость) во многом определяется рыночной ценой акций. Подчеркивая это, Р.Н. Холт пишет: «управленческие решения имеют смысл только в том случае, если они повышают эту ценность. Факторами повышения ценности фирмы могут стать рост ее доходов, снижение производственного или финансового риска, повышение уровня эффективности ее работы в результате принятия верных решений... все это прино-

сит выгоду и ее собственникам – либо в форме растущих дивидендов, либо в форме роста стоимости их акций» [16].

Говоря иначе, повышение ценности акционерного предприятия во многом определяется эффективностью и надежностью корпоративной деятельности. При этом, как справедливо отмечают специалисты, нет ничего надежнее, чем грамотное руководство (его умение реагировать на внешнюю и внутреннюю среду). Причем эта реакция должна обязательно учитывать интересы акционеров, связанные с неуклонным ростом рыночной стоимости акций.

Обеспечение надежности хозяйственной деятельности нередко входит в «конфликт» с другой важнейшей целью – достижением высокой экономической эффективности, определяемой соизмерением результата (эффекта) и затрат. Это связано с тем, что без затрат, уменьшающих (при прочих равных условиях) эффективность нельзя обеспечить высокую надежность работы ПК, а следовательно, и деловой успех.

Последний – во многом – определяется «гибкостью организационной структуры корпорации», что (в свою очередь) органически связано с функциональным полем, его изменчивостью в зависимости от влияния внешней среды ПК. Реакция на ее изменения и определяет гибкость организационной структуры.

С точки зрения эволюционной теории корпорация рассматривается как открытая система, испытывающая воздействия внешней среды и реагирующая на них. На макроуровне осуществляется процесс воспроизводства институтов и их эволюция, что требует эволюции внутриорганизационных корпоративных отношений. В соответствии с данным подходом, в центр внимания ставится объяснение многообразия форм хозяйствования, пределов роста корпораций, возможных вариантов решения проблем мотивации субъектов экономических отношений. Подчёркивая эту мысль, мы указываем на такие понятия эволюционной теории, как трансакционные издержки, оппортунистическое поведение, ассиметрия информации.

В рамках эволюционной теории на микроуровне речь идёт о «рутине», определяющей образцы внутрикорпоративного поведения. Говоря иначе, это специфический ресурс, ценность которого в процессе трансформации внешней среды, определяемой наличием институтов, утрачивается. По мнению некоторых авторов, ПК является носителем «генов» – устойчивых операций (рутин), используемых без специальных «размышлений». Пока они полезны (обеспечивают рентабельность и выживаемость на рынке), они используются в системе корпоративных отношений. Это «регулярная структура поведения, которая поддаётся предсказанию и ведёт к повторяющимся схемам дея-

тельности. Эти схемы составляют память организации, в которой участники находят данные, гарантирующие быстроту и обоснованность их выбора» [6].

С течением времени происходит селекция рутин. На их отбор влияет внешняя среда, побуждающая к более эффективному хозяйствованию. При этом, чем выше уровень корпоративной культуры, тем лучше проявляется способность к изменению рутин, настройке на устранение недостатков в старых нормах и правилах функционирования механизма внутрикорпоративных отношений.

Доверие также является элементом создания и эффективного развития внутрикорпоративных отношений. А это, в свою очередь, свидетельствует о необходимости новой парадигмы управления, называемой «эволюционным менеджментом». Главной его задачей становится распознавание самоподдерживающих тенденций, культивирование положительных из них и ослабление негативных. Схематично всё это можно представить следующим образом (рисунок 16).

Рисунок 16. Алгоритм эволюционного подхода к совершенствованию внутрикорпоративных отношений

Назначение эволюционной теории развития экономики делового успеха связано со стремлением обосновать основополагающие принципы принятия корпоративных управленческих решений и поведения хозяйствующих субъектов в условиях неравновесных процессов в экономике. По справедливому мнению В.И. Маевского, «подобно тому, как в естественных науках существуют два противоборствующих взгляда на физический мир: статический подход и эволюционный взгляд, основанный на использовании понятия энтропии, в экономической науке всё более обостряется противостояние теории общего равновесия и эволюционного подхода [5]. Энтропия при этом выступает в качестве как созидательного, так и разрушительного фактора (что опять же подчёркивает важность «эволюционного менеджмента»на микроуровне с позиций достижения делового успеха).

Схематично связь микро- и макроуровня – с учётом отмеченного – можно представить следующим образом (рисунок 17). равновесие на одном уровне коррелирует с «рутинами», а энтропия – с корпоративной культурой, «сила» которой определяется со способностью к изменениям (в соответствии с изменениями, происходящими во внешней среде).

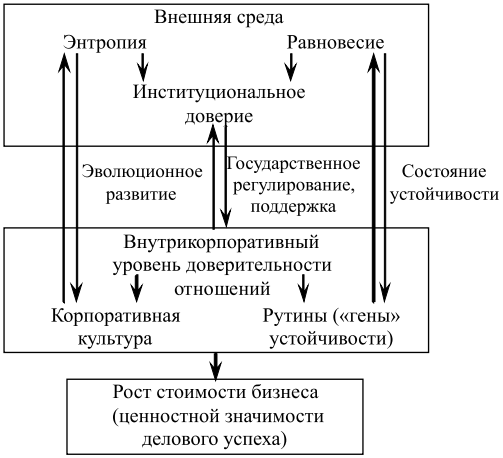

Рисунок 17. Доверие как «сердцевина» эволюционной теории развития экономики

В том и другом случае речь идёт о «доверии» (институте доверия или внутрикорпоративном уровне доверительности отношений). В конечном итоге встает вопрос о минимизации трансакционных издержек и максимизации предпринимательского дохода (ценностной значимости делового успеха).

Обратим внимание ещё на одно обстоятельство, а именно, – метаправила, то есть «правила изменения правил». Они необходимы для того, чтобы подчеркнуть важность корпоративной культуры в условиях эволюционного подхода в исследовании внутрикорпоративных отношений, способности их изменения с целью получения положительного (а не отрицательного) эффекта, называемого нами деловым успехом.

Заключая ответ на рассматриваемый нами вопрос, отметим, что корпорация – это объединение определённых сторон, а корпоративное управление – организационная система их взаимодействия (совокупность способов, с помощью которых каждая из сторон представляет свои интересы).

Главный организационный ресурс ПК – корпоративный менеджмент – превратился в организациях, добившихся делового успеха, в гибкий механизм управления, ориентированный на улавливание изменений во внешней среде и максимальный уровень доверительности корпоративных отношений.

Таблица 5 определяет еще одно понятие эволюционной теории экономики делового успеха, а именно – «корпоративное построение». Во-первых, это система отношений между участниками корпоративных структур и, во-вторых, механизмы их взаимодействия. Под корпоративным построением при этом понимается круг отношений и распределение соответствующих обязанностей между руководством и служащими корпоративной структуры и рядовыми акционерами, как внутри организации, так и во взаимодействии с внешней средой. Оптимальное корпоративное построение и определяет высокий уровень корпоративной культуры.

К ключевым факторам последнего мы относим не только доверие и интерес, но и страх. Именно он – как позитивное чувство – заставляет лучше относиться к выполнению своих функций корпоративных менеджеров (включая агентский центр ПК) и другой ее – наиболее многочисленный – персонал.

С одной стороны, страх – обратная сторона интереса (необходим поиск их позитивного сочетания с целью достижения делового успеха или эффективной корпоративной деятельности). С другой стороны, известно два метода воздействия на субъектов экономических отношений: страх и интерес.

Таблица 5

Понятие корпоративного построения в экономике делового успеха

Параметр построения	Содержание параметра
1. Составные части	Система отношений Механизм взаимодействия
2. Принципы построения	Разделение собственности и управления Адекватное раскрытие информации о корпоративной деятельности Защита прав инвесторов Эффективный контроль за менеджерами со стороны Совета директоров Соблюдение норм корпоративного права
3. Ключевые факторы успеха в корпоративном построении	Интерес Доверие Страх
4. Соответствующий тип корпоративной культуры	Идея Культура участия «Акционерная» культура Культура корпоративного контроля
5. Участники корпоративной структуры	Акционеры (собственники) Корпоративные менеджеры Наёмные работники Контрагенты (заказчики, поставщики, инвесторы) Институты внешней среды

Именно с этих позиций страх является не только отрицательным (с позиций психологии), но и положительным чувством [11]. И потому совсем не случайно есть термин «механизм страха», а также «культура страха», имеющий отношение к корпоративному менеджменту, его ответственности за результаты своей деятельности в рамках ПК с позиций как агента акционеров (собственников), так и принципала (по отношению к персоналу).

Некоторые современные авторы пишут о «боязни играть в открытую» или «страхе» открытого пространства. В соответствии с этим оцениваются «прозрачные выгоды» корпораций или уровни их «финансовой прозрачности».

Особую значимость «страху», как важному экономическому понятию, отводят в своих исследованиях институционалисты, ведя речь в своих исследованиях о формальных правилах и неформальных ограничениях (общепринятых норм поведения, достигнутых соглашениях, внутренних ограничениях деятельности), так и определенных характеристиках принуждения к выполнению тех и других [8]. Принуждение при этом осуществляется не только через внутренние ограничения корпоративной деятельности, но и страх перед возмездием за нарушение соответствующих норм и правил (включая общественные санкции и государственное насилие).

А. Константинов страх и интерес называет «кнутом и пряником», связывая их с «идеей» [4]: «Идея – это третья и, может быть, самая главная составляющая залога успешной работы. Если есть и идея, и пряник, и кнут – вот тогда почти наверняка поставленные задачи будут выполнены блестяще…».

Обзор литературы (включая и авторские изыскания) свидетельствует о том, что экономисты – ученые и практики – обязательно должны заниматься исследованиями не только доверительности отношений, но также сочетания страха и интереса в процессе осуществления корпоративной деятельности, нахождения оптимальных границ между ними. Это способствовало бы дальнейшему росту эффективности, интенсификации производственных и обменных процессов, повышению уровня профессионального мастерства корпоративных менеджеров, их системному объединению в рамках ПК.

Известно, что деловой успех любого менеджера определяется тремя факторами: профессионализмом, умением общаться и уверенностью в себе. Так вот – каждый из них (в большей или меньшей степени) связан с оптимизацией того, о чем говорилось выше в отношении корпоративного построения в «экономике делового успеха».

Корпоративный механизм. Прежде всего подчеркнем, что данный механизм есть связующее звено между объектом хозяйствования и объектом воздействия на него. Речь идет о целях ПК, которые формируются под воздействием объективных экономических отношений и законов, воспринимаемых данным хозяйственным субъектом. Затем речь идет о способах (методах),

средствах и формах их использования, а также результатах действия данного механизма.

Следует различать два вида структуры корпоративного механизма: вертикальный (показывает субординацию различных его уровней) и горизонтальный, выражающий координацию элементов, форм и направлений организации и функционирования данного механизма. Такое его членение позволяет последовательно выделить в его структуре различные уровни действия экономических законов и общественного воздействия на происходящие в стране институциональные изменения.

Связь этих видов корпоративного механизма осуществляется через так называемый «функциональный механизм системы управления корпоративным образованием», включающем в себя подсистемы: 1) целевых базовых функций; 2) регулирующих функций; 3) общих обеспечивающих функций; 4) функций организационной структуры управления [7].

На рисунке 18 дано структурное представление корпоративного механизма, его модель, мотивационная направленность действий, технология корпоративного управления, основой которой является данный механизм. Показана также связь последнего с внешней средой (ее институциональной направленностью развития).

Рисунок 18. Структурное представление корпоративного механизма

Комплексная оценка эффективности корпоративного механизма осуществляется с помощью ряда модулей, характеризующих те или иные аспекты деятельности ПК, о которых ранее уже шла речь. Итоговый показатель оценки включает в себя сумму частных модулей, оцениваемых по десятибалльной системе. В зависимости от итоговой величины ПК попадает в разряд стабильного или эффективного хозяйственного образования.

Заключая, отметим, что есть ряд основных организационных форм корпорации: акционерные общества и объединения, а также естественные монополии (унитарные предприятия), деятельность которых регулируется при участии государства. Нами в процессе исследования особое внимание обращалось на корпоративную деятельность концернов, трестов, комбинатов металлургической отрасли промышленности, а также синдикатов – объединений, имеющих своей целью организацию коллективного сбыта продукции и логистических цепей (цепи контрактов, каналов, по которым передается пучок правомочий).

Отметим также, что развитие национальной экономики напрямую связано с наличием промышленных корпораций, их количественным и качественным ростом. Более того, субъектами развивающейся в мире глобализации являются не страны, а транснациональные корпорации, дающие многочисленные примеры делового успеха, об экономике которого мы и ведем речь.

ГЛАВА 2 ЭКОНОМИКА ДЕЛОВОГО УСПЕХА: СПЕЦИФИЧНОСТЬ ИССЛЕДОВАНИЯ

2.1 Управление промышленной корпорацией на основе разработки стратегии делового успеха

К числу данных стратегий мы прежде всего относим стратегии сотрудничества и роста (деловая, конкурентных преимуществ). Именно они определяют глубину исследований в сфере достижения делового успеха (рисунок 19).

Под стратегией роста мы понимаем обеспечение будущего развития культуры тотального менеджмента качества (TQM) металлургической продукции. При этом речь идет как о количественном, так и качественном аспекте роста.

Основа реализации деловой стратегии роста – стандартное технико-технологическое оснащение и развитие корпораций типа ОАО «ММК», предусматривающее замену старых технологий и оборудования на новое, использование с максимальной загрузкой существующих и вновь вводимых современных высокотехнологичных мощностей; достижение эффективности производства стали и проката, сохранение в долгосрочной перспективе сортамента (лист и сорт) с ориентацией на производство листового проката с высокой добавленной стоимостью; создание полных гарантий для надежного функционирования комбината; увеличение производства холоднокатаного проката изделий 4-го и 5-го переделов; внедрение энергосберегающих технологий и расширение собственной энергетической базы; улучшение социального климата на комбинате, в том числе благодаря наличию хорошо оплачиваемых рабочих мест; приобретение предприятий, перерабатывающих в больших объемах продукцию ОАО «ММК; создание интегрированных финансово-промышленных структур; рост информационной открытости для инвесторов и акционеров, повышение общей управляемости промышленным предприятием.

Маркетинговую стратегию мы связываем с системой мероприятий по изучению рынка и активному воздействию на потребительский спрос. Ключевыми здесь являются вопросы:

- географические, физические и демографические параметры рынка металлургической продукции (где, как, для кого ее производить);

- характеристика потребителей, на удовлетворение благ которых будет ориентирована корпоративная деятельность;

- на чем следует сконцентрировать особое усилие (ресурсы) для удовлетворения потребностей целевого рынка.

Рисунок 19. Схема модели стратегического управления промышленной корпорацией, ориентированной на деловой успех

Маркетинговые стратегии являются связующим звеном между целями ПК и существующими проблемами, решаемыми в процессе маркетингового планирования. Последнему предшествует ситуационный анализ (внешний и внутренний), целью которого является выяснение положения ПК во взаимосвязи с факторами корпоративной деятельности и конкретизации маркетинговых стратегий, формируемых на основании комбинаций мероприятий, осуществляемых в рамках маркетингового комплекса. Успех при этом зависит от способности оптимизировать номенклатуру выпускаемой продукции с динамикой рынка (его конкретного сегмента) за счет использования таких маркетинговых стратегий, как дифференциация, модификация, национализация, расширение, диверсификация, выборочное или широкое проникновение, пассивный или интенсивный маркетинг.

Основой реализации стратегии роста как стратегии, основанной на выявлении конкурентных преимуществ, является разработки решений таких ключевых вопросов, как максимизация доли рынка с помощью снижения цен, дифференциация рынка и дифференциация продукта, включая выявление и анализ неожиданностей и опасностей (концепции управления по слабым сигналам в терминах И. Ансоффа) на перспективу в 3-5 лет. Многие положения автора описывают опасности и угрозы, а также адекватные реакции на действия конкурентов на внешних рынках.

Принципиально новая реальность в металлургической отрасли в мире такова, что российский стальной бизнес вынужден конкурировать уже не с аутсайдерами, а с инвестиционно привлекательными компаниями, у которых есть поддержка и ресурсы западного рынка капитала. В ближайшие два-три года в мире будет избыток мощностей по производству стальной продукции, и это должно повлечь за собой снижение цен. На мировой рынок в качестве серьезных игроков вышла такая новая страна, как Китай. В ближайшей перспективе она станет одним из крупнейших в мире экспортеров стали, себестоимость которой ниже, чем в развитых странах, а качество выше: так как сталь производится на самых современных заводах, к тому же расположенных прямо в портах. Вместе с новыми крупными индийскими, китайские корпорации обеспечат прирост выплавки стали в объеме 40-45 млн. тонн. Таким образом, в современном мире предельно жесткой конкуренции российские металлургические компании должны либо сменить прежнюю идеологию эксплуатации естественных конкурентных преимуществ в виде низкой себестоимости производства стали, либо проиграть конкурентам.

Авторы, анализируя достоинства и недостатки современной стратегии роста культуры TQM, делают вывод о том, что ориентация ОАО «ММК» на низкую себестоимость производства жидкой стали – это сегодня неэффективная стратегия. В последние годы российским сталелитейным компаниям

еще удавалось эффективно присутствовать на западных рынках и зарабатывать феноменальные для данной отрасли деньги главным образом благодаря контролю над издержками.

Авторы приходят к выводу о том, что новая стратегия роста ММК должна пониматься как стратегия защиты сталелитейной компании от шокового комплексного ценового воздействия за счет включения в состав корпорации новых холдингов добывающих активов. Реализация действенной стратегической концепции управления состоит в обеспечении различных «площадок для роста», являющихся ключевыми факторами конкуренции и продвижения культуры TQM.

С целью выбора позитивных сценариев сотрудничества и роста культуры TQM построена матрица для рынков, интересующих корпорацию. То же самое касается ее конкурентной позиции на каждом из этих рынков.

Смысл выбора стратегии связан с определением «критических точек» хозяйствующего субъекта, фиксирующих три среды обитания: внутреннюю (производство, финансы, маркетинг, персонал, организационная структура), рабочую (поставщики экономических ресурсов, потребители продукции, посредники), и общую (экологию). Система стратегического управления предпринимательской деятельностью при этом имеет следующий вид (рисунок 20).

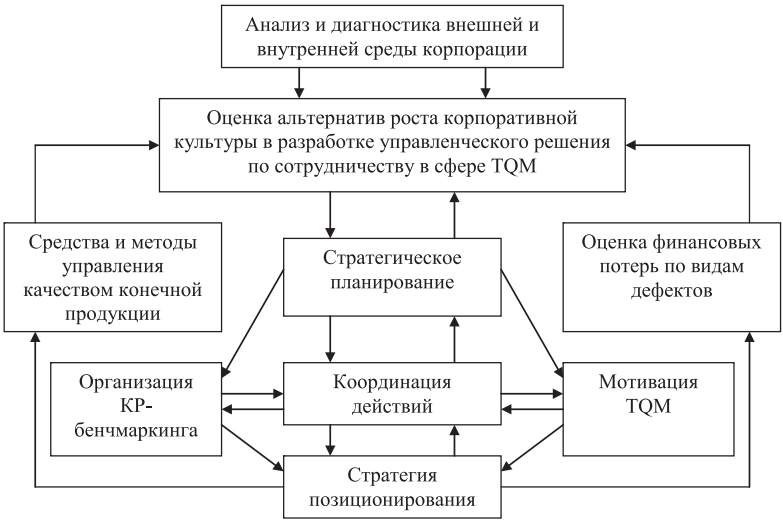

Рисунок 20. Система стратегического управления предпринимательской деятельностью, осуществляемой промышленной корпорацией

Анализ исходной ситуации, в которой находится промышленная корпорация при разработке стратегии, включает в себя экспертную оценку этапа возможного кризисного процесса. Как показано в работе, такая оценка осуществлена на основе КР-бенчмаркинга, была необходима для осознания того, какое исходное состояние имеет промышленная корпорация и какой путь ей предстоит преодолеть, чтобы достичь стратегических целей.

Авторы, изучая проблематику изменений среды корпорации; четко делят ее на внешнюю и внутреннюю. Во внешнюю среду включались экономические, социальные, политические и другие факторы, оказывающие то или иное влияние на корпорацию. Внутренняя среда, в свою очередь, определялась как те аспекты среды (технологические, конструктивные, культурные), через которые осуществлялась практическая часть изменений. Особое значение придавалось организационной креативности, которая как разновидность организационных изменений и инноваций считалась многообещающим направлением исследований. Важный момент состоит в том, что невозможно целенаправленно изучать организационную креативность без исследования условий, в которых протекают созидательные процессы и достигается их результат.

Авторы утверждают, что существуют две главные характеристики взаимодействия процессов изменений и среды, в которой они протекают; количество уровней анализа, используемых при исследовании среды, ее сложность. Надо брать в расчет не только многообразие уровней анализа среды, но также и множество наиболее вероятных взаимосвязанных процессов, которые будут иметь место на этих уровнях, так как каждый из них влияет на исследуемый базисный процесс. Сложность среды определяет выбор процессов, включаемых в сферу анализа. В этом анализе и оценки источником понимания изменений служит асимметрия уровней среды, элементы которой могут варьироваться от внутриорганизационного уровня до уровня конкуренции на мировой арене.

Рациональная задача исследования сред состояла в выяснении причин и способов, с помощью которых совокупности различных сил формируют процессы изменений целей и миссии. При этом среда рассматривается не только как стимулятор, но и как многослойная систематизация структур и процессов. Кроме всей важности контекстуального анализа для понимания изменений его аналитические возможности все же ограничены. Необходимо изучение временных циклов, достаточно продолжительных, чтобы видеть, как взаимодействуют различные уровни среды (уровень промышленной корпорации, отрасли и экономики в целом), провоцируя возникновение процессов изменения.

Здесь возникает следующая аналитическая проблема: как включить в изучение организационных изменений такие факторы, как время, динамика процессов и действий. С этой целью проводился SWOT-анализ – анализ сильных (S) и слабых сторон (W) предприятия, возможностей (O) и опасностей (T) его развития.

Авторами представлен алгоритм формирования и реализации корпоративной стратегии ОАО «ММК», содержащий такие элементы, как поведение работников, познавательные и организационные процессы, которые в совокупности определяют структуру и культуру корпорации, способствующих (препятствующих) реализации выбранных стратегии сотрудничества и роста культуры TQM. В ее рамках выделены приоритетные направления деятельности, определяющие позитивные сценарии развития корпорации.

В процессе исследования установлено, что важной частью реализации стратегий роста (как и сотрудничества) является менеджмент изменений, а также рассматриваются применяемые в настоящее время методы оценки качества корпоративного управления, предлагается авторский подход. Он заключается в разработке рейтинговых оценок практики корпоративного управления, которые превращают их в стратегический инструмент, важный для корпораций, инвесторов, кредиторов и общественности в целом.

На взгляд авторов, важным аспектом для стратегической деятельности корпорации являются инвестиционные решения, которые, в свою очередь, все в большей и в большей мере учитывают качество корпоративного управления.

Отсюда возникает потребность в выработке общей базы для сравнения технологий определения качества корпоративного управления, отсюда же – и появление весьма многочисленных рейтингов корпоративного управления, служащих инвесторам средством для оценки соответствующих рисков и перспектив роста стоимости акционерного капитала. При проведении исследования рейтинговых оценок корпоративного управления корпорации, авторы исходили из учета следующей иерархической структуры критериев: (1) базовых принципов, отраженных в международных кодексах корпоративного управления; (2) рекомендаций, отраженных в национальных кодексах корпоративного управления; (3) специфических критериев, соответствующих типу организации предпринимательского типа. Раскрывая содержание этих критериев по существу, автор обратил внимание на то, что оценка качества корпоративного управления часто проводится формально – в соответствие с формальным стандартом: составу совета, количеству независимых директоров, наличию комитетов и т.п. Важная задача состоит в том, чтобы выработать подходы, в большей мере учитывающие адекватное отношение к корпоративному управлению и поведение со стороны директоров и менеджеров.

Измерение качественной стороны корпоративного управления и включение соответствующих признаков в его рассмотрение требуют совсем иной методологии, чем простой анализ публикуемой информации, ибо предполагают определенную субъективную оценку. Новый подход связывается с анализом проблемы социальной ответственности корпораций и ролью бизнеса в обществе.

2.2 Творчество и самопознание корпоративной личностью качеств, необходимых для достижения делового успеха

В качестве введения отметим (словами Н.А. Бердяева), что самопознание – это процесс психологического роста, движение от «центрированности на себе» к конструктивному совершенствованию [2]. Человеческий дух всегда должен себя трансцендировать, подниматься к тому, что выше человека. И тогда человек не теряется, а реализует себя». Именно об этом и будем вести речь, выделив три ключевых вопроса.

1. Потребность в самопознании. Существуют ли какие-то фундаментальные принципы, лежащие в основе научных экспериментов или, иначе, принципы, доступные для человеческого разума? Данный вопрос является одним из принципиальных в философии.

Ответ на него обычно сводится к тому, что существует множество разных вещей, которые мы называем априори, не обращаясь к науке (О. Плантинга). Продолжая эту мысль, Д. Сейферт отмечает, что не каждая истина может быть открыта благодаря логическим умозаключениям.

Но важно и иное. По мнению Р.А. Варгезе, человеческое существо наделено врожденной базой данных, охватывающей основные и абсолютные принципы реальности [4]. «Именно эта база данных служит основой для мыслей, рассудка и всех построений человеческого разума. Для большей ясности можно назвать эту способность осознавая фундаментальные истины об окружающей реальности сапиентальным чувством» (СЧ). Субстрат этого чувства, то есть те истины, которые воспринимает СЧ, философ называет сапиентальной базой данных или сапиентальными чувственными данными (СЧД). Эти данные содержат ряд фундаментальных истин, которые нельзя ни доказать, ни опровергнуть. Поэтому их можно назвать дофилософскими или донаучными.

Как полагает Р. Остлинг, философию следует отделять от науки. «Наука способна говорить лишь о том, что можно наблюдать или измерить. Вопросы же о смысле жизни, духе, нравственных ценностях находятся за пределами эмпирического царства науки» [4]. То же самое касается и вопросов, связанных с СЧД и сапиентальными чувствами.

Последние представимы в виде устройства связи между явлениями окружающей действительности и мыслями «человеческого существа». При этом разум последнего имеет способность принимать в себя предмет своей мысли (Лео Суини). Можно, по-видимому, сказать и так: разум человеческого существа способен мыслить, а следовательно и познавать окружающий его мир.

В работе «Возвращение к универсальному опыту» Р.А. Варгезе рассматривает три логически связанных вопроса: от здравого смысла к сапиентальному чувству; определение сапиентального чувства; что препятствует сапиентальному чувству? Ответ на данный вопрос однозначен. СЧ препятствует, во-первых, различия во взглядах и склонность следовать школам мышления, принятым в данной интеллектуальной среде и, во-вторых, нежелание доверять голосу сапиентального чувства. Между тем, никакой объем эмпирической информации не может заменить озарение, приходящее к нам через сапиентальные чувства.

Следует различать область науки и область СЧ. Результат первой возникает не из пустоты, а из СЧД, «умения» человеческого существа оперировать этими данными. Речь идет о разного рода утверждениях, очевидных «вещах», лежащих в основе интеллектуальной деятельности индивида, а также об истине, доступной видению, интуиции, здравому смыслу.

Природа СЧ лежит за пределами человеческого разума (это своего рода божественное откровение). Оно не дает индивиду никакого преимущества, если речь идет об эмпирических методах познания окружающей действительности. Эта природа является объектом познания именно философов, а не ученых в сфере экономики и т.д. Данная мысль неоднократно подчеркивается в работе «От здравого смысла к сапиентальному чувству».

Автор пользуется термином «человеческое существо» или «разумное существо». Важно подчеркнуть, что это существо (индивид) обладает разумом, а, следовательно, способностью мыслить, познавать окружающую его действительность, используя сапиентальную базу данных посредством своих чувств.

Откуда мы знаем, что обладаем СЧ? Как разумное существо (индивид) получает доступ к нему? Не открывает ли осознание СЧ зеленый свет предрассудкам? Такие вопросы ставятся Р.А. Варгезе. Отвечая на них, он заключает, что СЧ – это способность разума прозревать истины, составляющие основу реальности, воспринимать вещи так, как они есть на самом деле. И этот процесс выходит за рамки научных методов познания. По его мнению, СЧД – это неопровержимые истины, воспринимаемые сапиентальным чувством. «Их ложность недоказуема… Они не могут быть подвергнуты сомнению в рамках рационального мышления». Наличие данных истин «подтверждает-

ся нашим повседневным восприятием и коллективным опытом всего человечества». Причем лучшим свидетельством истинности СЧД является наука (открытия, изобретения, знания, теории и т.д.). Результаты научной деятельности были бы невозможны без озарений, полученных с помощью СЧ [4]. Интерес в этом плане представляет и мнение И. Третоунэна о том, что процессы рассудка имеют вторичное значение только потому, что без непосредственного осознания или восприятия никакой мыслительный процесс вообще невозможен.

Знания – это нечто, что возникает из «пустоты». Структура последней и определяет сапиентальные чувственные данные, связанные через СЧ с мыслительным процессом (рациональным мышлением). И здесь первостепенную роль как раз и играет самопознание творческой (в том числе – и корпоративной) личности.

2. Природа самопознания. Самопознание – одна из форм познания, психической деятельности самого высокого порядка. Суть познания при этом видится в усвоении чувственного содержания переживаемого или испытываемого, положения вещей, состояний, процессов с целью нахождения истины [15].

По мнению Э. Гуссерля познание мира включает в себя познание его феноменов. Автор ведет также речь о феноменологической стороне познаваемого мира, которая обладает эпистемологическим (познавательным)приоритетом перед научным познанием, ибо жизненный мир делает научную деятельность возможной в трансцендентальном смысле [14]. Следует также отметить, что феноменология описывает не только вещи, но и намерения людей (ее целью является обнаружение смыслообразующих условий, без которых жизненный мир просто не мог бы существовать). И еще: феноменология не довольствуется пассивными чувственными восприятиями мира. Она выводит субъекта в познаваемый мир, включая его самого в объект познания [14]. И здесь речь можно вести о способности осознавать фундаментальные истины об окружающей реальности сапиентального чувства творческой личности.

«Познание сущности предметного мира (реального бытия предметов) осуществляется, по крайней мере, на трех уровнях: чувственном, эмпирическом, теоретическом. В самопознании эти виды познания находятся в единстве, но в процессе индивидуального развития выраженность каждого из них меняется» [16]. Это касается прежде всего творческой личности, находящейся в процессе развития и самосовершенствования, в том числе и в процессе компенсаторного общения.

Укажем далее на кантовскую методологию познания (на примере творческой личности), которой мы придерживаемся в процессе осуществления ис-

следований в сфере экономики. Суть ее следующая: априорные формы чувственности, принципы логического мышления сохраняют свою значимость во всяком научном познании. Априорными началами научного знания является чистая чувственность (интуиция, способность к познанию) и логика рассудочной деятельности. Априорные принципы не дают определенного знания, но они позволяют построить модель познания, закономерности логического осмысления эмпирических фактов [7]. При этом следует различать сознательные и бессознательные начала познания (в том числе и самопознания).

О самопознании, его сути, уже давно размышляли известные мыслители разных времен и народов (таблица 6). Ими, прежде всего, в своих высказываниях акцент делается на потребности в этом творческом процессе. Другой аспект связан с тем, что средствами науки «самопознание познать невозможно». Этим прежде всего занимаются философы или писатели. К числу последних относят Л. Толстого и Ф. Достоевского, С. Моэма, А. Жидома, которые в своих произведениях затрагивали «глубинные пласты сущности человека» и творческой личности, в частности. Однако последний аспект более всего затрагивается философами, психофизиологами и биологами.

«Самопознание, – пишет Н.А. Фомин, – это структурно сложное явление человеческой психики, где в тесном единстве взаимодействуют две подструктуры: знание о себе и отношение к себе. Знание о себе накапливается в процессе самопознания и выступает в виде Я-концепции, состоящей из конкретных образов Я: телесного, реального, идеального, ролевого, будущего и т.д. Предметом рефлексивного осмысления, как правило, выступают два из них: идеальное Я, т.е. какой хочет стать личность в соответствии с ее идеалами, и реальное Я, т.е. каким видит себя человек в данный момент» [16]. Отмеченное в полной мере относится и к экономической личности, занимающейся творческой деятельностью.

Такой личности, как полагает И. Кант, свойственно двоякое Я: «1. Я, как субъект мышления (в логике), которое означает чистую апперцепцию (чисто рефлектирующее Я) и о котором мы ничего больше сказать не можем, т.к. это совершенно простое представление; 2. Я, как объект восприятия, стало быть, внутреннего чувства, которое содержит в себе многообразие определений, делающих возможным внутренний опыт» [8].

По Гегелю, самопознание творческой личности – это постепенное выявление «мирового разума». Далее он отмечает, что познание самого себя происходит через освоение своего богатства образов, которые до этого были заключены внутри духа, как неосознаваемые и непроизвольно возникающие в нем внутреннинние состояния [5].

Этот же автор справедливо отмечал, что в стремлении к личностному самопознанию субъект неизбежно сталкивается с противоречивостью отно-

шений собственного Я с окружающими его людьми, мнение которых о нем остается, как правило, далеким от истины. Однако, если таким субъектом является творческая личность, то здесь огромную роль играет компенсаторное общение (особенно, если субъектом является развивающаяся – под руководством руководителя, консультанта – экономическая личность).

Таблица 6

Великие писатели и философы о самопознании

Автор	Самопознание как психологический феномен
Аврелий [11, с.19]	Смотри внутрь себя, ибо внутри источник добра, который никогда не истощится. Нелегко указать на кого-либо, кто бы стал несчастным от того, что был невнимателен к происходящему в чужой душе. Но неизбеждо будет несчастен тот, кто не следит за движением своей души
Гегель [5, с.7]	Самопознание в обычном тривиальном смысле исследования индивидуума представляет интерес только для отдельного человека, а не для философии, но даже в отношении к отдельному человеку оно имеет тем меньшую ценность, чем менее вдается в познание всеобщей интеллектуальной и моральной природы человека и чем более оно, отвлекая свое внимание от обязанностей человека, т.е. подлинного содержания его воли, вырождается в самодовольное нянченье индивидуума со своими, ему одному дорогими особенностями
Декарт [по 16, с.9]	Нет более плодотворного занятия, как познание самого себя
Бердяев [2, с.317]	Я-акт познания и предмет познания – одно и то же… Моя личность не есть готовая реальность, я создаю свою личность, создаю ее и тогда, когда познаю себя
Фома [1, с.250]	Иисус сказал: если те, которые ведут вас, говорят вам: смотрите царствие в небе! – тогда птицы небесные опередят вас. Если они говорят вам, что оно в море – тогда рыбы опередят вас. Но царствие внутри вас и вне вас. Когда вы познаете себя, тогда вы будете познаны и вы узнаете, что вы дети отца живого. Если же вы не познаете себя, тогда вы в бедности и вы – бедность… постижение самого себя, обретение смысла бытия делает окружающий мир скромной обителью для тела, становится ничем по сравнению с высотами духовного прозрения, достигаемого самопознанием. Самопознание - путь к спасению духа, спасению человеческих начал в человеке
Фалес [по 16, с.16]	Самое трудное – познать самого себя
Шпенглер [по 16, с.25]	Научное познание есть самопознание
Мигель де Унамуно [по 16, с.229]	Мой мир во мне, ты постепенно возникаешь как личность, открывая себе себя самого; твой полностью законченный облик стоит в конце, а не в начале жизни

Автор	Самопознание как психологический феномен
Роджерс [12]	Формирование Я-личности определяется осознанием опыта жизни. Этот опыт ложится на идеальное Я, т.е. на представление о том, каким человек хотел бы быть, какие ценности бытия являются для него наиболее значимыми. Наиболее сложной оказывается проблема самопознания своей-значимости не столько для социума, сколько для самого себя
Амосов [9, с.174]	Потребность живого в информации возвышается от наиболее элементарного ее проявления – любопытства – до потребности в творчестве. Если рассматривать потребности к познанию не как самовозрастающую величину, а свойство, качество личности, то все средства доступные самой личности и ближайшему окружению, которые способствуют ее становлению, служат и пробуждению интереса к самопознанию
Маслоу [по 16, с.67]	Потребность к самопознанию приобретает характер реального движения к самовыражению, к обретению самостоятельности и личной самодостаточности. Реальные возможности самоактуализации создаются в деятельности, если она по своему содержанию отвечают внутренним потребностям личности
Симонов [13]	Неосознаваемая сфера психики является производным сознания, в котором интегрируются наиболее ценные для личности элементы, из которых рождаются сверхидеи – творческие озарения, принципиально новое видение знакомых, уже осознанных ранее фактов и событий… Подсознание – это хорошо знакомое каждому из нас интуитивное использование накопенного опыта сознательной деятельности, роль которого в самопознании чрезвычайно велика

Отмеченное особенно важно в современных условиях. Дело в том, что древние мудрецы стремились познать «единое, универсальное и неизменное». Однако все более важным является познание множественности и подвижности лидера [2]. Таково мнение Н.А. Бердяева, который такого рода – сложный – мир обнаружил не только в разнообразии живущих в нем людей, но и в уникальности каждого субъекта этого мира, в неповторимости личностных качеств и отношений людей к действительности. И именно отмеченное определяет прорыв к действительному самопознанию как творческому процессу. Это не исключает того, что индивидуальное Я не только невидимо социуму, но и специально занимающемуся научным постижением Я-сознания сообществу ученых [2]. Важно и то, что постижение природы самопознания остается пока на уровне его феноменов и повышающегося интереса к их объяснению. Именно это как раз и подводит нас к природе самопознания сапиентальных чувств творческой личности.

Ведя речь о природе самопознания, отметим также, что различают несколько его уровней [16]. «На первом уровне самопознания складываются

единичные образы самого себя, пока еще связанные с конкретной ситуацией, действиями, событиями. Собственное Я вплетено в цепь реальных событий, отношений, связей с другими людьми, общением с ними. В общении с другими, через окружение опосредованно осознается собственное Я. Это уровень ранних онтогенетических ступеней развития. На втором уровне самопознания соотношение знаний о себе происходит в рамках сопоставления Я - сложившегося с Я - складывающимся в новой ситуации. Все, что человек узнал о себе в новой обстановке, в суждениях людей о себе, соотносится с тем, что стало достоянием собственного Я в процессе длительного накопления фактов и размышлений о собственной Я-сущности.

Можно выделить и третий уровень, рассматриваемый нами с позиций творчества экономической личности. Он уже не такой примитивный по сравнению со вторым (и особенно – первым) уровнем. Подчеркивая это, Н.А. Фомин пишет: «Намного сложнее, но продуктивнее – самоанализ, самооценка, сопоставление новых сведений о себе со сложившимися образами и Я-концепциями, глубина и содержание которых намного богаче, чем мнение авторитетного собеседника» [16]. На этом уровне происходит внутреннее обсуждение с самим собой своей личности, ее ценностей и достоинств с позиций творческой деятельности в условиях компенсаторного общения.

Об этом же пишут и другие авторы, ведя речь о холотропическом (цельном) варианте самопознания [6]. Он достигается, как правило, на пороге «мудрой старости», когда еще не полностью реализованы творческие потенции и возможности познания, но накоплен огромный личный опыт саморефлексии, в котором оказываются сплавленными воедино прошлое и предстоящее бытие. А это и важно с позиций развития качеств, необходимых для достижения делового успеха (таблица 6).

3. Обучение самопознанию в процессе корпоративной деятельности. Речь идет о компенсаторном общении [11] и культуре самопознания. В приобщении к ней решающую роль играет рефлексия и специальные усилия опытного педагога (в нашем примере – руководителя, консультанта).

Некоторые авторы речь ведут о рефлексивной культуре, мыслительной деятельности, которая становится тем более емким понятием, чем глубже, содержательнее становится рефлексия самопознания. Рефлексия от инструмента формирования понятий о мире, от элементарного отделения Я от не - Я, поднимается до уровня Я – Общество – Вселенная» [16] или: Я – микро- и макроэкономика (национальная и мировая экономика).

Известны критерии эффективности педагогических технологий, основанных на стимулировании рефлексивных познавательных процессов и эффективных приемов самоуправления (Локк, Лейбниц, Юм, Гегель, Берк). Это: 1) мотивации к этому; 2) степень овладения приемами рефлексии (об-

ращения сознания на самого себя); 3) субъективная оценка рефлексивных умений в познавательной деятельности и самопознании. Мы придерживаемся культурологической образовательной парадигмы в сфере самопознания творческой личности, имеющей тесную связь с компенсаторным общением. В соответствии с ней предпочтение отдается развитию индивидуально-личностных качеств творческой личности, что предполагает следование ряду принципов: ненасилие, природосообразность, коммуникативность самопознания, деятельностный подход к развитию сознания.

Таблица 6

Качества, необходимые для достижения делового успеха

Качества	Значимость
1. Умение анализировать, решать проблемы, принимать решения и выносить суждения	+++
2. Знание основных проблем корпорации и качеств ее сотрудников	+
3. Наличие профессиональных знаний в сфере корпоративного менеджмента	++
4. Понимание ситуации и проявление соответствующей реакции на нее	+
5. Искусство делового общения	+++
6. Эмоциональная устойчивость	+
7. Целенаправленная корпоративная деятельность	+++
8. Наличие творческого подхода к решению проблем, широта взглядов	+++
9. Гибкость ума (способность быстро понимать сущность проблемы, решать несколько задач одновременно)	++
10. Наличие сбалансированности в процессе приобретения навыков	+
11. Стремление к самопознанию (отношения к работе, своей роли, целям, ценностям, чувствам, своим достоинствам и недостаткам)	+++
12. Способность к организационному культуростроению (и обеспечению конкурентоспособности на этой основе)	++

(+++ – самые важные, ++ – важные, + – не важные)

Последнее, по Гегелю, следует рассматривать в контексте конкретного в познании, при котором каждая последующая ступень заключает в себе все предыдущие, воспроизводя их на новом, более высоком уровне [5]. При этом предмет познания и самосознания становится тождественным на ступени самопознания. Сознание при этом становится достоянием психики творческой личности с момента самосознания собственного Я, отличного от других Я, не входящих в структуру этой личности.

И.Г. Фихте связывает сознание с самоопределением субъекта, с его деятельностью по освоению мира. Деятельность Я сама обеспечивает себя задачами и решает их, приближая Я-бытие к тождеству с внутренним Я. У Фихте Я выступает как универсальный субъект деятельности, который не только познает, но и творит из себя весь окружающий мир. «От природы индивид

есть нечто непостоянное: его чувственные склонности, побуждения, настроение всегда меняются и зависят от чего-то другого. От этих внешних определений он освобождается в акте самопознания» [15].

По Н.А. Бердяеву отражение внешнего мира в сознании творческой личности – это нуменальное преломление объективированной реальности, которая только одному ему (нумену, носителю духа) дана в этом качестве. Познаваемый объект предстает перед субъектом лишь как феномен, в своих внешних проявлениях, в непроявленной сущности. Феномен познается как первореальность, доведенная до обработки сознанием [2].

Другие авторы речь ведут о самопознании творческой личности, которое формируется только тогда, когда личность станет «развивать свои особые, человеческие потенции, … свойственные лишь ему жизненные силы своего Я: ясность и глубину своих собственных чувств, мыслей, желаний, интересов; способности использовать свои собственные ресурсы, всю силу своей воли» [21]. Под самосознанием при этом нами понимается оценка экономической личностью своего знания и самого себя, как чувственного и мыслящего существа. Оно при этом обязательно включается во внутреннюю структуру экономической личности (как наиболее существенный ее компонент, ее внутреннее достояние). Оно прямо, по справедливому мнению Н.А. Фомина, связано с миром не - Я (то есть с миром микро- и макроэкономики).

Назовем еще один важный принцип формирования в творческой деятельности самопознания, а именно наличие у индивида комплекса неполноценности. Именно этот комплекс снимается в процессе компенсаторного (субъектно-субъектного) общения, что выражается в оказании помощи развивающейся личности в самопознании; в повышении интереса к совместной деятельности в сфере экономики, снятии фантома несуществующего превосходства над другими (путем включения развивающейся экономической личности в конкретный деловой процесс творчества).

И.Н. Юзвишин, ведя речь о данных этапах, пишет об эмпатии, наполнении данного процесса информационным содержанием [19]. Указывается также на важность установления доверительных отношений между учителем и учеником в процессе творчества, их взаимного сближения с целью повышения эффективности познавательной деятельности. И еще: «В соответствии с законом информационно-генной симметризации мысли каждого человека притягивают себе подобные. Прекрасные мысли одного человека синфазируются и интерферируются с такими же мыслями другого человека».

По мнению А.М. Шустовой, важен рефлексивный подход к образовательному процессу в мире науки. Рефлексивно-мыслительная культура обучающегося при этом становится главным инструментом познания и самопознания [18]. «Как бы и когда бы не действовал человек, он всегда должен

фиксировать свое сознание, во-первых, на объектах своей деятельности – он видит и знает эти объекты, а во-вторых, на самой деятельности – он видит себя действующим, он видит свои действия, свои операции, свои средства и даже свои цели и задачи». В самом широком смысле речь идет о самопознании когнитивной сферы, включающей в себя самоанализ (рефлексию) сложившихся представлений, образов действительности, их вербализованных аналогов, осознание их ценностей для самого себя, места в общей системе осознаваемых потребностей и мотиваций. Без самопостижения сути предмета, без переосмысления его для себя, для самосознания знание становится простым фактом, еще одним предметом на складе готовых знаний, ничего не дающих ни уму, ни сердцу. Без самосознания значимости знаний для самого себя, для самопознания собственного места в приобретенном знании, в системе знаний, истинное познание предметного мира невозможно. Следовательно, личностно-ориентированное обучение – единственно-возможный путь к «знанию для себя», к «знанию для самоосознания», для самооценки своих возможностей самоутверждения в меняющемся мире социума» [16].

Заключение. В данной части нашей работы приведем алгоритм, представляющий собой то, о чем говорилось выше в отношении творчества и самопознания корпоративной личности (рисунок 21). Последнее нами связывается с наличием (от природы) у любого индивида сапиентальной базы данных, сапиентальных чувств. Для корпоративной личности важен процесс их «привлечения» к творческой деятельности.

Некоторые авторы об этом пишут несколько иначе:

1. Е. Михайлова: Цель фундаментальной деятельности ... обеспечить понимание процессов этой деятельности в исторически разных, особенных ее формах, которые позволили бы продуктивно направлять практические усилия всех ее субъектов на формирование их культурных потребностей развитием их креативных способностей [9].

2. Ю. Хабермас: Основной смысл выражения «индивидуальность» - не что-то атомарное или неделимое, но скорее единичность и своеобразие того, что существует в единственном числе. В этом смысле мы называем любой объект «индивидуальностью», если он может быть отобран и признан, т.е. идентифицирован среди множества всех возможных объектов. Индивидуализация – основа творческого отношения к познанию. Творческий поиск является результатом актуализации, свободообразного оживления исследовательского рефлекса. Поисковая активность человека отличается от этого рефлекса творческим, рефлексивным началом. Потребность к творческому познанию выступает у него не столько как средства достижения цели, а как самостоятельная ценность.

Рисунок 21. Алгоритмическое представление творчества и самопознания корпоративной личности

3. В. Петровский: Индивидуально-личностный компонент образовательной системы педагог – обучающийся выступает в данном случае как ведущий ее элемент, как инструмент рефлексивного обучения, качество которого имплицитно заложено в самом подходе к его организации. Личность, в этом случае выступает субъектом собственной жизни. Субъективность жизни это одна из наиболее важных ее составляющих.

4. Н. Фомин: В практике личностно-ориентированного обучения, результатом которого являются не только знания и умения, но и развитие творческой рефлексивной интеллектуальной деятельности субъектов образовательного процесса, определяется рядом условий:

- организация субъект-субъектного взаимодействия между педагогом и обучающимися, предполагающая свободу выбора способа обучения, его содержания и методов;

- создание условий для индивидуально-личностной актуализации потребностей и мотиваций к образовательной деятельности;

- обеспечение условий для самореализации, рефлексивного самооценивания личных успехов в обучении;

- получение удовлетворения от повышения качества знаний и умений. И с этим нельзя не согласиться, как и со следующими словами Сократа: «Не беда, если человек не спорит с другими; плохо, когда он не спорит с самим собой».

Подчеркнем, что при разработке анкеты опроса специалистов в сфере корпоративного менеджмента использован материал, представленный в работе Т. Бойделла [21].

2.3 Особенности стратегического планирования инновационной деятельности промышленной корпорации и ее роль в формировании делового успеха

Целью данного раздела работы является обоснование важности (необходимости, целесообразности) и обоснование особенностей стратегического планирования инновационной деятельности промышленной корпорации. Нами прежде всего выявлены признаки и задачи этого вида деятельности и оценка ее результатов. Заключительная часть раздела посвящена особенностям организации стратегического планирования инновационной деятельности в металлургической отрасли промышленности и значимости выделения в ее рамках стратегических зон хозяйствования (в рамках бизнес-планирования).

Актуальность рассматриваемой нами темы определяется все большей значимостью инвестиционного обеспечения структурных элементов отрасли и повышением ее культурного статуса в мировом сообществе. Важна также оценка результатов инвестиционной деятельности в долгосрочной перспективе с учетом использования как материально-технических, так и трудовых и организационных ресурсов, способствующих социально-экономическому развитию России.

Стратегическое планирование имеет свои особенности в сравнении с краткосрочным не только от решаемых – во времени – задач. Оно направлено не на достижение прибыльного и рационального использования всех видов ресурсов хозяйствующего субъекта, а на повышение конкурентоспособности, один из способов которого и является инновационное развитие. При этом важна и опережающая реакция стратегического планирования (СП) на внешние изменения, определяемая установлением целевых ориентиров, многоэтапностью распределения ресурсов и искусством соединения различных видов плановой деятельности (включая текущую и оперативную).

Так называемые функциональные стратегии при этом должны концентрироваться в виде стратегических зон хозяйствования (новых отраслевых сегментов, обусловленных научно-инновационным развитием, деятельностью отдельных творческих коллективов в рамках системы корпоративного

менеджмента). Особую важность приобретает рост в перспективе инвестиционной привлекательности запланированных мероприятий.

Отмеченное предполагает высокие экономические значения результатов реализации базовой (инновационной) и функциональных стратегий развития промышленной корпорации (ПК). Данное обстоятельство актуализирует значимость контрольной функции за создаваемыми видами металлургической продукции (их качеством), организационным культуростроением и финансовым обеспечением инновационной деятельности. Неопределенность воздействия факторов внешней среды при этом будет увеличивать количество циклов стратегического планирования инновационной деятельности и формирование прогностических оценок их вероятностного представления (их корректировки по признаку культуростроительного менеджмента).

Основой стратегического планирования (СП) инновационной деятельности является анализ и прогнозирование «динамики внешних обстоятельств» (и прежде всего объема и структуры рынка, его отдельных сегментов, поведения конкурентов). При этом надо «смотреть» также внутрь корпоративных отношений – деятельности службы экономической разведки, обеспечивающей безопасность корпоративной деятельности, культуростроительного менеджмента в части доверительности этих отношений, деятельности по обеспечению определенного типа организационной структуры исходя из необходимости реализации на практике базовой (инновационной) стратегии и соответствующих требований к персоналу (подбору, расстановке, стимулированию), системе учета, отчетности и контроля.

Разработанный стратегический план инновационного развития проходит большой путь согласований (в рамках агентского центра корпорации и ее отдельных подразделений). Успех его реализации во многом зависит также от того, насколько стратегические позиции доведены до конкретных исполнителей (особенно, если речь вести о системе корпоративного менеджмента), партнеров, инвесторов, потребителей и самой широкой общественности, исполняющей функции активизатора, регулятора и анализатора корпоративной деятельности.

Алгоритмическое представление исследуемого нами вопроса следующее (рисунок 22). В самом общем виде речь идет о теоретических и методических основах достижения делового успеха ПК средствами ее инновационного развития.

С позиций делового успеха инвестиции представляют собой вложения капитала с целью его последующего увеличения. Последнее должно компенсировать инвестору (и прежде всего ПК) соответствующие издержки, обеспечить вознаграждение за риск и конкурентоспособность в долгосрочной перспективе.

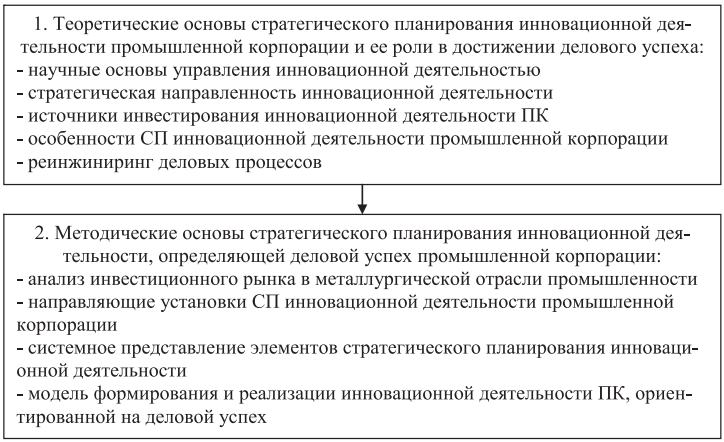

Рисунок 22. Алгоритмическое представление исследуемого вопроса: 1, 2 – блоки

Нами рассматриваются прежде всего инвестиции в реальные активы ПК, то есть инвестиции в новое производство и повышение его эффективности (включая развитие корпоративного менеджмента и удовлетворение требований государственных органов управления в части либо экономических стандартов, либо безопасности выпускаемой продукции). Это прежде всего «активные инвестиции», обеспечивающие деловой успех (прибыльность, конкурентоспособность и рост ценностной значимости ПК, рост богатства ее владельцев). Денежные поступления при этом (их поток) являются основополагающими при всех расчетах приемлемости инвестиций.

Экономика делового успеха в части управления инновационной деятельностью связана оценкой состояния и развития инвестиционного рынка. В преломлении к корпоративной деятельности речь идет о рынке прямых капитальных вложений и рынке институтов финансового инвестирования (фондовом и денежном). Источником инвестирования могут также служить иные средства, поступающие в порядке перераспределения из централизованных инвестиционных фондов, которые объединяют хозяйствующих субъектов (и прежде всего корпоративных).

Цикличность развития и изменчивость инвестиционного рынка - характерные приметы для инновационной деятельности в металлургической отрасли промышленности России. Поэтому с целью достижения делового успеха необходимо любой ПК изучать состояние его конъюнктуры (инвестиционной привлекательности, климата в регионе, стране, отрасли) для форми-

рования эффективной инвестиционной стратегии и принятия обоснованных управленческих решений (с учетом обеспечения финансовой устойчивости и платежеспособности ПК в любой период ее инновационной деятельности) инвестиционной направленности.

Таким образом, стратегическое планирование инновационной деятельности органически связано со стратегией инвестиционной деятельности промышленной корпорации. Речь также идет и об организационном культуростроении, которое должно в некоторой степени носить опережающий характер, поскольку речь идет о подготовке персонала (и корпоративного менеджмента прежде всего) к эффективной инновационно-инвестиционной деятельности ПК, согласованной с базовой стратегией корпоративного развития.

В последние годы – в связи с этим – появилось такое понятие, как «концепция обучающейся корпорации». Это означает ее способность (в лице корпоративных менеджеров) добиваться делового успеха быстрее, чем конкуренты. Эту концепцию мы (с позиций методологии) связываем с принципом мультипликатора делового успеха, показывающим связь между изменением инвестиций в инновации и изменением величин дохода, и принципом акселерации. В данном случае речь идет о росте доходов корпоративных менеджеров и их (в связи с отмеченным) стремлением к дальнейшей инновационно-инвестиционной деятельности.

В связи с отмеченным речь можно вести о стратегических ресурсах фирмы инновационной направленности (самих инноваций, инвестиций и «человеческого капитала» – в виде нематериальных активов). Разработка стратегии их формирования осуществляется по этапам: 1) прогнозирование потребности, 2) изучение возможностей формирования за счет конкретизации источников; 3) разработка соответствующих программ и проектов; 4) оптимизация структуры источников формирования материальных и нематериальных активов (ресурсов). Именно в процессе данной конкретизации этапов обеспечивается внешняя и внутренняя синхронизация во времени стратегической направленности действий по достижению – в перспективе – делового успеха.

Методический блок разработанного в процессе исследования алгоритма определяется модельным представлением процессов формирования и реализации инновационной стратегии ПК (рисунок 23). В его основе лежит: анализ целевых интеграторов, возможность оценки стратегического потенциала ПК (ресурсного и инновационного), осуществление выбора инновационной стратегии деловой направленности.

Предлагаемая методика формирования и реализации инновационной стратегии развития ПК определяется пятью этапами. Во-первых, это диа-

гностический (подготовительный) этап, во-вторых, аналитический этап, в-третьих, этап разработки и внедрения запланированных (инновационных) мероприятий, в-четвертых, обеспечивающий этап, в-пятых, контрольный этап.

В соответствии с данной методикой важно правильно определить соотношение инновационных целей корпорации, ее потенциала и потребностей рынка в инновациях [3]. Важно также найти источники финансирования запланированных мероприятий, разработать систему мотивации персонала и сформировать необходимые для реализации запланированных мероприятий организационные структуры культуростроения.

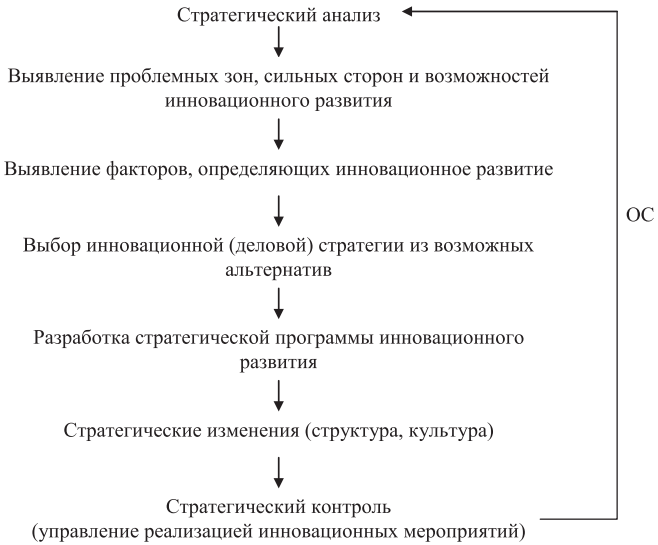

Рисунок 23. Модельное представление процессов формирования и реализации инновационной стратегии развития ПК: ОС – обратная связь

В процессе реализации на практике инновационной деятельности ПК за основу можно взять последовательную или параллельную организационные формы, используемые зарубежными (а с недавнего времени) и некоторыми отечественными организациями. Возможна также и так называемая «интегральная форма инновационной деятельности», основанная на матричной системе организации инновационной деятельности [4].

Важно и то, что процесс реализации инновационной стратегии развития ПК является специфической инновационной деятельностью ее агентского

центра (если речь идет об акционерной организации). От обычной управленческой деятельности она отличается прежде всего выявлением и оценкой влияния реализации стратегических изменений на многие системы ПК и приведением в необходимое соответствие. Важна также работа по: разработке соответствующего бюджета, изменению информационной и (что особенно важно) формированию новой организационной культуры и стиля стратегического руководства, основанного на лидерстве и атмосфере поддержки выбранной деловой стратегии со стороны персонала промышленной корпорации.

Заключение по данному направлению исследований «экономики делового успеха» нами видится в виде представленных ниже положений.

1. Под инновационной деятельностью промышленной корпорации понимается совокупность мероприятий, направленных на получение экономической выгоды и достижение (в перспективе) запланированного делового успеха. При этом речь идет об инновации товаров (услуг) и технологических процессов, а также социальной и организационной инновации. Сущность инновационной теории при этом органически связана с институциональной направленностью развития промышленной корпорации.

2. Любые инновации есть решающий элемент конкурентоспособности ПК. Под конкурентоспособностью при этом понимается способность создавать и использовать стратегические факторы успеха, выделяющие ПК среди конкурентов и дающие определенные рыночные преимущества по реализации выпускаемой продукции и получении – на этой основе – прибыли в расчете на вложенный в инновационную деятельность капитал.

3. Инновационная стратегия представляет собой перспективный план действий ПК, фиксирующий приоритетность научно-технического обеспечения производственно-коммерческой и финансовой деятельности. Она реализуется посредством прогрессивных (во многом – нестандартных) управленческих решений, принимаемых с учетом оценки их рисков как в кратко-, так и отдаленной перспективе. Речь идет о деловой стратегии, разрабатываемой руководством ПК с целью обеспечения конкурентоспособной позиции на рынке товаров и услуг.

4. Методический блок разработанного в процессе исследования алгоритма представлен классификацией деловых стратегий инновационного развития ПК по уровню риска и инновационной активности. Это наступательные стратегии интеграции, диверсификации и концентрированного роста. Это также имитационные стратегии следования за лидером и стратегии фокусированной диверсификации. Все они опираются (при их разработке) на синергетический подход (или принцип синергизма в отложенной оценке эффективности).

5. Механизм формирования и реализации инновационной стратегии опирается на результаты оценки: внешней среды и ресурсного потенциала (внутренних возможностей ПК), а также оценки стратегических альтернатив, исходя из данных SWOT- и COPS-анализа. При этом – с позиций методологии – важно «делать правильные вещи» (внешняя эффективность), чем «делать вещи правильно» (внутренняя эффективность).

6. Рекомендательный аспект исследований связан с системным представлением элементов данного вида планирования: методами оценки инновационных проектов, факторами индикативного планирования, функциями стратегического планирования инновационной деятельности (мотивация, прогнозирование, оптимизация, документирование, координация и интеграция). Это также экономическая политика ПК, цели и задачи стратегического планирования.

7. Стратегическое планирование инновационной деятельности осуществляется в органической связи с планированием инвестиций и стратегическим планированием корпоративной деятельности в целом. Благодаря такому подходу возможно разграничение и установление взаимосвязей между общим управлением ПК и управлением изменениями (проектами, требующими инвестиций и изменением в сфере корпоративной культуры). Источником СП служит чрезвычайно популярная у нас в стране и за рубежом теория реинжиниринга. В соответствии с ней необходимо скачкообразное перепроектирование деловых процессов с позиций внедряемых инноваций. В рамках корпоративного менеджмента пренебрегаются сложившиеся системы и отказываются от устаревших правил и норм. Отмеченное особенно важно, когда прогнозы корпоративной деятельности являются неблагоприятными или же – наоборот – когда ПК лидируют на рынке (их задача состоит в ускоренном наращивании делового успеха). Однако в любом случае важно иметь «будущий образ корпорации» (его модель, во взаимосвязи с деловой средой ПК). И прежде всего речь идет о: 1) новых информационных технологиях; 2) новых, соответствующих инновационной деятельности, функциях персонала; 3) перепроектировании выбранных бизнес-процессов на базе более эффективных рабочих процедур.

2.4 Культура управления трансакционными издержками корпоративной деятельности

Особый акцент сделан на формирование и развитие культуры управления трансакционными издержками корпоративной деятельности. Данный вид культуры представлен в виде объекта институционального исследования. Представлен авторский подход к классификации культуры управления транс-

акционными издержками корпоративной деятельности по степени ее влияния на деловой успех.

Данный объект исследования признается многими ведущими специалистами в области организационного культуростроения. Особое внимание при этом обращается на стратегическое управление предпринимательской деятельностью, осуществляемой промышленным предприятием, корпорацией.

Изучение процессов формирования и развития культуры управления трансакционными издержками нами осуществлялось в рамках ППБК-видения перспектив Магнитогорского Металлургического Комбината (ММК), выявления особенностей бизнес-планирования и развития деловых процессов в металлургической отрасли промышленности [1].

На рисунке 24 дано схематичное представление ППБК-видения перспектив ММК. Проведенное исследование позволяет утверждать, что именно такого рода видение, свойственное агентскому центру корпорации, и определяет возможности эффективного стратегического управления копроративной деятельностью.

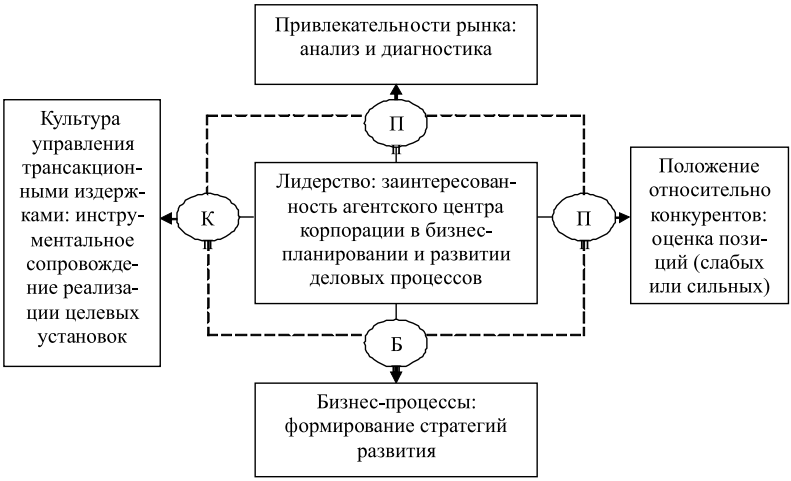

Рисунок 24. Схематичное представление ППБК – видения перспектив ММК: – взаимосвязь параметров видения

Культура управления трансакционными издержками (К) имеет в рамках ППБК – видения – двойственное значение. Во-первых, она сама может определять конкурентные преимущества корпорации, и, во-вторых, является инструментальным сопровождением инновационных изменений. При этом следует различать три ее профиля, имеющих отношение к [3]:

1) внутренней среде. Здесь профиль «К» определяется следующими типами культуры:

- культурой власти;
- культурой роли;
- культурой задачи;
- культурой личности;

2) корпоративной среде. Здесь профиль определяется:

- инвестиционной культурой;
- культурой участия;
- акционерной культурой;
- инновационной культурой

3) рабочей среде. Здесь профиль определяется:

- прогрессивной культурой;
- адаптивной культурой;
- агрессивной культурой;
- конструктивной культурой.

Каждый из этих профилей по своему влияет на процессы формирования трансакционных издержек (а следовательно, и на деловой успех корпорации). Особую роль при этом играет связь профиля с «П» и «Б» (рисунок 24).

В рамках ППБК-видения нами выделено: 1) стратегия планирования (определение, пересмотр целей, оценка альтернатив и выбор стратегии, формирование портфеля стратегических бизнес-единиц); 2) практическая деятельность по стратегическому управлению (координация, организация, мотивация, контроль). Выделяется также алгоритм: бенчмаркинг (анализ и диагностика привлекательности рынка и положения корпорации относительно конкурентов) – лидерство как «влияние заказчика» в стратегическом управлении – формирование и анализ матрицы стратегической ситуации – культура как инструментарий реализации целей стратегического управления – бенчмаркинг. Данный алгоритм, органически связанный с содержанием пунктов «1» и «2» и определяет суть ППБК – видения.

В процессе исследования нами – на основе ППБК-видения – обоснована стратегическая программа бизнеса металлургической корпорации. Это было сделано с учетом трансакционных издержек, учитываемых при итоговой оценке эффективности и различных факторов взаимодействия трансакционного и трансформационного секторов национальной экономики в рамках перспективного развития металлургической отрасли промышленности.

В соответствии с теорией ролей Г. Минцберга успешный руководитель в своей деятельности обязан исполнять следующие управленческие роли: межличностные, информационные и роли, связанные с принятием решений [2]. Все они, по нашему мнению, являются провозглашаемыми ценностями

в составе культуры управления трансакционными издержками. Уровни простираемости культуры при этом выглядят следующим образом (рисунок 25).

Культурологические артефакты	Подходы к формированию и развитию культуры управления трансакционными издержками корпоративной деятельности: - процессуальный - системный - ситуационный
Провозглашаемые ценности	Управленческие роли лидера (руководителя) корпорации: - межличностные - информационные - роли, связанные с принятием решений
Базовые представления о деловом успехе	Категорийное представление экономического образа мышления: - выбор - внимание - ожидание

Рисунок 25. Уровни простираемости культуры управления трансакционными издержками корпоративной деятельности

Под простираемостью в данном случае понимаются следующие уровни культуры управления: артефакты, провозглашаемые ценности, базовые представления (экономический образ мышления лидеров организаций предпринимательского типа). Этот образ является стоимостным – стратегическим и – нередко – глобальным, направленным на расширение корпоративной деятельности за счет осуществления интеграционных процессов [4].

Нами в процессе исследования разработана обобщенная модель формирования и развития культуры управления трансакционными издержками корпоративной деятельности (рисунок 26). Она включает в свой состав ряд блоков, в совокупности определяющих все то, о чем мы вели речь выше (в рамках данного раздела). Блоки эти (первые три) следующие:

1) теоретические основы исследования проблемы управления трансакционными издержками предпринимательской деятельности;

2) методологические основы формирования культуры управления трансакционными издержками корпоративной деятельности;

3) Развитие культуры управления трансакционными издержками предпринимательской деятельности.

О теории и практике управления трансакционными издержками мы уже писали ранее [4]. В данной же работе особый акцент сделан на теоретические и методологические основы моделирования соответствующих процессов, определяющих (в совокупности) культуру данного вида управления.

Рисунок 26. Обобщенная модель формирования и развития культуры управления трансакционными издержками корпоративной деятельности

Обобщая, отметим, что культура управления трансакционными издержками является системообразующей категорией, определяющей успешность

корпоративной деятельности и состязательную способность организаций предпринимательского типа. Уровень простираемости данного вида культуры при этом определяется выбором подходов к её формированию и развитию, управленческими ролями лидеров и их образом мышления. Говоря иначе, речь идет об артефактах, провозглашаемых ценностях и базовых представлениях о путях достижения делового успеха организациями типа ММК.

Развитие данного вида культуры в России проходило в основном стихийно, однако в последние годы воздействие государства и рынка на управление трансакционными издержками стало приобретать плановый, скоординированный характер. Особое внимание в этой связи обращают на себя крупные организации развитых стран, дающие пример отношения к культуре как важному фактору обеспечения эффективной корпоративной деятельности. Практически все они имеют социальные подразделения, отвечающие за организацию внедрения «высших ценностей». Ими разрабатываются также программы увязки этих ценностей с мерами по росту конкурентоспособности, и прежде всего, за счет снижения трансакционных издержек корпоративной деятельности, что (в свою очередь) и обеспечивает деловой успех.

В экономике пока еще этот вид культуры имеет неопределенный, интуитивно постигаемый характер. Роль науки в этих условиях заключается в переходе к серьезному научному анализу и осмыслению данного феномена. Задача обусловлена перестроечными явлениями в русле демократизации и переосмысления профессиональных и ценностно-нравственных ориентиров в системе корпоративного менеджмента. Говоря иначе, для нового этапа развития промышленного производства требуется новая парадигма управления, связанная с гибкостью и быстротой приспособляемости к изменениям внешней среды, а также субъекта корпоративной деятельности. Как показано в работе – это (прежде всего) ПК с предпринимательским типом менеджмента и отдельные бизнес-процессы, определяющие суть миниэкономики. Это могут быть и отдельные (частные) предприниматели, активно действующие в трансакционном секторе национальной экономики.

Под уровнем культуры управления трансакционными издержками понимается количественные и качественные параметры знаний, умений и навыков в области корпоративной деятельности. В свою очередь, под резервами понимаются неиспользованные возможности достижения максимального уровня культуры управления. Достижение этого уровня уменьшает трансакционные издержки корпоративной деятельности, делает ее более результативной.

По своей сущности культура управления трансакционными издержками корпоративной деятельности представлена в виде деловой и организационной культуры, а также культурой корпоративного менеджмен-

та. Она определяется также культурой внешней среды: властью рынка и хозяйственных органов управления на мезо- и макроуровне.

2.5 Разработка кодекса корпоративной культуры, ориентированной на деловой успех

В благополучной корпорации, как в счастливой семье, должен присутствовать особый дух единения, который ассоциируется нами с термином «Малая Родина». Атрибуты его – этого духа (выражение в виде особого документа внутреннего пользования) – и есть кодекс корпоративной культуры (КК), ориентированный на деловой успех. Он необходим для того, чтобы эта культура воспринималась как реальная сила обеспечения конкурентоспособности любой промышленной корпорации (ПК).

Атрибуты эти следующие: провозглашаемые ценности, ответственность, политика, принципы корпоративной деятельности, нормы и правила деловой этики, правила делового поведения. Они касаются всех членов ПК (агентского центра корпорации, корпоративных менеджеров и других работников – как ветеранов, так и новых сотрудников).

Ответственность прежде всего касается руководящего состава ПК. Это ответственность перед: акционерами, сотрудниками, деловыми партнерами, потребителями, жителями города, региона, России.

«Политика» прежде всего касается эффективного и качественного управления, сохранения конкурентоспособности ПК с помощью формирования и поддержания высококомпетентного персонала для обеспечения делового успеха в ближайшей и отдаленной перспективе.

Основы «кадровой политики» следующие: прогнозирование, планирование текущей потребности в персонале (и планирование индивидуального развития специалистов), оценка результатов деятельности персонала, его подбор, отбор и найм. Это также формирование резерва кадров, ротация персонала, его аттестация, координация обучения, увольнение, мотивация (включая корпоративных менеджеров). С позиций КК, ориентированной на деловой успех, следует различать денежные, неденежные и нематериальные мотиваторы.

Провозглашаемые ценности: профессионализм работников, постоянное развитие и обучение (как залог делового успеха), эффективность, новаторство, преемственность. Это также: защита окружающей среды, забота о ветеранах и родном городе (особенно если речь идет о градообразующей ПК). Особую значимость имеют и такие ценности, как государственные награды, традиции, флаг, гимн и логотип.

Принципы корпоративной деятельности ПК действуют в соответствии с законодательством страны, в рамках принятого устава, согласно об-

щепринятых моральных, духовных и этических ценностей. Она: защищает интересы своих акционеров; ценит и уважает своих сотрудников; использует свои ресурсы с максимальной эффективность, находясь при этом в поиске новых методов работы и форм взаимодействия со своими клиентами; оказывает постоянную поддержку развитию социальной инфраструктуры города и района. Информационный аспект деятельности также играет важную роль в формировании и достижении делового успеха.

Нормы и правила деловой этики

1. Основные положения.

Самое важное для ПК – репутация как честного, открытого, строго придерживающегося высоких стандартов этики предприятия. Следование этическим принципам и поддержание репутации – одна из основных задач всех сотрудников. Любые нарушения норм поведения и правил деловой этики могут привести к потере доверия к корпорации со стороны партнеров, клиентов, государственных структур и общественных организаций.

Работники ПК всегда действуют в соответствии с существующим законодательством, понимая и принимая законодательные акты, должностные инструкции, приказы и распоряжения, регулирующие их профессиональную деятельность. В противоречивых, сложных ситуациях, во избежание действий, способных привести к нарушению законов или данного Кодекса, следует обращаться в Правовое управление корпорации.

Сотрудники ПК в ситуациях, требующих динамичных, мобилизованных действий, в первую очередь, руководствуются общепринятыми стандартами, принципами, понятиями, даже, если эти постулаты противоречат их субъективным взглядам.

Работники не принимают ответственных решений, если понимают, что уровень их профессиональной компетенции недостаточен. Любые рекомендации из всех имеющихся по данному предложению разрабатываются только после тщательного анализа рассматриваемой проблемы.

Оказавшись в затруднительном положении, не предусмотренном действующими нормативными актами и не описанном в Кодексе, сотруднику следует задать себе ниже приведенные вопросы, а затем проконсультироваться с коллегами:

- Правильно ли я поступаю?
- Не осудят ли меня мои коллеги?
- Не вызовет ли мой поступок осуждения со стороны руководства и акционеров?
- Будут ли мои действия способствовать укреплению репутации предприятия?
- Соответствуют ли мои действия высоким этическим стандартам?

2. Защита интересов корпорации.

При принятии решений по каким-либо вопросам корпоративной деятельности сотрудники обязаны руководствоваться исключительно интересами ПК. Они используют активы корпорации только для ее дальнейшего производственного и экономического развития и не ищут личной выгоды.

Сотрудники воздерживаются от участия в какой-либо деятельности, если она:

- противоречит интересам ПК;
- связана с каким-либо риском или негативными последствиями для корпорации;
- не согласуется с корпоративной деятельностью, направленной на достижение делового успеха;
- может вызвать сомнение в надежности и честности осуществляемой корпоративной деятельности.

Конфликт интересов возникает в том случае, если при выполнении производственных задач сотрудник преследует корыстные интересы. Сотрудникам следует избегать ситуаций возникновения конфликтов интересов. Решения, принятые под влиянием конфликта интересов, могут отрицательно сказаться на репутации сотрудника и всего предприятия.

Выплата и получение сотрудниками денежных средств, принятие подарков и предоставление услуг с целью воздействия на принимаемые решения недопустимо.

3. Выполнение служебных обязанностей и личные отношения.

Если близкий родственник сотрудника ПК работает в компании, являющейся заказчиком, поставщиком или конкурентом корпорации, либо владеет такой компанией, то данному сотруднику не следует участвовать в принятии решений, касающихся деловых контактов с такой компанией. Сотрудник не должен обсуждать с этими лицами конфиденциальную информацию, касающуюся деятельности своего предприятия.

Родственные или личные отношения сотрудников корпорации не должны сказываться на выполнении ими служебных обязанностей, влиять на принимаемые решения. Корпорация не приветствует стремление сотрудников оказывать какое-либо воздействие на решения относительно своих родственников, также работающих на предприятии.

4. Иная трудовая деятельность.

Если сотрудник корпорации совмещает свою работу с работой в другой организации, то его дополнительная трудовая деятельность:

- может осуществляться только в свободное от выполнения основных служебных обязанностей время;

- не должна негативно влиять на выполнение основных служебных обязанностей;
- не должна наносить ущерб репутации или материальным интересам корпорации;
- не должна противоречить положениям настоящего Кодекса.

5. Конфиденциальность информации.

Вся информация в корпорации защищена в соответствии со степенью ее важности и конфиденциальности. Никогда и ни при каких условиях сотрудники не используют в своих целях или в целях третьих лиц закрытую информацию, полученную во время работы на предприятии.

Часть информации, к которой имеют доступ сотрудники корпорации, является закрытой. Предприятие четко регламентирует то, какая именно информация является конфиденциальной и доводит это до сведения работников. Поступая на работу, сотрудники принимают на себя обязательства не разглашать информацию, являющуюся коммерческой тайной.

Часть информации не является конфиденциальной, но может представлять интерес для конкурентов или других компаний. Такая информация является собственностью ПК и также не должна разглашаться. Среди прочего, такая информация может касаться таких факторов как:

- финансовые аспекты корпорации;
- планы по инновационному развитию;
- производственные процессы;
- планируемые рекламные акции;
- клиенты и поставщики;
- размеры заработной платы и социальных выплат;
- предполагаемые изменения в системе управления;
- реестр акционеров ПК;
- персональные данные о сотрудниках.

Ни при каких условиях корпорация (в лице ее агентского центра) не может просить или требовать от сотрудников раскрытия конфиденциальной информации, к которой они имели доступ, работая в других компаниях.

Информация может быть предоставлена третьим лицам (в частности, представителям mass-media), если это необходимо в интересах ПК и не противоречит закону. Передача информации может быть осуществлена только с разрешения руководителя подразделения.

6. Отношения со стейкхолдерами (заинтересованными лицами): акционерами, инвесторами, заказчиками, поставщиками).

В своих отношениях со стейкхолдерами корпорация руководствуется следующими принципами:

- честность;
- профессионализм;
- открытость;
- уважение;
- добросовестность.

Уважая этические принципы заинтересованных лиц, обусловленные, в том числе, культурными и иными различиями, ПК отдает предпочтение тем деловым партнерам, которые придерживаются норм и правил этики, принятых на предприятии.

Сотрудники, взаимодействующие со стейкхолдерами, действуют так, чтобы избежать ситуации конфликта интересов. Принятие решений о приобретении или продаже продукции производится исключительно на основе оценки их качества и сопоставления с предложениями конкурентов.

7. Окружающая среда, здоровье и безопасность.

Корпорация стремится к созданию во всех своих подразделениях безопасных, комфортных условий труда и экологически чистой среды. В каждом подразделении ПК функционирует собственная система контроля за выполнением установленных правил безопасности труда, охраны здоровья и защиты окружающей среды. Каждый сотрудник должен знать эти правила и строго придерживаться их в своей работе.

Все требования по экологической безопасности и охране здоровья работников на производстве прописаны в Коллективном Договоре корпорации.

8. Политическая деятельность.

Промышленная корпорация не поддерживает какие-либо политические партии и движения. В то же время предприятие оставляет за собой право участвовать в политических дискуссиях по вопросам, вызывающим законное опасение корпорации, ее сотрудников, а также населения той территории, где работает предприятие или где имеет свои экономические интересы.

Сотрудники корпорации, участвующие в деятельности политических партий, могут действовать исключительно в свободное время и только как частные лица, а не как представители ПК.

Политическая деятельность сотрудников, которая не противоречит существующему законодательству, не может влиять на уровень оплаты труда или возможности карьерного роста.

Правила делового поведения

1. Отношения с коллегами.

Весь рабочий процесс строится на межличностных контактах. Поэтому отношения между работниками влияют как на самочувствие, настроение че-

ловека, так и на эффективность и производительность труда. Для создания благоприятной, комфортной рабочей обстановки, сотрудникам предприятия следует соблюдать следующие нормы и правила делового этикета:

- уважительно относиться друг к другу;
- обращаться к коллегам, руководителям и подчиненным на «Вы» и по имени-отчеству;
- в рабочее время не заниматься делами не связанными с выполнением служебных обязанностей;
- не демонстрировать коллегам свое плохое настроение;
- не сквернословить, не проявлять несдержанность, агрессию;
- сердечно и искренне хвалить коллег за удачно выполненную работу';
- всегда извиняться за свое некорректное поведение;
- не переносить дружеские отношения в рабочую обстановку;
- помогать коллегам, делиться знаниями, опытом;
- не обсуждать личные или профессиональные качества коллег в их отсутствие;
- с пониманием и уважением относиться к мнению коллег, даже если оно не совпадает с вашими личными взглядами.

2. Отношения между руководителями и подчиненными.

С целью создания конструктивных отношений между руководителями и подчиненными необходимых для ежедневной продуктивной работы предприятия и его будущего развития необходимо придерживаться следующих этических норм:

- показывать подчиненным пример хорошего владения нормами и правилами этики и делового этикета;
- не критиковать подчиненных в присутствии других сотрудников, делать это конфиденциально;
- уметь признавать перед подчиненными свои ошибки и не преследовать их за конструктивную критику в свой адрес;
- информировать непосредственного руководителя о причинах вашего отсутствия, если в течение продолжительного времени вам приходится отсутствовать на рабочем месте;
- обсуждать проблемы карьерного роста с непосредственным руководителем;
- не отвечать в присутствии коллег на некорректное поведение руководителя. Если вы уверены в своей правоте, попросите о личной встрече;
- знать в лицо и по имени - отчеству руководителей компании;
- при встрече в коридоре или на открытой территории здороваться первым следует подчиненному;

- входящий в помещение, в том числе, руководитель первым здоровается с присутствующими;

- при рукопожатии первым руку протягивает начальник или вышестоящий сотрудник.

3. Отношения с деловыми партнерами.

Поведение каждого сотрудника формирует представление деловых партнеров и клиентов о корпорации и влияет на их стремление сотрудничать с ПК. В процессе делового общения с коллегами, партнерами и представителями других организаций сотрудникам рекомендуется соблюдать следующие правила:

- с уважением относиться ко всем партнерам без исключения;

- в процессе общения быть сдержанным и тактичным;

- не обсуждать одного делового партнера с другим;

- всегда уважительно отзываться о коллегах и предприятии, укрепляя тем самым авторитет и доброе имя корпорации;

- никогда не заставлять себя ждать. Если вы вынуждены держать делового партнера в ожидании, и «винитесь перед ним;

- выслушивать собеседника, давая партнеру возможность полностью высказаться;

- критика должна идти после похвалы и быть деловой и конструктивной;

- всегда стараться увидеть проблему или ситуацию глазами партнера;

- в процессе беседы чаще называть собеседника по имени (или имени - отчеству);

- избегать поучительного тона, быть открытым к аргументам партнера и стараться убедить его в своей правоте;

- предоставлять деловому партнеру только ту информацию, которая непосредственно касается предмета переговоров.

4. Проведение собраний и совещаний.

Собрания и совещания – важнейшая составляющая деятельности корпорации. При проведении собраний и совещаний следует использовать отведенное время с максимальной эффективностью. Для этого работникам ПК следует соблюдать следующие правила:

- приходить на собрания вовремя;

- заранее ознакомиться с повесткой дня и брать с собой все необходимые материалы, заранее подготовленные вопросы и комментарии;

- перед началом собрания или совещания необходимо отключать мобильные телефоны;

- негромко извиняться, если вам необходимо выйти или после возвращения в зал;

- не использовать собрания в качестве трибуны для решения личных проблем;

- всегда заранее выяснять, сколько времени отводится на выступление;

- представляя оратора, называть его имя, отчество, должность, основание для выступления и тему.

5. Телефонное общение.

Умение сотрудников говорить по телефону с коллегами, клиентами, партнерами и другими заинтересованными лицами способствует созданию благоприятного впечатления о предприятии в целом. В процессе телефонного общения сотрудникам рекомендуется руководствоваться следующими нормами делового этикета:

- звоня деловым партнерам или коллегам, называть свое имя и отчество, должность и подразделение;

- в начале телефонного разговора спрашивать, в удобное ли время вы звоните;

- всегда внимательно выслушивать собеседника;

- заканчивать телефонный разговор, как правило, следует позвонившему;

- не звонить кому-либо на работу по личным вопросам. В случае крайней необходимости рекомендуется быть предельно кратким;

- оставляя сообщение на автоответчике, называть дату, время звонка, свое имя и отчество, название предприятия, затем кратко излагать цель звонка;

- передавая значительный объем информации, пользоваться факсом или электронной почтой;

- не застав на месте нужного человека поинтересоваться, когда удобнее перезвонить или оставить свой номер телефона;

- если звонят вашему коллеге, которого в данный момент нет на рабочем месте, помочь найти его или принять для него сообщение;

- если в процессе разговора произошел обрыв связи, перезвонить следует позвонившему;

- если звонящий набрал неправильный номер, вежливо попросить перезвонить.

6. Представление коллег и партнеров.

Сотрудникам рекомендуется соблюдать следующие нормы и правила этикета представлений коллег и партнеров:

- представлять младшего по должности – старшему, нетитулованного человека – титулованному;

- представляя друг другу равных по положению людей, представлять того, кто вам менее знаком, тому, кого вы знаете лучше;

- если представляющий вас партнер или коллега забыл ваше имя, во избежание неловкой ситуации, назовите его сами;

- заранее собирать данные о человеке, которого вы должны представить, выяснять, как именно ему хотелось бы быть представленным;

- при первой встрече с новым клиентом или партнером вручать свою визитную карточку;

- принимать визитные карточки вежливо и внимательно;

- если нужно запомнить человека или компанию, попросите визитную карточку.

7. Деловая одежда.

Одежда – первый признак, по которому оценивают человека. Внешний вид каждого сотрудника – основа имиджа предприятия. Сотрудникам рекомендуется придерживаться следующих правил ношения деловой одежды:

- стиль одежды должен быть консервативным и сдержанным:

- одежда должна быть аккуратной;

- желательно избегать броских, вызывающих цветов и форм;

- спецодежда и защитные средства сотрудников должны соответствовать принятым на предприятии стандартам.

Заключение

Современность властно требует от нас инициативности, творчества, шмчивости во всех сферах жизни. Главным критерием практической деятельности становится высокая мера труда, отношение человека к делу. Сегодняшнее производство ориентировано на креативно мыслящего работника, обладающего высокой организационной и технологической культурой. Он обязан быть точным и аккуратным в своих действиях. Ведь любая его профессиональная ошибка может сказаться на деловом успехе. Вот почему одним из обязательных условий активизации человеческого фактора в производстве является – соблюдение служебного этикета и этики делового общения.

Культура корпорации определяется системой отношений, действий и артефактов, которые выдерживают испытание временем и формируют у работников довольно «уникальную общую психологию». Именно она и закрепляется в процессе разработки Кодекса корпоративной культуры, ориентированной на деловой успех (формирование сознания и обеспечение конкурентоспособности ПК).

2.6 Формирование и оценка делового успеха промышленной корпорации

Если нет успеха, значит есть просчет в системе корпоративного менеджмента. **«Деловой успех» -** основополагающая категория корпоративного менеджмента. Это, по мнению авторов ряда опубликованных работ, подвижная цель, выигрышная стратегическая идея, воплощенные в реальность помыслы и воля лидера хозяйствующего субъекта, низкие издержки и лидерство по качеству, достижение запланированного результата, профессионализм лидеров и их уверенность в себе. Речь также в публикациях, посвященных корпоративному менеджменту, идет об экономическом и творческом успехе, организационной культуре, ориентированной на деловой успех, политике, деловых переговорах, рыночной дифференциации, сформированной ориентации на успех, эффективность и лидерство (как факторах делового успеха).

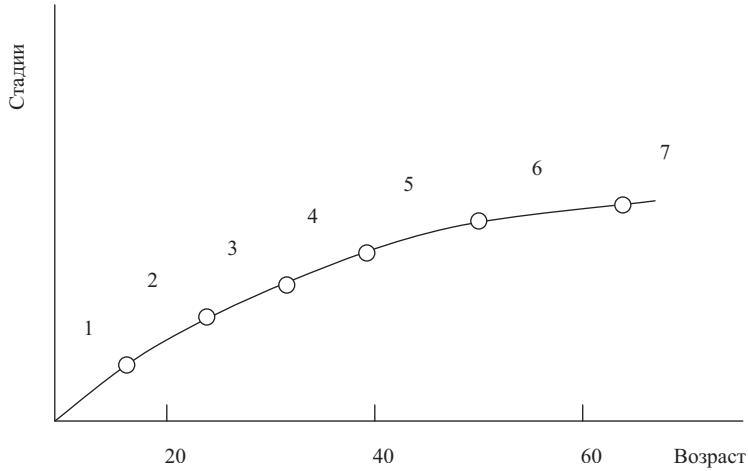

Рисунок 27. Стадии деловой жизни менеджера: 1- обучение; 2 – включение; 3 – достижение успеха; 4 - профессионализм; 5 – переоценка ценностей; 6 – мастерство; 7 – последний период деловой жизни.

Особо подчеркивается, что деловой успех определяется степенью доверительности отношений среди сотрудников корпорации, их глубокой заинтересованностью и самоотдачей в работе в рамках той или иной организационной и деловой культуры. Качество выполняемой деятельности при этом играет ключевую роль, что (в свою очередь) органически связано не только с профессиональной подготовкой, но и определенными качествами характера,

индивидуальными особенностями в структуре конкретной личности корпоративного менеджера (и прежде всего умением общаться и уверенностью в себе в рамках профессиональной деятельности).

М. Вудкок и Д. Фрэнсис в работе «Раскрепощенный менеджер» [1] называют основные стадии деловой жизни человека (рисунок 27). Одна из них носит название «достижение успеха» следующая вслед за обучением и включением в работу дается конкретное описание этой стадии, определяющей профессионализм экономиста.

Можно назвать ряд авторов, которые делают анализ факторов, определяющих деловой успех в сфере менеджмента. Так Л.М. Митина приводит следующие «факторы успешной деятельности финских экономистов» [5]:

1. Умение создавать результаты и желание много работать для их достижения.

2. Желание и способность нести ответственность за порученное задание и принимать рискованные решения.

3. Готовность начинать процессы изменений, управлять ими и использовать в интересах организации.

4. Готовность использовать открытый способ управления, приветствующий сотрудничество.

5. Искусство принимать быстрые решения.

6. Способность сосредоточиваться на настоящем и будущем.

7. Способность видеть изменения, происходящие как внутри организации, так и вне её, использовать их.

8. Готовность к близким социальным взаимоотношениям.

9. Готовность к общему руководству.

10. Творческий подход к своей работе.

11. Постоянное самосовершенствование и хорошая общая психическая и физическая формы.

12. Умение правильно использовать своё время.

13. Готовность к мотивированию себя и персонала.

14. Готовность работать во главе хорошо подготовленного профессионального персонала.

15. Готовность к политическому руководству.

16. Международный кругозор.

Комментируя отмеченное, Л.М. Митина обращает внимание на общительность и коммуникативные способности. Она же утверждает, что именно: 1) с этим связано более трёх четвёртой рабочего времени экономистов; 2) на управленцах всех уровней лежит задача сделать всё возможное для создания подходящего варианта будущего и не дать втянуть себя в водоворот неудач.

О главных критериях успешности в системе менеджмента говорится в работе «Реинжиниринг предприятия» [8]. Критерии эти следующие: ресурсные возможности, надёжные источники финансирования, высокая квалификация персонала, удовлетворённость требований клиентов и пр.

Факторам, способствующим успеху нововведений, посвящена работа Н.Р. Ковалева и В.А. Пирожкова «Инновационный менеджмент» [4]. То же самое касается и работы других авторов: «Изменения и корпоративная культура» [6].

О факторах делового успеха пишут в своих работах специалисты в сфере предпринимательства. Успех в этой сфере деятельности означает:

- эффективно использовать ресурсы, чтобы избежать их распыления и производить по количеству и качеству то, что требуется на рынке;

- выбрать наиболее эффективные методики производства, которые позволяли бы экономить производственные факторы за счёт преимуществ технологических инноваций;

- справедливо распределять результаты предпринимательской деятельности в соответствии с вкладом его участников.

Называются критические факторы успеха, а также сетевая готовность, корпоративная идентичность, неосознанная (спонтанная) модель поведения в бизнесе и скорость реагирования на динамичные условия рынка. Успех при этом «зависит от возможности руководства обеспечить взаимодействие и координацию усилий всех структурных подразделений предприятия, включая его службу безопасности» [2]. Рассмотрим далее основные итоги разработки стратегии делового успеха посредством кадрового менеджмента корпорации. Шаги эти следующие:

- стратегия делового успеха корпорации;

- SWOT-анализ производственно-коммерческой и финансовой деятельности;

- COPS-анализ (культура, организация, персонал, системы);

- критические проблемы персонала;

- разработка планов действий и оценка делового успеха.

Критические проблемы персонала корпорации рассматриваются с точки зрения достижения делового успеха и согласованности действий по преобразованию организационной и деловой культуры. Для каждой из проблем разрабатываются варианты управленческих действий.

Примером здесь может быть деятельность руководства одной из корпораций, находящихся на территории Челябинской области, по аттестации персонала [7]. С целью ее проведения ежегодно кадровой службой формируется приказ о создании аттестационной комиссии, который утверждается

генеральным директором и доводится до структурных подразделений. Кроме того, разрабатывается план мероприятий по ее подготовке и проведению.

В соответствии с планом составляется график проведения аттестации и подготавливаются необходимые документы для аттестационной комиссии.

В плане мероприятий по подготовке и проведению аттестации находят отражение вопросы:

- составление и утверждение графика проведения аттестации;
- доведение графика до руководителей структурных подразделений, членов аттестационной комиссии;
- проведение при необходимости занятий по вопросам предстоящей аттестации с учетом настоящего Стандарта;
- контроль подготовки и хода аттестации;
- проведение совещаний о ходе подготовки и проведения аттестации.

В качестве базового метода кадрового менеджмента используется Гарцбургская модель управления предприятием путем делегирования ответственности (власти). Этот метод позволяет:

- освободить руководителей от рутинной работы и сосредоточиться на решении стратегических задач;
- развить инициативу и предприимчивость сотрудников;
- исключить причины конфликтов и добиться исполнительской дисциплины;
- выработать навыки руководства людьми, включая деловое общение, проведение совещаний, дискуссий, критики и контроля.

Логика процесса реструктуризации, в соответствии с выбранной моделью, следующая: определение миссии, целей и задач; выбор и адаптация организационной культуры, формирование управленческой структуры, описание рабочих мест менеджеров.

Особую значимость в достижении делового успеха имеет вовлечение человеческих ресурсов в инновационную деятельность корпорации [3]. «В результате аудита человеческих ресурсов с целью определения дефицита можно выявить тех работников, которые являются решающими для стратегического успеха». С этой целью необходимо формирование у них чувства органической принадлежности к корпорации, сопричастности к ее делам и зависимости личного успеха от общего успеха. Особенно важна при этом диагностика уровня корпоративной идентичности, включающая в себя информированность о данной корпорации и о своей роли в ней (что особенно важно в условиях, когда меняется состав собственников или направление производственной деятельности).

С позиций отмеченного обращает на себя внимание теория трудовой мотивации Д. Аткинсона. В соответствии с ней стремление к успеху определя-

ется мотивом к нему, вероятностью успеха и его привлекательностью. Кроме данного мотива следует различать также менеджеров, которые мотивированы избегать неудачи, относясь при этом к так называемому «рисковому» типу личности.

Заключая, укажем на то, что в рамках корпоративного менеджмента координаты делового успеха следующие:

- факторы и средства достижения делового успеха;
- управление успешной деятельностью;
- механизм достижения успеха;
- составные части делового успеха;
- предпосылки делового успеха;
- оценка и критерии успеха;
- моделирование делового успеха.

Собственно говоря, обо всем этом и шла речь выше, в рамках данного раздела работы. Но особый акцент делался на оценке и критериях эффективного управления успешной деятельностью в рамках корпоративного менеджмента.

2.7 Доверие как ожидание и внимание к достижению делового успеха

Подчеркивая актуальность темы, отметим, что «большинство российских коммерсантов твердо убеждено, что доверять не следует никому. С таким взглядом просто не стоит заниматься предпринимательской деятельностью, потому что невозможно все сделать одному. Бизнес – это коллективное дело и чем оно значительней, тем большее число людей в нем участвует. Часть полномочий обязательно следует передавать доверенным лицам. Однако их необходимо периодически проверять. А остальных – постоянно» [1].

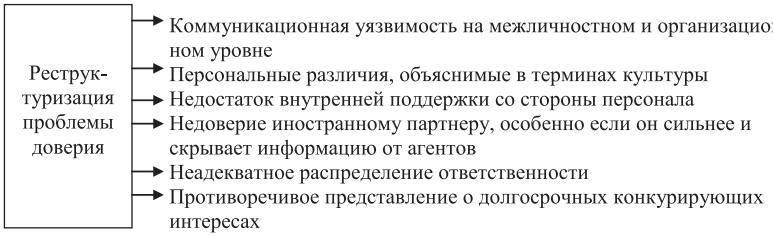

Рисунок 28. Структурное представление проблемы доверия

Особенно рельефно проблема доверия просматривается в системе, когда осуществляется выбор эффективной корпоративной культуры. Недостаток

доверия приводит к фатальным результатам и проявляется в следующем (рисунок 28). Нередко он закладывается в связи со слабостью проведения изначально SWOT- и COPS-анализа.

Назовем далее критерии оптимального выбора партнера по международному совместному предпринимательству. Это партнер, действительно заинтересованный в успехе совместной деятельности; способный обеспечить данный успех не только в кратко-, но и долгосрочной перспективе. К отмеченному следует добавить мнение Шо Роберта Б. [4], который полагает, что при выборе данного партнера следует учитывать два фактора: культурные различия и уровень доверия в организационно-экономических отношениях (рисунок 29).

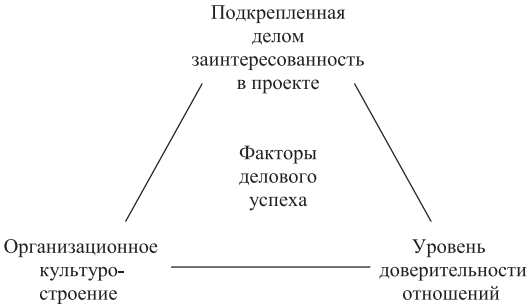

Рисунок 29. Факторы успеха в международном корпоративном предпринимательстве

Каждый менеджер в международном бизнесе сталкивается с «дилеммой доверия» (оказывать доверие, полагаясь на партнеров, или нет). Дилемма эта становится все более актуальной по мере «ужесточения конкурентоспособности, повышения значимости фактора «критичности времени» и беспрецедентного усиления взаимозависимости людей друг от друга. Возрастание независимости как сотрудников, так и организаций, происходи лишь на фоне усиления их сотрудничества. Результатом чего является «свободно связанная, но высоко сплоченная» деловая единица» [2].

По своей сути доверие – это ожидание (Ф. Фукуяма). В таблице 7 эти ожидания называются, а также делается акцент на то «внимании», которое подтверждает уверенность в ожидании, и прежде всего за счет экономической разведки (Р-техно).

Итак, доверие – это ожидание и внимание к достижению делового успеха. Под вниманием при этом можно понимать «разведку ожиданий партнерского предприятия». Она необходима для профилактики и превенции: рисков

возможных партнерских разочарований; рисков партнерских недовольств, скрытых противоречий; рисков межпартнерских разногласий и конфликтов [3]. «Также разведкой фирменных ожиданий закладываются основы оперативного манипулирования и модификации делового поведения партнера-фирмы.

Таблица 7

Доверие как ожидание и внимание к достижению делового успеха [3]

Ожидание	Внимание
1. Ожидание финансирования	Когда проект касается основной деятельности партнерского предприятия, все достаточно ясно и просто. Дело осложняется, как только проектная функция партнера отклоняется, становится все более непрофильной, например, когда партнер вынужден браться за постороннюю непрофильную работу, чтобы хоть как-то устоять на ногах. От вас потребуются дополнительные усилия по контролю расходования средств клиента. Смысл механизации может быть в том, что на деньги, выделяемые на совместный проект, партнер запускает и раскручивает деятельность, параллельную проектной, о которой вы, естественно, ничего знать не будете. Это может быть торговый оборот на средства предоплаты, реинвестирование капвложений в повышенно доходные области, развертывание подпольного производства и т.д. Сам факт не сильно смущает – у наших предпринимателей и хозяйственников достаточно объективных и субъективных причин на такую линию поведения, и, наверное, в том не только их вина. Кстати, в случае «параллелизации» можно получить максимальные выгоды от использования ожидания «денежного дождя», остро сыграв на нем. Что и обеспечивается разведкой и воздействием по фактору фирменных ожиданий
2. Ожидание диверсификации	Заманчивость перспективы переориентации деятельности партнерской фирмы под интересы инофирмы сегодня актуальна для любого предпринимателя или руководителя, сколь патриотично он бы ни высказывался на людях. Сегодняшний «совбизнес» архитруден, и просветов на горизонте не видно. Поэтому многие руководители предприятий в той или иной мере высказывают идею желательности если не полной, то хотя бы частичной переориентации своей деятельности под серьезного иностранного партнера. Нечто подобное наблюдается и среди российских предпринимательских инициатив, неизбежно прибивающихся к чужим берегам как единственно приемлемой области реализации. Многие бизнесмены сегодня находятся в растерянности: куда направить дальнейшие усилия для того, чтобы выжить. С достаточной мерой вероятности можно предположить наличие ожидания возможной диверсификации со стороны роспартнера от любого «перспективного контакта с иноземным предпринимателем». Формы подобной диверсификации могут быть самые разные: долговременный контракт, создание СП, открытие филиала или представительства инофирмы, учреждение дочерних зарубежных фирм

Ожидание	Внимание
3. Ожидание структурных перестроек	Более взвешенная политика допускает мысль о необходимости распыления капитала и диверсификации рисков во имя структурной сбалансированности и повышения плавучести предприятия. Создание буферных фирм – своеобразных «поплавков» - служит цели смягчения возможного удара рынка по головному предприятию. Такая идея структурной сбалансированности становится все более популярной и подразумевает вынесение фирм-поплавков, буферов как можно дальше. Размещение активов во всевозможные инофирмы и смешанные фирмы невозможно без надежного партнера. Не сомневаемся, что вашего клиента именно таким и удивят. Вполне вероятны намерения и ожидания с вашей помощью разрешить бремя налоговых обязательств. Возможно от вас ожидают помощи в конструировании схемы минимизации налогов или хотя бы ее фрагмента. В результате реорганизации предприятия перемещение части активов в более благоприятный налоговый режим может оказаться весьма эффективным. Достаточно отметить, что, просто встав под крышу инофирмы, можно сразу же получить немало налоговых льгот. Кримпаталогия в свете ожидания переструктурирования и санации предприятия сводится к созданию формальных структур. Это могут быть номинальное СП, например, когда крыша инопартнером предоставляется под операции роспредприятия за рубежом или использование крыши роспартнера для операций инофирмы в СНГ. Особняком стоят оффшорные компании, как мы говорили, по большей части создаваемые для слива и обналички валютных боковиков. В дальнейшем мы еще коснемся их роли в качестве средства модифицирования делового поведения партнерской фирмы
4. Ожидание решения функциональных проблем	Крупный блок фирменных ожиданий, связанных с объективной невозможностью решения функциональных проблем предприятия или фирмы в пределах России или СНГ. Эти ожидания на практике – самые легко диагностируемые. К ним относится все, связанное с устоявшимися представлениями об импорте: технологии, оборудование, производимое за границей, сырье. Сюда же входят вещи, невозможные для реализации в сегодняшней России: пионерные НИОКР, передовые технологии и интеллектуальная собственность, а также освоение имеющегося имущества, такого как производственные и складские помещения, земельные участки, земельные угодья и объекты инфраструктуры и т.д. Справедливо отнести в этот раздел и меры повышения конкурентоспособности товара и экспортного потенциала фирмы: приближение к потребителю, особенно в части экспортных операций, проведение маркетинговых, рекламных, послепродажных работ, расширение масштаба деятельности на зарубежные рынки. Излишне говорить, что для многих роспредприятий прорыв на внешний рынок – единственный видимый путь к выживанию

Ожидание	Внимание
5. Ожидание «ухода»	Так, образно можно назвать группу весьма сильных ожиданий, связанных с возможностью избежать неблагоприятные факторы российской действительности. Про налоги мы упомянули. Теперь давайте посмотрим, о чем, весьма вероятно, думает российский бизнесмен, усаживаясь перед вами в кресло переговоров. Может быть, он думает, насколько удобно сидите вы в своем офисе, как спокойно вы обходитесь без охраны в коридоре своей квартиры, как без проблем вы можете в любой момент улететь на край света… Можете возразить, что эти соображения более подходят человеку, нежели фирме в целом. А вы видели когда-нибудь фирму на осадном положении? Когда оторваны телефоны, когда средь бела дня при всем честном народе выбивают окна. Когда трясутся все без исключения, начиная от высшего руководства и кончая кухаркой. Почитайте прессу – охотничий сезон на «коммэрсантов» в разгаре, начался отстрел банкиров, трясутся и все прочие «собственники». Ожидание ухода – это сильнейший рычаг в арсенале средств модифицирования делового поведения фирмы, базирующийся на сверхсильных мотивах – соображениях безопасности: гарантиях безопасности государством, устойчивости хозяйственной деятельности и права, отсутствия государственного и частного рэкета. Конечно, нельзя сказать, что партнерская фирма спит и видит в вас мессию, пришедшего спасти ее, но и забывать о столь эффективном стимуле не стоит. Кстати говоря, и налоговые соображения, на фоне изменения налогового законодательства и повальных хозяйственных зверств ГНИ на местах, приобретают явные признаки «ухода». Еще немного «самочинки» ГНИ – и хозяйственники не только допьют оставшийся в стране валидол, но и, весьма вероятно, перейдут к более сильным психостимуляторам
6. Ожидание прибыли	Наиболее реалистичный подход, впрочем весьма редкий. Фирма видит в вас только ординарного заказчика, а ваш проект связан всего лишь и только с достижением приыли. Оценку «удовлетворительно» получает РТ, ведущий такой проект, или его командир, взявший на обслуживание иностранного клиента и не сумевший повернуть дело в другую сторону. Профитные ожидания – самые бесполезные и малоприятные для применения Р-методов. Сведя предпроектные работы к столь плачевным итогам в сознании партнера, можно затем до бесконечности пробовать искать дополнительные рычаги, но фирма, строго придерживающаяся профитной позиции, при любых ваших попытках манипулирования, скорее всего, будет настаивать именно на этом. Переиграть ситуацию может оказаться делом весьма затруднительным

Достигнутый уровень доверия является ядром деловой активности, основой корпоративного менеджмента, менеджмента изменений, поскольку «конкурентоспособность фирмы проистекает не из ее достоинств, а из ее способности создавать новые достоинства в условиях новых опасностей и возможностей» [4]. Таким образом, доверие Р. Шо правомерно рассматривает как актив, который менеджеры должны тщательно оберегать и при необхо-

димости регулировать, по аналогии с другими ресурсами корпорации. Доверие становится все больше не гуманитарным понятием, не психологической характеристикой, а экономической категорией. Это форма социального капитала, «капитала сотрудничества», один из «стержней, – по мнению Роберта Шо, - который скрепляет различные части организации и позволяет своевременно и эффективно преодолевать разногласия. Многозвенная организация с филиалами не может успешно функционировать без доверия».

Для доверия в сфере предпринимательства нужна уверенность в том, что другие выполняют свои обязательства, причем в самом широком смысле: не только перед непосредственным руководителем, но и в отношении других сотрудников, потребителей, акционеров и других заинтересованных групп. Это, в свою очередь, означает необходимоть «ведения бизнеса в рамках принятых правил», а значит, расширительного толкования доверия не только с психологической, но и социальной, организационной и управленческой точек зрения.

Действительно, доверие начинается, прежде всего, «с построения жизнеспособной модели бизнеса и демонстрации ее успешного применения», что требует неустанного внимания к каждому аспекту деятельности организации как системы: к ее структуре, политике, практике менеджмента, технологиям, организационной культуре, ценностям, ожиданиям и поведению рядовых сотрудников и руководящих работников. При этом возрастает степень уязвимости менеджеров, их зависимости от персонала и деятельности контактных групп. Единственный путь укрепления доверия – преодоление традиционных иерархических барьеров и организация «прямого диалога». Менеджеры должны иметь «правильный обмен веществ» в отношениях со своими партнерами… Ферментами такого «правильного обмена веществ» является организационное доверие внутри фирмы и между фирмой и ее партнером». При этом нужно учитывать различия в исторических корнях, традициях, конкурентоспособных стратегиях, ценностях, культурах и производственных процедурах участников альянса [4].

И еще: «Без доверия эти новые, предназначенные для сетевой работы организации быстро уподобляются традиционным иерархическим корпорациям или вовсе разваливаются. При этом основную трудность в создании конкурентоспособных организаций и команд представляет управление культурой или тем, что часто называют мягким, неформальным аспектом организационной жизни» и что на самом деле формирует действительные алгоритмы поведения людей в организациях [4].

Важно подчеркнуть, что доверие приходит на смену лояльности [2]. Оно становитсся насущностной необходимостью в системе международного предпринимательства, играя роль актива, мягкого фактора, способствующего

расширению круга взаимодействий (а значит и уязвимости бизнеса). Особую значимость в этих условиях играют системы «Р-техно», особенно при недостатке эффективных договорных, юридических или общественных средств, обеспечивающих соблюдение обязательств [2].

2.8 Экономика делового успеха или эффективность управления бизнес-образованием (вместо заключения)

В последние годы, определяемые наличием кризисных явлений в рамках национальной экономики, область профессиональной подготовки специалистов в высшей школе все более обращает на себя внимание. Речь прежде всего идет о процессах перестройки бизнес-образования с учетом современных требований и реалий мирового экономического развития.

Ключевая задача – повысить качество подготовки будущих корпоративных менеджеров в процессе экономизации образовательного процесса и подготовки специалистов по принятию управленческих решений. Руководители корпоративных образований должны стать эффективными предпринимателями с установкой в своей работе на деловой успех (чтобы называться бизнесменом, нужно научиться управлять производственно-коммерческой и финансовой деятельностью, улавливать различные изменения в окружающей среде, влияющие на направленность корпоративного менеджмента).

Встает вопрос резкого повышения требований к профессиональной подготовке будущих корпоративных менеджеров, что (в свою очередь) вызывает необходимость пересмотра подходов к бизнес-образованию, учету социокультурных особенностей и традиций в формировании творческой личности исходя из ценностных установок экономической культуры. Все это органически связано с педагогическим менеджментом вуза, его способностью отражать в своей деятельности мировые тенденции развития предпринимательства и управления, менять отношение к технологиям обучения, воспитания и развития, адаптируя их к современным требованиям к образовательному процессу.

Подчеркивая актуальность рассматриваемых нами вопросов, отметим также, что прошли те времена, когда высшие учебные заведения были стабильными государственными монополистами. Теперь они не менее других организаций предпринимательского типа (тех, для кого готовят своих выпускников) озабочены поиском источников финансирования и конкурентной борьбой. В этих – вызванных жизнью – условиях их успех во многом зависит от эффективной педагогической деятельности в системе бизнес-образования. Важна также и активная деятельность вузов в создании собственного рынка услуг, что обеспечивается прежде всего способностью: поднять уровень знаний и навыков своих педагогических менеджеров и руководителей на новую

высоту; учитывать пожелания работодателей в отношении того, чтобы выпускники умели критически мыслить, находить решения и комплексно подходить к решаемым задачам в сфере бизнес-образования.

На основании изучения опыта работы высшей школы, анализа научной литературы сформулирована проблема настоящего исследования, которая определяется противоречием состоящим, с одной стороны, в возрастающей потребности общества в совершенствовании профессиональной подготовки будущих предпринимателей и менеджеров в аспекте соответствующей организации управленческого общения между преподавателем и студентами, а с другой стороны, с неразработанностью педагогических условий осуществления этого процесса на практике.

Актуальность обозначенной проблемы, ее недостаточная теоретическая и практическая разработанность обусловили необходимость всестороннего анализа культурологических аспектов управленческого педагогического общения как фактора подготовки студентов к предпринимательской деятельности. Особый акцент при этом нами обращается на: принципы бизнес-образования; методы освоения экономической культуры в высшем учебном заведении (в рамках бизнес-образования личности корпоративного менеджера); средства, используемые в процессе бизнес-образования; организационные формы данного вида образования в вузе.

Научная новизна. Результаты наших теоретических изысканий и проведенная опытно-экспериментальная работа послужили основанием для определенных выводов в рамках поставленных задач исследования.

1. Бизнес-образование – постижение смысла экономической культуры индивидом (личностью), в основе которой лежат ценности корпоративной деятельности, целями которой является получение прибыли, развитие собственного дела или ответственность или инициативность в системе корпоративного менеджмента. Подчеркнем также – сколько культурных ценностей в рамках последнего, столько и видов бизнес-образования, получаемого в рамках высшего учебного заведения.

Подготовка к корпоративной деятельности с позиций бизнес-образования – это технологический процесс, предусматривающий обязательное применение приемов преподавания, имеющих характер четко выверенных операций и действий. Речь идет об определенном искусстве (и мастерстве), направленном на достижение делового успеха. Говоря иначе, технология обучения в бизнес-образовании представляет собой целостную дидактическую систему, позволяющую наиболее эффективно решать педагогические задачи с гарантированным качеством.

2. Педагогическая деятельность в системе бизнес-образования имеет свои особенности. Эффективность применения технологий обучения в вузе

характеризуется ростом уровня экономической культуры за определенный промежуток времени (при этом качество обучения определяется уровнем достигнутых результатов и их соответствием предъявляемым стандартам). Дидактические средства обучения в бизнес-образовании подразумевают многообразие, гибкость, инновационность, ориентацию на практический учет реалий деятельности субъектов экономических отношений. Проблема эффективности обучения бизнесу решается с позиций различных подходов: системного, деятельностного, управленческого, инновационного, культурологического, личностно-ориентированного.

3. В процессе исследования разработаны рекомендации по педагогическому управлению бизнес-образованием в вузе. Формирование готовности студентов к предпринимательской деятельности происходит только при условии организации такой учебной деятельности, когда общение преподавателя и студентов носит управленческий характер при сохранении субъект-субъектной формы взаимодействия и отношений сотрудничества и партнерства. Подготовка студентов к осуществлению бизнеса проходит успешнее лишь при соблюдении следующих условий: формирование, осмысление и принятие студентами целей обучения; их ориентация в ценностях предпринимательской деятельности; установление партнерских отношений между студентами и педагогами. Критериями, позволяющими определить уровень готовности личности корпоративного менеджера к предпринимательской деятельности, являются: осознание целей корпоративной деятельности; инновационный характер учебной деятельности; деловой стиль взаимодействия; владение технологией решения учебных задач со стороны ППС вуза, факультета и кафедры.

Дидактические основы бизнес-образования представлены в нижеследующих таблицах (8, 9, 10, 11). Речь идет о принципах, методах, средствах и организационных формах бизнес-образования.

Таблица 8

Принципы образовательного процесса в вузе

Принципы	Конкретизация принципов
1. Общие социально-экономические принципы бизнес-образования	Всесторонности и системности в сфере формирования ценностных ориентаций Оздоровительной и духовной направленности Связи с трудовой и оборонной практикой
2. Общеметодические принципы бизнес-образования	Сознательности и активности Возрастной адекватности Постепенной и адаптивной сбалансированности Системности и наглядности

Принципы	Конкретизация принципов
3. Специфические принципы бизнес-образования	Целеполагания и углубленной специализации в сфере формирования ценностного подхода к деловой и организационной культуре Направленности к высшим достижениям в сфере понимания и развития экономического мышления Цикличность и волнообразность в формировании основ деловой и организационной культуры

Таблица 9

Методы освоения экономической культуры личностью корпоративного менеджера

Методы	Конкретизация методов
1. Общепедагогические методы	Методы наглядного воздействия Методы вербального (речевого) воздействия Комплексный подход к организации бизнес-образования
2. Методы педагогического управления	Диагностика и мониторинг процессов бизнес-образования Целеформирование Личностный подход к организации бизнес-образования
3. Специфические методы подготовки	Методы психорегулируемого упражнения Соревнований в рамках комплексного воздействия на формирующуюся личность корпоративного менеджера Игровой в рамках практических занятий

Таблица 10

Средства бизнес-образования и формирования личности корпоративного менеджера

Средства	Конкретизация средств
1. Средства интеллектуального плана (основные средства)	Средства формирования направленности личности корпоративного менеджера на бизнес-образование Содержательная сторона направлений с позиций данных средств Средства выявления особенностей профессиональной направленности личности корпоративного менеджера
2. Факторы образования творческой личности (вспомогательные средства)	Социально-экономические факторы Психолого-педагогические факторы Организационные факторы формирования личности корпоративного менеджера
3. Установочные факторы (дополнительные средства)	Теоретическая подготовка по пониманию сути установки Функциональные воздействия Вопросы методики формирования установки

Таблица 11

Организационные формы бизнес-образования в вузе

Формы	Конкретизация форм
1. Лекционные формы обучения и воспитания	Проблемные лекции по теме бизнес-образования Мастер-классы ведущих представителей вуза Лекции известных ученых и специалистов-практиков
2. Практические и семинарские занятия	Дискуссии и диспуты Анализ ситуаций Презентации Деловые игры Научные конференции и круглые столы
3. Самостоятельная работа студентов	В режиме дня Внеаудиторная Вневузовская

Заключая, отметим, что бизнес-образование нами рассматривается как комплексное решение трех задач подготовки специалистов в вузе: информационной, операционной, а также задачи, связанной с формированием гражданской позиции личности корпоративного менеджера (и прежде всего рефлексии и экономической культуры). Необходимость решения этих задач учитывалась нами при проведении мониторинга эффективности и качества бизнес-образования в вузе (в рамках его дидактической концепции).

Методы и организация исследования. Использованы эмпирические и теоретические методы исследования (прежде всего анализ и синтез). Для выявления особенностей педагогической деятельности в бизнес-образовании было проведено обзорное исследование.

В нашем исследовании мы опирались на научные подходы Ю.В. Громыко, С.Д. Неверковича, Г.П. Щедровицкого и др. в сфере формирования культуры рефлексивного мышления и технологии обучения в системе бизнес-образования в высшем учебном заведении. Особую роль при этом играли разработки в сфере технологии педагогической деятельности: В.В. Журавлева и П.И. Образцова.

ГЛАВА 3 ЭКОНОМИКА ДЕЛОВОГО УСПЕХА: ПРОГРАММЫ НЕПРЕРЫВНОГО ОБУЧЕНИЯ

3.1 Бакалавры. Методологические основы познания «экономики делового успеха»

ИНСТРУМЕНТЫ СОЦИОЛОГИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

В результате изучения дисциплины студент должен:

Знать:

– требования к научному познанию, основные принципы доказательного и логического научного исследования;

– основные принципы выбора метода сбора информации в социологическом исследовании.

Уметь:

– составлять программы социологических исследований;

– осуществлять анализ специфических особенностей инструментов социологических исследований.

Владеть:

– навыками организации и проведения социологического исследования с использованием основных методов сбора информации;

– навыками подбора и использования социологических методов для изучения социальных проблем.

В таблице указывается название разделов, тем и их краткое содержание.

Тема	Краткое содержание
1 Методология социологического исследования	Научное познание. Методология. Социологическое исследование: цели и логика. Фокусировка темы исследования. Выбор стратегии исследования. Выбор метода сбора информации: познавательные возможности. Проблема взаимодействия научного и обыденного языков. Выборка в социологическом исследовании. Анализ результатов, развитие теории.
2 Выбор метода сбора социологической информации	Критерии классификации методов социологического исследования. Принципиальные основания классификации – регистрация социальных фактов и степень стандартизации. Кратность исследования. Цели исследования (разведывательные, описательные и аналитические). Парадигмальные основания классификации. Психологические техники. Основания выбора метода – практические и теоретические задачи. Ресурсы исследовательской группы. Методологическая ориентация исследователя. Установка на использование совокупности методов сбора данных. Проверка методической достоверности. Валидность как обоснованность и адекватность исследовательских инструментов. Информационная полнота различных методов социологического исследования.

3 Опрос и вопрос социологических исследований	Опрос как метод социологического исследования. История метода. Возможности и ограничения опроса: познавательные, организационные. Опрос как процесс общения (массовость, асимметричность, опосредованность, целенаправленность). Виды опроса. Анкетный опрос как метод сбора данных. Почтовый, прессовый, социометрический опрос, групповое и индивидуальное анкетирование. Интервью как метод сбора данных. Виды интервью в соответствии с разными критериями классификации. Логическая структура вопроса – три структурных элемента. Познавательная задача вопроса. Вопрос в социологической анкете и бланке стандартизированного интервью – классификация, особенности. Логические критерии оценивания вопроса. Причины, вызывающие отказ от ответа. «Уклонистские» варианты ответа.
4 Интервью: определение, классификация, возможности и ограничения	Интервью как метод получения информации. Использование в различных социальных ситуациях, особенности использования в социологическом исследовании. Критерии классификации интервью: степень стандартизации собираемых данных, свобода собеседников, число участников, форма контакта между интервьюером и респондентом. Условия проведения идеального интервью. Фиксация данных. Особенности обработки данных, собранных в различных видах интервью. Фокусированное интервью как вид полуформализованного интервью. Подготовка, проведение, фиксация и анализ данных фокусированного интервью. Фокус-группа как метод социологического исследования.
5 Наблюдение и особенности его исследования в социологическом исследовании	Особенности использования наблюдения в социологии. Познавательные возможности и ограничения метода наблюдения. История метода. Критерии классификации наблюдения – степень стандартизации, включенности наблюдателя, место проведения исследования. Организация наблюдения: условия, участники, фиксация данных. Полевые документы в наблюдении. Правила работы наблюдателя. Примеры использования метода наблюдения в практике социологических исследований. Включенное наблюдение как целостная исследовательская стратегия. Источники информации. Определение проблемы, отбор случаев.
6 Качественная и количественная стратегии в социологическом исследовании	История становления качественных методов в социологии. Основания для выбора качественной и количественной стратегий. Особенности реализации качественного и количественного социологических проектов: роль гипотезы и теории, методы сбора данных, последовательность этапов исследования, выборочная процедура. Включенное наблюдение, кейс-стади, биографический метод. Стандартизированные и качественные данные – границы и особенности. Инструмент для интервьюера – инструкция, задание на опрос, вопросник. Помощники и барьеры в общении социолога и респондента.

Основная литература

1. Волков, Ю.Г. Социология : учебник / Ю.Г. Волков. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : КноРус, 2011. – 320 с..
2. Ефимова, Н.С. Социальная психология : учебник для бакалавров/ Н.С. Ефимова, А.В. Литвинова. – М. : Юрайт, 2012. – 442 с.
3. Социология : учебник / под ред. В.К. Батурина. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 487 с.

Дополнительная литература

1. Качественные методы. Полевые социологические исследования:/ И. Штейнберг. – СПб. : Алетейя, 2009. – 352 с.
2. Ядов, В.А. Стратегия социологического исследования: описание, объяснение, понимание социал. реальности: учеб. для студентов вузов / В.А. Ядов; Ин-т социологии. – М.: Добросвет, 2009 и др .
3. Евтихов, О.В. Психология управления персоналом. Теория и практика / О.В. Евтихов. – СПб. : Речь, 2010. – 319 с.

ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УЧЕНИЙ

В результате изучения дисциплины студент должен:

Знать:

- закономерности функционирования современной экономики на макро- и микроуровне;
- основные особенности ведущих школ и направлений экономической теории;
- методы построения эконометрических моделей, явлений и процессов.

Уметь:

- строить на основе описания ситуаций стандартные теоретические и эконометрические модели, анализировать и содержательно интерпретировать полученные результаты;
- прогнозировать на основе стандартных теоретических моделей поведение экономических агентов, развитие экономических процессов и явлений на микро- и макроуровне.

Владеть:

- методологией экономического исследования;
- навыками самостоятельной работы, самоорганизации и организации поручений.

В таблице указывается название разделов, тем и их краткое содержание.

Тема	Краткое содержание
1 Предмет и метод истории экономических учений. Экономические учения Древнего мира и средневековья	Предмет изучения истории экономических учений. Принципы и методыи изучения в экономической науке. Натурально-хозяйственные особенности экономической мысли в странах Древнего Востока и античности

Тема	Краткое содержание
2. Меркантилизм. Зарождение экономической науки	Меркантилизм. Предпосылки возникновения, две стадии развития, необходимость, сущность и значение. Особенности меркантилизма в различных странах. Томас Мэн (Англия). Антуан де Монкретьен (Франция). Рецепты экономической политики. Протекционизм. Общая характеристика физиократизма
3. Классическая школа политической экономии	Исторические условия возникновения классической политической экономии. Основные этапы ее развития. Возникновение концепции экономического либерализма, основанной на принципах полного невмешательства. Методология классической политэкономии, признание действия объективных экономических законов. Внедрение причинно-следственного метода, методов логической абстракции, индукции, дедукции.
4. Историческая школа. Учение К. Маркса	Эпоха промышленного переворота и ее отражение в работе Рикардо. Учение о доходах: выявление, обоснование тенденции к снижению размеров заработной платы и прибыли. «Закон рынков Сэя - обоснование бескризисного развития экономики. Т.Р. Мальтус: анализ диспропорций между возможностями природы и потребностями населения в работе «Опыт о законе народонаселения». Сочетание новых подходов к анализу экономики с традиционными положениями в работе Дж.С. Милля. Предмет и метод. Теория стоимости. Специфика представлений об экономических законах. Проблема кредита, денег. Теория доходов. Концепция социально-экономических реформ. Анализ «капиталистического» производства в трудах К. Маркса. Структура и основные идеи «Капитала». Предмет и метод. Разработка проблем товара и денег. Учение о прибавочной стоимости и ее внешних формах. Теория доходов. Учение о капитале, его накоплении и воспроизводстве.
5 Маржиналистская революция. Зарождение субъективно-психологического направления экономической мысли (70-80-е гг. XIX в.)	Предпосылки возникновения маржинализма. Субъективно-психологический и внеисторический подход к экономическому анализу первого этапа. К. Менгер, У. Джевонс и Л. Вальрас – основоположники маржинализма. Особенности «австрийской» и «лозаннской» школ маржинализма. О. Бем-Баверк. Математические методы в экономических воззрениях У. Джевонса. (известная его деидеологизация на основе отрицания значимости классовой, социальной структуры общества для экономических исследований в 70-80-е гг.)
6 Институционализм	Исторические предпосылки возникновения американского институционализма. Предмет и метод изучения. Антимонопольная направленность программ социально-экономического реформирования общества. Экономическая теория несовершенной конкуренции Дж. Робинсон. Монополия и монопсония. Дилемма об «эффективности и справедливости».

Тема	Краткое содержание
7 Кейнсианство. Неоклассический синтез	Основные признаки второго этапа «маржинальной революции». Преодоление субъективизма и психологизма, возврат к «чистой» теории. Зарождение неоклассической экономической мысли и обособление микроэкономики в самостоятельный раздел экономической науки. Систематизация маржинальных идей родоначальником кембриджской школы маржинализма. Развитие концепции макроэкономического моделирования лозаннской школы в трудах В.Парето. Кривые безразличия. «Оптимум Парето». Зарождение концепций кейнсианства и неолиберализма после мирового экономического кризиса 1929-1933 гг. Макроэкономический подход в «Общей теории занятости, процента и денег» Дж.М. Кейнса.
8 Неокейнсианство. Посткейнсианство	Макроэкономический подход в «Общей теории занятости, процента и денег» Дж.М. Кейнса. Методологические принципы кейнсианства. Доктрины «предпочтения к ликвидности», «эффективного спроса», «мультипликатора», «дешевых денег». Меры государственного регулирования экономики. Американские (Э. Хансен. С. Харрис) и европейские (Ф. Перру) «дополнения» в учение Дж.М. Кейнса. Возникновение неокейнсианских теорий экономического роста (Е. Домар, Р. Харрод).
9 Экономическая мысль России	Специфические черты отечественной экономической мысли. Концепции экономики «переходного периода» и «социализма» в работах П.Б. Струве, М.И. Туган-Барановского, С.Н. Булгакова. Дискуссии о проблемах конъюнктуры рынка и экономического роста (Н.Д. Кондратьев, А.В. Чаянов). Экономико-математические разработки в трудах В.К. Дмитриева Е.Е. Слуцкого, В.В. Новожилова, Л.В. Канторовича.

Основная литература

1. История экономических учений : учебник / под ред. А.С. Квасова. – 3-е изд., перераб. и доп.– М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 495 с.
2. История экономических учений : учебник / под ред. А.Н. Марковой, Ю.К. Федулова.– 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 471 с.

Дополнительная литература

1. История экономических учений (современный этап) : учебник / под ред. А.Г. Худокормова.– М. : ИНФРА-М, 2004.– 733с.
2. Очерки истории российской экономической мысли./ под ред. А.С. Баскина – М.: Наука, 2003. – 366 с.
3. Хикс, Дж. Р. Стоимость и капитал/ Дж. Р. Хикс.– М.: Издательская группа «Прогресс», 1993. – 488 с.

ПАКЕТЫ ПРИКЛАДНЫХ ПРОГРАММ ДЛЯ ЭКОНОМИСТОВ

В результате изучения дисциплины студент должен:

Знать:

– общие проблемы принятия управленческих решений;

– возможности компьютерного решения задач выбора;

– особенности моделей принятия решений в организациях предпринимательского типа.

Уметь:

– анализировать проблемные ситуации

– оценивать эффективность управленческой деятельности, осуществляемой организациями микро- и макроуровня;

– принимать решения на основе групповых предпочтений.

Владеть:

– техникой и технологией принятия оптимальных решений;

– методами принятия решений в структурированных проблемных ситуациях;

– теоретико-правовыми моделями принятия решений.

В таблице указано название тем и их краткое содержание.

Тема	Краткое содержание
1 Интерфейс операционной системы MS Windows.	Рабочий стол. Окна. Свойства окон. Меню, панели инструментов. Настройка. Справочная система. Навигация по файловой системе. Операции с дисками. Проводник. Панель задач. Свойства объектов. Работа с файлами и папками. Создание, копирование, перенос, удаление файлов и ярлыков. Корзина. Восстановление удаленных файлов. Поиск файлов и папок. Стандартные приложения Windows. Текстовый редактор Блокнот (Notepad). Таблица символов (Character Map). Текстовый редактор WordPad. Графический редактор (Paint). Калькулятор. Технология работы в программах операционной системы и пакете MS Office. Использование справочной системы и контекстной справки. Меню и панели инструментов. Настройка. Работа с файлами и папками – создание, переименование, копирование, перенос, удаление файлов. Создание документа на основе шаблона.
2 Текстовый редактор MS Word.	Создание, сохранение, открытие документа. Ввод и редактирование текста. Проверка орфографии и синтаксиса. Поиск и замена. Автозамена. Автотекст. Режимы просмотра документа. Создание документа на основе шаблона. Средства форматирования символов, абзацев, страниц. Стили форматирования. Копирование стиля. Сноски. Ссылки. Закладки. Гиперссылки. Списки: маркированные, нумерованные, многоуровневые. Колонки. Табуляторы. Таблицы. Использование графики – надписи, рисунки, объекты WordArt. Набор формул с помощью MS Equation. Параметры страницы, нумерация страниц, колонтитулы. Создание оглавления. Подготовка документа к печати. Макрокоманды. Настройка пользовательской среды. Настройка панелей инструментов и меню.

Тема	Краткое содержание
3 Электронные таблицы MS Excel.	Ячейки таблицы, рабочий лист, рабочая книга. Ввод и редактирование данных. Типы данных. Именованные интервалы. Автозаполнение. Копирование и перемещение данных. Форматирование ячеек. Условное форматирование. Автоформаты. Копирование форматов. Создание пользовательских списков. Примечания к ячейкам. Ввод формул. Функции. Подбор параметра. Построение диаграмм. Работа со списками. Сортировка. Автофильтр. Промежуточные итоги. Сводные таблицы и диаграммы. Защита ячеек, листов, книги. Макросы. Подготовка к печати. Настройка пользовательской среды.
4 Создание презентаций в MS PowerPoint.	Способы создания презентаций. Шаблоны. Ввод и редактирование текста. Добавление графиков, диаграмм, таблиц, рисунков, надписей. Анимация. Взаимодействие приложений пакета Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint). Слияние документов Word и Excel.
5 Создание баз данных в MS Access.	Таблицы. Записи и поля. Типы данных. Проектирование базы данных. Создание новой базы данных. Разработка форм. Загрузка, просмотр и корректировка данных. Межтабличные связи. Обработка данных. Запросы. Разработка отчетов. Разработка приложения пользователя.
6 Компьютерные сети.	Локальные компьютерные сети. Сетевое окружение. Разграничение прав доступа. Интернет. Электронная почта. Браузеры. Гипертекстовые системы. Поиск информации. Настройка программы Outlook Express.
7 Архивация данных.	Типы архивных файлов. Программы WinRar и 7-Zip. Восстановление неполных или поврежденных архивов. Обзор современных форматов документов в электронном виде. Форматы PostScript (ps), Portable Document Format (pdf), Djvu. Создание документов в формате djvu.

Основная литература

1. Информатика : учебник / Н.В. Макарова, В.Б. Волков. – СПб : Питер, 2013. – 573 с.
2. Информатика : учебник / под ред. В.В. Трофимова .– 2-е изд., испр. и доп. –М. : Юрайт, 2013 .– 917 с.

Дополнительная литература

1. Акопов, Г.Л. Правовая информатика : учеб. пособие / Г.Л. Акопов. – М. : Дашков и К°, 2009. – 319 с.
2. Информатика. Базовый курс / С. В. Симонович и др. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2003. – 640с.
3. Каймин, В.А. Информатика: учеб. / В.А. Каймин. – М. : Проспект, 2010. – 272 с.
4. Информатика : учебник / под ред. В.В. Трофимова. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Юрайт, 2013. – 917 с.
5. Информатика: учебное пособие для вузов: базовый курс / под ред. С.В. Симоновича. – 3-е изд. – СПб : ПИТЕР, 2013. – 637с.
6. Компьютер для студентов: подробное иллюстрированное руководство/ под ред. В. Б. Комягина. – М.: Лучшие книги, 2005. – 224 с.

7. Основы работы на компьютере: Курс для начинающих / Перм. гос. техн. ун-т. Пермь, 1998. – 53 с.
8. Петров В. Н. Информационные системы / В. Н. Петров – СПб.: Питер, 2003. – 688 с.
9. Степанов, А.Н. Информатика : учеб. пособие / А.Н. Степанов. – 3-е изд. – СПб : Питер, 2003. – 604с.
10. Безручко, В.Т. Практикум по курсу «Информатика»: работа в Windows, Word, Excel: учеб. пособие / В.Т. Безручко. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 271с.

ЭКОНОМЕТРИКА

В результате освоения базовой части цикла студент должен:

Знать:

- Методы построения эконометрических моделей объектов, явлений и процессов; основы построения, расчета и анализа современной системы показателей, характеризующих субъектов на микро- и макроуровне

Уметь:

- анализировать во взаимосвязи экономические явления, процессы и институты на микро и макроуровне;
- использовать источники социальной, экономической, управленческой информации;
- осуществлять выбор инструментальных средств для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей, анализировать результаты расчетов и обосновывать полученные выводы;
- прогнозировать на основе стандартных теоретических и эконометрических моделей поведение экономических агентов, развитие экономических процессов и явлений.

Владеть:

- современными методами построения эконометрических моделей;
- навыками использования математических преобразований для организации выполнения поручений.

В таблице указывается название разделов, тем и их краткое содержание.

Тема	Краткое содержание
1 Определение эконометрики	
1.1 Введение в Эконометрику	Объект и предмет эконометрики, история возникновения эконометрики. Особенности эконометрического метода его связь с другими методами.
1.2 Измерения в эконометрике	Шкалы измерений Проблема точности измерений. Специфика экономических измерений
2 Парная регрессия и корреляция	
2.1 Спецификация модели	Формулировка вида модели, связи между переменными, случайная величина (возмущения), ошибки спецификации модели

2.2 Линейная регрессия и корреляция смысл и оценка параметров	Оценка параметров линейной регрессии, Метод наименьших квадратов (МНК), Коэффициент регрессии и коэффициент линейной корреляции, коэффициент детерминации
2.3 Оценка существенности параметров Линейной регрессии и корреляции	Критерий Фишера, Суммы квадратов отклонений (общая, факторная, остаточная). Дисперсия на одну степень свободы. Дисперсионный анализ результатов регрессии. Стандартные ошибки параметров. Интервалы прогноза по линейному уравнению регрессии. Основные виды функций регрессии, их экономические характеристики. Аппроксимация.
3 Множественная регрессия и корреляция	
3.1 Спецификация модели, отбор факторов множественной регрессии	Отбор факторов при построении множественной регрессии. Коллиниарность факторов, матрица парных коэффициентов корреляции между факторами.
3.2 Выбор формы уравнения регрессии	Коэффициент чистой регрессии. Оценка параметров Множественной регрессии, частные уравнения регрессии, совокупный коэффициент корреляции, частная корреляция
3.3 Оценка надежности результатов множественной регрессии и корреляции	Значимость уравнения множественной регрессии в целом F – критерий Фишера. Дисперсионный анализ для оценки существенности факторов множественной регрессии t-критерий Стьюдента. Фиктивные переменные,
3.4 Предпосылки и обобщенный метод наименьших квадратов	Несмещенность, эффективность и состоятельность коэффициентов регрессии. Случайный характер остатков, нулевая средняя, гомоскедастичность и гетероскедастичность остатков, преобразование переменных регрессии.
4 Системы эконометрических уравнений	
4.1 Общие понятия о системах уравнений эконометрики	Системы независимых уравнений, системы рекурсивных уравнений и системы взаимозависимых уравнений
4.2 Структурная и приведенная форма модели	Эндогенные и экзогенные переменные, структурные коэффициенты модели, приведенная форма, проблема идентификации
4.3 Оценивание параметров структурной модели	Косвенный метод наименьших квадратов. Двухшаговый метод наименьших квадратов, применение систем эконометрических уравнений. Путевой анализ
5 Моделирование одномерных временных рядов	
5.1 Автокорреляция уровней временного ряда и выявление его структуры	Основные элементы временного ряда. Свойства коэффициентов автокорреляции, понятие «лага», «коррелограммы». Моделирование тенденции временного ряда

5.2 Моделирование сезонных и циклических колебаний	Виды моделей временного ряда, Расчет оценок сезонной компоненты. Расчет выровненных значений тенденции Т- ошибок Е в модели. Моделирование при наличии структурных изменений, кусочно-линейная регрессия, тест Чоу.
6 Изучение взаимосвязей по временным рядам	
6.1 Специфика статистической оценки взаимосвязи двух временных рядов	Проблемы ложной корреляции, метод отклонения от тренда, метод последовательных разностей, включение в модель фактора времени, Автокорреляция в остатках, критерий Дарбина – Уотсона. Коинтеграция временных рядов.
6.2 Динамические эконометрические модели	Модели с распределенным лагом, их интерпретация параметров, Авторегрессия. Лаги Алмон. Метод Койка. Метод главных компонент. Модели адаптивных ожиданий и неполной корректировки. Оценка параметров авторегрессии. Модели рациональных ожиданий. Механизм исправления ошибок во временных рядах

Основная литература

1. Кремер, Н.Ш., Путко Б.А. Эконометрика: Учебник для вузов / под ред. проф. Н.Ш. Кремера. – М.: ЮНИТИ-ДАНА,2008. – 415 с.
2. Гладилин, А.В. Эконометрика : учеб. пособие / А.В. Гладилин, А.Н. Герасимов, Е.И. Громов. – 3-е изд., стер. – М.: КноРус, 2011. – 227 с.

Дополнительная литература

1. Статистика: учебник для вузов по специальности «Финансы и кредит» / И.И. Елисеева, Н.М. Гордеенко, О.В. Долотовская и др.; под ред. И.И. Елисеевой. – М.: Высшее образование, 2006. – 565 с.
2. Теория статистики: учебник для экон. специальностей вузов/ Р.А. Шмойлова, В.Г. Минашкин, Н.А. Садовникова, Е.Б. Шувалова; под ред. Р.А. Шмойловой. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 654 с.
3. Теория вероятностей и математическая статистика. Математические модели : учеб. пособие / В.Д. Мятлев, Л.А. Панченко, Г.Ю. Ризниченко, А.Т. Терехин. – М. : Академия, 2009. – 315 с.
4. Социально-экономическая статистика : учебник для бакалавров / под ред. М.Р. Ефимовой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2012. – 591 с.
5. 5. Попов, А.М. Теория вероятностей и математическая статистика : учебник / А.М. Попов, В.Н. Сотников; под ред. А.М. Попова. – М. : Юрайт, 2014. – 440 с.
6. Гмурман, В.Е. Теория вероятностей и математическая статистика : учеб. пособие / В.Е. Гмурман. –12-е изд. – М. : Юрайт, 2013. – 479 с.
7. Чашкин, Ю.Р. Математическая статистика. Анализ и обработка данных : учеб. пособие / Ю.Р. Чашкин ; под общ. ред. С.Н. Смоленского. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2010. – 237 с.
8. Статистика [Электронный ресурс] : электронный учебник / под ред. М.Г. Назарова. – М. : Кнорус, 2008 .
9. Экономическая статистика : учебник / под ред. Ю.Н. Иванова. – Изд. 3-е, перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 735 с
10. Высшая математика и математическая статистика : учеб. пособие / под общ. ред. Г.И. Попова. – М. : Физическая культура, 2007. – 366 с.

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

В результате изучения дисциплины студент должен:

Знать:

– основные теории и концепции взаимодействия людей в организации, включая вопросы мотивации, групповой динамики, командообразования, коммуникаций, лидерства и управления конфликтами;

Уметь:

– организовывать групповое и командное взаимодействие для решения управленческих задач;

– анализировать коммуникационные процессы в организации и разрабатывать предложения по повышению их эффективности.

Владеть:

– современными технологиями эффективного влияния на индивидуальное и групповое поведение в организации;

– навыками деловых коммуникаций.

В таблице указывается название разделов, тем и их краткое содержание.

Тема	Краткое содержание
1 История возникновения и развития социальной психологии	Социально-психологическая проблематика в философии, в гуманитарных и общественных науках, в естествознании, в искусстве. Обострение внимания к социально-психологической проблематике в жизни общества европейских стран, США и России. Выделение социально-психологической проблематики в самостоятельную область научного познания. Появление первых социально-психологических трудов, учений и теорий. Основные направления социальной психологии, возникшие в конце XIX и начале XX веков: психология народов, психология масс, психология социального поведения. Развитие социальной психологии в XX столетии. Зарождение и развитие экспериментальной социальной психологии. Социальная психология личности. Социальная психология малых групп. Социальная психология больших общностей людей. Дифференциация социальной психологии по сферам совместной деятельности людей. Организационная психология. Психология предпри- нимательства. Социально-политическая психология. Социальная психология экономического поведения. Социальная психология массовых коммуникаций. Социальная психология искусства. Психология межэтнических отношений. Психология гендерных отношений. Место социальной психологии в системе научного знания, ее связь с другими отраслями научной психологии и социологии. Структура социальной психологии.

2 Межличностные отношения как предмет социальной психологии	Дифференциация межличностных отношений на социальные отношения в процессах труда, общения, познания. Дифференциация межличностных отношений в совместной деятельности на социально-психологические и психологические. Дифференциация межличностных отношений на психические и психологические. Виды социальных отношений: экономические, производственные, правовые, нравственные, религиозные, политические, этнические, эстетические. Виды социально-психологических отношений: предметно-практические (сотрудничество –соперничество), ролевые (ведущий-ведомый), коммуникативные (общительность-замкнутость), коллективистские (дружба – вражда), когнитивные (понимание – непонимание), эмоциональные (любовь-ненависть), волевые (независимость-подчинение), долженствование (ответственность-безответственность), моральные (добрые – злые), этические (тактичность – бестактность). Вектор «приятие-неприятие» в психологических отношениях человека. Вектор «нравится - не нравится» в психических отношениях человека. Трансформация психических, психологических и социальных отношений в социально-психологические.
3 Психология взаимодействия людей	Психолингвистический смысл слова-понятия взаимодействие: взаимообусловленность, взаимосвязь, взаимовлияние, взаимопознание, взаимопрезентация, взаимоустремления, взаимоотношения. Базисная модель взаимодействия людей. Субъекты взаимодействия (личность, группа, общность, общество). Предметная, природная, социальная, духовная среда взаимодействия людей. Психологическая, социально-психологическая, социальная, материальная обусловленность взаимодействия людей. Основные цели взаимодействия людей: воспроизводство индивидуальной и общественной жизни, повышение эффективности предметно-практической деятельности, общественная самореализация человека. Основные средства взаимодействия: природные (невербальные и вербальные), технические (орудийно-предметные, изобразительные, печатные, радио-электронные, телевизионные, транспортные). Способы взаимодействия и воздействия людей: психическое заражение (эмоционально-волевое воздействие); внушение (гипнотическое воздействие); телепатия (информационно-интуитивное воздействие); эмпатия (интуитивно-чувственное воздействие); подражание (импринтинговое воздействие); убеждение (интеллектуально-волевое воздействие); диалог (социально-психологическое воздействие). Основные процессы и формы взаимодействия людей: общение и обращение, совместная деятельность и труд, жизнедеятельность и образ жизни. Взаимодействие как условие жизнедеятельности и существования людей. Массовое, групповое и персональное взаимодействие людей.

4 Методология социально-сихологических исследований	Взаимоотношения людей в совместной жизнедеятельности - исходное положение, определяющее предметную область социально-психологических исследований. Субъект-субъектная парадигма взаимоотношений людей. Основные векторы субъект-субъектной парадигмы: «личность-общество», «личность-группа (коллектив)», «личность-личность», «группа-общество», «группа-группа». Основные принципы субъект-субъектной парадигмы: совместная жизнедеятельность, общение, взаимообусловленность, ситуативность. Основные особенности субъект-субъектной парадигмы: встречная активность, биполярность, альтернативность. Многообразие форм и неопределенность поведения субъектов взаимодействия. Этап математической обработки данных методами вариационной статистики. Этап интерпретации результатов исследования методами научной логики. Теоретические, методические и практические выводы по результатам исследования. Программа социально-психологического исследования. Разделы программы: формулировка проблемы, определение объекта и предмета исследования, определение целей и постановка задач исследования, формулировка рабочих гипотез, уточнение и интерпретация основных понятий, описание методов и методик исследования. Процедура научного исследования в социальной психологии.
5 Методы в социально-психологический исследованиях	Опросные методы. Опрос и его разновидности: интервью, свободные характеристики, анкета. Характеристики метода. Виды опроса: групповой-индивидуальный, очный-заочный, устный-письменный. Анкетирование. Принципы конструирования анкет и опросников. Интервью. Виды интервью: стандартизированное, нестандартизированное, полу-стандартизированное. Достоинства и недостатки видов интервью. Наблюдение. Место наблюдения среди других методов сбора данных. Общая процедура наблюдения: определение задачи и цели; выбор объекта, предмета и ситуации; выбор способа наблюдения; выбор способов регистрации наблюдаемого; обработка и интерпретация полученной информации. Контент-анализ. История развития контент-анализа. Процедура контент-аналитического исследования: разработка программы, составление кодировочной инструкции, пилотажная кодировка текста, кодировка массива текстов, статистическая обработка полученных количественных данных, интерпретация полученных данных. Эксперимент. Первые эксперименты в социальной психологии: исследования В. Меде и В. М.Бехтерева. Естественный социально-педагогический эксперимент А. Ф. Лазурского. Виды эксперимента: естественный и лабораторный. Экспериментальные и контрольные группы в эксперименте. Зависимые и независимые переменные. Моделирование. Моделирование как метод осмысления добытых социально-психологических фактов. Этапы построения моделей.

6 Практическая социальная психология	Отношения между фундаментальной, прикладной и практической социальной психологией. Особенности прикладного исследования в социальной психологии. Практическая социальная психология как разновидность прикладной социальной психологии. Отличия стратегии деятельности практического социального психолога от деятельности исследователя. Практическая социальная психология и социально-психологическое вмешательство. Стратегии социально-психологического вмешательства: 1) стратегия индивидуального изменения; 2) техноструктурная стратегия; 3) стратегия базирования на определенном типе данных; 4) организационное развитие. Общая схема деятельности практической социальной психологии: выявление проблемы – диагноз – анализ – план вмешательства – вмешательство – оценка результатов. Роли практического социального психолога: эксперт, консультант, обучающий (учитель).

Основная литература

1. Свенцицкий, А.Л. Социальная психология [Электронный ресурс] : электронный учебник / А.Л. Свенцицкий. – М.: Проспект: КНОРУС, 2009.

2. Ефимова, Н.С. Социальная психология : учебник для бакалавров / Н.С. Ефимова, А.В. Литвинова. – М.: Юрайт, 2012. – 442 с.

3. Алтунина, И.Р. Социальная психология : учебник для бакалавров / И.Р. Алтунина; под ред. Р.С. Немова. –2-е изд. – М. : Юрайт, 2011. – 427 с.

Дополнительная литература

1. Бакирова, Г.Х. Психология эффективного стратегического управления персоналом: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Психология», «Менеджмент организации», «Управление персоналом» / Г.Х. Бакирова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008.

2. Бондаренко, В. В. Менеджмент организации. Введение в специальность : учеб. пособие / В. В. Бондаренко, В. А. Юдина, О. Ф. Алёхина. – М. : КноРус, 2010.

3. Виханский, О. С. Менеджмент: учебник / О. С. Виханский, А. И. Наумов. – М. : Экономистъ, 2007.

4. Евтихов, О. В. Психология управления персоналом. Теория и практика О. В. Евтихов. – СПб. : Речь, 2010. – 319 с.

5. Ефимов, А. Н. Менеджмент: практикум : учеб. пособие / А. Н. Ефимов, Е. Н. Барикаев. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009.

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ

В результате изучения дисциплины студент должен:

Знать:

- теоретические основы управления корпоративной деятельностью;

- последовательность мер тактического и стратегического решения вопросов организационного управления.

Уметь:

- оценивать потенциал формирования организационно поведения в системе предпринимательства;
- моделировать управленческие циклы.

Владеть:

- теоретическими основами корпоративного управления;
- техникой принятия решений;
- приемами управления работниками корпоративной организации.

В таблице указывается название разделов, тем и их краткое содержание.

Тема	Краткое содержание
1 Управление ОПТ по результатам	Теория эффективного лидерства в разработке управленческих решений. Доверие и успех как два важнейших критерия оценки эффективности управленческой деятельности в сфере промышленного производства. Понятие технологии управления. Психологические основы управления. Стратегия управление. Управление нововведениями. Культура управленческой деятельности.
2 Теоретические основы управления персоналом	Формирование установки на успех в предпринимательской деятельности. Экономическая направленность исследований в сфере доверительности рыночных отношений. Формирование и развитие культуры управления персоналом организацией предпринимательского типа. Методические основы управления персоналом. SWOT- и COPS-анализ эффективности управления персоналом. Инновации в сфере подбора персонала: компетентностный подход.
3 Организационное поведения в системе корпоративного предпринимательства	Внутренняя среда организационного поведения. Социальная природа организационного поведения. Управленческие основы организационного поведения. Психология организационного поведения. Диспозиционная система организационного поведения. Организационная культура с позиции организационного поведения. Управление деловым поведением работников.
4 Руководитель в системе предпринимательства	Управленческая позиция руководителя и ее осознание. Управленческий цикл руководителя. «Пространственное поле» совмещенности переживаемой ситуации руководителем и работником. Модели противоречий в системе «Надо – хочу – могу». Особенности социально-психологических технологий в управлении.
5 Теория принятия управленческих решений	Управленческие решения в координатах основных и обеспечиваемых функций управления. Ошибки при принятии управленческих решений. Объективные и субъективные ошибки. Принципы принятия управленческих решений. Менеджер как наемный управляющий. Психологические аспекты организации исполнения управленческих решений.

Тема	Краткое содержание
6 Теория корпоративного управления	Корпорация как организационная форма предпринимательства. Механизмы формирования корпоративных образований в условиях глобализации мировой экономики. Обоснование основных типов департаментизации корпоративного управления. Мировой опыт корпоративного управления. Оценка профиля социальной ответственности корпорации. Институциональная направленность развития внутрифирменных корпоративных отношений. Эволюционный подход к решению проблем корпоративного управления. Оценка эффективности эволюционного менеджмента с учетом специфики российской модели корпоративного управления. Основные типы корпоративной культуры. Место института доверия в структуре корпоративного управления.

Основная литература

1. Коробко, В.И. Теория управления : учеб. пособие / В.И. Коробко.−М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009.−383 с.

2. Коробко, В.И. Теория управления [Электронный ресурс]: электронный учебник / В.И. Коробко.−М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2011.

Дополнительная литература

1. Батурин, В.К. Общая теория управления : учебное пособие для вузов направленности «Экономика» и «Менеджмент» / В.К. Батурин.−М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 486 с.

2. Бурганова, А.А. Теория управления: учебное пособие / А.А. Бурганова.−М. : ИНФРА-М, 2012.

3. Коробко, В.И. Теория управления: учебное пособие / В.И. Коробко.−М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012.−383 с.

4. Попова, А.Ф. Разработка управленческого решения : теория, методология, моделирование : учебно-методическое пособие / А.Ф. Попова, Е.А. Попова, Е.Ю. Печаткина.−Челябинск : УралГУФК, 2010.– 123 с.

3.2 Бакалавры. Методические основы познания «экономики делового успеха»

ИСТОРИЯ ЭКОНОМИКИ

В результате изучения дисциплины студент должен:

Знать:

- закономерности функционирования современной экономики на макро- и микроуровне;

- основные понятия, категории и инструменты истории экономики.

Уметь:

- использовать источники экономической, социальной, управленческой информации;

- осуществлять поиск информации по полученному заданию, сбор, анализ данных, необходимых для решения поставленных экономических задач;

- осуществлять выбор инструментальных средств обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей, анализировать результаты расчетов и обосновывать полученные выводы;

- организовать работу малого коллектива, рабочей группы.

Владеть:

- методологией экономического исследования;

- современными методами сбора, обработки и анализа экономических и социальных данных;

- современными методиками расчета и анализа социально-экономических показателей, характеризующих экономические процессы на микро- и макроуровне.

В таблице указывается название разделов, тем и их краткое содержание.

Тема	Краткое содержание
1 Предмет, метод, структура и основные задачи дисциплины «История экономики»	Предмет и метод дисциплины «История экономики», ее место в системе общественных наук и историкоэкономических дисциплин. Структура и основные задачи истории экономики как учебной дисциплины. Труд, капитал, земля и предпринимательство – основные факторы хозяйственной жизни. Место и роль в истории экономики климатических условий и религиозных особенностей, традиций и обычаев, психологических и нравственно-этических факторов.
2 Основные этапы истории экономики в дорыночную доиндустриальную) эпоху	Первобытная экономика и этапы ее развития. Особенности «присваивающего» и «производящего» хозяйства. Неолитическая революция, основные изобретения эпохи, их влияние на хозяйственные процессы. Общинное хозяйство и его особенности. Экономика Древнего мира. Особенности хозяйственной эволюции стран Древнего Востока. Основные сферы хозяйственной деятельности патриархального рабства. «Азиатский способ производства». Приоритет частной собственности в хозяйственном развитии античных государств: полисная собственность, формирование частной собственности на землю, классическое рабство, система колоната, зарождение товарно-денежных отношений. Экономика средневековой Европы. Этапы ее развития от приоритета натурального хозяйства до формирования частной собственности на землю и земельной ренты. Особенности средневековых цехов, ремесел, торговых гильдий. Средневековая экономика Киевской Руси и Московского (российского) государства. Вотчинная и поместная формы земельной собственности. Система крепостничества, начало формирования всероссийской ярмарочной торговли. Первые мануфактуры.

Тема	Краткое содержание
3 Развитие экономики ведущих стран в эпоху становления рыночной системы и индустриального общества	Ведущие страны мировой экономики в эпоху зарождения и становления рыночной системы, генезиса индустриального общества. Великие географические открытия, протекционистская экономическая политика, мануфактуры и фермерские хозяйства, первоначальное накопление капитала как основные предпосылки зарождения рынков капитала, наемного труда, рыночной системы. Промышленный переворот и его особенности в ведущих странах в первой половине и середине XIX столетия – Англии, Франции, Германии, США, Японии. Основные направления социально-экономического развития стран-лидеров в период перехода к индустриальному обществу и экономике свободной конкуренции. Экономика России в XVIII-XIX вв. Протекционистские проявления экономической политики Петра I. Виды российских мануфактур. Социальные и экономические предпосылки отмены крепостного права.
4 Экономика ведущих стран на рубеже XIX-XX вв. в первой половине XX в.	Основные тенденции в развитии мирового хозяйства на рубеже XIX-XX вв. в связи с модификацией экономики свободной конкуренции ведущих стран (Англия, Франция, Германия, США, Япония, Россия) в монополизированный тип хозяйствования. Влияние итогов научно-технической революции в ведущих странах на структуру, динамику и направленность их социально-экономического развития. Социально-экономические и политические предпосылки Первой мировой войны. Основные меры ведущих стран по преодолению ее социально-экономических последствий как определяющий фактор перехода к государственному регулированию рыночной системы. Экономическое развитие США, Англии, Франции, Германии и Японии в межвоенный период. Мировой экономический кризис 1929-1933 гг. и влияние его последствий на возникновение в экономике ведущих стран альтернативных вариантов антикризисных программ. Особенности государственного регулирования экономики в США в рамках «Нового курса» Ф. Рузвельта и «Нового порядка» в фашистской Германии. Социально-экономические и политические предпосылки Второй мировой войны и ее последствия. «План Маршалла» и особенности национальных программ восстановления экономики в ведущих странах после Второй мировой войны. Факторы послевоенного «экономического чуда» в ФРГ и Японии. Экономика России в первой половине XX в. Особенности монополизации российской экономики на кануне Первой мировой войны. Столыпинская аграрная реформа и ее результаты. Социально-экономические последствия участия России в Первой мировой войне, смена рыночной системы административно-командной экономикой. Особенности экономической политики в периоды «военного коммунизма», НЭП, индустриализации, коллективизации.

Тема	Краткое содержание
5 Особенности эволюции мирового хозяйства в эпоху формирования социально ориентированной рыночной экономики (вторая половина XX – начало XXI вв.)	Направления эволюции хозяйственной жизни ведущих стран в условиях современного этапа научно-технической революции. Возникновение моделей «смешанной» (социально ориентированной) рыночной экономики как начало перехода к постиндустриальному обществу. Сущность и содержание процессов интеграции и глобализации социально-экономических процессов. Особенности экономического развития бывших колониальных стран. Основные этапы хозяйственного развития «социалистического лагеря» – государств с нерыночной (административно-командной) экономикой. СЭВ и его роль в «соревновании двух экономических систем». Социально-экономические и политические предпосылки распада «социалистической экономической системы». Факторы экономического прогрессирования Китайской Народной Республики.

Основная литература

1. История мировой экономики: учебник / под ред. Г.Б. Поляка, А.Н. Марковой. – 3-е изд., стер. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 670 с.

2. Маркова, А.Н. Экономическая история России: учебник / А.Н. Маркова, А.В. Сметанин, Ю.К. Федулов; под ред. Ю.К. Федулова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 319 с.

Дополнительная литература

1. Лойберг, М.Я. История экономики: учеб. пособие / М.Я. Лойберг. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 128с.

2. Конотопов, М.В. История экономики России: учебник для вузов / М.В. Конотопов, С.И. Сметанин . – М. : Палеотип: Логос, 2001. – 208с.

3. Тимошина, Т.М. Экономическая история зарубежных стран: учеб. пособие / Т.М. Тимошина; под ред. Чепурина. – 4-е изд., доп. – М. : Юстицинформ, 2003. – 495с.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

В результате изучения дисциплины студент должен:

Знать:

– основные особенности российской экономики, ее институциональную структуру, направления экономической политики государства.

Уметь:

– анализировать во взаимосвязи экономические явления, процессы и институты на микро- и макроуровне;

– разрабатывать проекты в сфере экономики и бизнеса с учетом нормативно-правовых, ресурсных, административных и иных ограничений.

Владеть:

– современными методами сбора, обработки и анализа экономических и социальных данных;

– методологией экономического исследования.

В таблице указывается название разделов, тем и их краткое содержание.

Тема	Краткое содержание
1 Институциональная экономика: новый инструментарий	Институция экономики: предмет изучения и место в современной экономической теории. Институты и их изменения во времени. Теория трансакционных издержек.
2 Объяснение правил и норм	Норма как базовый элемент института рынка. Идеальная норма. Правила поведения и их классификация. Правила, ограничивающие деятельность правительства. Неформальные и формальные правила.
3 Экономическая теория исключительных прав собственности, их проявление	Структура прав собственности. Присвоение прав. Собственности. Общее и гражданское право. Трансакционный анализ личности и собственности.
4 Контрактная природа фирмы	Институциональная теория фирмы. Модель взаимоотношений принципала и агента. Организационная культура. Рутина. Понятие идеальной фирмы. Доверительность внутрифирменных отношений.
5 Институциональное проектирование институтов	Виды контрактов: классический, неоклассический, имплицитный. Институты, их изменение во времени. Виды институциональных норм. Эволюция развития институтов. Учет интерактивной функции. Корректировка идеологии. Импорт институтов. Институты доверия.
6 Государство в институциональной экономике	Государство как организация и институт. Деятельность государства по минимизации трансакционных издержек. Сопоставление моделей государства. Механизмы решения проблемы принципала и агента на макроуровне. Понятие контрактного государства. Цели подчинения закону и цена внелегальности.
7 Институциональная теория развития национальной экономики	Классификация типов организаций. Взаимосвязь личных типов инноваций и инноваторов. Потенциал инновационного развития. Социальное движение, «карта» соглашений. Конфигурация прав собственности. Институциональный подход к анализу организационных структур. Особенности институционального развития в России.

Основная литература

1. Мамаева, Л.Н. Институциональная экономика: курс лекций / Л. Н. Мамаева. – М. : Дашков и К°, 2011. – 319 с.

2. Институциональная экономика : учебник (магистратура) / под общ. ред. А.Н. Олейника. – М. : Инфра-М, 2009. – 703 с.

Дополнительная литература

1. Одинцова, М. И. Институциональная экономика : учеб. пособие / И.И. Одинцова . – 3-е изд. – М. : Высшая школа экономики, 2009. – 397 с.

2. Олейник, А.Н. Институциональная экономика : учеб. пособие / А.Н. Олейник. – М. : Инфра-М, 2009. – 415 с.

3. Институциональная экономика. Теория и политика: монография / О.С. Сухарев. – М. : Наука, 2008. – 863 с.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ В ЭКОНОМИКЕ

В результате изучения дисциплины студент должен:

Знать:

– основные теоретические положения функционирования и развития информационных систем и технологий в обществе;

– иметь представление о современном уровне проблем информатизации и автоматизации задач управления предприятием;

Уметь:

– уметь использовать специализированные программные продукты и пакеты прикладных программ при решении экономических задач автоматизации управления предприятием;

Владеть:

– навыками самостоятельного приобретения новых знаний и овладения технологиями использования современных и перспективных информационных технологий в организационно-экономической сфере деятельности

В таблице указывается название разделов, тем и их краткое содержание.

Тема	Краткое содержание
1 Информация. Теоретические основы	Основные понятия курса. Экономическая характеристика информации. Понятие информации в современных экономических и неэкономических учениях. Информационный аспект производства. Информация как товар, рынки информации
2 Теория систем управления	Основные понятия систем управления, информационных систем. Классификация информационных систем. Применение информационных систем для получения конкурентных преимуществ. Управление на основе бизнес-процессов и цепочка наращивания потребительской стоимости
3 Аппаратное и программное обеспечение	Компьютеры и программное обеспечение. Базы данных. Модели данных. Типы и классификация компьютерных сетей. Понятие, структура и принципы работы сети
4 Основы проектирования информационных систем	Методы проектирование информационных систем. Этапы разработки автоматизированных информационных систем.
5 Стандарты управления mrp, mrp ii, erp, csrp. Crm-системы	Основные стандарты информационных систем. Примеры информационных систем управления предприятием

Основная литература

1. Информационные системы и технологии в экономике и управлении : учебник / под ред. В.В. Трофимова. – 4-изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2013. – 542 с.

2. Информационные системы в экономике [Электронный ресурс] : электронный учебник / под ред. Г.А. Титоренко. – 2-е изд. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2011.

Дополнительная литература

1. Информационные системы в экономике : учебное пособие / под ред. Д.В. Чистова. – М. : ИНФРА-М, 2012. – 233 с.
2. Автоматизированные информационные технологии в банковской деятельности. Учебное пособие для вузов / Г.А.Титоренко, В.И.Суворова и др.; под ред. Г.А. Титоренко / ВЗФЭИ. – М.: Финансатинформ, 2005.
3. Автоматизированные системы обработки экономической информации. Учебник / В.С.Рожнов, О.М.Островский и др.; Под ред. проф. В.С.Рожнова. – М.:Финансы и статистика, 2006.
4. Дик В.В., Бебнева Е.В., Божко В.П. Информационные системы в экономике. Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2006.
5. Информатика: Практикум по технологии работы на компьютере. – 2-е перераб. изд. / под ред. проф. Н.В. Макаровой. – М.: Финансы и статистика, 2005.

МАКРОЭКОНОМИКА

В результате изучения дисциплины студент должен:

Знать:

- закономерности функционирования современной экономики на макроуровне;
- основные понятия, категории и инструменты макроэкономики;
- методы построения макроэкономических моделей явлений и процессов;
- основы построения, расчета и анализа современной системы показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на макроуровне.

Уметь:

- анализировать во взаимосвязи экономические явления, процессы и институты на макроуровне;
- рассчитывать на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы экономические и социально-экономические показатели;
- анализировать и интерпретировать данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявлять тенденции изменения социально-экономических показателей;
- прогнозировать на основе стандартных теоретических и эконометрических моделей поведение экономических агентов, развитие экономических процессов и явлений на макроуровне;
- представлять результаты аналитической и исследовательской работы в виде выступления, доклада, информационного обзора, аналитического отчета, статьи.

Владеть:

- методологией экономического исследования;

- современными методами сбора, обработки и анализа экономических и социальных данных;

- методами и приемами анализа экономических явлений и процессов с помощью стандартных теоретических и эконометрических моделей;

- современными методиками расчета и анализа социально-экономических показателей, характеризующих экономические процессы.

В таблице указывается название разделов, тем и их краткое содержание.

Тема	Краткое содержание
Раздел 1 Макроэкономика как наука	
1.1 Введение. Макроэкономическая структура национальной экономики	Методы макроэкономического анализа. Система макроэкономических взаимосвязей основных секторов народного хозяйства. Равновесное функционирование национальной экономики.
1.2 Основные характеристики функционирования и структуры национальной экономики	Общественный продукт: сущность, показатели измерения. Система национальных счетов. Валовой внутренний продукт (ВВП) и методы его расчета. ВВП в процессе перераспределения. Валовой национальный продукт. Чистый национальный продукт. Национальный доход. Методология исчисления основных макроэкономических показателей. Номинальные и реальные показатели, индексы цен. Национальное богатство и чистое экономическое благосостояние модель круговых потоков.
Раздел 2 Макроэкономический анализ равновесия. Экономическая динамика и теория циклов	
2.1 Макроэкономическое равновесие	Классическая модель рыночного равновесия. Совокупный спрос и совокупное предложение. Формирование экономического равновесия системы. Модель AD – AS. Макроэкономическое равновесие на товарном рынке. Кейнсианская модели. Сбережение, потребление, инвестиции: склонность к сбережению и потреблению. Эффект мультипликатора. Равновесный
2.2 Макроэкономическая нестабильность. Теории цикла	объем производства в кейнсианской модели. Упрощенная модель «Кейнсианский крест». Экономический цикл и его фазы. Причины экономических циклов. Классификация и периодичность кризисов. Особенности в подходах к проблеме циклов. Принцип акселерации. Модель мультипликатора-акселератора. Безработица. Типы безработицы. Определение уровня безработицы. Теории занятости. Экономические и социальные издержки безработицы. Закон Оукена.
2.3 Инфляция как форма экономической нестабильности	Сущность и причины инфляции, проблемы ее измерения. Особенности современной инфляции. Измерение инфляции. Виды инфляции. Инфляция спроса. Инфляция предложения. Стагфляция. Социально-экономические последствия инфляции. Инфляция и безработица. Кривая Филлипса. Антиинфляционная политика. Долгосрочные антиинфляционные меры. Особенности инфляционных процессов в России.

Тема	Краткое содержание
2.4 Деньги и денежный рынок	Понятие денежной системы. Деньги и денежные агрегаты. Предложение денег. Современная банковская система РФ и ее структура. Роль коммерческих банков. Операции коммерческого банка. Депозитный и денежный мультипликаторы. Спрос на деньги. Кейнсианская теория денег. Монетаристский подход. Равновесие денежного рынка. Равновесие на денежном рынке. Рынок ценных бумаг.
Раздел 3 Макроэкономические процессы и государственное регулирование	
3.1 Кредитно-денежная политика	Кредитно-денежная система. Центральный банк и его операции. Политика Банка России в области денежно-кредитного регулирования. Рефинансирование банков. Цели и содержание денежно-кредитной политики и ее основные теоретические концепции. Основные инструменты денежно-кредитной политики государства. Дискреционная кредитно-денежная политика. Механизм воздействия денежно-кредитной политики на национальное производство.
3.2 Налоги и бюджетно-налоговая политика	Сущность налогов. Принципы налогообложения. Кривая Лаффера. Основные виды налогов. Структура государственного бюджета. Бюджетный дефицит и способы его финансирования. Дискреционная и недискреционная налогово-бюджетная политика.
3.3 Социальная политика	Проблема справедливого распределения в рыночной экономике. Измерение неравенства в распределении доходов. Кривая Лоренца и коэффициент Джини. Государственная политика перераспределения доходов: Эффективность и справедливость.
3.4 Теория экономического роста	Сущность, цели, основные характеристики экономического роста. Факторы и типы экономического роста. Равновесие и экономический рост.
3.5 Макроэкономическое равновесие в открытой экономике	Модели экономического роста. Концепция устойчивого развития и проблемы роста экономики России. Понятие открытой экономики. Теория сравнительных преимуществ и ее модификации. Платежный баланс и внешнеэкономическое равновесие. Обменный курс валюты. Теория паритета покупательной способности. Системы обменного курса валюты.

Основная литература

1. Макроэкономика: теория и российская практика: учебное пособие / под ред. А.Г. Грязновой, Н.Н. Думной. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : КНОРУС, 2010. – 679 с.

2. Макроэкономика: теория и российская практика: учебник / под ред. А.Г. Грязновой, Н.Н. Думной. – 6-е изд., стер. – М. : КНОРУС, 2011. – 680 с.

Дополнительная литература

1. Самуэльсон, П.Э. Экономика: учебник / П.Э. Самуэльсон, В.Д. Нордхаус. – 18-е изд. – М. : Вильямс, 2009 . – 1358 с.

2. Борисов, Е.Ф. Экономика: учебник / Е.Ф. Борисов. – М. : Проспект, 2009. – 318 с.

3. Капканщиков, С.Г. Макроэкономика: учебное пособие / С.Г. Капканщиков. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : КноРус, 2010. – 390 с.

4. Макроэкономическое регулирование: роль государства и корпораций: учебное пособие / под ред. В.М. Соколинского. – М. : КноРус, 2010. – 243 с.

5. Анисимов, А.А. Макроэкономика: теория, практика, безопасность: учебное пособие / А.А. Анисимов, Н.В. Артемьев, О.Б. Тихонова; под ред. Е.Н. Барикаева. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 599 с.

МИКРОЭКОНОМИКА

В результате изучения дисциплины студент должен:

Знать:

- закономерности функционирования современной экономики на микроуровне;
- основные понятия, категории и инструменты микроэкономики;
- основы построения, расчета и анализа современной системы показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на микроуровне.

Уметь:

- выявлять проблемы экономического характера при анализе конкретных ситуаций, предлагать способы их решения с учетом критериев социально-экономической эффективности, оценки рисков и возможных социально-экономических последствий;
- использовать источники экономической, социальной, управленческой информации;
- анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и т.д. и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений;
- осуществлять поиск информации по полученному заданию, сбор, анализ данных, необходимых для решения поставленных экономических задач;
- осуществлять выбор инструментальных средств для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей, анализировать результаты расчетов и обосновывать полученные выводы;
- прогнозировать на основе стандартных теоретических и эконометрических моделей поведение экономических агентов, развитие экономических процессов и явлений на микроуровне;
- организовать работу малого коллектива, рабочей группы;
- разрабатывать проекты в сфере экономики и бизнеса с учетом нормативно-правовых, ресурсных, административных и иных ограничений.

Владеть:

- методологией экономического исследования;

- современными методами сбора, обработки и анализа экономических и социальных данных;

- современными методиками расчета и анализа социально-экономических показателей, характеризующих экономические процессы на микроуровне.

В таблице указывается название разделов, тем и их краткое содержание.

Тема	Краткое содержание
Раздел 1 Основы теории рыночного поведения	
1.1 Введение в микроэкономику	Основная проблема экономики и предмет микроэкономики. Экономические системы. Потребности, экономические блага, их классификация. Ресурсы и их виды, ограниченность ресурсов, взаимодополняемость и взаимозаменяемость ресурсов. Экономический выбор: свобода выбора и суверенитет потребителя. Экономический образ мышления. Понятие рационального ведения хозяйства, альтернативные затраты (издержки). Безграничность потребностей и ограниченность ресурсов: проблема выбора. Альтернативная стоимость. Рациональное поведение. Рыночная система: принципы организации и механизм функционирования. Сфера применения и границы микроэкономической теории. Микро- и макроэкономика. Позитивный и нормативный анализ. Методы экономического анализа. Классификация моделей: статические и динамические; оптимизационные и равновесные.
1.2 Рыночная система. Анализ спроса и предложения	Понятие и условия существования рынка, функции рынка. Институт собственности, формы собственности. Деньги. Государство в рынке. Рыночный механизм: взаимодействие спроса и предложения. Сдвиги кривых спроса и предложения Изменения в рыночном равновесии. Эластичность спроса и предложения. Прогнозирование цен при изменениях спроса и предложения на основе коэффициентов их эластичности по цене. Мгновенное, краткосрочное и долгосрочное равновесие. Паутинообразная модель. Последствия государственного регулирования рыночных цен: налогообложение, субсидии, пошлины, директивные цены. Линия цена-потребление. Переход от индивидуального к рыночному спросу.
1.3 Поведение потребителя	Потребительские предпочтения. Понятие полезности. Функция полезности в кардиналистской теории. Социальные эффекты: эффект присоединения к большинству, эффект сноба, эффект Веблена. Бюджетные ограничения. Потребительский выбор: равновесие потребителя. Ординалистская теория. Предпочтения потребителя: аксиомы рационального выбора, кривые безразличия, их свойства и основные типы, предельная норма замены (замещения), Бюджетное ограничение и его экономический смысл, оптимум потребителя, практическое применение концепции кривых безразличия. Кривая доход-потребление и ее особенности для различных типов товаров, кривые Энгеля. Кривая цена-потребление, выведение функции спроса из функции полезности, эффект замещения и эффект дохода для разных категорий благ. Блага низшего порядка. Взаимозаменяемость и взаимодополняемость благ: проблема некачественных благ, парадокс Гиффена. Оптимум потребителя.

Тема	Краткое содержание
Раздел 2. Теория фирмы и структура рынка	
2.1 Производство и издержки	Технология производства и производственная функция. Короткий и длительный периоды. Постоянный и переменный факторы производства. Показатели технической результативности производства. Производственная функция длительного периода. Изокванты. Отдача от масштаба. Предельная норма замещения факторов и разновидности производственных функций. Понятие: экономические и бухгалтерские издержки; альтернативные издержки. Разновидности издержек: постоянные и переменные; совокупные, средние и предельные. Выведение функции издержек из производственной функции. Функция затрат короткого и длительного периодов. Минимизация издержек производства: определение экономически эффективного способа производства.
2.2 Совершенная конкуренция	Фирма и виды рынков. Доход и прибыль фирмы. Модель совершенной конкуренции. Условия совершенной конкуренции. Принципы поведения фирмы на рынке совершенной конкуренции. Условия максимизации прибыли. Выбор объема производства в краткосрочном периоде. Кривая предложения конкурентной фирмы в краткосрочном периоде. Кривая рыночного предложения в краткосрочном периоде. Кривая совокупного предложения отрасли в долгосрочном периоде.
2.3 Абсолютная монополия	Монополия и монопольная власть. Предложение на монопольных рынках. Монополист, максимизирующий прибыль. Монопольное ценообразование. Присвоение излишка потребителя. Отсутствие функции предложения. Ценовая дискриминация. Естественная монополия. Последствия государственного регулирования монопольных рынков.
2.4 Монополистическая конкуренция	Дифференциация продукта как источник рыночной власти. Производственный выбор в условиях ограниченной рыночной власти. Монополистическая конкуренция: модель Чемберлина. Проблема эффективности на рынке монополистической конкуренции.
2.5 Олигополия	Стратегическое взаимодействие фирм и его формы. Равновесие на олигополистическом рынке. Модель Курно. Ценовая конкуренция. Модель ломаной кривой спроса.
Раздел 3. Рынки факторов производства	
3.1 Рынок труда	Труд, заработная плата и доходы. Краткосрочный спрос фирмы на труд на совершенно конкурентном рынке. Долговременный спрос фирмы на труд при совершенной конкуренции (при нескольких переменных факторах). Кривая рыночного спроса на труд. Спрос на труд при несовершенной конкуренции. Кривая предложения труда. Монопсония. Заработная плата на совершенных и несовершенных рынках. Дискриминация на рынке труда.
3.2 Рынок капитала и рынок земли	Финансовый и реальный капитал. Спрос на реальный капитал. Дисконтирование как универсальный подход к оценке инвестиционных проектов. Приведенная стоимость. Чистая приведенная стоимость как критерий в принятии инвестиционных решений. Определение процентных ставок. Рынок акций и облигаций. Природные ресурсы как фактор производства. Возобновляемые и невозобновляемые ресурсы. Земельная рента и цена земли.

Тема	Краткое содержание
Раздел 4. Общее равновесие и экономическая эффективность	
4.1 Экономика информации и неопределенности	Сущность, виды и значение трансакционных издержек. Асимметрия информации. Экономическая сущность информации, причины и последствия ее неполноты. Риск как особый вид издержек.
4.2 Внешние эффекты и общественные блага	Внешние эффекты. Способы устранения несостоятельности рынка. Внешние эффекты и права собственности. Теорема Коуза. Ресурсы, находящиеся в общественной собственности. Общественные блага. Индивидуальные предпочтения на общественный товар. Оптимальный объем производства общественных благ.

Основная литература

1. Экономическая теория: учебник для вузов / под ред. В.Д. Камаева. – 13-е изд., перераб. и доп. – М. : ВЛАДОС, 2010. – 591 с.
2. Микроэкономика: теория и российская практика: учебник / под ред. А.Г. Грязновой, А.Ю. Юданова. – 9-е изд., стер. – М. : КНОРУС, 2011. – 619 с.

Дополнительная литература

1. Васильева, Л.Н. Моделирование микроэкономических процессов и систем: учебник / Л.Н. Васильева, Е.А. Деева. – М. : КноРус, 2011. – 392 с.
2. Носова, С.С. Экономическая теория: учебник / С.С. Носова . – 4-е изд., стер. – М. : КноРус, 2011. – 792 с.
3. Макконнелл, К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю. – ИНФРА-М, 2006. – 940 с
4. Носова, С.С. Экономическая теория: учебник / С.С. Носова. – М. : Гуманит. изд. центр Владос, 2005. – 516 с
5. Тарануха, Ю.В. Микроэкономика: учебник для студентов вузов, занимающихся по экономическим специальностям / Ю.В. Тарануха. – М. : Издательство Дело и Сервис, 2006. – 640 с.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

В результате изучения дисциплины студент должен:

Знать:

– закономерности функционирования современной экономики на макро- и микроуровне;

– основные понятия, категории и инструменты мировой экономики и международных экономических отношений;

– основы построения, расчета и анализа современной системы показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на макроуровне.

Уметь:

– выявлять проблемы экономического характера при анализе конкретных ситуаций, предлагать способы их решения с учетом критериев социально-

экономической эффективности, оценки рисков и возможных социально-экономических последствий;

– использовать источники экономической, социальной, управленческой информации;

– осуществлять поиск информации по полученному заданию, сбор, анализ данных, необходимых для решения поставленных экономических задач;

– осуществлять выбор инструментальных средств обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей, анализировать результаты расчетов и обосновывать полученные выводы;

– прогнозировать на основе стандартных теоретических и эконометрических моделей поведение экономических агентов, развитие экономических процессов и явлений на макроуровне.

Владеть:

– методологией экономического исследования;

– современными методами сбора, обработки и анализа экономических и социальных данных;

– современными методиками расчета и анализа социально-экономических показателей, характеризующих экономические процессы на макроуровне.

В таблице указывается название разделов, тем и их краткое содержание.

Тема	Краткое содержание
1 Современная мировая экономика: сущность, субъекты и тенденции развития	Понятие, сущность и тенденции МЭ. Субъекты мировой экономики. Структура мирового хозяйства. Понятие «открытой экономики» и критерии определения степени ее открытости.
2 Типология стран мира	Показатели, характеризующие уровень развития страны. Рейтинги конкурентоспособности стран. Особенности и классификация развитых и развивающихся стран. Характеристика отдельных стран (США, Япония, Китай). Модели социально-экономического развития. Перспективы главных экономик мира.
3 Концепции международного разделения труда (МРТ)	МРТ: сущность, последствия, виды. Показатели МРТ. Концепции МРТ
4 Глобализация мирового хозяйства и глобальные проблемы современности	Понятие глобализации. Факторы, способствующие и препятствующие глобализации. Последствия глобализации. Теневые стороны глобализации. Глобальные проблемы и их страновое преломление (демографическая, сырьевая, продовольственная, экологическая)
5 Транснациональные корпорации (ТНК) и свободные экономические зоны (СЭЗ) и их роль в инновационном развитии стран и регионов	ТНК: сущность, классификация, структура, сферы деятельности и география. Последствия деятельности ТНК в странах базирования и пребывания. Роль ТНК в мировых НИОКР. Сущность и разновидности СЭЗ. СЭЗ как центры инноваций. Опыт функционирования свободных экономических зон в отдельных странах

Тема	Краткое содержание
6 Международная экономическая интеграция	Сущность, предпосылки и цели экономической интеграции. Этапы интеграционного процесса: преференциальные торговые соглашения, зоны свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, полная интеграция. Европейский Союз как наиболее развитое интеграционное объединение. Североамериканская зона свободной торговли (НАФТА). СНГ
7 Международная торговля товарами. Инструменты внешнеторговой политики	Международная торговля: тенденции, показатели, структура, география, современные теории. Мировые цены. Система ценообразующих факторов международной торговли. Формы и механизмы электронной торговли. Внешнеторговая политика: свободная торговля, протекционизм. Инструменты ограничения и поощрения импорта и экспорта. Всемирная торговая организация
8 Миграция капитала (МК): формы и масштабы, география и структура, основные участники	Экспорт и импорт капитала, их формы, масштабы и причины. Основные экспортеры и импортеры капитала. Проблема бегства капитала. Офшорные зоны и борьба с отмыванием «грязных» денег. Международный рынок инвестиций (МК в предпринимательской форме). Инвестиционный климат. ТРИМС. Международный рынок ссудных капиталов. Международный кредит. Кризис задолженности. Регулирование миграции капитала.
9 Международная валютная система (МВС): эволюция и особенности	Международная валютная система: функции, элементы, платежный баланс, валютная политика. Эволюция МВС. Структура мировых финансовых рынков в условиях глобализации. Глобальные финансовые центры. Валютное регулирование и валютный контроль. Признаки кризиса МВС. Международный валютный фонд
10 Россия в системе международных экономических отношений	Россия после вступления в ВТО. Место России в международной торговле. Проблема диверсификации экспорта. Структура импорта и национальная безопасность страны. Таможенный Союз России, Белоруссии и Казахстана. Особенности современного рынка труда России

Основная литература

1. Ломакин, В.К. Мировая экономика : учебник для вузов / В.К. Ломакин.−3-е изд., перераб. и доп.−М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2010.−671 с.

2. Ломакин, В.К. Мировая экономика : практикум : учеб. пособие / В.К. Ломакин.−М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009.−222 с.

Дополнительная литература

1. Горбань С.И. Безопасность экономической интеграции России в мировое хозяйство / С.И. Горбань.−М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 175 с.

2. Давыдов В. Пробуждающиеся гиганты БРИК. Шансы многополярного мира // Свободная мысль, 2008, № 5. – С.131-142.

3. Шкваря Л.В. Международная экономическая интеграция в мировом хозяйстве / Л.В. Шкваря. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 313 с.

ЭКОНОМИКА ТРУДА

В результате изучения дисциплины студент должен:

Знать:

– основные понятия, категории и инструменты экономической теории и прикладных экономических дисциплин;

– основы построения, расчета и анализа современной системы показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на микро- и макроуровне.

Уметь:

– рассчитывать на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы экономические и социально-экономические показатели;

– организовать работу малого коллектива, рабочей группы.

Владеть:

– современными методиками расчета и анализа социально-экономических показателей, характеризующих экономические процессы и явления на микро- и макроуровне;

– современными методами сбора, обработки и анализа экономических и социальных данных.

В таблице указывается название разделов, тем и их краткое содержание.

Тема	Краткое содержание
1 Понятие труда и трудовых отношений	Объект и предмет экономики труда. Понятия «труд» и «трудовые отношения». Место и роль трудовых отношений в обществе и при взаимодействии между отдельными членами общества и социальными группами. Значение труда для общества. Функции труда. Вещественное содержание и общественная форма труда.
2 Понятие и сущность продуктивности. Формы и методы оплаты труда	Виды экономических ресурсов, их характеристика: земля, труд, капитал и предпринимательские способности. Характеристика регламентированного и творческого труда. Показатели эффективности: продуктивность и рентабельность труда, их определение. Концепции эффективности труда, их связь с теорией стоимости (ценности). Резервы роста эффективности. труда: текущие резервы; резервы национальной экономики; отраслевые резервы; перспективные резервы. Формы и системы заработной платы. Планирование фондов оплаты труда.

Тема	Краткое содержание
3 Трудовой потенциал: понятие и компоненты	Воспроизводство населения и трудовых ресурсов. Структура трудовых ресурсов. Факторы влияния на численность трудовых ресурсов Понятие трудового потенциала и его компоненты: здоровье; нравственность и умение работать в коллективе; творческий потенциал; активность; образование; профессионализм; ресурсы рабочего времени. Компоненты трудового потенциала в системе факторов качества жизни.
4 Человеческие ресурсы.	Цели деятельности человека: материальные блага; власть и слава; знания и творчество; духовное совершенствование. Система ценностей и природа человека. Ценности, связанные с деятельностью человека. Ценности переживаний. Ценности отношений. Динамика процессов развития цивилизации. Потенциал человека в рыночной экономике.
5 Рынок труда	Понятие рынка труда. Спрос на труд и предложение труда. Модели рынка труда: чисто конкурентный рынок труда; монопсонический рынок труда. Количественная и функциональная гибкость рынка труда. Сегментация рынка труда. Первичный и вторичный рынок труда.
6 Безработица и занятость	Понятие занятости и безработицы. Понятие безработного. Виды безработицы: фрикционная, структурная и циклическая. Факторы возникновения. Добровольная и сезонная безработица. Связь различных видов безработицы с численностью рабочей силы на рынке труда. Показатели безработицы: естественный уровень безработицы, доля безработных, средняя продолжительность поиска работы. Понятие экономически активного населения, структура. Социальный эффект безработицы: плюсы и минусы. Роль государственного регулирования уровня безработицы: результаты и методы. Влияние безработицы на общую экономическую ситуацию в стране. Связь безработицы, инфляции и общего уровня ВВП. Виды занятости. Уровень занятости.
7 Денежные доходы населения, их дифференциация (кривая Лоренца, коэффициент Джини	Принципы формирования доходов в рыночной экономике: распределение по труду; распределения по предельной продуктивности труда; распределения по собственности; распределения по способностям; распределения по потребностям; распределение с помощью лотерей; своевременности оплаты труда. Основные источники личных доходов в рыночной экономике Влияние структуры личных доходов на условия жизни людей. Типовая структура дохода работника организации.

Тема	Краткое содержание
8 Качество и уровень жизни	Понятие качества жизни. Направления оценки качества жизни: здравоохранение; среднее образование; высшее образование; жилищные условия (выбор, качество, доступность); культура и отдых, инфляция; безработица; мотивация работников; уровень жизни пенсионеров; взрослые и дети, охваченные системой социальной помощи (процент населения); качество и доступность детских дошкольных учреждении, проблемы наркомании, алкоголизма и тяжких преступлений; качество природной среды; гражданские свободы; правоохранительные органы и суд; уровень политического участия.
9 Международные стандарты в регулировании социально-трудовых отношений и роль МОТ	Зарубежный опыт регулирования социально-трудовых отношений. Международные нормативные акты в области регулирования социально-трудовых отношений. Международные организации.

Основная литература

1. Мазин, А. Л. Экономика труда : учеб. пособие / А. Л. Мазин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Юнити-Дана, 2008. – 575 с.
2. Рофе, А.И. Экономика труда: учебник / А.И. Рофе. – М. : КноРус, 2010. – 392 с.

Дополнительная литература

1. Рощин, С.Ю. Предложение труда в России: микроэкономический анализ экономической активности населения. Проблемы рынка труда. / С.Ю. Рощин. – М. : ГУ-ВШЭ, 2003.
2. Маркова, К.В. Поиск работы на российском рынке труда : учебное пособие / К.В. Маркова, С.Ю. Рощин. – М. : Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2004.
3. Капелюшников, Р.И. Российский рынок труда : адаптация без реструктуризации : учебное пособие / Р.И. Капелюшников. – М. : ГУ-ВШЭ, 2001.
4. Капелюшников, Р.И. Общая и регистрируемая безработица : в чем причины разрыва : учебное пособие. / Р.И. Капелюшников. – М. : ГУ–ВШЭ, 2002.
5. Экономика труда : учебник / под ред. М. А. Винокурова, Н. А. Горелова. – СПб : ПИТЕР, 2004. – 655 с.

ПРАКТИКУМ ПО ПРИКЛАДНЫМ ЭКОНОМИЧЕСКИМ ИССЛЕДОВАНИЯМ

В результате изучения дисциплины студент должен:

Знать:

- теоретические основы оценки экономических явлений и процессов различного иерархического уровня;
- возможности использования в практической деятельности математических методов исследования и моделирования национальной экономики.

Уметь:

- формировать базовый уровень владения техникой решения различных математических моделей с применением пакетов прикладных программ;

- использовать методику описания экономических процессов с помощью известных математических моделей.

Владеть:

- методами формализации конкретных экономических ситуаций;

- современными методами развернутой трактовки полученных при решении задач результатов.

В таблице указывается название разделов, тем и их краткое содержание.

Тема	Краткое содержание
1 Технология профессиональной деятельности в сфере прикладных экономических исследований	Умение продуктивного и бесконфликтного общения. Подготовка переговоров. Психологические закономерности управленческой деятельности. Творческий подход к конфликту. Межкультурные различия невербального общения. Приемы установления контакта. Продуктивное слушание и умение задавать вопросы. Понятие спора. Конструктивная критика. Понятие эффективного руководителя.
2 Инструментарий экономической эффективности деятельности в оценке прикладных экономических исследований	Экономическая эффективность деятельности организаций государственно сектора экономики: методология исследования. Методический подход к оценке экономической эффективности деятельности организаций государственного сектора экономики. Конструирование динамического норматива как инструмента оценки экономической эффективности деятельности организаций государственного сектора экономики. Обоснование направлений приватизации организаций государственного сектора экономики на основе оценки экономической эффективности их деятельности в прикладных исследованиях.
3 Методика и техника прикладных экономических исследований	Программа экономического исследования. Его теоретико-методологические основы. Выборочный метод. Сбор и обработка информации. Методы и инструментарии. Контент-анализ документов, техника и процедуры. Наблюдение. Методика и особенности анкетирования. Интервью. Применение тестов. Измерения в экономическом исследовании. Виды шкал. Обработка результатов исследования.
4 Методы исследования и моделирования национальной экономики	Подходы к моделированию. Модели оптимизации развития отдельных секторов и сфер национальной экономики. Задача формирования оптимальной производительности программы. Этапы экономико-математического исследования. Процедура решения задач в среде ППП Microsoft Excel. Анализ результатов решения. Анализ устойчивости решения. Оценка рентабельности оптимального решения. Комплектная модель в задачах оптимизации. Т-модель в задачах оптимизации. Компромиссное решение в задачах оптимизации. Бинарные переменные в задачах оптимизации. Межотраслевые балансовые модели в анализе национальной экономики. Схема межотраслевого баланса производства и распределения продукции. Модели денежного обращения и разработки инвестиционных стратегий. Финансовые операции с потоками платежей. Исследование инвестиционных проектов. Методы анализа рисков инвестиционных проектов.

Тема	Краткое содержание
5 Стратегии развития бизнес-моделей нового рынка	Понятие электронного бизнеса и среды интернета. Источники движения конкурентных преимуществ. Модели интеграции ИТ в физкультурно-спортивную деятельность. Стратегии достижения конкурентных преимуществ физкультурно-спортивной деятельности. Эволюция развития информационных моделей планирования и управления производственной деятельностью. Реализации модели CSRP – решающая стратегия достижения конкурентных преимуществ. Стратегии достижения конкурентных преимуществ в области электронных розничных продаж. Стратегии достижения конкурентных преимуществ в области навигации. Особенности развития электронной коммерции в России, в области потребительского сектора.
6 Деловые игры по экономике	«Маркетинг и предприниматель». «Предприниматель и фирма». «Семейный бюджет». Понятие деловой игры. Деловая игра как активизатор познавательной деятельности студента. Сценарий игры. Перечень необходимых документов. Инструкция администратору игры. Описание функций участников. Рекомендации по проведению игры.

Основная литература

1. Ефимов, А.Н. Менеджмент : практикум : учебное пособие / А.Н. Ефимов, Е.Н. Барикаев. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 119 с.
2. Информационные системы и технологии управления [Электронный ресурс] : электронный учебник / под ред. Г.А. Титаренко. – 3-е изд. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2011.
3. Информационные системы и технологии в экономике и управлении [Электронный ресурс] : электронный учебник / под ред. В. В. Трофимова. – М. : КноРус, 2010.

Дополнительная литература

1. Методика и техника конкретных социальных исследований / сост. В.Н Савин. – Екатеринбург : УрГЭУ, 2001. – 38 с.
2. Калибина, Е.Г. Инструментарий оценки социально-экономической эффективности деятельности организаций государственного сектора экономики. – Екатеринбург : изд-во Урал. гос. экон. Ун-та, 2005.– 68 с.
3. Рублевская, Ю. В. Стратегии развития бизнес-моделей нового рынка. Препринт. – Екатеринбург : УрО РАН, 2006.– 56 с.
4. Кочкина, Е. М. Методы исследования и моделирования национальной экономики : учебное пособие \ Е.М. Кочкина, Е.В. Радковская. –Екатеринбург : изд-во Урал. гос. экон. Ун-та, 2005. – 159 с.

МЕНЕДЖМЕНТ

В результате изучения дисциплины студент должен:

Знать:

- понятие управления, функции управления, особенности и эволюцию менеджмента;

- системы и механизмы менеджмента, средства и методы управления;
- экономические основы производства;
- основные бизнес-процессы в организации;
- принципы целеполагания, виды и методы организационного планирования;
- функции менеджмента в рыночной экономике: организацию, планирование, мотивацию и контроль деятельности экономического субъекта

Уметь:

- оказывать воздействие на разрешение конфликтных ситуаций;
- оценивать собственные и корпоративные потенциальные возможности;
- ставить цели и формулировать задачи, связанные с реализацией профессиональных функций;
- применять в профессиональной деятельности приемы делового и управленческого общения;
- принимать эффективные решения, используя систему методов управления.

Владеть:

- методами формулирования и реализации стратегий на уровне бизнес-единицы;
- методами технико-экономического анализа;
- методами сбора и анализа данных для решения производственных задач.

В таблице указывается название разделов, тем и их краткое содержание.

Тема	Краткое содержание
Раздел 1. Основы менеджмента	
1.1 Менеджмент в системе	Сущность менеджмента. Содержание менеджмента. Менеджмент и управление. Рыночная система хозяйствования. Роль рыночной системы хозяйствования
1.2 Потребность в управлении в деятельности человека	Предмет, метод курса. Управление и руководство. Деятельность и руководство. Сущность управления. Цели, задачи управления. Объекты, субъекты управления. Необходимость управления.
1.3 Эволюция менеджмента	Этапы развития менеджмента. Школы управления и системы управления
1.4 Особенности менеджмента в России	Роль смены системы управления. Особенности административно-командной системы. Роль рынка и либерализации. Интеграционные процессы
Раздел 2. Организация в системе менеджмента	
2.1 Внешняя и внутренняя среда организации	Сущность организации. Цели, элементы организации. Виды и жизненный цикл организации. Структура и технологии организации. Процесс и уровни управления.
2.2 Системы менеджмента	Менеджмент как функции управления. Содержание функций управления. Системность менеджмента. Принципы менеджмента.

Тема	Краткое содержание
2.3 Процессы управления	Сущность процесса управления. Роль целеполагания. Мотивация и ситуация. Ситуация и управление.
2.4 Механизмы менеджмента	Понятие и классификация методов менеджмента. Анализ особенностей методов управления. Роль самоуправления.
2.5 Диверсификация менеджмента	Сущность диверсификации. Альтернативные решения. Типология и альтернативность эффективного управления. Вызов рисков и конфликтов.
Раздел 3. Управление персоналом	
3.1 Экономика управления персоналом	Персонал и трудовой коллектив. Методы оценки и подбора персонала. Мотивация и потенциальные способности. Управление персоналом. Личность менеджера.
3.2. Лидерство и стиль управления	Сущность лидерства. Понятие и виды стилей управления. Сущность власти. Понятие и необходимость партнерства. Власть и партнерство. Содержание «однополярного» мира.
3.3 Групповая динамика. Разрешение конфликтов	Группа и общество. Грани сообщества – элита и шпана. Необходимость сообществ и конфликты. Безопасность и рисковые ситуации. Методы разрешения конфликтных ситуаций.
3.4 Ресурсы и качество управления.	База ресурсов управления. Качество менеджмента. Роль времени и расходов при управлении. Эффективность управления. Эффект управления. Система информационного обеспечения управления.
3.5 Потенциал менеджмента	Потенциал и потенциальные возможности. Роль инноваций и информативности. Методы повышения профессионализма менеджера. Инновации и профессионализм.

Основная литература

1. Веснин, В.Р. Менеджмент : учебник / В.Р. Веснин.−4-е изд., перераб. и доп.−М. : Проспект, 2011.−613 с.

2. Герчикова, И.Н. Менеджмент : учебник / И.Н. Герчикова.−4-е изд., перераб. и доп.−М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2010.−499 с.

3. Менеджмент : учебник / под ред. М.Л. Разу.−3-е изд., стер.−М. : КноРус, 2011.−472 с

Дополнительная литература

1. Дорофеев, В.Д. Менеджмент : учеб. пособие / В.Д. Дорофеев, А.Н. Шмелева, Н.Ю. Шестопал.−М. : Инфра-М, 2010.−439 с.

2. Зельдович, Б.З. Менеджмент : учебник / Б.З. Зельдович.−Изд. 2-е , стер.−М. : Экзамен, 2009.−575 с.

3. Попов А.Н. Культура российского менеджмента / учебно-методическое пособие / А.Н. Попов, Г.Н. Пряхин, В.В. Савченко. – Челябинск : УралГУФК, 2002.−216 с.

МАРКЕТИНГ

В результате изучения дисциплины студент должен:

Знать:

- закономерности функционирования современной экономики на микроуровне;

- основные понятия, категории и инструменты микроэкономики;

- основы построения, расчета и анализа современной системы показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на микроуровне.

Уметь:

- выявлять проблемы экономического характера при анализе конкретных ситуаций, предлагать способы их решения с учетом критериев социально-экономической эффективности, оценки рисков и возможных социально-экономических последствий;

- использовать источники экономической, социальной, управленческой информации;

- анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и т.д. и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений.

Владеть:

- методологией экономического исследования;

- современными методами сбора, обработки и анализа экономических и социальных данных;

- современными методиками расчета и анализа социально-экономических показателей, характеризующих экономические процессы на микроуровне.

В таблице указывается название разделов, тем и их краткое содержание.

Тема	Краткое содержание
1 Маркетинг: понятие и сущность	Понятие и сущность предпринимательства. Понятие и сущность маркетинга. Идеи маркетинга, как инструменты современного предпринимательства. Концепция развития маркетинга: производственная, товарная, сбытовая, потребительская. Социально-этический маркетинг. Понятие рынка. Принципы маркетинга: знание рынка; приспособление к рынку; воздействие на рынок в долгосрочной перспективе. Функции маркетинга: аналитическая, производственная, сбытовая, управления и контроля. Цели и задачи маркетинга. Миссия предприятия
2 Теория потребительского поведения	Поведение потребителей: принципы и методы его изучения. Потребности потребителя. Социально-экономические, культурные, психологические факторы, влияющие на потребителей. Мотивы, влияющие на поведение потребителя. Модели покупательского поведения и характеристика покупателей. Экономические теории потребительского поведения. Теория рационального потребления. Моделирование
3 Типы рынков и маркетинговая деятельность компаний	поведения потребителейПонятие и сущность типов рынка: монополистический рынок; олигополистический рынок; рынок монополистической конкуренции; рынок чистой конкуренции. Особенности стратегии маркетинга на различных типах рынка

Тема	Краткое содержание
4 Среда маркетинга	Маркетинговая среда предприятия. Микросреда и факторы ее определяющие: предприятие, поставщики, маркетинговые посредники, клиентура, конкуренты, контактные аудитории. Макросреда предприятия. Факторы макросреды: демографическая среда, экономическая среда, природная среда, научно-техническая среда, политическая среда, культурно- духовная среда
5 Сегментация рынка	Сегментирование рынка: принципы и критерии сегментации. Стратегия выбора целевого сегмента рынка. Позиционирование товара на рынке. Исследование фирменной структуры рынка: конкурентная среда, возможности поставщиков предприятия-производителя, изучение посредников, внутренней и внешней среды предприятия
6 Анализ потребителей	Потребительские рынки и покупательское поведение на рынке. Понятие потребительского рынка, его структура. Процесс принятия покупателем решения о покупке: осознание проблемы, сбор информации, оценка вариантов, принятие решения о покупке, реакция на покупку. Характеристика этапов. Права потребителей
7 Анализ конкурентов	Понятие конкурентной среды. Основные вопросы для анализа конкурентов и конкурентной среды. Характеристика типов рынка по критериям анализа конкурентов. Анализ конкурента по следующим критериям: рынок, продукт, цена, продвижение товара, организация сбыта и распределения. Банк оценки конкурентов
8 Виды и назначение маркетинговых исследований	Цели, объекты и методы маркетинговых исследований. Основные направления и методологические основы маркетинговых исследований, правила и процедуры. Система маркетинговой информации. Классификация и характеристика маркетинговой информации, преимущества и недостатки отдельных её видов, методы сбора. Исследование товарных рынков. Изучение товарной структуры рынка, оценка конъюнктуры рынка. Определение ёмкости рынка. Средне- и долгосрочное прогнозирование рынка по важнейшим элементам рыночного механизма
9 Товарная и марочная политика	Товар и товарная единица. Основные виды классификации товара. Марка. Составляющие товарной и марочной политики предприятия: ассортиментная политика; снятие с производства товаров, не пользующихся спросом; модернизация товара; решение маркетинга в отношении марочного товара; решение маркетинга в отношении упаковки. Маркировка товара. Жизненный цикл товара: понятие, этапы жизненного цикла. Конкурентоспособность товара. Параметры, характеризующие конкурентоспособность. Сервис в системе товарной и марочной политики

Тема	Краткое содержание
10 Виды ценовых решений в маркетинге	Содержание и цели политики ценовых решений в системе маркетинга. Принципы ценообразования. Факторы, влияющие на принятие ценовых решений. Виды цен: внешние (мировые) цены – базисные, фактурные, удельные. Внутренние цены: биржевые, цена спроса, цена предложения, контрактная, котировальная, товарная, цена с последующей фиксацией, скользящая, окончательная, монопольная, прейскурантная, оптовая, розничная, цена производства, рыночная. Тарифы. Виды ценовой политики при принятии ценовых решений: цены на новые товары, «ценовой лидер», «следование в фарватере», «метод ценовой атаки», «снятие сливок», «цена за внедрение продукта на рынок», «психологическая цена», «престижная цена», «цена издержек плюс прибыль», «цена на товары массового спроса», и другие. Функционально-стоимостной анализ в маркетинге
11 Виды и выбор каналов распределения	Методы распространения товаров: экстенсивное, исключительное, выборочное распределение. Природа каналов распределения. Структура и уровни каналов распределения. Виды каналов распределения. Функции канала распределения. Товародвижение: планирование, управление, организация системы. Оптовая и розничная торговля. Коммерческие формы и методы реализации товаров
12 Формы активного продвижения товаров	Личная продажа. История коммерции и искусства продажи. Важнейшие принципы работы торгового аппарата. Основы искусства продажи. Основные этапы процесса эффективной продажи, их характеристика: отыскание и оценка потенциальных покупателей, предварительная подготовка. Прямой маркетинг. Торговый персонал (агенты). Привлечение и отбор торговых агентов. Контроль над их работой
13 Реклама	Значение коммуникаций и обратной связи в маркетинге и их структура. Этапы разработки эффективной коммуникации. Значение рекламы. Развитие рекламного дела в РФ и за рубежом. Основные решения в сфере рекламы (постановка задачи, бюджет, рекламное обращение, средства распространения, оценка эффективности). Основные виды средств распространения информации. Специфика мероприятий рекламы для товаров производственного назначения и индивидуального использования
14 Имидж	Понятие имиджа. Формы и этапы его формирования. Методы формирования имиджа. «Паблик рилейшнз»
15 Планирование, организация и контроль маркетинга на предприятии	Планирование в системе управления маркетингом. Ранжирование стратегических задач. Принципы и основные задачи планирования в маркетинге. Организация маркетинга на предприятии. Концепции внутрифирменного управления. Тенденции развития хозяйственного управления. Управление инвестициями и рисками на предприятии. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности предприятия в условиях маркетинга: показатели деловой информации; методы финансового и маркетингового анализа; методы анализа производительности. Контроль в маркетинге. Объекты контроля. Внутренняя и внешняя ревизия

Тема	Краткое содержание
16 Области применения маркетинга	маркетинговой деятельности. Обратная связь в системе контроля. Международный маркетинг. Маркетинг в области финансовых услуг. Маркетинг торгово-посреднических услуг. Маркетинг на рынках интеллектуального продукта. Маркетинг в сфере строительства. Некоммерческий маркетинг. Маркетинг в области информационных технологий

Основная литература

1. Литвинюк, А.А. Организационное поведение : учебник для бакалавров / А.А. Литвинюк. – М. : Юрайт, 2012. – 505 с. - (Бакалавр).

2. Синяева, И.М. Маркетинг: теория и практика : учебник для вузов по эконом. специальностям / И.М. Синяева, О.Н. Романенкова.–М. : Юрайт, 2011. – 652 с. – (Основы наук).

Дополнительная литература

1. Галицкий, Е.Б. Маркетинговые исследования : учебник для магистров / Е.Б. Галицкий, Е.Г. Галицкая .– М. : Юрайт, 2012 .– 540 с. – (Магистр).

2. Ишимова, И.Н. Маркетинг: практический курс : учеб.-практ. пособие / И.Н. Ишимова; УралГУФК .– Челябинск : УралГУФК, 2010 .– 66 с.

3. Синяева, И.М. Маркетинг: теория и практика : учебник для вузов по эконом. специальностям / И.М. Синяева, О.Н. Романенкова.– М. : Юрайт, 2011 .– 652 с. – (Основы наук) .

ФИНАНСЫ

В результате изучения дисциплины студент должен:

Знать:

- закономерности функционирования современных финансов на микро- и макроуровне;
- основные понятия, категории и инструменты финансов;
- основы функционирования финансового рынка Российской Федерации и обращающиеся нем финансовые инструменты;
- организацию государственных финансов в Российской Федерации;

Уметь:

- анализировать во взаимосвязи экономические явления, процессы и институты на микро- и макроуровне;
- выявлять проблемы экономического характера при анализе конкретных ситуаций, предлагать способы их решения с учетом критериев социально-экономической эффективности, оценки рисков и возможных социально-экономических последствий;
- использовать источники экономической, социальной, управленческой информации;
- осуществлять поиск информации по полученному заданию, сбор, анализ данных, необходимых для решения поставленных экономических задач;

- осуществлять выбор инструментальных средств для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей, анализировать результаты расчетов и обосновывать полученные выводы;

- организовать работу малого коллектива, рабочей группы;

- осуществлять поиск финансовой информации;

- применять математические методы для анализа и обработки экономической и финансовой информации;

- проводить анализ деятельности хозяйствующего субъекта;

- представлять результаты аналитической и исследовательской работы в виде выступления, доклада, информационного обзора, аналитического отчета, статьи;

- ориентироваться в системе законодательных и нормативных правовых актов, регламентирующих деятельность хозяйствующих субъектов;

Владеть:

- методологией исследования финансовых отношений;

- современными методами сбора, обработки и анализа финансовых данных;

- навыками самостоятельной работы выполнения заданий в форме эссе, рефератов, докладов.

В таблице указывается название разделов, тем и их краткое содержание.

Тема	Краткое содержание
1 Сущность и функции финансов. Деньги как основа финансовых отношений.	Понятие и сущность финансов. Сущность, функции и виды денег. Деньги в системе экономических отношений. Проблема сущности денег. Теории денег.
2 Основные этапы эволюции денег	Эволюция денег. Концепции происхождения денег. Развитие товарного производства и обмена. Понятие денежного обращения. Субъекты и объекты денежного обращения. Типы денежных систем. Структура современной денежной системы: денежная единица, виды денег, эмиссионная система, денежные институты. Денежная система РФ. Закон денежного обращения. Денежная масса. Формы денежного обращения: наличное и безналичное обращение. Безналичный денежный оборот в РФ
3 Финансовая система, ее функции и звенья	Понятие финансовой системы. Структура финансовой системы. Характеристика звеньев финансовой системы: финансы предприятий; государственный бюджет, внебюджетные фонды, государственный кредит; фонды страхования; финансы домашних хозяйств; территориальные финансы. Финансовая политика государства

Тема	Краткое содержание
4 Государственные финансы	Государственный бюджет. Бюджетный процесс. Законодательное обеспечение бюджетного процесса. Консолидированный бюджет. Бюджетная система РФ. Налоги и налогообложение. Сущность и функции налогов. Классификация налогов. Принципы построения налоговой системы РФ. Налоги как основа государственных доходов. Роль внебюджетных фондов и территориальных финансов в экономической политике государства.
5 Финансы предприятий и организаций	Содержание и принципы организации финансов предприятий. Содержание финансов предприятий, объединений, организаций и отраслей материального производства, их функции. Принципы организации финансов предприятий. Финансовые ресурсы предприятий. Денежные фонды предприятия, источники их формирования. Направления использования финансовых ресурсов. Денежные потоки предприятий. Финансовый аспект формирования и использования оборотных средств. Назначение и структура оборотных средств. Источники финансирования оборотных средств. Управление оборотными средствами. Финансовые результаты деятельности предприятия. Доходы и затраты предприятия. Выручка от реализации продукции. Прибыль предприятия
6 Финансы населения	Финансы населения: структура и особенности. Формирование фондов домашних хозяйств. Социально-экономическая сущность и функции финансов домашних хозяйств в рыночной системе хозяйствования. Финансовые решения домашних хозяйств
7 Финансовые потоки на макроуровне	Понятие и сущность финансовых потоков на макроуровне. Инвестиции как основная форма финансовых потоков.
8 Финансовый менеджмент	Финансовый механизм управления. Организационная структура управления финансами. Цели, задачи и методы финансового планирования. Финансовый план. Особенности финансового менеджмента главных экономических субъектов
9 Финансовые риски и контроль	Финансовый контроль на предприятии. Государственный и муниципальный финансовый контроль. Финансовые риски
10 Финансовый рынок	Кредитный рынок: понятие, функции кредита его формы и виды. Кредит как форма движения ссудного капитала. Сущность и структура рынка ссудных капиталов. Страховой рынок. Рынок ценных бумаг. Валютный рынок
11 Международная финансовая система	Валютная система, валютные отношения и валютная политика. Валютная система РФ. Платежный баланс РФ. Мировая валютная система. Сущность, задачи и функции мировой валютной системы. Этапы ее развития. Балансы международных расчетов. Международные кредитные отношения. Мировой рынок ссудных капиталов. Международные валютно-кредитные организации

Основная литература

1. Барулин, С.В. Финансы : учебник / С.В. Барулин .–2-е изд., стер. – М. : КноРус, 2011 .– 640 с. – ISBN 978-5-406-01112-6.
2. Гаврилова, А.Н. Финансы организаций (предприятий) [Электронный ресурс] : электронный учебник / А.Н. Гаврилова, А.А. Попов .– М. : КНОРУС, 2009 .– 1 электрон. опт. диск (CD-ROM) .– Систем. требования: процессор не ниже 500 MHz ; Windows 2000/XP ; память 64 Mb ; св. места не менее 40 Mb; видеокарта 8 Mb ; SVGA 1024x768 ; 4x CD-ROM ; зв.карта .–ISBN 978-5-390-00379-4..
3. Ковалев, В.В. Финансы организаций (предприятий) : учебник / В.В. Ковалев, Вит.В. Ковалев .– М. : Проспект, 2010 .– 352с. – ISBN 978-5-392-01150-6.
4. Финансы и кредит [Электронный ресурс] : электронный учеб. курс / под ред. Т.М. Ковалевой .– М. : КноРус, 2010 .– 1 электрон. опт. диск (CD-ROM) .– Систем. требования : процессор 500 MHz ; Windows 2000/XP ; 64 Mb операт память ;40 Mb св. места ; видеокарт. 8 Mb ; SVGA 1024x768 ; CD привод 4x ; зв. карта .– ISBN 978-5-406-00109-7.
5. Финансы, денежное обращение и кредит : учебник / отв. ред. В.К. Сенчагов, А.И. Архипов .– 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Проспект, 2011 .– 719 с. – ISBN 978-5-392-01393-7.

Дополнительная литература

1. Бронникова, Т.С. Разработка бизнес-плана проекта : учеб. пособие для бакалавров / Т.С. Бронникова .– М. : Альфа-М: Инфра-М, 2012 .– 222 с. – (Технологический сервис) .–ISBN 978-5-98281-276-6 (переплет) .
2. Бюджетная система России [Электронный ресурс] : электронный учебник / под ред. Г.Б. Поляка .– 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2011 .– 1 электрон. опт. диск (CD-ROM) .– Систем. требования : процессор Pentium 2 ; 256 Mb операт. памяти ; дисковод CD-ROM ; программа для просмотра PDF файлов .– ISBN 978-5-238-02046-4.
3. Ковалев, В.В. Управление финансовой структурой фирмы : учеб.- практ. пособие / В.В. Ковалев .– М. : Проспект, 2011 .– 255 с. – ISBN 978-5-482-01996-2.
4. Ковалев, В.В. Корпоративные финансы и учет: понятия, алгоритмы, показатели : учеб. пособие / В.В. Ковалев, Вит. В. Ковалев .— М. : Проспект: КноРус, 2010 .– 768 с. – ISBN 978-5-406-00325-1.
5. Финансы : учебник / С.А. Белозеров, Г.М. Бродский, С.Г. Горбушина [и др.]; отв. ред. В. В. Ковалев. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Проспект, 2013. – 928 с. – ISBN 978-5-392-08780-8.

ИНВЕСТИЦИИ В ОРГАНИЗАЦИИ

В результате изучения дисциплины студент должен:

Знать:

- существующую характеристику понятий инвестиции, инвестиционный спрос, инвестиционная привлекательность в во взаимосвязи с тенденциями развития рыночной экономики в XX веке;
- основы организации финансирования инвестиции.

Уметь:

- решать практические задачи и анализировать практические ситуации в области инвестиционной деятельности;
- проектировать инвестиционную деятельность финансового менеджера.
- оценивать инвестиционный риск.

Владеть:

- способами и средствами получения, хранения, переработки информации;
- методами определения эффективности инвестиционных проектов.

В таблице указывается название разделов, тем и их краткое содержание.

Тема	Краткое содержание
1 Определение инвестиций. Инвестиции в сфере услуг	Термин «Инвестиции» и его связь с капитальными вложениями. Реальные, портфельные и нематериальные инвестиции. Финансирование инвестиций. Дина мика и структура инвестиций в сфере услуг в период перехода к рыночной экономике. Нормализация инвестиционного климата предпринимательской отрасли.
2 Инвестиционный анализ в сфере услуг	Эффективность инвестиций. Рентабельность активов. Оценка инвестиционных проектов. Расчет средневзвешенной стоимости капитала. Дисконтирование денежных потоков. Чистый дисконтированный доход. Внутренняя норма рентабельности. Средняя стоимость источников средств. Ставка дисконтирования. Ожидаемая норма прибыли.
3 Определение эффективности инвестиционного проекта	Алгоритм оценки эффективности инвестиционного проекта. Состав и структура инвестиций. Поток реальных денег от инвестиционной и финансовой деятельности Расчет коэффициента дисконтирования и чистого дисконтированного дохода.
4 Инвестиционный спрос в сфере услуг	Инвестиционный спрос как план предприятия по увеличению своего капитала. Независимость инвестиций от дохода. Факторы, определяющие спрос на инвестиции в сфере услуг. График спроса на инвестиции. Понятие ожидаемой нормы прибыли и ставки процента.
5 План по инвестициям и возможные спосо-бы формирования первоначального капитала	Капитал и его структура. Алгоритм расчета привлекаемого капитала. План инвестиций. Анализ соотношения результатов и затрат. Источники формирования первоначального капитала. Кредит и его классификация. Кпитал и его структура. Алгоритм расчета привлекаемого капитала. План инвестиций. Анализ соотношения результатов и затрат. Источники формирования перво-начального капитала. Кредит и его классификация.
6 Срок окупаемости и рентабельность инвестиционного проекта	Понятие рентабельности. Связь уровня рентабельности с величиной амортизационных отчислений. Рентабельность производства и рентабельность продукции. Срок окупаемости проекта. Расчет срока окупаемости при наличии кредита и без него.

Тема	Краткое содержание
7 Инвестиционная деятельность финансового менеджера	Стратегическое мышление менеджера. Позитивная предпринимательская стратегия. Финансовое предпринимательство. Инвестиционные решения финансового менеджера. Функциональная матрица распределения ответственности между участниками инвестиционного процесса. Утверждение этапов инвестиционного процесса финансовым менеджером.
8 Инвестиционный риск	Риск как существующая опасность потери ресурсов. Источники риска. Функции риска. Зависимость между типами инвестиций и риском. Управление инвестиционным риском. Разработка стратегии риска. Основные способы оценки инвестиционных рисков
9 Инвестиционные предприятия	Понятие инвестиционных компаний и фондов. Инвестиционная деятельность коммерческого банка. Классификация инвестиционных предприятий. Региональные инвестиционные фонды. Инвестиционные банки.
10 Международная миграция капитала	Прямые и портфельные зарубежные инвестиции в сфере услуг. Перекрестные инвестиции. Международная миграция капитала и ее причины. Предпринимательский капитал. Прямые зарубежные инвестиции. Транснациональные корпорации. Портфельные зарубежные инвестиции, их ликвидность. Вывоз капитала в ссудной форме. Инвестиционный климат в социальной сфере.
11 Рынок капитала и процент в социальной сфере	Капитал как запас произведенных благ длительного пользования. Денежный капитал. Неоклассическая теория процента. Ставка процента. Номинальная и реальная ставки, их связь. Инфляция и ставка процента в предринимательской отрасли.
12 Организация финансирования в оздоровление окружающей среды	Российская программа организации инвестиций в оздоровление окружающей среды (РПОИ). Процедуры, приоритеты, нормативы, отраслевые и региональные планы действий по оздоровлению окружающей среды. Схема управления программой организации. Основные принципы деятельности и этапы РПОИ.

Основная литература

1. Грачева, М.В. Управление рисками в инновационной деятельности : учеб. пособие / М.В. Грачева, С.Ю. Ляпина .–М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2010.–351 с.

2. Кокин, А.С. Финансовый менеджмент : учеб. пособие / А.С. Кокин, В.Н. Ясенев.–2-е изд., перераб. и доп.–М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009.–511 с.

3. Кузнецов, Б.Т. Инновационный менеджмент : учеб. пособие / Б.Т. Кузнецов, А.Б. Кузнецов .– М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009.–364 с.

Дополнительная литература

1. Попова, А.Ф. Менеджмент и особенности управления социальной сферой национальной экономики. – Челябинск : УралГУФК, 2008.–96 с.

2. Попов, А.Н., Печаткина Е. Ю. Управленческая экономика: система, инструментарий для принятия управленческих решений.–Челябинск : УралГУФК, 2011.–140 с.

3. Попов, А.Н. Инвестиции./ А.Н.Попов.–Челябинск : УралГАФК, 2003. –57 с.
4. Попова, А.Ф. Инвестиции в социальной сфере. Краткий курс лекций./ А.Ф. Попова.–Челябинск : УралГУФК, 2008.–9 с.
5. Теплова, Т.В. Инвестиции./ Т.В.Теплова.–М. : ЮРАЙТ, 2013.–724 с.

3.3 Бакалавры. Эффективные инструменты познания «экономики делового успеха»

АНАЛИЗ И ДИАГНОСТИКА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В результате освоения дисциплины бакалавр будет:

Знать:

- основные показатели финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности, деловой и рыночной активности, эффективности и рентабельности деятельности;

- основные виды и процедуры внутриорганизационного контроля; назначение, структуру и содержание отчетов организации.

Уметь:

- анализировать отчетность и составлять прогнозы развития организации; систематизировать и получать необходимые данные для анализа деятельности предприятия отрасли.

Владеть:

- методами количественного анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования;

- основными методами, способами и средствами получения, хранения, переработки информации, навыками работы с компьютером как средством управления информацией.

В таблице указывается название разделов, тем и их краткое содержание.

Тема	Краткое содержание
Раздел I. Теория и методика анализа финансово-хозяйственной деятельности	
1 Теория анализа финансово-хозяйственной деятельности (ФХД)	Понятие и развитие, предмет и объект, содержание и сущность, принципы и приемы анализа ФХД. Место анализа ФХД в системе управления. Классификация и виды анализа ФХД, их характеристика. Организация и информационное обеспечение анализа ФХД. Организация аналитической работы. Способы обработки экономической информации в анализе ФХД. Применение различных способов обработки экономической информации в анализе ФХД: сравнения, приведения в сопоставимый вид, относительных и средних величин, группировки данных, балансовый, графический и табличный.

Тема	Краткое содержание
2 Методика анализа ФХД	Способы измерения влияния факторов в анализе ФХД. Способы изучения корреляционных взаимосвязей в анализе ФХД. Система показателей комплексного экономического анализа ФХД. Методика факторного анализа. Методика функционально-стоимостного анализа. Методика выявления и подсчета резервов в анализе ФХД. Методика обоснования управленческих решений на основе маржинального анализа. Аналитический и графический способы определения безубыточного объема продаж и зоны безопасности предприятия. Применение различных способов измерения влияния факторов в анализе ФХД: цепной подстановки, индексный, абсолютных и относительных разниц, пропорционального деления, долевого участия, интегральный и логарифмирования. Применение различных способов изучения корреляционных взаимосвязей в анализе ФХД. Применение аналитического и графического способа определения безубыточного объема продаж и зоны безопасности предприятия.
Раздел II. Анализ хозяйственной деятельности предприятия	
3 Анализ использования основных фондов предприятия	Задачи проведения анализа состояния и использования основных фондов организаций предпринимательского типа (ОПТ). Показатели анализа использования основных фондов ОПТ: состояния и движения, экстенсивного, интенсивного и интегрального использования, обобщающие показатели. Факторный анализ фондоотдачи. Расчет показателей использования основных фондов ОПТ: состояния и движения, экстенсивного, интенсивного и интегрального использования, обобщающие показатели. Факторный анализ фондоотдачи. Разработка предложений и рекомендаций по повышению эффективности использования основных фондов ОПТ.
4 Анализ использования материальных ресурсов предприятия	Задачи анализа использования материальных ресурсов ОПТ, источники информации. Анализ обеспеченности ОПТ материальными ресурсами. Анализ использования материальных ресурсов. Анализ прибыли на рубль материальных затрат. Расчет показателей использования материальных ресурсов ОПТ. Анализ прибыли на рубль материальных затрат. Разработка предложений и рекомендаций по повышению эффективности использования материальных ресурсов

Тема	Краткое содержание
5 Анализ использования трудовых ресурсов предприятия	Задачи и последовательность проведения анализа использования трудовых ресурсов ОПТ. Анализ производительности труда: натуральные и стоимостные показатели производительности труда, факторный анализ производительности труда. Факторный анализ фонда заработной платы ОПТ и эффективности его испол ьзования. Расчет натуральных и стоимостных показателей производительности труда ОПТ. Факторный анализ производительности труда. Оценка факторного влияния изменения численности персонала и средней заработной платы на фонд заработной платы. Разработка предложений и рекомендаций по повышению эффективности использования трудовых ресурсов.
6 Анализ производства и реализации продукции предприятия	Задачи анализа затрат на производство и реализацию продукции ОПТ.
7 Анализ себестоимости продукции (работ, услуг) предприятия	Факторный анализ себестоимости Анализ затрат на рубль товарной продукции. Анализ резервов снижения себестоимости продукции. Разработка предложений и рекомендаций по оптимизации затрат ОПТ.
Раздел III. Анализ и диагностика финансовой деятельности предприятия	
8 Анализ финансовых результатов деятельности предприятия	Задачи анализа экономических результатов деятельности ОПТ, технического и социального развития. Обобщающая оценка эффективности финансово-хозяйственной деятельности ОПТ. Содержание, задачи и информационное обеспечение анал иза использования прибыли и рентабельности. Факторный анализ балансовой прибыли. Факторный анализ прибыли от реализации. Анализ формирования чистой прибыли. Анализ распределения чистой прибыли. Анализ дивидендной политики предприятия. Оптимизация прибыли. Анализ рентабельности. Методика подсчета резервов увеличения прибыли и рентабельности. Расчет обобщающих показателей финансово-хозяйственной деятельности ОПТ. Факторный анализ балансовой прибыли. Факторный анализ прибыли от реализации: влияние объема реализации продукции, уровня среднереализационных цен и себестоимости. Факторный анализ рентабельности продаж, продукции и производства. Анализ налогооблагаемой прибыли. Анализ формирования и распределения чистой прибыли. Разработка предложений и рекомендаций по повышению прибыли и рентабельности.

Тема	Краткое содержание
9 Анализ финансового состояния предприятия	Задачи анализа финансового состояния. Источники анализа финансового состояния. Показатели экспресс-анализа финансовой отчетности. Программа детализированного анализа финансового состояния. Оценка имущественного положения и структуры капитала (вертикальный и горизонтальный анализ баланса). Анализ финансового положения (показатели ликвидности и платежеспособности, кредитоспособности и финансовой устойчивости). Анализ деловой и рыночной активности. Анализ доходности и рентабельности. Оценка производственно-финансового левериджа. Расчет показателей экспресс-анализа финансовой отчетности. Расчет показателей детализированного анализа финансового состояния: имущественного положения и структуры капитала, ликвидности и платежеспособности, кредитоспособности и финансовой устойчивости, деловой и рыночной активности, доходности и рентабельности. Оценка производственно-финансового левериджа. Разработка предложений и рекомендаций по улучшению финансового состояния.

Основная литература

1. Савицкая, Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности : учеб. пособие / Г.В.Савицкая. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 384 с.

2. Панков, Д.А. Финансовый анализ и планирование деятельности спортивной организации : учеб. пособие / Д.А. Панков, С.Б. Репкин. – М. : Новое знание, 2005. – 208 с.

Дополнительная литература

1. Губина, О.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. Практикум: учебное пособие / О.В.Губина, В.Е.Губин. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 192 с.

2. Климова, Н.В. Экономический анализ (теория, задачи, тесты, деловые игры)/ Н.В.Климова.–«Питер»,2010-210с.

3. Бороненкова, С. А. Экономический управленческий анализ / С.А. Бороненкова.: – Екатеринбург : УрГЭУ, 1999. – 360 с.

ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В результате изучения дисциплины студент должен:

Знать:

– сущность и значение информации в развитии современного информационного общества, опасности и угрозы, возникающие в этом процессе, основные требования информационной безопасности, в том числе защиты государственной тайны;

– виды и состав угроз информационной безопасности в предпринимательской организации;

– понятия «информационная безопасность», «нежелательный контент», «девиантное поведение в сфере ИКТ» «информационно-психологическая безопасность личности»;

– программно-технические средства ограничения доступа к нежелательному контенту;

– виды и особенности девиантного поведения в сфере ИКТ;

– понятие и методы диагностики девиантного поведения в сфере ИКТ;

– понятие и способы профилактики девиантного поведения в сфере ИКТ;

– особенности Интернет-общения;

– методы анализа состояния обеспечения информационной безопасности в организации предпринимательского типа (ОПТ);

– методы оценки состояния обеспечения информационной безопасности в ОПТ ;

– правила и нормы сетевого этикета;

Уметь:

– определять информацию, относящуюся к нежелательному контенту;

– выявлять девиантное поведение в сфере ИКТ и подбирать диагностические методики выявления девиантного поведения в сфере ИКТ, а так же проводить мероприятия профилактики девиантного поведения в сфере ИКТ;

– применять на практике методы анализа и оценки состояния информационной безопасности в ОПТ;

Владеть:

– навыками подбора и использования программно-технических средств ограничения доступа к нежелательному контенту;

– навыками соблюдения норм и правил, существующих в виртуальной среде;

– навыками обнаружения примеров всех изучаемых явлений в СМИ, Интернет и во время виртуального общения.

В таблице указывается название разделов, тем и их краткое содержание.

Тема	Краткое содержание
1 Введение в информационную безопасность	Назначение, задачи и общая характеристика курса, общие понятия и определения, краткая историческая справка. Данные и информация. Свойства информации. Машинное представление информации. Физическое представление информации и процессы ее обработки. Виды и формы представления информации. Носители информации. Информация как объект защиты. Определение и цели, механизмы, инструментарий, основные направления информационной безопасности. Информация и ресурсы. Информация как объект права собственности. Информация как коммерческая тайна. Информация как рыночный продукт.

Тема	Краткое содержание
2 Концепция информационной безопасности	Место информационной безопасности в национальной безопасности страны. Концепция информационной безопасности. Объекты обработки и защиты информации. Классификация информационных систем и объектов, модель классификации. Требования к функциональности безопасности. Требования к достоверности безопасности. Понятие системы защиты информации. Виды обеспечения защиты информации. Служба информационной безопасности. Основные понятия, задачи, функции, структура, принципы и этапы создания. Уровень подготовки специалистов. Подбор кадров. Взаимодействие с другими подразделениями организации. Оценка эффективности службы информационной безопасности.
3 Угрозы и риски информационной безопасности в организации предпринимательского типа	Понятие угрозы и риска. Естественные и искусственные, случайные и преднамеренные, пассивные и активные, внешние и внутренние и т.п. угрозы. Источники угроз. Виды угроз: нарушение конфиденциальности, нарушение целостности, нарушение уровня доступности. Систематизация рисков. Виды противников или «нарушителей». Модель нарушителя (злоумышленника). Типовые модели нападения. Классификация атак. Типовая атака: снаружи и внутри. Локальные атаки. Удаленные атаки. Атаки на поток данных: пассивные и активные.
4 Технические средства защиты информации	Устройства и системы противоправного преднамеренного овладения конфиденциальной информацией. Технические средства защиты объектов. Инженерно-техническая защита. Системы охранной сигнализации на территории и в помещениях объекта обработки информации. Требования к системам охранной сигнализации. Наружные системы охраны и охранной (пожарной) сигнализации. Защита информации от утечки за счет побочного электромагнитного излучения и наводок. Методы и средства защиты информации от случайных воздействий. Методы защиты информации от аварийных ситуаций. Биометрия, интеллектуальные карты.
5 Средства защиты информации в автоматизированных системах	Классификация систем. Основные средства защиты информации: технические, программные, криптографические, организационные, законодательные. Средства контроля физического доступа. Автоматизированные средства защиты информации. Системы управления политикой безопасности. Работа с персоналом и оборудованием. Автоматизированные системы как объекты защиты информации. Организация проектирования автоматизи-рованных систем в защищенном исполнении. Условия и режимы эксплуатации автоматизированных систем.
6 Компьютерные вирусы	Определение компьютерного вируса. Основные признаки вирусного поражения. Понятия о видах вирусов. Классификация по среде обитания вируса; по способу заражения среды обитания; по деструктивным возможностям; по особенностям алгоритма вируса. Методы борьбы с вирусами. Обзор антивирусных программ.

Тема	Краткое содержание
7 Основы безопасности в Internet/ Intranet	Угрозы. Классификация удаленных атак: по сценарию, по цели, по характеру взаимодействия с жертвой. Удаленный сбор информации. Выяснение адресов. Поиск уязвимостей. Наиболее распространенные классы удаленных атак. Вирусы и троянские программы. Отказ в обслуживании. Переполнение буфера. Пассивные атаки. Обзор программных средств защиты. Сканеры уязвимости. Системы и технологии обнаружения атак. Программные шлюзы и прокси-серверы. Internet-серверы. Межсетевые экраны. Функции межсетевого экранирования. Фильтрация трафика. Средства защиты трафика.
8 Электронная почта и ее защита	Безопасность электронной почты. Методы обеспечения конфиденциальности переписки. Защита шифрованием, средства шифрования. Линейное шифрование. Абонентское шифрование. Индивидуальная и корпоративная защита от спама и почтовых вирусов. Электронные платежи, использование кредитных карт. Виды мошенничества. Средства идентификации и аутентификации.

Основная литература

1. Коробко, В.И. Теория управления [Электронный ресурс] : электронный учебник / В.И. Коробко. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2011 .
2. Информационная безопасность : учеб. пособие / С.В. Петров, И.П. Слинькова, В.В. Гафнер, П.А. Кисляков. – Новосибирск : Арта, 2012. – 295 с.
3. Краковский, Ю.М. Информационная безопасность и защита информации : учеб. пособие / Ю.М. Краковский. – М.; Ростов-на-Дону : МарТ, 2008. – 287 с.

Дополнительная литература

1. Бусыгин, А.В. Предпринимательство : учебник / А.В. Бусыгина.−М. : Дело, 1999. – 640 с.
2. Информационная безопасность в открытом образовании : сборник материалов научно-практической конференции / под ред. Е.А. Зеркиной, Г.Н. Чусавитиной. – Магнитогорск : МаГУ, 2007. – 103 с.
3. Попова, И.В. Исследовательская подготовка будущих специалистов по информационным технологиям в университете : монография / И.В. Попова. – Магнитогорск : МаГУ, 2008. – 144 с.
4. Поляков, А.В. Информационная безопасность организации: социально-управленческий анализ / А.В. Поляков // Социально-гуманитарные знания.– Б.м. – 2010.– №5 . – С.173-179.

КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРОМЫШЛЕННОЙ КОРПОРАЦИИ

В результате изучения дисциплины студент должен:

Знать:

– методы формирования коммерческой деятельности предприятий, планирования, организации и развития ассортиментной политики, комплексной оценки коммерческой деятельности ОПТ, ценовой политики предпринимательской организации.

Уметь:

– использовать знания о коммерческой деятельности физкультурно-спортивных организаций разных форм собственности, о формировании и развитии материально – технической базы коммерческой деятельности; самостоятельно анализировать комплексную деятельность торговых фирм, развитие товарного рынка, планирование организации технологического процесса, основные формы товародвижения.

Владеть:

– навыками организации и планирования коммерческой деятельности ОПТ.

В таблице указывается название разделов, тем и их краткое содержание.

Тема	Краткое содержание
1 Сущность и содержание коммерческой деятельности	Понятие коммерческой деятельности как категории рыночной экономики. Цели, задачи и содержание коммерческой деятельности
2 Субъекты коммерческой деятельности	Субъекты коммерческой деятельности – коммерческие организации (предприятия), их классификация по виду хозяйственной деятельности, характеру совершаемых операций, количественным параметрам, правовому положению, форме собственности, принадлежности капитала. Объединения коммерческих организаций в форме ассоциаций и союзов, виды и роль в коммерческом предпринимательстве.
3 Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг	Исследование товарных рынков и торговой зоны. Изучение спроса потребителей и методы его прогнозирования. Потребительская оценка товаров на рынке. Моделирование товарного ассортимента и ассортиментной политики предприятия. Ценообразующие факторы и формирование цен на товары при закупке и продаже товаров. Методы ценообразования. Выбор товаров и формирование ассортимента. Методические подходы к выбору товаров при их закупке. Факторы, влияющие на формирование ассортимента. Управление товарной номенклатурой и ее количественная оценка. Определение объемов закупок и продаж товаров: методы, их сущность и технология расчетов. Проведение коммерческих переговоров, заключение договоров купли-продажи товаров. Формы ведения переговоров о коммерческой сделке и согласования ее основных условий. Способы заключения договоров купли-продажи. Форма договора купли-продажи. Коммерческие взаиморасчеты: способы и формы расчетов, их влияние на коммерческую устойчивость предприятия. Закупка и поставка товаров. Принципы закупки и поставки товаров, их организация, документальное оформление и учет. Формирование и планирование товарных запасов. Оптимальные объемы запасов и наличности, методы их определения. Управление товарными запасами и скоростью товарооборота. Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров. Принципы и формы товародвижения, каналы распределения и их выбор. Классификация методов продажи, их технология и эффективность. Сервисное обслуживание. Виды услуг, их сущность и отличительные особенности.

Тема	Краткое содержание
4 Коммерческие сделки	Коммерческие сделки на рынке товаров и услуг как объекты коммерческой деятельности. Коммерческая сделка как правовая форма осуществления коммерческих операций в условиях рыночных отношений. Этапы проведения коммерческой сделки и их содержание: поиск и выбор деловых партнеров (продавца, покупателя), проведение переговоров и согласование условий договора, его заключение и исполнение.
5 Материально-техническая база коммерческой деятельности и арендных операций	Понятие и сущность материально-технической базы. Розничная торговая сеть. Склады, их роль и функции. Характер и особенности труда работников, осуществляющих коммерческую деятельность. Транспортно-экспедиционное обслуживание коммерческой деятельности в ОПТ. Организации коммерческих связей. Арендные операции и виды аренды в системе предпринимательской деятельности. Основные условия арендных договоров. Организационные формы арендных операций.
6 Организация закупок в системе предпринимательской деятельности	Значение закупок и оптовой продажи товаров. Оперативное планирование закупок и оптовой продажи. Формы договорных отношений и порядок их оформления. Организационные формы оформления закупок и продажи товаров в системе предпринимательской деятельности. Реклама в коммерческой деятельности физкультурно-спортивной организации. Мониторинг соглашений в ОПТ.

Основная литература

1. Круглова, Н.Ю. Основы бизнеса (предпринимательства): учебник / Н.Ю. Круглова. – М. : КноРус, 2010. – 543 с.

Дополнительная литература

1. Старцев, А.В. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка: курс лекций / А.В. Старцев, Е.А. Карпова, С.А. Ярушева .– 2-е изд., перераб. и доп. – Челябинск : УралГАФК, 2005 .– 110 с.

2. Эффективность производственно-коммерческой деятельности: отраслевой аспект: учеб. пособие / Г.М. Дементьев, А.А. Корнилов, Н.В. Ксенафонтов, А.Н. Попов. – Екатеринбург: УрГЭУ, 2003. – 32 с.

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

В результате изучения дисциплины студент должен:

Знать:

– методы оценки культуры корпоративного управления;

– пути решения коммуникативных задач построения механизмов формирования корпоративных образований.

Уметь:

– анализировать эффективность корпоративного управления;

– оценивать влияния корпоративного поведения на эффективность предпринимательской деятельности.

Владеть:

– способами формирования внутренних институтов корпоративного управления;

– приемами оценки культуры корпоративного управления.

В таблице указывается название разделов, тем и их краткое содержание.

Тема	Краткое содержание
1 Корпорация как организационная форма предпринимательства	Понятие корпорации и корпоративного предпринимательства. Роль корпораций в национальной экономике. Размеры корпораций. Изменения в «институте корпорации». Межнациональный характер корпорации. Внутренний рынок капитала корпорации. Основные организационные формы корпорации. Оценка профиля социальной ответственности. Обоснование основных типов департаментизации корпоративного управления.
2 Механизмы формирования корпоративных образований в условиях мировой экономики	Понятие механизмов в институциональной экономике. Классификация механизмов формирования корпоративных образований. Признаки классификации. Лидеры физкультурно-спортивных организаций как носители механизмов. Особенности механизмов формирования корпоративных образований в сфере предпринимательской деятельности. Взаимосвязь и различия понятий «механизм» и «институт». Изменение (эволюция) механизмов в зависимости от этапа глобализации экономики.
3 Мировой опыт корпоративного управления	Основные характеристики трех моделей корпоративного управления, определяющих его мировой уровень. Особенности американской, японской и немецкой моделей менеджмента. Как гибкий механизм корпоративного управления деловым успехом. Эволюция корпоративного управления в России (успехи и неудачи).
4 Оценка культуры корпоративного построения	Культура решения организационных и управленческих проблем: мировой опыт. Особенности культуры корпоративного построения. Американское представление корпо ративного построения. Преимущества и недостатки присутствия генерального директора и независимых директоров в совете директоров. Основные примеры культуры корпоративного построения. Основные типы корпоративной культуры.
5. Институциональная направленность развития внутрифирменных корпоративных отношений	Структура институтов корпоративного управления. Формальные и неформальные институты. Институт как регулятор экономических функций осуществления предпринимательской деятельности. Особенности внутрифирменных институтов корпоративного управления. Корпоративная культура как институт. Институт доверительных внутрифирменных отношений. Контракты в системе корпоративного управления .

Тема	Краткое содержание
6. Эволюционный подход к решению проблем культуры управления	Проблемы корпоративного управления и рост доверительности отношений. Проблема «принципал-агент». Проблема информационной асимметрии. Рост социальной ответственности. Учет российской ментальности при формировании институциональной составляющей нового этапа развития. Пути развития корпоративных отношений, влияющих на рост их доверительности. Оценка эффективности корпоративного управления. Учет специфики российской модели корпоративного управления. Эволюция от человека «экономического» к человеку «социальному». Доверие как «сердцевина» эволюционной теории развития корпорации.

Основная литература

1. Тепман, Л.Н. Корпоративное управление : учеб. пособие / Л.Н. Тепман . –М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009 .–239 с.

2. Корпоративное управление : учебное пособие / под ред. В.Г.Антонова .– 2-е изд., перераб. и доп.–М. : ФОРУМ: Инфра-М, 2012 .–287 с.

Дополнительная литература

1. Михайлов, Д.М. Эффективное корпоративное управление (на современном этапе развития экономики РФ) : учеб.-практ. пособие / Д.М. Михайлов .–М. : КноРус, 2010 .–448 с.

2. Гибадулин, Р.Х. Корпоративное управление / Р.Х. Гибадулин, Е.А. Попова–Челябинск : УралГУФК, 2004.–76 с.

ДЕЛОВАЯ ЭТИКА

В результате изучения дисциплины студент должен:

Знать:

- предмет, основные категории и задачи деловой этики как науки и учебной дисциплины;
- предпосылки становления этики делового общения;
- приемы манизации личности в бизнесе;
- особенности делового общения в коллективе.

Уметь:

- исследовать аппарат и фактические данные гуманитарных наук в профессиональной деятельности;
- актуализировать лай-фактор в деловом общении;
- оценивать стиль руководства и выбирать пути разрешения конфликтов в коллективе.

Владеть:

- правилами этикета и первичным опытом обсуждения проблем формирования и развития культуры общения в коллективе;
- приемами кросс-культурной оценки доверия в бизнесе;

- культурой и этикетом делового общения.

В таблице указано название тем и краткое содержание тем.

Тема	Краткое содержание
1 Предпосылки становления деловой этики	Деловая этика в истории экономической, философской и психологической мысли. Основные принципы и понятия деловой этики. Современные проблемы деловой этики. Этика и этикет делового общения. Деловые переговоры. Процесс обмена информацией. Общение как взаимодействие. Открытость общения. Его этапы. Ориентация на контроль. Трансакционный анализ делового общения (Э. Берн)
2. Предмет, основные категории и задачи деловой этики	Основные принципы и понятия дисциплины «Деловая этика». Русские мыслители о духовно-нравственных аспектах хозяйственной деятельности. Приоритет экономического аспекта в трехмерной модели управления хозяйственной деятельностью
3 Современная направленность исследований в сфере деловой этики	Ключевые понятия. Этика делового общения и общественно-экономический строй общества. Общие этические принципы и характер делового общения. Психоанализ. Лайдиагностика и манизация личности. Этика делового общения в структуре психологической экономики
4 Этика делового общения с позиций институциональной экономики	Структура экономической личности и деловая этика. Детерминация поведения экономической личности в деловом общении. Деловые переговоры. Деловое общение. Проблема лидерства. Стиль и социально-экономические проблемы руководства
5 Этика делового общения в коллективе. Проблема лидерства	Проблемы этики в истории философской и экономической мысли. Проблемы экономической личности и межличностного общения в трудах российских ученых. Основные направления современной экономики и проблемы деловой этики
6 Эгика и этикет делового общения	Деловой эгикет. Правила этикета. Правила вербального этикета. Правила общения по телефону. Правила деловой переписки. Этикет и культура делового общения. Культурологияческая теория развития этики и этикета
7 Этика и доверие в бизнесе	Проблема кросс-культурной оценки доверия. Международный менеджмент. Кризис деловых отношений. Понятие бизнес-культур. Кросс-культурные переменные. Языковые и культурные различия. Недостаток доверия. Конфликты. Международные коммуникации. Эффективное общение. Переговоры в кросс-культурном контексте. Базовые ценности русской культуры. Пути избегания кросс-культурных конфликтов в бизнесе. Между народный институт кросс-культурного и языкового тренинга. Кросс-культурное развитие бизнеса. Роль Р-системы в оценке кросскультурного доверия

Основная литература

1. Психология и этика делового общения. Учебник./ под ред. В.Н. Лавриненко. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 415 с.

2. Практическая психология в текстах, или Как научиться понимать себя и других./ под ред. А.О. Прохорова. – М.: АСТ-ПРЕСС КНИГА, 2004. – 400 с.

3. Холден, Н.Дж. Кросс-культурный менеджмент. Концепция когнитивного менеджмента./ Н.Дж. Холден. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 363 с.
4. Яськова, Е.Ф. Теория организации: уч. пособие/ Е.Ф.Яськова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 271 с.
5. Красовский, Ю.Д. Обучающие модели развития управленческих знаний. Уч. пособие. /Ю.Д. Красовский. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 295 с.

Дополнительная литература

1. Институциональный образ мышления экономической личности / А.Н. Попов и др. – Челябинск: УралГУФК, 2008. – 368 с.
2. Управленческая экономика доверия предприятия (фирмы)./под ред.А.Н. Попова, – Челябинск: УралГУФК, 2010. – 288 с.
3. Бороздина Г.В. Психология делового общения. Учебник. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 308 с.
4. Бенедиктов, В.И. О деловой этике и этикете./ В.И. Бенедиктов.– М.: Фонд «Правовая культура», 1994. – 316 с.
5. Даниленко, Т.И. Этика делового общения./ Т.И. Даниленко, С.И. Жульева. – М.: Мир, 1998. – 290 с.
6. Льюис, Р. Деловые культуры в международном бизнесе. От становления к взаимопонимнию / Р. Льюис.– М.: Дело: 1999. –242 с.
7. Дизель, П., Маккинли Р. Поведение человека в организации. Пер. с англ./ П. Дизель, Р. Маккинли. – М: Фонд «За экономическую грамотность», 1993. – 204 с.
8. Хунев, Ю.М. Эффективность делового общения./ Ю.М. Хунев. – М.: Знание, 1998. –]40 с.
9. Социальная психология и этика делового общения. Учебное пособие / Под ред. Лавриненко В.Н. – М.: ЮНИТИ, 1995.– 160 с.

КУЛЬТУРА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В результате изучения дисциплины магистрант должен:

Знать:

- структуру и функции культуры предпринимательской деятельности в физкультурно-спортивной организации;

- место культуры в системе взаимосвязи экономического сознания и коллективного мышления. мышления.

Уметь:

- оценивать уровни построения организационной и деловой культуры;

- выявлять носителей культуры предпринимательской деятельности, ее слабые и сильные стороны, влияние культуры на результаты хозяйственной деятельности.

Владеть:

- социально-экономическим подходом к решению экономических проблем;

- принципами построения модели функций культуры предпринимательской деятельности.

В таблице указывается название разделов, тем и их краткое содержание.

Тема	Краткое содержание
1 Границы простираемости и смысл культуры. Основные понятия культуры предпринимательской деятельности	Процесс делового общения. Культура. Общая культура. Организационная культура. Культура делового общения. Предпринимательство. Аксиологический подход к понятию «культура». Пять функций культуры. Носителя культуры. Деятельностная культура. Культура и бизнес. Сильные и слабые культуры. Экономическая культура в системе производственных сил и производственных отношений. Экономическая культура личности. Формы экономической культуры. Резервы роста экономической культуры.
2 Культура организации предпринимательской деятельности	Предпринимательская деятельности и принципы ее организации. Предприниматель в системе рыночных отношений. Специфические отраслевые культуры предпринимательства. Организационная культура в обосновании экономических моделей производственно-хозяйственных систем. Кадровый потенциал управления предпринимательских структур.
3 Культура делового общения	Роль жестов в установлении контактов. Ведение переговоров. Характерные признаки манипулятора. Ведение деловой беседы. Способы улучшения общения. Умение производить впечатление.
4 Эволюция российской деловой культуры	Российская деловая культура в допетровской России. От Петровских реформ до Октябрьской революции. Российская деловая культура от Октябрьской революции до перестройки. Общая характеристика советской деловой культуры. Современная российская деловая культура.
5 Особенности культуры делового общения на Востоке	Культура делового общения в Китае. Культура делового общения в Корее. Культура делового общения в Японии. Россия как евроазиатская страна. Тактика ведения переговоров. Фамильярность и бизнес. Особенности деловой этики. Типы бизнесменов. Практика принятия решений. Заповеди для бизнесменов.
6 Основные направления совершенствования культуры предпринимательской деятельности в условиях девиантного поведения	Понятие «девиантного» поведения. Основные стили жизни. Преступность в бизнесе и культура предпринимательской деятельности. Составные части экономического прядка. Культура предпринимательской личности с позиций девиантного поведения. Криминальное предпринимательство. Матрица SWOT-анализа предпринимательской деятельности. Матрица угроз предпринимательской деятельности.
7 Теневая экономика и угрозы поглощений предпринимательской личности	Теневая экономика в России, ее основные сегменты. Рейтинг стран с позиций теневой экономики и доверительности отношений в бизнесе. Цена внелегальности. Замкнутое пространство организованной преступности. Источники страхов и угроз поглощение предпринимательской деятельности. Экономическая безопасность предпринимательской деятельности.

Основная литература

1. Бурганова, Л.А. Теория управления : учебное пособие / Л.А. Бурганов . – 3-е изд., перераб и доп. – М. : ИНФРА-М, 2013. – 160 с
2. Лутфуллин, Ю.Р. Социокультурная направленность государственного регулирования инновационной предпринимательской деятельности : учеб. пособие / Ю.Р. Лутфуллин ; УралГУФК .– Челябинск : УралГУФК, 2010 .– 84 с.
3. Шишкин, С.В. Экономика социальной сферы : учеб. пособие / С.В. Шишкин. – М. :Изд-во ВШЭ, 2003 . – 365 с.

Дополнительная литература

1. Попов, А.Н. Культура современного российского предпринимательства / А.Н. Попов, Р.Х. Гибадулин.– Челябинск : ЧГАКИ, 2002. – 199 с.
2. Шихирев, П.Н. Введение в российскую деловую культуру. –М. : Новости, 200.– 200 с.
3. Попов, А.Н. Деловая и организационная основа экономической культуры / А.Н. Попов, Г.Н. Пряхин. – Челябинск : ЧелГУ, 2004. – 64 с.
4. Попов, А.Н. Институциональная теория организационного культуростроения/ А.Н. Попов, Н.П. Виноградова.-Костанай: КСТУ им. Академика З. Алдамжар, 2012. -414с.

ТРЕНИНГ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РОСТА КОРПОРАТИВНОГО МЕНЕДЖЕРА

В результате изучения дисциплины студент должен:

Знать:

– теоретические модели и средства личностного и профессионального роста;

– диагностики личностно-профессионального роста;

Уметь:

– определять уровень личностного и профессионального роста;

– организовывать межличностные контакты;

– организовывать рефлексивные процедуры.

Владеть:

– теоретическими основами корпоративного управления;

– техникой принятия решений;

– приемами управления работниками предпринимательской организации.

В таблице указывается название разделов, тем и их краткое содержание.

Тема	Краткое содержание
1 Тренинг личностного роста как средство развития самосознания и самовыражения	Самосознание как объект и предмет психологической Теории и практики. Понятие самосознания. Современные подходы к исследованию самосознания. Структура самосознания. Характеристика основных структурных компонентов самосознания: самопознание, самоотношение, саморегуляция. Психология рефлексии. Понятие рефлексии.

Тема	Краткое содержание
	Основные аспекты исследования рефлексии: интеллектуальный, коммуникативный, оперативный, личностный. Основные сихологические модели рефлексии: модель «рефлексивного выхода» субъекта за пределы совершаемого в деятельности, личностно-смысловая модель рефлексивного процесса как последовательная смена типов осуществления «Я» в профессионально-конфликтной ситуации, модель изучения рефлексивных особенностей саморазвития личности, развития творческого потенциала путем организации взаимодействия и тренинга в группах для различных возрастных категорий и разных профессиональных специализаций. Я – концепция, способы и средства самопознания самопознание и самооценка, рефлексия, саморефлексия.
2 Чувства и эмоции, управление выражением своих чувств и эмоциональных реакций	Функции и виды эмоций, характеристики чувств и эмоций, формулы эмоций, стрессоустойчивость.
3 Тренинг профессионального роста как объект и предмет психологический теории и практики	Понятие тренинга. Исторический аспект развития тренинга. Соотношение понятий. Тренинга и группы. Тренинговые группы. Классификации тренинговых групп: тренинговые группы различного теоретического основания; тренинговые группы с позиции способов реализации их целей; тренинговые группы психологического просвещения. Место тренинга личностного роста в подготовке и переподготовке. Процесс группового тренинга. Сущность психологического тренинга. Специфика тренинга личностного роста. Отличия тренинга личностного роста от других форм психологического развития.
4 Принципы и правила тренинга профессионального роста	Сравнительный анализ принципов на основе различных теоретических моделей психологического тренинга. Классификации принципов психологического тренинга с позиции развития самосознания. Классификация принципов психологического тренинга с позиции развития самосознания специалиста помогающих профессий. Правила и принципы проведения тренинга профессионального роста. Организация тренинга профессионального. Социально-психологическая этика тренинга профессионального роста.
5 Жизненные перспективы, жизненные цели	Пути и способы достижения целей, задачи, задания. Пути самоопределения. Жизненные перспективы: возможность выбора.

Основная литература

1. Ильин, Г.Л. Социология и психология управления : учеб. пособие / Г.Л. Ильин. – 2-е изд., стер. – М. : Академия, 2007. – 190 с.

2. Митин, А.Н. Психология управления : учебник / А.Н. Митин. – М. : Волтерс Клувер, 2011. – 390 с.

Дополнительная литература

1. Кипнис, М. Тренинг лидерства. / М.Кипнис.– М.: Ось-89, 2004. – 144с.
2. Климчук, В.А. Тренинг внутренней мотивации. / В.А.Климчук. – СПб.: Речь, 2005. – 76 с.

МЕТОДЫ ОПТИМАЛЬНЫХ РЕШЕНИЙ

В результате изучения дисциплины студент должен:

Знать:

- общие проблемы принятия управленческих решений;
- возможности компьютерного решения задач выбора;
- особенности моделей принятия решений в организациях предпринимательского типа.

Уметь:

- анализировать проблемные ситуации
- оценивать эффективность управленческой деятельности, осуществляемой предпринимательскими организациями микро- и макроуровня;
- принимать решения на основе групповых предпочтений.

Владеть:

- техникой и технологией принятия оптимальных решений;
- методами принятия решений в структурированных проблемных ситуациях;
- теоретико-правовыми моделями принятия решений.

В таблице указывается название разделов, тем и их краткое содержание.

Тема	Краткое содержание
1 Отличительные особенности принятия решений в ОПТ	Понятие организации предпринимательского типа. Менеджмент ОПТ. Анализ полного цикла управленческой деятельности. Подготовка, принятие и реализация управленческого решения. Лицо, принимающее решения в ОПТ . Процесс принятия решения. Объект управленческого решения, его оптимальность
2 Оптимальные механизмы принятия управленческих решений	Нетрадиционные теоретические и методические подходы к выработке оптимальных механизмов принятия управленческих решений. Управление проектами (Project Management). Роль и место антикризисного управления в системе корпоративного управления. Требования комплексного подхода к управлению современным предприятием в условиях рыночной экономики (неопределенности и риска). Корпоративная культура как механизм принятия оптимальных решений. Понятие ЛПР (лицо, принимающее решение)
3 Информационное обеспечение процесса принятия оптимального решения	Основные этапы выявления и решения хозяйственной проблемы. Оценка необходимой информации, ее классификация. Формирование информационной базы аналитического исследования процесса подготовки и принятия оптимального решения. Каталоги (справочники) аналитической информации. Управленческий анализ как составная часть информационно-аналитического обеспечения руководителя (лидера) организации. Место управленческого учета в информационной системе.

Тема	Краткое содержание
4 Принятие решений в структурированных ситуациях	Методы решения задач типа J. Поиск оптимального решения. Аналитическое решение задачи линейной оптимизации (симплекс-метод). Автоматизированное решение задачи линейной оптимизации (Excel). Методы решения задач типа JA. Принцип гарантированного результата. Принцип оптимизма (максимакса). Принцип Гурвица. Принцип Сэвиджа (минимаксного сожаления)
5 Групповой выбор для структурированных задач	Принятие решений в задачах типа G. Однокритериальные задачи с одной вполне определенной ситуацией (типа G). Однокритериальные, доопределяемые множеством гипотез (типа GS). Многокритериальные с вполне определенной ситуацией (типа GA). Многокритериальные, доопределяемые множеством гипотез развития событий (типа GSA). Процедура выбора в структурированных задачах типа GA. Многокритериальные задачи типа GA.
6 Методы решения сложных проблемных ситуаций	Решение многокритериальных задач. Постановка и виды многокритериальных задач. Методы решения многокритериальных задач с неструктурированными критериями. Методы аналитического построения метрики расстояния. Компьютерное решение неструктурированных задач многокритериального выбора. Методы решения многокритериальных задач со структурированными критериями
7 Структуризация и систематизация процесса принятия решений в организации предпринимательского типа	Управленческие решения как вид мыслительной деятельности в системе менеджмента организации предпринимательского типа. Структуризация принятия решения и ее элементы. Стили принятия управленческих решений. Подходы (классический, программированный, административный). Ограничения (внимания, умственных способностей и др.). Особенности принятия управленческих решений. Модели систематизации и принципы принятия управленческих решений. Эффективность, компетентность.

Основная литература

1. Мендель, А.В. Модели принятия решений: учебное пособие / А.В. Мендель. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 463 с.
2. Разработка управленческих решений: учебник / под ред. Ю.Г. Учителя. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 383 с.
3. Юкаева, В.С. Управленческие решения : учеб. пособие / В.С. Юкаева. – 4-е изд. – М. : Дашков и К°, 2009. – 322 с.

Дополнительная литература

1. Роден, В.В. Математические модели принятия решений в экономике / В.В. Роден. – М. : Высшая школа, 2002. – 165 с.
2. Смирнов, Э.А. Разработка управленческих решений / Э.А. Смирнов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 340 с.
3. Иванов, В.М. Использование моделей в процессе принятия управленческих решений / В.М. Иванов // Нравственность в системе экономических отношений современной России. – Екатеринбург : УрГЭУ, 2006. – С. 111-115.
4. Иванов, В.М. Отклонение от рационального в процессе принятия решений.Иванов // Вестник института экономики. – № 12. – Челябинск : УралГУФК, 2005. – С. 52-58.

УПРАВЛЕНИЕ СТОИМОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННОЙ КОРПОРАЦИИ

В результате изучения дисциплины студент должен:

Знать:

– предмет, объект, цели и задачи оценки бизнеса;

– определение и сущность понятия стоимости предприятия;

– принципы и стандарты оценки бизнеса, нормативно-правовую базу оценочной деятельности;

– теорию экономико-математического моделирования;

– традиционные и стоимостные показатели оценки эффективности бизнеса;

– особенности доходного подхода в оценке стоимости предприятия;

– принципы сравнительной оценки стоимости предприятия;

– сущность, принципы и сферы применения затратного метода оценки;

– особенности оценки отдельных активов предприятия;

– понятие: «управление стоимостью предприятия»;

– цели и принципы управления стоимостью предприятия;

– современные модели анализа деятельности предприятия;

– теоретические подходы к управлению через стоимость бизнеса, место корпоративной стратегии в создании стоимости бизнеса;

– теории стратегического менеджмента в управлении стоимостью предприятия;

– понятие синергетического эффекта слияний и поглощений;

– роль непрофильных активов в стоимости предприятия.

Уметь:

– организовать процесс оценки, выявлять и анализировать факторы, учитываемые при оценке бизнеса;

– подготовить данные финансовой отчетности для оценки;

– применять экономико-математические методы в оценке стоимости предприятия;

– дисконтировать денежные потоки;

– выбирать метод дисконтирования;

– определять ставки дисконтирования;

– проводить расчеты по капитализации прибыли;

– определять ключевые факторы стоимости бизнеса, итоговые показатели эффективности бизнеса;

– оценить стоимость недвижимости, земли, машин, оборудования, транспортных средств, нематериальных активов;

– проводить расчеты баланса рентабельности и роста;

– разработать критерии выделения компаний – аналогов;

– рассчитать ключевые рыночные мультипликаторы, отраслевые мультипликаторы;

– рассчитывать показатели экономической добавленной стоимости (EVA), доходности денежного потока на инвестированный капитал (CFROI);

– рассчитывать фактор роста в сделках выкупа с рычагом.

Владеть:

– методикой сбора и подготовки информации для оценки;

– экономико-математическими методами и моделями оценки стоимости предприятия;

– методами дисконтирования денежных потоков;

– методами и моделями определения ставки дисконтирования;

– методом капитализации прибыли;

– методами оценки отдельных активов;

– методами сравнительной оценки стоимости предприятия;

– методикой разработки модели управления стоимостью предприятия;

– методом оценки по чистым активам, методом ликвидационной стоимости;

– методом построения матрицы управления активами и стоимостью.

– методами анализа результатов инвестиционной деятельности.

В таблице указывается название разделов, тем и их краткое содержание.

Тема	Краткое содержание
1 Оценка бизнеса: предмет, цели, принципы, специальные применения и стандарты	Предмет оценки. Принципы оценки бизнеса. Специальные применения оценки бизнеса. Определения стоимости и подходы к оценке. Стандарты стоимости
2 Доходный подход к оценке бизнеса: методология, учет рисков бизнеса	Методология доходного подхода к оценке бизнеса. Остаточная текущая стоимость бизнеса. Чистая текущая стоимость вновь начинаемого бизнеса (инвестиционного проекта). Формула Фишера. Учет рисков бизнеса. Метод аналогий. Модель оценки капитальных активов. Метод кумулятивного построения ставки дисконта. Методология доходного подхода к оценке бизнеса.
3 Метод дисконтированного денежного потока, модели капитализации постоянного дохода, модель Гордона	Метод дисконтированного денежного потока. Метод капитализации неопределенно длительного постоянного дохода. Капитализация постоянного дохода, получаемого в течение ограниченного срока (модели Инвуда, Хоскальда, Ринга). Модель Гордона
4 Рыночный подход к оценке бизнеса	Методология рыночного подхода. Метод рынка капитала. Метод сделок. Метод отраслевой специфики
5 Имущественный (затратный) подход к оценке бизнеса	Методология имущественного (затратного) подхода. Метод накопления активов. Метод «избыточных прибылей»

Тема	Краткое содержание
6 Оценка отдельных видов имущества предприятия	Методология оценки недвижимости. Сравнительный (рыночный) подход к оценке недвижимости. Затратный метод для оценки рыночной стоимости недвижимости. Доходный подход для определения рыночной стоимости недвижимости. Оценка рыночной стоимости машин и оборудования.
7 Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных активов предприятия	Затратный подход в оценке нематериальных активов. Сравнительный подход в оценке нематериальных активов. Доходный подход в оценке нематериальных активов. Оценка некоторых типов нематериальных активов как объектов промышленной собственности. Определение стоимости изобретения по прибыли. Определение стоимости товарного знака по прибыли. Определение стоимости объектов промышленной собственности, имеющих правовую защиту по оценке фактически произведенных затрат
8 Оценка финансовых активов предприятия	Оценка пакета акций предприятия. Определение рыночной стоимости облигаций. Анализ финансовых коэффициентов предприятия
9 Оценка и управление стоимостью компании	Максимизация стоимости компании как главная цель стратегического управления. Методы оценки и управления стоимостью компании, основанные на концепции экономической прибыли. Концепции управления стоимостью. Факторы и показатели стоимости. Сущность и применение показателяэкономической добавленной стоимости (EVA). Использование показателя EVA при управлении стоимостью компании. Сущность и применение показателя акционернойдобавленной стоимости (SVA). Управление стоимостью компании на основе синтеза показателя EVA со сбалансированной системой показателей (Balanced Scorecard - BSC). Процесс реструктуризации компании как элемент управления стоимостью.

Основная литература

1. Масленкова, О.Ф. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): учеб. пособие / О.Ф. Масленкова.– М. : КноРус, 2011. – 287 с.

Дополнительная литература

1. Рогова, Е.М. Финансовый менеджмент : учебник / Е.М. Рогова, Е.А. Ткаченко. – М. : Юрайт, 2011. – 540 с.

2. Эффективность производственно-коммерческой деятельности: отраслевой аспект: учеб. пособие / Г.М. Дементьев, А.А. Корнилов, Н.В. Ксенафонтов, А.Н. Попов. – Екатеринбург: УрГЭУ, 2003. – 32 с.

ОРГАНИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В результате изучения дисциплины студент должен:

Знать:

- виды и функции инновационного менеджмента предпринимательской организации;

- входные и выходные параметры организационно-инновационной деятельности;

- классификацию инноваций и инновационных процессов.

Уметь:

- структурировать инновационный цикл в системе предпринимательской деятельности;

- формировать управляющую подсистему инновационного менеджмента предпринимательской организации;

- формировать дерево целей организационно-инновационной деятельности.

Владеть:

- методологией формирования инновационного потенциала ОПТ;

- методами и приемами реинжиниринга

- современными методиками расчета прямых инвестиций организационной инновационной деятельности.

В таблице указывается название разделов, тем и их краткое содержание.

Тема	Краткое содержание
1 Инновационный путь развития предпринимательской деятельности	Проблемы активизации инновационного развития. Современные тенденции развития конкуренции в отрасли предпринимательства. Основные факторы детерминации моделей инновационного развития. Перспективы инновационного развития предпринимательской деятельности. Понятие макро- и микроуровней инновационного развития. Строение затрат активизации затрат инновационного развития. Тактические приоритеты инновационного развития.
2 Инновационный потенциал ОПТ	Теоретические основы инновационного потенциала. Условия возникновения положительного системного эффекта при реализации процесса формирования инновационного потенциала. Концептуальная модель формирования инновационного потенциала ОПТ. Обоснование и выбор эффективных процессов формирования и реализации инновационного потенциала. Системный эффект функционирования инновационного механизма.
3 Прямое инвестирование инновационной деятельности организации предпринимательского типа	Теоретико-методологические основы прямого инвестирования. Прямые инвестиции как фактор повышения конкурентности. Прочие осуществления прямых инвестиций с позиции целеполагания ОПТ. Классификация и механизмы прямых инвестиций. Анализ внутренних прямых инвестиций. Мотивация прямого инвестирования инновационной деятельности. Эффективность инновационной деятельности в условиях прямого инвестирования. Оценка финансовой устойчивости организации предпринимательского типа в долгосрочной перспективе.

Тема	Краткое содержание
4 Инновационный менеджмент предпринимательской деятельности	Основные понятия и закономерности инновационного менеджмента. Научные подходы к инновационному менеджменту ОПТ. Сущность циклической концепции новшеств. Принятие решений в инновационном менеджменте. Функции и методы инновационного менеджмента. Этапы инновационного менеджмента. Особенности управления деятельностью, ее новые формы в ОПТ.
5 Управление разработкой, внедрением и созданием новшеств.	Маркетинг инноваций. Оперативный и стратегический маркетинг. Инновация в управлении персоналом, оценка роли лидерства и культуры в формировании изменений и конкурентных преимуществ. Финансирование инновационной деятельности ОПТ. Инновационный проект и методы оценки его эффективности.
6 Реинжиниринг: организационная культура инновационных изменений	Концепция трех «С» М. Хаммера и Дж. Чампи. SADT-моделирование внутирикорпоративной организации. Общая схема реинжиниринга. Подходы к определению идеальной корпорации. Интерпретация системы реинжиниринга. Обратный реинжиниринг и его цели. Две модели обратного реинжиниринга. Главные критерии успешности реинжиниринга. Реинжиниринг с позиции основных фаз развития корпорации. Реинжиниринг в системе антикризисного управления.

Основная литература

1. Грачева, М.В. Управление рисками в инновационной деятельности : учеб. пособие / М.В. Грачева, С.Ю. Ляпина .– М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2010 .– 351 с.
2. Гончаренко, Л.П. Риск- менеджмент : учеб. пособие / Л.П. Гончаренко, С.А. Филин ; под ред. Е.А. Олейникова .– 3-е изд., стер. – М. : КноРус, 2010 .– 215 с.
3. Мендель, А.В. Модели принятия решений : учеб. пособие / А.В. Мендель .– М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2010 .– 463 с.
4. Филиппов, Л.А. Оценка бизнеса [Электронный ресурс]: электронный учебник / Л.А. Филиппов .– М. : КноРус, 2010 .

Дополнительная литература

1. Инновационный путь развития национальной экономики. Краткий курс лекций / Сост. Д. С. Линиченко. – Челябинск, 2010. – 44 с.
2. Линиченко, Д.С., Попов, А.Н. Инновационный подход к формированию организационного потенциала фирмы./ Д.С. Линиченко, А.Н. Попов. – Челябинск. : УралГУФК, 2010.– 197 с.
3. Линиченко, Д. С. . Прямое инвестирование инновационной деятельности фирмы./ Д. С. Линиченко, Н. А. Квасова, Г. А. Ярин.– Магнитогорск : МГТУ, 2012. – 72 с.

ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ КОРПОРАЦИЕЙ

В результате изучения дисциплины студент должен:

Знать:

- нормативно-правовые акты, обеспечивающие конкретные процедуры организации управления;
- теоретические основы организации управления.

Уметь:

- моделировать механизмы организации управления предпринимательской деятельностью;
- формировать последовательность мер тактического стратегического решения вопросов организации управления.

Владеть:

- технологией разработки плана действий в сфере организации управленческой деятельности;
- совокупностью полученных знаний при определении степени эффективности антикризисного управления и реструктуризации производства экономических благ.

В таблице указывается название разделов, тем и их краткое содержание.

Тема	Краткое содержание
1 Теоретические основы организации управления	Организация управления как объект исследования. Основные подходы к организации управления. Антикризисный подход к организации управления. Реструктуризация как основа организации управления предпринимательской деятельностью. Этапы построения организации. Анализ предпринимательской деятельности. Установление норм, стандартов. Распределение служебных обязанностей. Представление результатов организационной деятельности.
2 Факторы организации	Понятие факторов. Классификация факторов, их рекомбинация. Внешние факторы (базовые и непосредственные). Технологический фактор. Экономический фактор. Социальный фактор организации управления. Внутренние (опосредованные) факторы предпринимательской деятельностью, осуществляемые ОПТ. Понятие институтов-факторов организации управления.
3 Объект организации управления	Организация как совокупность двух сред. Внутренняя среда организации. Рабочая среда организации. Вертикальная и горизонтальная деятельность в сфере организации управления. Анализ стратегических перспектив. Влияние внешней среды на структуру организационной среды. Организация как интерпретация запросов внешней среды.

Тема	Краткое содержание
4 Потенциал организации управления	Потенциал как обладание свойствами адаптированного поведения в окружающей среде. Потенциал со среды «входа» и «выхода» ОПТ. Оценка потенциала и ее целевая установка. Анализ и аудит предпринимательской деятельности. Разработка и выбор критериев для принятия правильных управленческих решений. Деятельность «живого регулятора» как организационного потенциала. Оценка потенциала как средства повышения способностей руководителя делать правильный выбор в процессе организационного управления.
5 Модель механизма организации управления	Модель как объект хозяйствующему субъекту на запросы внешней среды. Распределение власти и контроля за движением ресурсов, величиной издержек и прибыли. Модель альтернативного поведения. Организация управления как видение перспектив. Инициатива руководителя как предвидение, действующее через механизм цен, заключения контрактов.
6 Ключевые аспекты организации управления	Финансовое и организационное управление. Организация маркетинга. Организация производства экономических благ (услуг). Кадровая организация. Организация функций экономической организации. Место и роль организационной культуры в управлении предпринимательской деятельностью. Акционерный капитал и организация управления предпринимательской деятельности.

Основная литература

1. Коробко, В.И. Теория управления : учеб. пособие / В.И. Коробко.−М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009.−383 с.

2. Коробко, В.И. Теория управления [Электронный ресурс]: электронный учебник / В.И. Коробко.−М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2011.

3. Рой, О.М. Теория управления : учеб. пособие / О.М. Рой.−СПб : Питер, 2008.−250 с.

Дополнительная литература

1. Батурин, В.К. Общая теория управления : учебное пособие для вузов направленности «Экономика» и «Менеджмент» / В.К. Батурин.−М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 486 с.

2. Бурганова, А.А. Теория управления : учебное пособие / А.А. Бурганова. −М. : ИНФРА-М, 2012.

3. Коробко, В.И. Теория управления : учебное пособие / В.И. Коробко.−М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012.−383 с.

4. Попова, А.Ф. Разработка управленческого решения : теория, методология, моделирование : учебно-методическое пособие / А.Ф. Попова, Е.А. Попова, Е.Ю. Печаткина.−Челябинск : УралГУФК, 2010, 123 с.

ФОРМИРОВАНИЕ И ОЦЕНКА ДЕЛОВОГО УСПЕХА

1 Цели освоения дисциплины

Цель освоения дисциплины «Формирование и оценка делового успеха организации предпринимательского типа» является овладение студентами национальными основами формирования и оценки делового успеха ОПТ.

2 Место дисциплины в структуре ооп

Данная учебная дисциплина входит в раздел «Б.3. ДВ.6 Дисциплина по выбору». Профессиональный цикл, что означает формирование в процессе обучения у студентов общекультурных компетенций и профессиональных компетенций необходимых для прохождения производственной практики, освоения модулей профессионального цикла, ориентированных на изучение научно-исследовательской составляющей экономических наук.

В методическом плане дисциплина опирается на знания, полученные при изучении следующих учебных курсов «Организационная психология», «Микроэкономика», «Корпоративное управление». Набор входящих знаний и умений, состоящий в понимании сущности менеджмента, содержании менеджмента, методов управления обеспечивают требуемый знаниевый фундамент для изучения менеджмента.

Полученные в процессе обучения студентом знания необходимы для освоения таких дисциплин, как «»Корпоративное управление», «Корпоративная психология», «Формирование и оценка делового успеха организации предпринимательского типа».

3 Требования к результатам освоения дисциплины

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций (согласно ФГОС) (таблица 1).

Таблица 1

Компетенции, формируемые при изучении дисциплины

Наименование компетенции	Код компетенции
способен осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения поставленных экономических задач	ПК-4
способен выбрать инструментальные средства для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей, проанализировать результаты расчетов и обосновать полученные выводы	ПК-5
способен анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений	ПК-7

Наименование компетенции	Код компетенции
способен анализировать и интерпретировать данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявлять тенденции изменения социально-экономических показателей	ПК-8

В результате изучения дисциплины студент должен:

Знать:

– теорию основы формирования и оценки делового успеха организации предпринимательского типа;

– основные направления формирования делового успеха.

Уметь

– давать оценку деловому успеху в системе предпринимательства;

- комплексные подходы к формированию путей достижения делового успеха.

Владеть

– приемами моделирования и исследования проблем формирования и оценки делового успеха;

– знаниями о современных методах бюджетирования и организации бюджетного процесса.

4 Объем дисциплины и виды учебной работы

Объем дисциплины и виды учебной работы представлены в таблице 2.

Таблица 2

Состав и объем дисциплины

Вид учебной работы	Трудоемкость/ зачетных единиц	Семестры			
		5	6	7	8
Аудиторные занятия (всего)	час / з.е.	-	-	-	48
В том числе:					
Лекции (Л)	час	-	-	-	24
Практические занятия (ПЗ)	час	-	-	-	12
Семинары (С)	час	-	-	-	12
Лабораторные работы (ЛР)	час	-	-	-	-
Самостоятельная работа (всего)	час / з.е.	-	-	-	60
В том числе:					
Курсовая работа (проект)	час	-	-	-	-
Расчетно-графические работы	час	-	-	-	-
Реферат	час	-	-	-	-
Другие виды самостоятельной работы	час	-	-	-	-
Вид промежуточной аттестации (зачет, экзамен)	Э	-	-	-	Э
Общая трудоемкость, часы	час	-	-	-	108

Зачетные дисциплины	з.е.	-	-	-	3

5 Содержание дисциплины

5.1 СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛОВ ДИСЦИПЛИНЫ

В таблице 3 указывается название разделов, тем и их краткое содержание.

Таблица 3

Темы и их краткое содержание

Тема	Краткое содержание
1 Многоаспектность исследования проблемы формирования и оценки делового успеха	Понятие делового успеха. Деловой успех как основополагающая категория в предпринимательской деятельности. Взаимосвязь понятий «успех», «эффект», «конечный результат». Достижение делового успеха как одна из стадий деловой оценки спортивного менеджмента. Факторы успешной деятельности спортивного менеджера. Стратегии успеха. Мотивационный аспект оценки управленческой деятельности.
2 Интегративно-развивающий подход к формированию путей достижения и оценки делового успеха	Экономический подход к деловому успеху. Мотивация действий, направленных на достижение делового успеха работниками ОПТ. Мотив избегания неуспеха. Достижение успеха в сфере управленческой деятельности. Факторы успешной деятельности предпринимательского менеджера. Предпринимательский и коммерческий успех. Параметры комплексности формирования путей достижения и оценки делового успеха. Влияние культуры на успех. Масштабы успеха. Деловой успех в координатах оценивания. Основные виды успеха с позиции лидерства.
3 Оценка делового успеха	Возможности оценки. Стремление к успеху. Оценка факторов, имеющих влияние на деловой успех. Мотивация успеха, его вероятность. Формула успеха. Ключевой показатель делового успеха. Использование данного показателя в системе целеполагания ОПТ. Ответственность по уровням управления и корректировка целевых показателей. Подходы к построению иерархии ключевых показателей делового успеха организации. Процесс построения его системы.
4 Формирование путей достижения делового успеха	Деловой успех и операционная эффективность. Структурная схема установки на успех в спортивном бизнесе. Лидерство и деловой успех. Кратко- и долгосрочные факторы делового успеха. Логистическая цепочка создания прибыли. Картограмма путей достижения делового успеха. Деловая культура и деловой успех: взаимосвязь и взаимообусловленность.

5 Постановка бюджетного процесса достижения делового успеха	Принципы бюджетирования. Система представлений делового успеха (капитал, оборот, счета и расчеты). Модель бережливого производства. Расширенная формула достижения делового успеха. Иерархическая структура свободного достижения делового успеха. Постановка внутрифирменного бюджета. Определение финансовой структуры. Определение технологии бюджетирования. Определение форматов основных бюджетов. Регламент бюджетирования. Организация бюджетного процесса достижения делового успеха.
6 Конструктивное обоснование и классификация делового успеха	Связь моделей со спортивным менеджментом, его синергизмом. Понятие управления, ориентированного на успех. Менеджерская модель делового успеха. Модель успешного развития бизнеса. Модель Д. Аткинсовна. Производственно-коммерческая модель PIMS. Модель Ю. Павленко. Сценарная модель. Действенно-эффективная модель. Рационально-матричная модель достижения делового успеха. Деловой успех как регуляция идей лидерами ОПТ.

5.2 РАЗДЕЛЫ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ ЗАНЯТИЙ

В таблице 4 указывается наименование разделов и тем к ним, объем занятий по видам учебной работы в часах.

Таблица 4

Темы дисциплины, виды и трудоемкость занятий

Наименование темы	Всего	Аудиторные занятия (час)			СРС (час)
		лекции	Практические занятия	Семинары	
1 Многоаспектность исследования проблемы формирования и оценки делового успеха	16	4	-	2	10
2 Интегративно-развивающий подход к формированию путей достижения и оценки делового успеха	20	4	6	-	10
3 Оценка делового успеха	18	4	-	4	10
4 Формирование путей достижения делового успеха	18	4	-	4	10
5 Постановка бюджетного процесса достижения делового успеха	20	4	6	-	10
6 Конструктивное обоснование и классификация делового успеха	16	4	-	2	10
ИТОГО	108	24	12	12	60

В таблице 4.1 указаны наименования семинарских занятий и их трудоемкость.

Таблица 4.1

Темы занятий с применением интерактивных технологий

№ раздела дисциплины	Наименование занятия с применением интерактивных технологий	Трудоемкость (час)
1	Творческое задание «Взаимосвязь понятий «успех», «эффект»	2
2	Деловая игра «Достижение успеха в сфере управленческой деятельности»	4
3	Приглашение специалиста «Стремление к успеху»	4
6	Работа в малых группах «Модель Н. Павленко»	
Всего		12

В таблице 4.2 указаны наименования практических занятий и их трудоемкость.

Таблица 4.2

Темы практических занятий

№ раздела дисциплины	Наименование практического занятия	Трудоемкость (час)
2	Интегративно-развивающий подход к формированию путей достижения и оценки делового успеха	6
5	Постановка бюджетного процесса достижения делового успеха	6
Всего		12

5.3 РАЗДЕЛЫ ДИСЦИПЛИНЫ И МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ СВЯЗИ С ПОСЛЕДУЮЩИМИ ДИСЦИПЛИНАМИ

В таблице 5 представлены наименования дисциплин с указанием конкретных номеров тем по разделам данной дисциплины, влияющие на их изучение или имеющие с ними определенные дисциплинарные связи.

Таблица 5

Междисциплинарные связи

Наименование последующих дисциплин	№ тем данной дисциплины, необходимых для изучения последующих дисциплин					
	1	2	3	4	5	6
Экономика интеллектуального и социального капитала в ОПТ			+			+
Инструменты социологических исследований			+		+	
Формирование и оценка делового успеха предпринимательской деятельности	+	+		+		

5.4 ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА СРС

В таблице 6 представлены оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины и виды внеаудиторной самостоятельной работы студентов (СРС).

Таблица 6

Виды и формы сдачи заданий для СРС

Вид и наименование работы	Трудоемкость (час)	Номера учебных недель семестра																	
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
Доклад «Понятие делового успеха»																			
Доклад «Факторы успешной деятельности менеджера»																			
Доклад «Вероятность оценки делового успеха»																			
Доклад «Лидерство и деловой успех»																			
Доклад «Модель бережливого производства»																			
Доклад «Менеджерская модель делового успеха»																			

Текущий контроль сформированности компетенций проводится в виде обсуждения результатов выполнения практических работ, самостоятельно подготовленных студентами заданий. Промежуточная аттестация осуществляется в форме экзамена.

6 ПРИМЕРНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ К ЗАЧЕТУ

1. Теоретические основы формирования и оценки делового успеха фирмы.
2. Многоаспектность проблемы оценки делового успеха.
3. Деловой успех как критерий жизнеспособности институциональной экономики.
4. Теоретическая модель формирования и оценки делового успеха фирмы.
5. Оценка делового успеха фирмы в условиях институционального развития национальной экономики.
6. Комплексный подход к формированию путей достижения и оценке делового успеха фирмы.

7. Оценка успешности перспектив предпринимательской деятельности Р-системой фирмы.

8. Регламент системы «ключевых показателей делового успеха.

9. Формирование путей достижения делового успеха в сфере предпринимательского и кадрового менеджмента фирмы.

10. Самоменеджмент в системе психологических методов формирования делового успеха.

11. Постановка бюджетного процесса достижения делового успеха.

12. Конструктивное обоснование моделей делового успеха.

13. Понятие делового успеха.

14. Деловой успех как основополагающая категория в предпринимательской деятельности.

15. Взаимосвязь понятий «успех», «эффект», «конечный результат».

16. Достижение делового успеха как одна из стадий деловой оценки спортивного менеджмента.

17. Факторы успешной деятельности спортивного менеджера.

18. Стратегии успеха.

19. Мотивационный аспект оценки управленческой деятельности.

20. Экономический подход к деловому успеху.

7 УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

7.1 Основная литература

1. Никулина, Н.Н. Финансовый менеджмент организации: теория и практика : учеб. пособие / Н.Н. Никулина, Д.В. Суходоев, Н.Д. Эриашвили .−М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009 .−511 с.

2. Тепман, Л.Н. Корпоративное управление : учеб. пособие / Л.Н. Тепман .−М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009 .−239 с.

3. Корпоративное управление : учебное пособие / под ред. В.Г.Антонова.−2-е изд., перераб. и доп.−М. : ФОРУМ: Инфра-М, 2012 .−287 с.

4. Холден, Н. Дж. Кросс-культурный менеджмент. Концепция когнитивного менеджмента : учеб. пособие / Н. Дж. Холден ; пер. с англ. под ред. Б.Л. Ерёмина.−М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2005.−363 с.

7.2 Дополнительная литература

1. Попова, А.А. Формирование путей достижения и оценка делового успеха фирмы / А.А. Попова.−Челябинск : УралГУФК, 2008.−55 с.

2. Попова, А.А. Формирование и оценка делового успеха фирмы / А.А. Попова.−Челябинск : УралГУФК, 2008.−164 с.

8 МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

При обучении студентов-экономистов кафедра пользуется материально-технической базой университета. Речь идет об аудиториях, компьютерных

классах, кабинетах, лабораториях, легкоатлетическом манеже, библиотеке и читальном зале. Кафедра имеет свою аудиторию со всем необходимым оборудованием:

– проектор – 1 шт.;
– компьютер – 3 шт.;
– экран – 1 шт.;
– аудиосистема – 1 шт.;
– МФУ (принтер, ксерокс) – 1 шт.

9 МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОРГАНИЗАЦИИ ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Изучение и освоение дисциплины «Формирование и оценка делового успеха организации предпринимательского типа» предусматривает проведение следующих видов занятий:

– лекций, как основного способа получения системных знаний;

– практические занятий, на которых студенты расширяют, углубляют и закрепляют теоретические знания;

– семинарские занятий, проводимых в интерактивных формах, составляющие в учебном процессе не менее 25%, на которых студенты изучают и закрепляют новый материал

Контроль успеваемости и качества подготовки студентов подразделяются: текущий, промежуточный. Текущий, предназначен для проверки хода и качества усвоения учебного материала, стимулирования обучающихся и совершенствования методики проведения занятий. Он осуществляется в ходе всех видов учебных занятий. Завершает дисциплину промежуточный контроль в форме экзамена.

Максимальная сумма – 100 баллов; складывается из: накопительные баллы за работу на семинаре и практических занятиях максимальное количество – 48 баллов. (Всего – 12 семинарских и практических занятий. За одно занятие студент может получить от 1 до 4 накопительных баллов); работа на лекционных занятиях – 24 балла. (Всего – 12 лекционных занятий. За одно занятие студент может получить 1-2 накопительных балла.

Деловая игра – 5 баллов.

Творческое задание – 5 баллов.

Зачет – до 20 баллов.

Итоговая оценка за курс:

Итоговая оценка определяется из расчета суммы набранных накопительных баллов за все работы по следующей схеме:

Кол-во накопительных баллов	Оценка
менее 50	не зачтено
50 и более	зачтено

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО с учетом рекомендаций и ОП ВО по направлению подготовки бакалавра экономики.

3.4 Магистры

Разработка управленческого решения

1. Отличительные особенности принятия решений организации предпринимательского типа (ОПТ):

Понятие организации предпринимательского типа. Менеджмент ОПТ. Анализ полного цикла управленческой деятельности. Подготовка, принятие и реализация управленческого решения. Лицо, принимающее решения в ОПТ. Процесс принятия решения. Объект управленческого решения, его оптимальность.

2. Оптимальные механизмы принятия управленческих решений:

Нетрадиционные теоретические и методические подходы к выработке оптимальных механизмов принятия управленческих решений. Управление проектами (Project Management). Роль и место антикризисного управления в системе корпоративного управления. Требования комплексного подхода к управлению современным предприятием в условиях рыночной экономики (неопределенности и риска). Корпоративная культура как механизм принятия оптимальных решений. Понятие ЛПР (лицо, принимающее решение).

3. Информационное обеспечение процесса принятия оптимального решения:

Основные этапы выявления и решения хозяйственной проблемы. Оценка необходимой информации, ее классификация. Формирование информационной базы аналитического исследования процесса подготовки и принятия оптимального решения. Каталоги (справочники) аналитической информации. Управленческий анализ как составная часть информационно-аналитического обеспечения руководителя (лидера) организации. Место управленческого учета в информационной системе.

4. Принятие решений в ситуациях неопределенности:

Методы решения задач типа. Поиск оптимального решения. Аналитическое решение задачи линейной оптимизации (симплекс-метод). Автоматизированное решение задачи линейной оптимизации (Excel). Методы решения задач типа. Принцип гарантированного результата. Принцип оптимизма (максимакса). Принцип Гурвица. Принцип Сэвиджа (минимаксного сожаления).

5. Групповой выбор для структурированных задач:

Принятие решений в задачах типа G. Однокритериальные задачи с одной вполне определенной ситуацией (типа G). Однокритериальные, доопре-

деляемые множеством гипотез (типа GS). Многокритериальные с вполне определенной ситуацией (типа GA). Многокритериальные, доопределяемые множеством гипотез развития событий (типа GSA). Процедура выбора в структурированных задачах типа GA. Многокритериальные задачи типа GA.

6. Методы решения сложных проблемных ситуаций:

Решение многокритериальных задач. Постановка и виды многокритериальных задач. Методы решения многокритериальных задач с неструктурированными критериями. Методы аналитического построения метрики расстояния. Компьютерное решение неструктурированных задач многокритериального выбора. Методы решения многокритериальных задач со структурированными критериями.

7. Структуризация и систематизация процесса принятия решений в организации предпринимательского типа:

Управленческие решения как вид мыслительной деятельности в системе менеджмента организации предпринимательского типа. Структуризация принятия решения и ее элементы. Стили принятия управленческих решений. Подходы (классический, программированный, административный). Ограничения (внимания, умственных способностей и др.). Особенности принятия управленческих решений. Модели систематизации и принципы принятия управленческих решений. Эффективность, компетентность.

Мотивы и стимулы экономического поведения

1. Исторические предпосылки и современные тенденции управления мотивами и стимулами экономического поведения:

Экономика как наука об экономическом поведении. Стимулы к действию. Понятие нейтрализации мотивов и стимулов. Мотивы и стимулы. Мотивы и стимулы в системе управления. Современные тенденции управления мотивами и стимулами экономического поведения.

2. Рациональность форм и типов экономического поведения в системе управления:

Классификационные признаки экономического поведения. Компенсационная роль денег. Определяющие факторы экономического поведения. Трансляционный, инновационный и селекционный типы экономического поведения. Индивидуальная и коллективная форма экономического поведения. Алгоритм и выбор целей и средств на достижение субъектом экономических отношений. Виды рациональности.

3. Основные принципы формирования системы управления мотивационными аспектами внутрифирменного поведения субъектов экономических отношений:

Модель мотивации труда в системе управления. Работа как мотиватор с средство стимулирования. Принципы создания и поддержания мотивации (ра-

циональность, партнерство, активность, обоснованность). Понятие внутреннего мотивационного состояния. Вознаграждение и чувство справедливости.

4. Методика оценки структуры мотивационного комплекса внутрифирменного поведения:

Диагностика мотивации. Внутренняя мотивация. Внешняя положительная и отрицательная мотивация. Школа мотивов экономического поведения. Соотношение видов мотивации:

5. Стимулирующая роль оценки труда в системе производства

Стимул как побуждение к действию (трудовой деятельности). Оценка и оплата труда в системе производства. Матрица оценки производственной деятельности. Явные (внешние и внутренние) функции, обеспечивающие предпринимательскую деятельность.

Управление инвестициями

1. Определение инвестиций. Инвестиции в сфере услуг:

Термин «Инвестиции» и его связь с капитальными вложениями. Реальные, портфельные и нематериальные инвестиции. Финансирование инвестиций. Динамика и структура инвестиций в сфере предпринимательских услуг в период перехода к рыночной экономике. Нормализация инвестиционного климата.

2. Инвестиционный анализ в сфере услуг:

Эффективность инвестиций. Рентабельность активов. Оценка инвестиционных проектов. Расчет средневзвешенной стоимости капитала. Дисконти-рование денежных потоков. Чистый дисконтированный доход. Внутренняя норма рентабельности. Средняя стоимость источников средств. Ставка дисконтирования. Ожидаемая норма прибыли.

3. Определение эффективности инвестиционного проекта:

Алгоритм оценки эффективности инвестиционного проекта. Состав и структура инвестиций. Поток реальных денег от инвестиционной и финансовой деятельности Расчет коэффициента дисконтирования и чистого дисконтированного дохода.

4. Инвестиционный спрос в сфере услуг:

Инвестиционный спрос как план предприятия по увеличению своего капитала. Независимость инвестиций от дохода. Факторы, определяющие спрос на инвестиции в сфере услуг. График спроса на инвестиции. Понятие ожидаемой нормы прибыли и ставки процента.

5. План по инвестициям и возможные способы формирования перво-начального капитала:

Капитал и его структура. Алгоритм расчета привлекаемого капитала. План инвестиций. Анализ соотношения результатов и затрат. Источники

формирования первоначального капитала. Кредит и его классификация. Капитал и его структура. Алгоритм расчета привлекаемого капитала. План инвестиций. Анализ соотношения результатов и затрат. Источники форми-рования первоначального капитала. Кредит и его классификация.

6. Срок окупаемости и рентабельность инвестиционного проекта:

Понятие рентабельности. Связь уровня рентабельности с величиной амортизационных отчислений. Рентабельность производства и рентабельность продукции. Срок окупаемости проекта. Расчет срока окупаемости при наличии кредита и без него.

7. Инвестиционная деятельность финансового менеджера:

Стратегическое мышление менеджера. Позитивная предпринимательская стратегия. Финансовое предпринимательство. Инвестиционные решения финансового менеджера. Функциональная матрица распределения ответственности между участниками инвестиционного процесса. Утверждение этапов инвестиционного процесса финансовым менеджером.

8. Инвестиционный риск:

Риск как существующая опасность потери ресурсов. Источники риска. Функции риска. Зависимость между типами инвестиций и риском. Управление инвестиционным риском. Разработка стратегии риска. Основные способы оценки инвестиционных рисков

9. Инвестиционные предприятия:

Понятие инвестиционных компаний и фондов. Инвестиционная деятельность коммерческого банка. Классификация инвестиционных предприятий. Региональные инвестиционные фонды. Инвестиционные банки.

10. Международная миграция капитала:

Прямые и портфельные зарубежные инвестиции в сфере услуг. Перекрестные инвестиции. Международная миграция капитала и ее причины. Предпринимательский капитал. Прямые зарубежные инвестиции. Транснациональные корпорации. Портфельные зарубежные инвестиции, их ликвидность. Вывоз капитала в ссудной форме. Инвестиционный климат в социальной сфере.

11. Рынок капитала и процент в социальной сфере:

Капитал как запас произведенных благ длительного пользования. Денежный капитал. Неоклассическая теория процента. Ставка процента. Номинальная и реальная ставки, их связь. Инфляция и ставка процента в отрасли ФКиС.

12. Организация финансирования в оздоровление окружающей среды:

Российская программа организации инвестиций в оздоровление окружающей среды (РПОИ). Процедуры, приоритеты, нормативы, отраслевые и региональные планы действий по оздоровлению окружающей среды. Схема

управления программой организации. Основные принципы деятельности и этапы РПОИ.

Деловая и организационная основа экономической культуры

1. Границы простираемости и смысл культуры:

Аксиологический подход к понятию «культура». Пять функций культуры. Носители культуры. Деятельностная культура. Культура и бизнес. Сильные и слабые культуры. Экономическая культура в системе производственных отношений. Экономическая культура личности. Формы экономической культуры. Резервы роста экономической культуры.

2. Деловая культура:

Система ценностей как психологическая основа деловой культуры. Современная российская деловая культура. Российская деловая культура среди других культур в современном мире. Оценка деловой культуры в условиях девиантного поведения субъектов экономических отношений. Влияние экономической безопасности на уровень деловой культуры. Модель развития деловой культуры на основе Р-системы. Реальный экономический порядок показатель культуры внешней среды предпринимательской деятельности.

3. Организационная культура:

Сущность организационной культуры. Уровни организационной культуры. Процесс дешифровки организационной культуры. Построение организационной культуры. Культура организации международных бизнес-коммуникаций. Особенности организационной культуры зарубежных стран. Эффективность организационной культуры. Основные факторы воздействия на организационную культуру. Интеграция организационной и деловой культуры.

4. Стратегическое мышление: изменения и организационная культура:

Понятие креативной информации и роль «Паблик рилейшнз» в формировании ее стратегии. Культура стратегического менеджмента. Созидательное разрушение организационной культуры корпорации. Стратегическое мышление в системе корпоративного менеджмента. Организационная культура как трансформатор связи стратегического мышления и экономического сознания. Сущность и структура стратегического мышления. Алгоритм и стиль стратегического мышления и жизни. Культура стратегического мышления: сущность и связь с организационной культуры с позиций конформности. Рациональность и системность стратегического образа мышления.

5. Реинжиниринг: культура управления изменениями:

Концепция трех «С» М. Хам мера и Дж. Чампи. SADT-моделирование внутрикорпоративной организации. Общая схема реинжиниринга. Подходы к определению идеальной корпорации. Интерпретация системы реинжини-

ринга. Обратный реинжиниринг и его цель. Две модели обратного реинжиниринга. Главные критерии успешности реинжиниринга. Реинжиниринг с позиции основных фаз развития корпорации. Реинжиниринг в системе антикризисного управления.

6. Формирование культуры экономической власти на основе ее реструктуризации:

Понятие экономической власти, ее классификация и культура. Особенности моделирования власти менеджера акционерного предприятия. Акционерное предприятие как объект исследования культуры экономической власти. SWOT-анализ деятельности акционерного предприятия в сфере реструктуризации экономической власти. Моделирование оптимальной структуры управления акционерным предприятием на основе реструктуризации экономической власти.

7. Лидерство и культура в организации. Лидер как носитель деловой культуры:

Артефакты. Провозглашенные ценности. Базовые представления. Анализ культур. Управление внутренней интеграцией. Представления о реальности, истине, времени и пространстве. Представления о человеческой природе, деятельности и общении. Дешифровка собственной культуры. Представления культуры сторонним лицом. Этические проблемы при изучении организационных культур. Механизм внедрения культурных основ. Эволюция культур и лидерства. Роль лидера в организациях разного возраста. Обучающиеся культуры и обучающиеся лидеры. Обучающийся лидер как руководитель культуры.

8. Обоснование культуры антикризисного управления:

Правовая культура антикризисного управления. Оценка экономического потенциала предприятия как компонент культуры антикризисного управления. Разработка мероприятий по выводу предприятия из состояния кризиса. Оценка имущества должника. Деятельность антикризисного управляющего с позиций организационной культуры.

9. Место и роль организационной культуры в реструктуризации акционерного предприятия:

Целесообразность применения разных типов организационных культур: культуры власти, культуры роли, культуры задачи, культуры личности. Пути изменения профиля организационных культур. Организационная культура как характеристика способности эволюционного перехода предприятия из одного состояния в другое. Изменение организационной и деловой культуры в условиях обострения международной конкуренции.

Управление предпринимательской деятельностью: эволюционный подход

1. Теоретический аспект управления предпринимательской деятельностью:

Предпринимательская деятельность как фактор экономического роста в условиях рыночного ведения хозяйства. Комплексность управления предпринимательской деятельностью. Особенности эволюционного подхода к управлению предпринимательской деятельностью. Классификация видов управления предпринимательской деятельностью, осуществляемой организацией предпринимательского типа.

2. Корпоративное управления предпринимательской деятельностью организации предпринимательского типа:

Эффективность интеграционных процессов деятельности организации предпринимательского типа. Корпорация как самоорганизующаяся интеграционная система. Алгоритм эволюционного подхода к совершенствованию внутрифирменных корпоративных отношений в сфере деятельности организации предпринимательского типа. Структура институтов подготовки и механизмы из взаимодействия.

3. Управление предпринимательской деятельностью по целям:

Целеполагание как критерий рационального управления предпринимательской деятельностью. SWOT-анализ в системе управления предпринимательской деятельностью по целям. Эффективность механизмов в системе предпринимательства.

4. Управление предпринимательской деятельностью по результатам:

Контроллинг как особое направление принятия управленческих решений. Предпринимательский менеджмент организации. Организация управленческого учета и его эффективность с позиций предпринимательского менеджмента. Сертификация предприятий по стандартам ISO.

5. Личностный подход к оценке эффектности управления предпринимательской деятельностью:

Моделирование экономической личности и оценка ее роли в управлении предпринимательской деятельностью. Экономическая личность в системе производственных отношений. Управление прибылью и трансакционными издержками в процессе создания организации предпринимательского типа. Повышение конкурентоспособности организации предпринимательского типа.

6. Культура управления предпринимательской деятельностью в условиях формирования международных интегрированных структур:

Культурные традиции и методические предпосылки развития предпринимательской деятельности. Проблема доверия в международных интегрированных структурах. Обоснование необходимости воспитания толерантности

в процессе экономического образования в вузе. Механизмы формирования культуры управления предпринимательской деятельностью.

Управление трансакционными издержками предпринимательской деятельности

1. Понятие трансакционных издержек:

Экономическая сущность трансакционных издержек. Трансформационные и трансакционные издержки. Сделки в сфере предпринимательской деятельности, их расторжение. Взаимодействие между экономическими агентами. Институциональная природа трансакционных издержек. Затраты менеджеров и акционеров. Управление трансакционными издержками. Рост стоимости бизнеса и трансакционных издержек. Понятие трансакционного спроса.

2. Классификация трансакционных издержек предпринимательской деятельности:

Контракный подход к классификации трансакционных издержек. Систематизация трансакционных издержек. Корпоративное управление и трансакционные издержки. Деление трансакционных издержек по функциональной направленности. Издержки вычлинения. Издержки поиска информации. Издержки ведения переговоров. Издержки спецификации и защиты прав собственности. Издержки оппортунистического поведения. Издержки «политизации». Явные и неявные трансакционные издержки. Обобщенная классификация трансакционных издержек.

3. Проблема измерения трансакционных издержек в науке и практике:

Измеряемые и неизмеряемые трансакционные издержки. Реальные и эффективные трансакционные издержки. Комплексность оценки. Затраты на регистрацию юридического лица. Методы оценки трансакционных издержек. Классификация трансакционных издержек с позиций их измерения. Трансакционные издержки и бухгалтерский учет. Трансакционные издержки в системе бухгалтерского учета и оценки интеллектуальной собственности.

4. Цена подчинения закону и внелегальности:

Понятие внелегальности. Прямые и косвенные трансакционные издержки. Значимость основных составляющих цены внелегальности и цены подчинения закону. Значимость экспертного опроса в определении цены (стоимости трансакционных издержек). Внелегальная процедура заключения контрактов. Издержки защиты правомочий. Издержки уклонения от легальных санкций.

5. Методические основы управления трансакционными издержками:

Трансакционные издержки и механизм интеграции в организации предпринимательского типа. Стандартизированные показатели затрат. Оценка

альтернативных вариантов. Единичные показатели эффекта и затрат. Нормирование в управлении трансакционными издержками. Системность в управлении трансакционными издержками предпринимательской деятельности. Синергетический эффект управления. Методические рекомендации по управлению трансакционными издержками. Алгоритм управления.

6. Управление трансакционными издержками в сфере теоремы Коуза:

Коуз о спецификации прав сосственности, их перераспределении и трансакционных издержках. Легальное решение относительно первоначальной спецификации. Границы между организацией и рынком. Трансакционные издержки и служба безопасности предпринимательской деятельности. Перераспределение полномочий. Приватизация и трансакционные издержки с позиций теоремы Коуза.

7. Формирование и развитие культуры управления трансакционными издержками предпринимательской деятельности:

Институциональная направленность формирования и развития культуры. Экспертиза доверия в системе бизнес-планирования. Оценка влияния кодекса корпоративного поведения на отдачу мягких факторов предпринимательской деятельности. Роль культуры управления в снижении трансакционных издержек. Роль культуры управления в снижении трансакционных издержек. Трансакционные издержки и власть на рынке факторов предпринимательской деятельности. Трансакционные издержки в системном поле экономических благ и ценообразования. Обоснование балансовой модели равновесия между трансформационной и трансакционной отраслями национальной экономики.

Реструктуризация предприятия в координатах делового успеха

1. Теоретические основы реструктуризации предприятия:

Понятие реструктуризации и ее экономическая целесообразность. Предприятие как самоорганизующаяся и саморазвивающаяся система открытого типа. Модель внешней среды. Лицо, принимающее решение о реструктуризации. Эволюция управленческой деятельности хозяйствующего субъекта. Его взаимосвязь с внешней средой. Принцип управления производством товаров и услуг. Деятельность «живого» регулятора в сфере реструктуризации предприятия.

2. Факторы реструктуризации:

Фактор как движущая сила структурных изменений. Технологический фактор. Экономический фактор. Социальный фактор. Группа внешних и внутренних факторов реструктуризации. Непосредственные факторы внешней среды. Базовые факторы. Объект реструктуризации. Понятие эндогенных и экзогенных факторов. Руководитель предприятия как «живой гомеостат» реструктуризации.

3. Объект реструктуризации:

Внутренняя и рабочая среда организации предпринимательского типа. Понятие организационной среды, ее вязкость. Мера системного риска производственно-коммерческой деятельности. Предвидимые и непредвидимые факторы проявления внешних сил. Стратегическая зона хозяйствования. Структура организационной среды и реструктуризация предприятия. Горизонтальное и вертикальное направление деятельности организации предпринимательского типа. Культурная среда предприятия с низким и высоким уровнем доверительности рыночных отношений.

4. Потенциал реструктуризации:

Свойства адаптивного поведения организации предпринимательского типа. Составные части потенциала. Финансовые, информационные, сырьевые и людские ресурсы. Производственная продукция как потенциал. Набор правил социального поведения и потенциал реструктуризации. Оценка потенциала средствами анализа и аудита деятельности организации предпринимательского типа. Разработка и выбор критериев для принятия решений. Оценка эффективности управления ресурсами. Диагностика оборачиваемости активов и рентабельности продаж.

5. Модель механизма реструктуризации:

Диагностика процессов формирования стоимости бизнеса. Изменение внешней среды как предвидение будущего запроса. Моделирование предпринимательской инициативы и управления (менеджмента). Фиксация структуры издержек. Предприятие как адаптивная система. Параметры, выступающие объектом управляемого регулирования и реструктуризации. Осуществление реструктуризации средствами разделения власти и контроля за движением ресурсов, величиной издержек и прибыли.

6. Реструктуризация средствами менеджмента:

Реструктуризация финансов и производства товаров и услуг. Маркетинговая и кадровая реструктуризация. Антикризисная производственная стратегия. Развитие рынка, разработка товара. Диверсификация. Улучшение системы учета, повышение ликвидности активов. Оптимизация структуры капитала и прибыли организации предпринимательского типа. Концептуальный подход к реструктуризации кризисного предприятия.

7. Оценка эффективности реструктуризации с позиций предпринимательства:

Реструктуризация управления, экономической безопасности производственно-коммерческой деятельности. Реструктуризация организационной культуры и акционерного капитала. Анализ реальных и потенциальных угроз. Организационное обеспечение реструктуризации. Выявление деструктивных тенденций. Принципы осуществления процессов реструктуризации.

Разработка антикризисной стратегии и тактики. Выявление факторов несостоятельности. Реструктуризация функционального поля предприятия. Реструктуризация как реорганизация и привлечение уставного капитала в соответствие с величиной собственного капитала.

Функции экономической безопасности производственно-коммерческой деятельности

1. Систематизация функций экономической безопасности:

Обеспечение безопасности как комплексная проблема. Наличие службы безопасности как признак делового успеха. Основные требования к службе экономической безопасности. Коммерческая тайна фирмы и ее защита. Основные направления анализа безопасности производственно-коммерческой деятельности (ПКД). Основные функции службы безопасности.

2. Обеспечение информационной безопасности производственно-коммерческой деятельности:

Анализ состояния дел в области информационной безопасности. Основные принципы формирования системы обеспечения безопасности. Алгоритм действий по обеспечению информационной безопасности производственно-коммерческой деятельности. Основные направления защиты конфиденциальной информации. Функциональное представление службы информационной безопасности.

3. Обеспечение безопасности текущей производственно-коммерческой деятельности:

Основные направления деятельности службы безопасности. Выявление мошеннических действий в кредитно-денежной сфере. Манипуляции при получении предоплаты, авансов и кредитов. Проведение анализа наиболее уязвимых аспектов функционирования фирмы, определение целесообразности и возможных способов их защиты (с учетом размеров потенциального ущерба). Организация физической и технической охраны выделенных помещений, оборудования, складов и т. д. Организация физической охраны первых лиц фирмы.

4. Проверка делового партнера:

Лай-диагностика как практическая идентификация лжи. Комплексный подход к лай-диагностике. Лай-диагностика с позиции Р-техно. Кинезические наблюдения. Рискография лжи. Манизация личности делового партнера. Двойственность отношения к деньгам. Обеспечение доказательной базы исков, подаваемых руководством фирмы в случаях нарушения ее прав или в других предусмотренных законом случаях.

5. Экспертиза бизнес-проекта службой экономической безопасности:

Понятие механизма образования дохода (МОД). Этапы осуществления службой безопасности экспертизы бизнес-проекта в части механизма образо-

вания дохода. Основные черты МОД. Качественный анализ МОД. Маркетинговый анализ МОД.

6. Функция борьбы с экономической разведкой:

Цель разведки и контрразведки. Изучение криминальных аспектов рынка. Определение степени надежности деловых партнеров. Представление необходимой информации лидерам (руководителям) предприятия, осуществляющего производственно-коммерческую деятельность.

Экономика фирмы (производственной корпорации)

1. Комплексный анализ фирмы:

Фирма как комплексная организация. Анализ фирмы с позиций различных дисциплин (истории, социологии, психологии). Менеджмент и юридические науки в системе комплексного анализа.

2. Классификация фирм по размерам и видам деятельности:

Диверсификация размеров фирмы и факторы, ее определяющие. Классификация фирм, по размерам и видам деятельности. Распределение наемных работников по секторам экономики в России и за рубежом.

3. Юридическая форма фирм:

Три основные вида организации фирм. Характеристика фирм частного сектора. Две юридические формы фирм. Акционерное общество, структура его капитала.

4. Фирма и рынок:

Типы рынков. Характеристика рынка абсолютной конкуренции. Равновесие спроса и предложения. Определение координат точки равновесия. Понятие монопсоны и олигопсоны. Определение рынков неполной конкуренции.

5. Три субмодели фирмы:

Понятие рыночной субмодели фирмы. Комбинация факторов производства. Финансовая и ресурсная субмодель, их характерные особенности. Оценка фирмы на рынке ценных бумаг.

6. Пересмотр идеи минимизации прибыли:

Понятие максимальной и неполной рациональности. Принятие решений в условиях ограниченной информационной базы. Понятие непредсказуемости в экономике. Фирма как иерархизированная структура. Многообразие задач менеджеров.

7. Ценностная значимость фирмы:

Расчет ценностной значимости. Классификация целей фирмы. Управление рынком. Соответствие потребностям акционеров. Понятие рыночной цены акций. Текущие и долгосрочные обязательства в расчетах ценностной значимости. Определение показателей эффективности и полезности хозяйственной деятельности.

Оценка эффективности и моделирование предпринимательского менеджмента

1. Историческая периодизация менеджмента с позиций развития предпринимательства:

Эволюция теории и практики менеджмента. Континиум Ст. Джоржа. Исторические новации в сфере развития менеджмента. Признание важности функцией менеджмента. Организационное поведение и корпоративное развитие. Культура и предпринимательский менеджмент. Особенности корпоративной и предпринимательской культуры. Роль предпринимательского менеджмента в активизации функции маркетинга организации.

2. Предпосылки возникновения предпринимательского менеджмента в России:

Особенности российского менеджмента. Предпринимательский менеджмент в царской России. Интрапренерство. Понятие «комплиментарного» подхода к формированию системы предпринимательского менеджмента. Экономический человек современной России. Внутрифирменное предпринимательство. Бизнес в бизнесе. Децентрализация производства товаров и услуг. Создание сетевых организаций с гибкими связями.

3. «Революция» менеджеров и ее исторические последствия с точки зрения предпринимательского менеджмента:

Понятие управленческих услуг в системе предпринимательского менеджмента. Три компоненты управления. Саморазвитие и синергетический эффект. Одноуровневая организация предпринимательской деятельности. Кризис и «революция» менеджеров. Двух и трехуровневая система управления. Предпринимательский менеджмент как нетрадиционный метод управления производством и сбытом товаров и услуг. Предпринимательский менеджмент и бизнес-процессы. Связующие процессы в системе предпринимательского менеджмента.

4. Моделирование предпринимательской деятельности в системе функций менеджмента организации:

Виды и уровни менеджмента организации предпринимательского типа. Оценка деятельности менеджеров с позиций делового успеха. Менеджмент как одна из форм предпринимательской деятельности. Основные функции менеджмента акционерной организации предпринимательского типа. Предпринимательский менеджмент и внутренняя структура организации. Основные параметры системы предпринимательского менеджмента. Связующие процессы и функции предпринимательского менеджмента.

5. Развитие предпринимательского менеджмента на основе SWOT- и COPS-анализа:

SWOT-анализ предпринимательской деятельности. Сильные и слабые стороны. Возможности и угрозы. Особенности COPS-анализа. Разработка стратегии предпринимательского менеджмента. Контроллинг и предпринимательский менеджмент. Стратегия планирования и предпринимательский менеджмент. Матрица Мак-Кинси. Матрица БКТ. GAP-анализ эффективности предпринимательского менеджмента. Центры ответственности в системе предпринимательского менеджмента.

6. Формирование функций модели предпринимательского менеджмента:

Моделирование предпринимательского менеджмента на основе разработки деловой стратегии акционерной организации. Предпринимательский подход к управлению организацией предпринимательского типа. Реструктуризация отношений в системе предпринимательского менеджмента. Логистическое обеспечение предпринимательского менеджмента. Функциональная модель предпринимательского менеджмента и его связь с функцией экономической безопасности производственно-коммерческой деятельности.

7. Оценка эффективности системы предпринимательского менеджмента:

Управленческий учет и анализ в системе предпринимательского менеджмента. Особенности оценки и формирования предпринимательского менеджмента в системе антикризисного управления. Функции и методы предпринимательского менеджмента. Основные параметры системы предпринимательского менеджмента. Оценка эффективности системы предпринимательского менеджмента средствами организационного культуростроения. Корпоративное построение и оценка эффективности предпринимательского менеджмента. Особенности оценки в зависимости от размеров организации предпринимательского типа. Предпринимательский доход как критерий оценки эффективности системы предпринимательского менеджмента.

Культура управленческого учета в системе корпоративного менеджмента

1. Отличительные признаки управленческого учета:

Управленческий учет как система. Менеджер как организатор управленческого учета. Становление управленческого учета в сфере организации предпринимательского типа национальной экономики. Центра ответственности в управленческом учете. Информационная структура системы центров ответственности. Формирование центров ответственности. Бюджетирование в системе управленческого учета. Счета издержек в управленческом учете.

2. Организационная схема управленческого учета:

Генеральный бюджет организации предпринимательского типа. Трансфертное ценообразование. Обратная связь в системе управленческого учета.

Внутренняя управленческая отчетность. Классификационный признак отчетности. Аналитические расчеты. Информационные системы в управленческом учете. Виды экономической информации и культура управленческого учета. Мифы и легенды об управленческом учете.

3. Оценка и формирование культуры управленческого учета:

Основные виды общечеловеческой культуры. Культурные ценности экономической личности. Хозяйственная культура как промежуточное звено между мировой и национальной культурой. Культура в системе COPS-анализа. Классификация форм культуры управленческого учета. Организационно-методологические принципы бухгалтерского управленческого учета производства товаров и услуг. Схема функционального единства учетного информационного пространства.

4. Прозрачность как критерий культуры управленческого учета:

Прозрачность и доверие в системе деятельности организации предпринимательского типа. Отношение к прозрачности как комплексному (интегральному) экономическому понятию. Классификация объектов открытости (внешней) открытости организации предпринимательского типа. Основные причины стремления акционерной организации к прозрачности деятельности. Прозрачность управленческого учета как ключевой фактор инвестиционной привлекательности.

5. Культура документационного обеспечения управления деятельностью организации предпринимательского типа :

Роль информации и документооборота в системе управления деятельностью организации предпринимательского типа. Основные направления совершенствования состава и форм документов. Документация конфиденциального характера и ее хранение. Процедура создания распорядительных документов в условиях коллективности и единоличного принятия управленческих решений. Классификационные признаки документационного обеспечения в системе деятельности организации предпринимательского типа.

6. Коммерческая тайна в системе управленческого учета:

Три вида защиты собственной информации. Собственная технология и деловая информация. Патенты. Авторское право. Коммерческая тайна и культура управленческого учета. Риск, срок защиты и его стоимость. Идентификация коммерческой тайны. Основные меры по защите коммерческой тайны путем заключения двух типов контрактов. Программа идентификации и защиты коммерческой тайны. Единый закон о коммерческих секретах.

7. Формирование культуры управленческого учета на основе Р-системы:

Разведывательная информация как товар. Основные виды разведки по обеспечению достоверной информации о партнерах по бизнесу. Деятельность Р-системы по обеспечению конфиденциальной собственной инфор-

мации. Разведывательный цикл и его составные части. Основные характеристики разведывательной информации. Факторы качества Р-технологий. Организационные принципы конспирации и формирования досье партнерской организации.

Эволюционный подход в исследованиях внутрифирменных корпоративных отношений

1. Механизмы формирования корпоративных образований в условиях глобализации мировой экономики:

Механизмы формирования корпоративных образований в условиях глобализации мировой экономики. Мировой опыт развития международных интегрированных систем как одного из важнейших направлений формирования корпоративных образований. Механизмы влияния глобализации на интеграционные процессы в промышленности. Классификация механизмов формирования корпоративных образований. Оценка эффективности и выбора механизмов формирования корпоративных образований.

2. Обоснование основных типов департаментизация корпоративного управления:

Корпорация как самоорганизующаяся система открытого типа. Линейно-функциональная департаментизация. Дивизионная департаментизация. Различия департаментизаций и их эффективность. Функции корпоративного управления. Американская модель корпоративного управления. Немецкая модель корпоративного управления. Японская модель корпоративного управления. Мировой опыт корпоративного управления как культура решения организационных и управленческих проблем, сопровождающих предпринимательскую деятельность.

3. Оценка профиля социальной ответственности корпорации:

Четыре направления социальной ответственности: перед работниками фирмы, заказчиками и поставщиками, инвесторами и кредиторами, обществом и государственными органами. Необходимость оценки профиля социальной ответственности корпорации. Роль корпораций в национальной экономике. Размеры корпораций. Изменения в «институте корпорации». Межнациональный характер корпораций. Внутренний рынок капитала корпорации. Основные организационные формы корпорации.

4. Институциональная направленность развития внутрифирменных корпоративных отношений:

Структура институтов корпоративного управления и механизмы их взаимодействия. Общее собрание акционеров. Совет директоров. Корпоративная культура. Формальные и неформальные институты. Корпорация как сеть контрактов и договоров. Доверие как норма корпоративного управления.

5. Эволюционный подход к решению проблем корпоративного управ-ления:

Три проблемы корпоративного управления: агентская проблема, проблема информационной ассиметрии, проблема социальной ответственности. Российская ментальность в сфере корпоративного управления. Эволюционный подход к формированию переходной экономики в России. Оценка направленности развития на рост доверительности корпоративных отношений.

6. Оценка эффективности эволюционного менеджмента с учётом специфики Российской модели корпоративного управления:

Рост стоимости бизнеса как объекта стратегического управления. Государственное регулирование предпринимательской деятельности. Рост агентских издержек. Оптимальный баланс между прибылями, активами и ростом стоимости бизнеса. Эффективность эволюционного менеджмента. Факторы роста стоимости бизнеса. Виды корпоративной культуры. Уровни культуры (низкий, средний и высокий). Корпоративные построения культуры.

7. Место института доверия в структуре внутрифирменных корпоративных отношений:

Доверие как ценность осуществление эффективных институциональных преобразований. Роль доверия в развитии внутрифирменных корпоративных отношений. Алгоритм эволюционного подхода к совершенствованию внутрифирменных корпоративных отношений. Оценка важности «эволюционного менеджмента». Доверие и трансакционные издержки.

Система борьбы с экономической разведкой

1. Экономическая разведка как главная угроза внешней безопасности:

Три вида разведки (экономическая, политическая, военная). Фундаментальные основы разведывательного анализа. Промышленный шпионаж по Гейтсу. Ведение разведки тайными (специальными) методами. Спецслужбы США. Фонд наследия. Центр стратегических и международных исследований Джорджтаунского университета. Государственный институт по проблеме войны, революции и мира. Бруклинский институт. Атлантический совет. Гудзонский институт. Система экономической безопасности США (NISP). ФБР. ЦРУ. Специальные разведывательные подразделения министерства торговли, энергетики и финансов. Федеральная разведывательная служба Германии (BND). Служба военной разведки (MAD). Система специальных разведывательных служб Франции. Технические средства промышленного шпионажа. Промышленный шпионаж как неотъемлемая часть предпринимательской деятельности.

2. Основные принципы экономической разведки:

Подчиненность задач и целей экономической разведки ключевым экономическим интересам государства и хозяйствующих субъектов. Независи-

мость выбора объектов экономической разведки от политических и военных отношений между государствами. Постоянность ведения экономической разведки. Воздействие на экономическую структуру разведываемых объектов экономики. Стимулирование деятельности по экономической разведке. Основные объекты экономической разведки (научно-исследовательские и конструкторские работы, инвестиционная политика, финансовые операции ,специализация продукции, маркетинг, организация производства, коммерческая философия руководителей фирм-конкурентов. Стратегия их бизнеса).

3. Элементы системы безопасности субъекта экономики:

Основные и вспомогательные элементы. Подсистема экономической разведки. Внутренняя безопасность ХС. Обеспечение безопасности зданий и сооружений. Меры технической безопасности. Подсистема безопасности связи. Угрозы компьютерной подсистемы хозяйствующего субъекта. Проникновение в систему и копирование финансовой информации. Похищение магнитных носителей. Основные направления защиты компьютерной системы. Психолого-социологическая подсистема безопасности перевозок. Информационно-аналитическая подсистема. Подсистема пропагандистского обеспечения. Основные вспомогательные подсистемы (оповещения, действий в критических ситуациях, нормативные акты, обучение персонала, режим встреч и переговоров, взаимодействие с правоохранительными органами).

4. Организационно-управленческие аспекты функционирования системы обеспечения безопасности:

Цели управления. Руководство деятельностью по обеспечению экономической безопасности. Подразделение безопасности (ПБ) хозяйствующего субъекта. Преимущества и недостатки комплектования службы охраны по контракту. Комплектование службы охраны постоянными (штатными) сотрудниками. Смешанная форма комплектования. Функции ПБ. Предупреждение правонарушений. Закрепленные законом действия ПБ. Защита информации и персонала. Физическая защита. Функции службы безопасности хозяйствующих субъектов.

5. Политико-правовые проблемы обеспечения экономической безопасности:

Окончание эры «холодной войны». Новое «поле» борьбы за лидерство и влияние в мире. Экономическая конкуренция между другими странами. Национальная программа экономической безопасности США. Правила обращения секретной информацией с партнерами по НАТО. Стоимость мероприятий по обеспечению экономической безопасности. Каталог угроз экономической безопасности, их оценка. Комплексное обеспечение нацио-

нальной безопасности в Японии. Внешние угрозы со стороны США. Защита национальной безопасности.

6. Уголовно-правовое обеспечение экономической безопасности хозяйствующего субъекта:

Понятие преступных посягательств. Уголовный кодекс Российской Федерации об ответственности за преступные посягательства на безопасность хозяйствующего субъекта. Классификация видов экономических преступлений. Понятие экономической безопасности в узком значении. Мошенничество и его разновидности. Обман и злоупотребление доверием. Дополнительная ориентация уголовного законодательства по обеспечению экономической безопасности хозяйствующего субъекта. Совершенствование уголовно-правовых начал борьбы с организационными формами посягательства на экономическую безопасность.

Прогрессивные методики анализа в финансовом менеджменте

1. Основы финансового менеджмента:

Системное представление финансового менеджмента. Концепция повышения ценности организации в системе финансового менеджмента. Комплексный подход к принятию финансовых решений. Основные характеристики стратегического и тактического менеджмента в области инновационной деятельности:

2. Финансы организации предпринимательского типа:

Основные циклы финансовой деятельности. Бухгалтерский баланс. Итоговый счет и рентабельность. Оборотные фонды в системе активов и пассивов акционерной организации. Финансовые потоки на предприятии.

3. Инвестиционная деятельность организации предпринимательского типа:

Определение инвестирования. Инвестиционный анализ. Инвестиционный спрос и возможности его покрытия. Расчет и структура средневзвешенной стоимости капитала с точки зрения инвестиционного риска.

4. Анализ и планирование финансов:

Анализ финансовой устойчивости. Расчет показателей платежеспособности. Планирование финансов физкультурно-спортивной организации. Показатели финансовой устойчивости и платежеспособности деятельности. Методы оценки платежеспособности. Годовой финансовый план. План бюджетных поступлений. Понятие баланса и его структура.

5. Финансовая реструктуризация организации предпринимательского типа:

Теоретические основы реструктуризации. Комплексный подход к финансовой реструктуризации. Реструктуризация акционерного капитала. Антикризисная финансовая стратегия организации предпринимательского типа. Приведение уставного капитала в соответствие с величиной собственного капитала.

6. Специфика финансовой политики организации предпринимательского типа:

Анализ ликвидности баланса. Предпринимательский менеджмент в сфере финансов. Корпоративная культура стратегического управления финансами акционерной организации. Коэффициент текущей ликвидности. Коэффициент финансовой независимости. Коэффициент капитализации. Коэффициент обеспеченности собственными активами. Компоненты SEM SAP. Основные функции стратегического управления ОПТ.

7. Финансовый бенчмаркинг:

Финансовый бенчмаркинг как метод оценки результатов деятельности ОПТ. Основные показатели финансового бенчмаркинга. Бенчмаркинг и культура стратегического финансового менеджмента. Три метода оценки результатов деятельности организации предпринимательского типа. Финансовый анализ и его виды. Виды бенчмаркинга и их характеристика. Метод финансового рычага. Классификация составных частей ценностной цепочки. Критерии оценки стержневых компетенций.

Управленческая экономика делового успеха организации

1. Эволюция взглядов на фирму как организацию предпринимательского типа:

Основные теории экономики фирмы. Теория организации. Управленческая экономика организации предпринимательского типа. Исследование взаимосвязи экономических явлений: «экономика управления» и «управленческая экономика». Структурное представление ядра управленческой экономики организации предпринимательского типа .

2. Моделирование процессов формирования системы управленческой экономики организации предпринимательского типа:

Управленческая экономика организации предпринимательского типа: структура и систематизация процесса принятия агентским центром. Моделирование процессов развития кризисности и путей их преодоления средствами управленческой экономик организации предпринимательского типа. Особенности формирования системы управленческой экономики физкультурно-спортивной организации в условиях кризиса. Реинжиниринг в системе управленческой экономики.

3. Экономический образ мышления в системе управленческой экономики:

Основные категории экономического образа мышления в системе управленческой экономики организации предпринимательского типа. Принятие решений как процесс управленческой деятельности. Управленческая экономика: новая экономика культуроцентризма. Основные подходы к процессу разработки и принятия управленческих решений.

4. Культуроцентризм в системе принятия управленческого решения:

Обоснование позитивной связи между культурой управления и успешной деятельности организации. Особенности культуры принятия и реали-

зации управленческого решения в бизнесе. Культура организации процесса принятия управленческих решений.

5. Инфраструктура культуроцентризма в системе принятия управленческих решений:

Менеджерский подход к культуроцентризму в системе принятия управленческих решений. Критериальный подход к принятию решений в условиях риска и неопределенности. Инфраструктурная модель культуроцентрической системы принятия решений в управленческой экономике организации предпринимательского типа.

6. Управленческая экономика затрат в системе предпринимательства:

Теория управленческой экономики организационных затрат. Контроллинговая экономика оборотных затрат. Экономическая оценка инвестиций финансового лизинга. Управленческая экономика затрат на реиновацию новой техники. Институционально-менеджерские аспекты трансакционных издержек.

3.5 Аспиранты

В результате освоения образовательной программы выпускник должен обладать:

- универсальными компетенциями, не зависящими от конкретного направления подготовки;

- общепрофессиональными компетенциями, определяемыми направлением подготовки;

- профессиональными компетенциями, определяемыми направленностью (профилем) программы аспирантуры в рамках направления подготовки (далее - направленность программы).

Выпускник, освоивший программу аспирантуры, должен обладать следующими универсальными компетенциями:

- способен к критическому анализу и оценке современных научных достижений, генерированию новых идей при решении исследовательских и практических задач, в том числе в междисциплинарных областях (УК-1);

- способен проектировать и осуществлять комплексные исследования, в том числе междисциплинарные, на основе целостного системного научного мировоззрения с использованием знаний в области истории и философии науки (УК-2);

- готов участвовать в работе российских и международных исследовательских коллективов по решению научных и научно-образовательных задач (УК-3);

- готов использовать современные методы и технологии научной коммуникации на государственном и иностранном языках (УК-4);

- способен следовать этическим нормам в профессиональной деятельности (УК-5);

- способен планировать и решать задачи собственного профессионального и личностного развития (УК-6).

Выпускник, освоивший программу аспирантуры, должен обладать следующими общепрофессиональными компетенциями:

- способен самостоятельно осуществлять научно-исследовательскую деятельность в соответствующей профессиональной области с использованием современных методов исследования и информационно-коммуникационных технологий (ОПК-1);

- готов организовать работу исследовательского коллектива в научной отрасли, соответствующей направлению подготовки (ОПК-2);

- готов к преподавательской деятельности по образовательным программам высшего образования (ОПК-3).

Выпускник, освоивший программу аспирантуры, должен обладать следующими профессиональными компетенциями:

- способен к критическому анализу современных тенденций и процессов развития региональной экономики (ПК-1);

- способен к критическому анализу современных тенденций и процессов развития корпоративного менеджмента и предпринимательства (ПК-2);

- способен к критическому анализу современных тенденций и процессов развития экономики труда управления предпринимательской деятельностью (ПК-3).

Структура и содержание образовательной программы

Индекс	Наименование разделов и дисциплин (модулей)	Трудоемкое ть		Примерное распределение по годам обучения, ЗЕТ		
		ЗЕТ	Час.	1-й год	2-й год	3-й год
1	2	3	4	5	6	7
Б.1	Блок 1 «Образовательные дисциплины (модули)»	30	1080	18	11	1
Б.1.Б	Базовая часть	9	324	9	0	0
Б.1.Б.01	История и философия науки	5	180	5	0	0
Б.1.Б.02	Иностранный язык	4	144	4	0	0
Б.1.В	Вариативная часть	21	756	9	11	1
Б.1.В.ОД Обязательные дисциплины		17	612	9	7	1
Б.1.В.01	Педагогика высшей школы	1	36	0	1	0
Б.1.В.02	Психология высшей школы	1	36	0	1	0

Индекс	Наименование разделов и дисциплин (модулей)	Трудоемкое ть		Примерное распределение по годам обучения, ЗЕТ		
		ЗЕТ	Час.	1-й год	2-й год	3-й год
1	2	3	4	5	6	7
Б.1.В.03.03	Теоретические основы управления предкорпоративной деятельностью: эволюционный подход (часть 3)	2	72	0	2	0
Б.1. В. 04	Информационные технологии в науке и образовании	2	72	2	0	0
Б.1.В.05	Методы оптимальных решений	2	72	2	0	0
Б.1.В.06	Научно-методологический семинар	3	108	1	1	1
Б.1.В.ДВ Дисциплины по выбору		4	144		4	
Б.1.В.ДВ.1						
1	Управленческая экономикделового успеха	2	72		2	
2	Деловая и организационная основа корпоративной культуры	2	72		2	
Б.1.В.ДВ.2						
1	Управление инвестициями в отрасли	2	72		2	
2	Культура корпоративной деятельности	2	72		2	
Б.2.В, Б.3.В Вариативная часть		141	5076	40	51	50
Б.2	Блок 2 «Практика»					
Б.2.В.1	Педагогическая	3	108		3	
Б.3	Блок 3 «Научно-исследовательская работа»	138	414	40	48	50
Б.4	Блок 4 «Государственная итоговая аттестация»	9	324	0	0	9
Б.4.Б	Базовая часть					
Б.4.Б.01	Подготовка и сдача государственного экзамена по направлению и профилю подготовки	3	108	0	0	3
Б.1.Б.02	Выпускная квалификационная работа	б	216	0	0	б
Б.О.Б	Базовая часть - итого	18	648	9	0	9
Б.О.В	Вариативная часть - итого	162	5832	51	57	54
Общая трудоемкость		180	6480	60	57	63

Структура программы аспирантуры включает обязательную часть (базовую) и часть, формируемую участниками образовательных отношений (вариативную). Программа аспирантуры состоит из следующих блоков:

Блок 1. «Дисциплины (модули)», который включает дисциплины (модули), относящиеся к базовой части программы, и дисциплины (модули), относящиеся к ее вариативной части.

Блок 2. «Практики», который в полном объеме относится к вариативной части программы.

Блок 3. «Научно-исследовательская работа», который в полном объеме относится к вариативной части программы.

Блок 4. «Государственная итоговая аттестация», который в полном объеме относится к базовой части программы и завершается присвоением квалификации «Исследователь. Преподаватель-исследователь».

Дисциплины (модули), относящиеся к базовой части Блока 1 «Дисциплины (модули)», в том числе направленные на подготовку к сдаче кандидатских экзаменов, являются обязательными для освоения обучающимся независимо от направленности программы аспирантуры, которую он осваивает.

Набор дисциплин (модулей) вариативной части Блока 1 «Дисциплины (модули)» определяется в соответствии с направленностью программы аспирантуры в объеме, установленном ФГОС ВО.

Дисциплина «Микроэкономическая теория развития рынков организации предпринимательского типа»

1. Промышленная корпорация как экономическая система.
2. Особенности спроса и предложения в отрасли.
3. Экономические ресурсы и их роль на рынке товаров и услуг.
4. Диверсификация производства.
5. Теория эффективной заработной платы.
6. Конкурентный рынок труда: спрос и предложение.
7. Рабочая сила и труд в отрасли.

Литература

1. Экономическая теория : учебник / под общ. ред. В. И. Видяпина, А. И. Добрынина, Г.П. Журавлевой, Л. С. Тарасевича. – изд. испр. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 671 с.
2. Микроэкономика: теория и российская практика: учебник / Под ред. А. Г. Грязновой, А. Ю. Юданова. – 9-е изд., стер. – М. : КНОРУС, 2011. – 619 с.
3. Васильева, Л. Н. Моделирование микроэкономических процессов и систем: учебник / Л. Н. Васильева, Е. А. Деева. – М. : КноРус, 2011. – 392 с.
4. Носова, С. С. Экономическая теория: учебник / С. С. Носова . – 4-е изд., стер. – М. : КноРус, 2011. – 792 с.
5. Макконнелл, К. Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 940 с
6. Носова, С. С. Экономическая теория: учебник / С. С. Носова. – М. : Гуманит. изд. центр Владос, 2005. – 516 с
7. Тарануха, Ю. В. Микроэкономика: учебник для студентов вузов, занимающихся по экономическим специальностям / Ю. В. Тарануха. – М. : Издательство Дело и Сервис, 2006. – 640 с.

Дисциплина «Институциональная направленность экономических исследований»

1. Институты и их влияние на эффективность корпоративной деятельности.
2. Теория трансакционных издержек, их классификация.
3. Норма как базовый элемент института рынка.
4. Институциональная теория промышленной корпорации.
5. Организационная культура и её роль в достижении делового успеха.
6. Институциональный подход к анализу организационных структур.

Литература

1. Мамаева, Л. Н. Институциональная экономика: курс лекций / Л. Н. Мамаева. – М. : Дашков и К°, 2011. – 319 с.
2. Институциональная экономика : учебник (магистратура) / под общ. ред. А. Н. Олейника. – М. : Инфра-М, 2009. – 703 с.
3. Одинцова, М. И. Институциональная экономика : учеб. пособие / М. И. Одинцова . – 3-е изд. – М. : Высшая школа экономики, 2009. – 397 с.
4. Олейник, А. Н. Институциональная экономика : учеб. пособие / А. Н. Олейник. – М. : Инфра-М, 2009. – 415 с.
5. Институциональная экономика. Теория и политика: монография / О. С. Сухарев. – М. : Наука, 2008. – 863 с.

Дисциплина «Теоретические основы управления корпоративной деятельностью»

1. Регламентация корпоративной деятельности.
2. Формы и виды корпоративной деятельности.
3. Структуры управления корпоративным предпринимательством.
4. Планирование корпоративной деятельности; правовой статус промышленной корпорации.

Литература

1. Баздырев, С. И. Основы бизнеса : учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности, 080503 «Антикризис, упр.» и др. экон. специальностям / С. И. Баздырев, С. П. Макаров, А. А. Мальцев. – Новосибирск : Издательство Сибирского государственного университета путей сообщения, 2010. – 152 с.
2. Индивидуальные предприниматели : практ. пособие / под ред. А. В. Касьянова. – М. : ГроссМедиа, : Российский Бухгалтер, 2010. – 295 с.
3. Государственное регулирование предпринимательской деятельности : учеб. пособие / В. М. Прудников. – М. : ПРИОР, 2008. – 240 с.
4. Инновационное предпринимательство: барьеры развития и факторы успеха : сб. материалов науч.-практ. конф. / Учреждение Рос. акад. наук, Ин-т экономики и орг. пром. пр-ва Сиб. отд-ния РАН. – Новосибирск : Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, 2009. – 210 с.
5. Яковлев, Г. А. Организация предпринимательской деятельности : учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 080502 Экономика и упр. на предприятии (по отраслям) / Г. А. Яковлев. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 311 с.

Дисциплина «Методы оптимальных решений»

1. Методы принятия управленческих решений.
2. Контроль реализации управленческих решений.
3. Информационная природа и модели принятия управленческого решения.
4. Психологические аспекты (феномены) принятия решений.
5. Теория эффективного лидерства в разработке управленческого решения.
6. Роль корпоративной культуры в разработке управленческого решения.
7. Основные функции корпоративного менеджмента и их связь с разработкой управленческого решения.

Литература

1. Мендель, А. В. Модели принятия решений : учебное пособие / А. В. Мендель. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 463 с.
2. Разработка управленческих решений : учебник / под ред. Ю. Г. Учителя. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 383 с.
3. Юкаева, В. С. Управленческие решения : учеб. пособие / В. С. Юкаева. – 4-е изд. – М. : Дашков и К0, 2009. – 322 с.
4. Роден, В. В. Математические модели принятия решений в экономике / В. В. Роден. – М. : Высшая школа, 2002. – 165 с.
5. Смирнов, Э. А. Разработка управленческих решений / Э. А. Смирнов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. - 340 с.
6. Иванов, В. М. Использование моделей в процессе принятия управленческих решений / В. М. Иванов // Нравственность в системе экономических отношений современной России. – Екатеринбург : УрГЭУ, 2006. – С. 111-115.
7. Иванов, В. М. Отклонение от рационального в процессе принятия решений / В. М. Иванов // Вестник института экономики. - № 12. – Челябинск : УралГУФК, 2005. – С. 52-58.

Дисциплина «Управленческая экономика делового успеха»

1. Управленческая экономика промышленной корпорации: структура и систематизация процесса принятия решений агентским центром.
2. Реинжиниринг в системе управленческой экономики.
3. Теория промышленной корпорации.
4. Структурное представление ядра управленческой экономики делового успеха.
5. Особенности формирования системы управленческой экономики промышленной корпорации в условиях кризиса.

Литература

1. Игнатьева, А. В. Исследование систем управления : учеб. пособие / А. В. Игнатьева, М. М. Максимцов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2010.- 167 с.
2. Яськов, Е. Ф. Теория организации : учеб. пособие / Е. Ф. Яськов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 271 с.

3. Коробко, В. И. Теория управления : учеб. пособие / В. И. Коробко. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 383 с.
4. Бурганова, Л. А. Теория управления : учеб. пособие / Л. А. Бурганова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2013. – 160 с.
5. Иванова, Т. Ю. Теория организации : учебник / Т. Ю. Иванова, В.И. Приходько. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Кнорус, 2010. – 428 с.

Дисциплина «Деловая и организационная основа корпоративной культуры»

1. Современная российская деловая культура и её особенности в отрасли.
2. Сущность организационной культуры и её уровни.
3. Эффективность организационной культуры.
4. Культура организации международных бизнес-коммуникаций.
5. Деятельность антикризисного управляющего с позиций организационной культуры.

Литература

1. Невеев, А. Б. Тренинг в организации : учеб. пособие / А. Б. Невеев. – М.: Инфра-М, 2012. – 256 с.
2. Олейник, А. Н. Институциональная экономика : учеб. пособие / А.Н. Олейник. – М. : Инфра-М, 2009. – 415 с.
3. Холден, Н. Дж. Кросс-культурный менеджмент. Концепция когнитивного менеджмента : учеб. пособие. Пер. с англ. / Н. Дж. Холден/ Под ред. Б. Л. Ерёмина. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 363 с.
4. Арабян, К. К. Методика оценки интеллектуальных активов : монография / К. К. Арабян. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 127 с.
5. Попов, А. Н. Деловая и организационная основа экономической культуры / А. Н. Попов, Г. Н. Пряхин, Р. Х. Гибадуллин. – Челябинск : ЧелГУ, 2004. – 60 с.
6. Попов, А. Н. Обоснование культуры антикризисного управления : краткий курс лекций / А. Н. Попов, Г. Н. Пряхин. – Екатеринбург : УрГЭУ, 2005. – 28 с.

Дисциплина «Культура корпоративной деятельности в отрасли»

1. Границы простираемости и смысл культуры корпоративной деятельности.
2. Корпоративная деятельность и принципы ее организации.
3. Специфические особенности корпоративной культуры.
4. Культура делового общения, ее структура.
5. Современная деловая культура корпоративной деятельности.
6. Основные направления совершенствования культуры корпоративной деятельности в условиях девиантного поведения.

Литература

1. Бурганова, Л. А. Теория управления : учебное пособие / Л. А. Бурганов . – 3-е изд., перераб и доп. – М. : ИНФРА-М, 2013 . – 160 с
2. Лутфуллин, Ю. Р. Социокультурная направленность государственного регулирования инновационной предпринимательской деятельности : учеб. пособие / Ю. Р. Лутфуллин. – Челябинск : УралГУФК, 2010 . – 84 с.

3. Шишкин, С. В. Экономика социальной сферы : учеб. пособие / С. В. Шишкин. – М. : Изд-во ВШЭ, 2003. – 365 с.
4. Попов, А. Н. Культура современного российского предпринимательства / А. Н. Попов, Р. Х. Гибадулин. – Челябинск : ЧГАКИ, 2002. – 199 с.
5. Шихирев, П. Н. Введение в российскую деловую культуру / П. Н. Шихирев. – М. : Новости, 200. – 200 с.
6. Попов, А. Н. Деловая и организационная основа экономической культуры / А. Н. Попов, Г. Н .Пряхин. – Челябинск : ЧелГУ, 2004. – 64 с.

Дисциплина «Управление инвестициями в отрасли»

1. Реальные и портфельные инвестиции.
2. Инвестиционные предприятия, их классификация.
3. Предпринимательский капитал в сфере корпоративной деятельности.
4. Управление инвестиционным риском.
5. Основные способы оценки инвестиционного риска.
6. Инвестиционный анализ.
7. Организация финансирования инвестиций в отрасли.
8. Нормализация инвестиционного климата в отрасли.

Литература

1. Грачева, М. В. Управление рисками в инновационной деятельности : учеб. пособие / М. В. Грачева, С. Ю. Ляпина .- М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 351 с.
2. Кокин, А. С. Финансовый менеджмент : учеб. пособие / А. С. Кокин, В. Н. Ясенев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 511 с.
3. Кузнецов, Б. Т. Инновационный менеджмент : учеб. пособие / Б. Т. Кузнецов, А. Б. Кузнецов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 364 с.
4. Попова, А. Ф. Менеджмент и особенности управления социальной сферой национальной экономики / А. Ф. Попова. – Челябинск : УралГУФК, 2008. – 96 с.
5. Попов, А. Н., Печаткина Е. Ю. Управленческая экономика: система, инструментарий для принятия управленческих решений. – Челябинск : УралГУФК, 2011. – 140 с.
6. Попов, А. Н. Инвестиции / А. Н. Попов. – Челябинск : УралГАФК, 2003. – 57 с.
7. Попова, А. Ф. Инвестиции в социальной сфере. Краткий курс лекций / А. Ф. Попова. – Челябинск : УралГУФК, 2008. – 9 с.

3.6 Материалы тестового контроля

Тест 1

1. Какие классические модели корпоративного управления Вы знаете?

a) англо-американскую, немецкую, японскую;

b) французскую, немецкую, руссиийскую;

c) англо-американскую, немецкую, российскую.

2. Корпоративный контроль определяется как возможность субъектов акционерных отношений обеспечивать постоянное влияние на при-

нятие стратегических управленческих решений. Справедливо ли это утверждение?

a) справедливо;

b) несправедливо.

3. Каким основным документом регулируется в Российской Федерации деятельность акционерных обществ?

a) ФЗ «О рынке ценных бумаг»;

b) ФЗ «Об акционерных обществах»;

c) Гражданским Кодексом РФ.

4. Что означает «квалифицированное большинство» голосов, принимающих решения по большинству вопросов на общем собрании акционеров АО?

a) 2/3 голосов владельцев голосующих акций, принимающих участие в собрании;

b) ¾ голосов владельцев голосующих акций, принимающих участие в собрании;

c) 50 % + 1 голос.

5. В какой модели корпоративного управления законодательно предусмотрено учаетие служащих корпорации в деятельности Совета директоров (Наблюдательного совета)?

a) в российской модели;

b) в японской модели;

c) в немецкой модели.

6. Требования к раскрытию информации в российских акционерных обществах более строгие, чем в других моделях корпоративного управления. Справедливо ли это утверждение?

a) нет;

b) да;

c) утверждение некорректно.

7. Был ли неизбежен ваучерный этап приватизации в российских условиях?

a) да;

b) нет;

c) утверждение является спорным.

8. Корпоративная культура – это:

a) характеристика уровня воспитания и образования работников предприятия;

b) совокупность традиций и принципов компании, норм и ценностей, определяющих ее цели, политику и существующий уклад.

9. Потенциал фирмы зависит от степени развитости корпоративной культуры. Справедливо ли это утверждение?

a) нет;

b) да.

10. Кто обладает исключительным правом принятия решения по добровольной ликвидации АО?

a) Совет директоров;

b) общее собрание акционеров.

11. Дает ли право обыкновенная акция на получение дивидендов и части имущества в случае ликвидации АО?

a) не дает;

b) дает право только на получение дивидендов;

c) дает право.

12. На какой срок годовое общее собрание акционеров выбирает членов Совета директоров (Наблюдательного совета)?

a) на пять лет;

b) на три года;

c) на два года;

d) на один год.

13. Каким может быть количественный состав Совета директоров (Наблюдательного совета), если ОАО имеет акционеров владельцев обыкновенных и иных голосующих акций общества более одной тысячи?

a) не может быть менее пяти членов;

b) не может быть менее семи членов;

c) не может быть менее девяти членов.

14. Кто по закону РФ может осуществлять руководство текущей деятельностью АО?

a) директор (генеральный директор);

b) правление (дирекция);

c) директор (генеральный директор) и правление (дирекция).

15. Выполнение чьих решений организует исполнительный орган АО?

a) общего собрания акционеров;

b) общего собрания акционеров и Совета директоров (Наблюдательного совета);

c) Совета директоров (Наблюдательного совета).

Тест 2

1. В рамках теории «агентства» рассматривают две стороны:

a) «принципалы» (собственники) и «агенты» (менеджеры);

b) наемные работники и менеджеры;

c) инсайдеры и аутсайдеры акционерного общества.

2. Верно ли утверждение: агентская теория строится на предположении, что агенты, нанятые принципалами, действуют так, чтобы максимизировать полезность для себя, а не для принципала?

a) нет, не верно;

b) да, верно.

3. Кто в акционерном обществе должен осуществлять надзорную функцию за деятельностью менеджеров?

a) профсоюз;

b) наемные работники;

c) правление АО;

d) Совет директоров;

e) «народный» контроль.

4. Информационная асимметрия создает условия для оппортунистического поведения агентов. Справедливо ли это утверждение?

a) да;

b) нет.

5. Корпорация несет ответственность:

a) перед своими собственниками-акционсрами;

b) перед акционерами и перед наемными работниками;

c) перед акционерами, работниками, заказчиками и обществом в целом.

6. Верно ли утверждение, что у всех ключевых участников модели корпоративного управления одна единственная цель – стремление к максимизации прибыли корпорации?

a) да;

b) нет;

c) утверждение некорректно.

7. На рост корпоративной стоимости российских акционерных обществ оказывают влияние нематериальные активы и «гудвилл»:

a) да, безусловно;

b) да, потенциально;

c) нет.

8. Рост стоимости бизнеса возможен в условиях информационной асимметрии. Справедливо ли это утверждение?

a) да;

b) нет.

9. Оценка корпоративной стоимости базируется:

a) на количественных показателях (объективных данных бухгалтерской отчетности АО);

b) на качественных показателях деятельности корпорации;

c) на объективных данных и субъективных представлениях о компании.

10. Управление корпоративной стоимостью в российских акционерных обществах – распространенное явление. Справедливо ли это утверждение?

a) да;

b) нет;

Тест 3

1. Демократизация зкономики на микроуровне включает:

a) выборы работников и служащих компаний на руководящие должности;

b) системы участия и прибылях АО;

c) системы участия в собственности, в прибылях, в управлении АО.

2. Идея развития акционерной собственности работников зародилась:

a) в Японии;

b) в Венгрии;

c) в Швеции;

d) в США;

e) в России.

3. В основе системы ЭСОП лежит:

a) идея приобретения жилья для работников компании;

b) идея синхрофинансирования;

c) идея пожизненной занятости.

4. Корпорациями с собственностью работников в США управляет:

a) пенсионный фонд;

b) траст-фонд;

c) благотворительный фонд.

5. Согласно российскому законодательству акционерное общество работников (народное предприятие) может быть создано:

a) путем преобразования любой коммерческой организации;

b) путем преобразования государственного унитарного предприятия;

c) путем преобразования ЗАО;

d) путем преобразования любой коммерческой организации, за исключением государственных унитарных предприятий, муниципальных унитарных предприятий и открытых акционерных обществ, работникам которых принадлежит менее 49 % уставного капитала.

6. Земля и России преимущественно находится:

a) в частном владении;

b) в собсл пеших in крупных акционерных обществ;

c) в собственноегн государства.

7. Государство как крупнейший акционер эффективно управляет государственными пакетами акций. Справедливо ли это утверждение?

a) да;

b) нет;

c) спорно.

8. Верно ли утверждение, что стратегия государства одинакова для всех акционерных обществ с государственным участием?

a) да;

b) нет.

9. Доверительным управляющим государственным пакетом акций в АО может быть:

a) генеральный директор АО;

b) предприниматель;

c) государственный чиновник;

d) либо предприниматель, либо генеральный директор АО.

10. Представители государства в Совете директоров АО:

a) должны отслеживать основные сделки с акциями общества;

b) не должны отслеживать сделки с акциями.

3.7 Темы для самостоятельного изучения

Тема 1. Модели Корпоративного контроля

1.1. Дивидендная политика акционерного общества.

1.2. Понятие корпоративного управления. Модели корпоративного контроля и управления.

1.3. Понятие корпоративной философии и корпоративной культуры

Тема 2. Проблемы корпоративного управления

2.1. Агентская проблема и поиск путей ее решения.

2.2. Проблема «информационной асимметрии».

2.3. Проблема социальной ответственности корпораций.

Тема 3. Эффективность корпоративного управления

3.1. Целевая функция аффективного развития корпоративного управления.

3.2. Оценка эффективности корпоративного управления.

3.3. Корпоративное управление, ориентированное на рост стоимости.

Тема 4. Теоретические основы формирования и оценки делового успеха

4.1. Многоаспектность исследования проблемы формирования и оценки делового успеха.

4.2. Деловой успех как критерий жизнеспособности институциональной экономической теории.

4.3. Теоретическая модель формирования и оценки делового успеха промышленной корпорации.

Тема 5. Оценка делового успеха промышленной корпорации в условиях институционального развития национальной экономики

5.1. Комплексный подход к формированию путей достижения и оценке делового успеха.

5.2. Оценка успешности перспектив корпоративной деятельности Р-системой.

5.3. Регламент системы «ключевых показателей делового успеха».

Тема 6. Формирование путей достижения делового успеха в сфере корпоративного и кадрового менеджмента

6.1. Формирование делового успеха на основе электронного бизнеса.

6.2. Обеспечение делового успеха и конкурентности на основе создания культуры LEAN.

6.3. Самоменеджмент в системе психологических методов формирования делового успеха.

3.8 Требования к написанию письменных работ

Целью курсовой работы является систематизация и расширение теоретических знаний, а также развитие практических навыков самостоятельной работы над решением конкретной проблемы предпринимательской деятельности фирмы, направленной на достижение делового успеха.

При выполнении курсовой работы студент должен проявить умение:

- сформулировать проблему и выбрать пути ее решения;
- анализировать и обобщать литературные источники, методические материалы, статистическую и оперативную информацию;
- четко и логично излагать свои мысли;
- выбирать и грамотно использовать различные методы обработки данных;
- обосновывать целесообразность и эффективность предлагаемых решений;
- правильно оформлять работу.

Выбор темы курсовой работы осуществляется в соответствии с предлагаемой тематикой и научными интересами студента.

Требования к формулировке темы:

- соответствие содержанию работы;
- указание предмета и объекта исследования;
- краткость.

Окончательная формулировка темы осуществляется совместно студентом и научным руководителем.

Для составления плана курсовой работы студент должен ознакомиться со специальной литературой по изучаемой проблеме и состоянием ее решения на исследуемом объекте (отрасли, территории, предприятии, подразделении предприятия, группе предприятий и т.д.). План работы также утверждается научным руководителем.

Структура и содержание курсовой работы определяются выбранной темой. В целом курсовая работа должна состоять из следующих частей: введения, основной части и заключения, а также списка использованной литературы (возможны приложения).

Рекомендуемый общий объем работы 30-40 страниц. **Во введении** необходимо: обосновать актуальность выбранной темы, исходя из значения изучаемой проблемы (для экономики России в целом и конкретного объекта), а также степени ее разработанности в теории и на практике; сформулировать цель данной курсовой работы в исследовании проблемы; определить задачи по достижению поставленной цели. При этом следует иметь в виду, что курсовые работы могут быть двух типов:

1) исследовательская работа – предполагает сосредоточить внимание на экономическом анализе, выявлении закономерностей изменения тех или иных показателей, выработке практических рекомендаций;

2) методическая работа – предлагает изучение методологии и методики решения конкретной проблемы, сравнение методических подходов, выработку (обобщение) методических рекомендаций и их апробацию.

Основная часть работы включает три главы. Первая глава должна быть посвящена теоретическим аспектам проблемы: обобщение нормативных материалов литературных источников, определяющих основные направления исследования, а также методических проблем. Вторая глава должна быть направлена на изучение фактического состояния изучаемого вопроса. Третья глава должна содержать обоснование рекомендаций и предложений, вытекающих из анализа, проведенного во второй главе, специальной литературы, передового отечественного и зарубежного опыта.

Заключение курсовой работы должно содержать выводы по теоретической, методической и практической ее частям. Здесь делается обобщение результатов и отмечаются преимущества предлагаемых решений.

Список литературы должен содержать перечень всех использованных источников публикуемой информации.

В **приложение** вносятся различные справочные материалы, таблицы первичных абсолютных данных, громоздкий иллюстрированный материал (фотографии, рекламные проспекты и т.д.).

Защита курсовой работы проводится в сроки, установленные кафедрой. На основе учета содержания и устной защиты определяется обобщенная ее оценка.

Курсовая работа выполняется под научным руководством преподавателя кафедры. Научный руководитель утверждает тему работы, корректирует и утверждает план работы, консультирует студента по возникающим вопросам, контролирует ход выполнения работы, осуществляет нормоконтроль, рецензирует работу и дает разрешение на защиту.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1.1

1. Вейнбергер, А. Д. Новые бизнесмены России. Реформы образования менеджеров / А. Д. Вейнбергер. – Нью-Йорк : Либерти, 1996. – 159 с.
2. Виноградова, Н. П. Микроэкономика / Н. П. Виноградова, А. Н. Попов, А. А. Попова. – Костанай : Костанайский филиал ЧелГУ, 2016. – 238 с.
3. Виноградова, Н. П. Управленческая экономика. Институциональная система. Инструментарий для принятия управленческих решений / Н. П. Виноградова, А. Н. Попов. – Костанай : Костанайский филиал ЧелГУ, 2014. – 200 с.
4. Пайк, Р. Корпоративные финансы и инвестирование / Р. Пайк, Б. Нил. – СПб. : Питер, 2006. – 784 с.
5. Паффер, Ш. М. Введение / Ш. М. Паффер // Венбергер А. Д. Новые бизнесмены России. Реформы образования менеджеров. – Нью-Йорк : Либерти, 1996. – С. 29-44.
6. Попов, А. Н. Управленческая экономика делового предприятия (фирмы) / А. Н. Попов, Е. Ю. Печаткина. – Челябинск : Крокус, 2010. – 288 с.
7. Попова, А. А. Педагогика и экономика делового успеха / А. А. Попова. – М. : РГУФКСМиТ, 2016. – 129 с.
8. Попова, Е. А. Интерпретативная рациональность личности / Е. А. Попова, А. Н. Попов, Т. И. Бухтиярова. – Челябинск : ЧГАУ, 2000. – 201 с.
9. Хизрич, Р. Предпринимательство или Как завести собственное дело и добиться успеха / Р. Хизрич, М. Питерс // Управление новым предприятием. Пер. с англ. – М. : Прогресс, 1993. – Вып. 4. – 176 с.

1.2

1. Блауг, М. Несложный урок экономической методологии / М. Блауг. // Thesis. – 1994. - №4. – С.11-22.
2. Дискурс и эклектизм в экономических исследованиях / Под ред. А. Н. Попова. – Магнитогорск : МГТУ, 2015. – 128 с.
3. Долан, Э. Д. Рынок: микроэкономическая модель. Пер. с англ. / Э. Д. Долан, Д. Е. Линдсей. – СПб. : Оркестр, 1992. – 496 с.
4. Институциональная экономика: учебное пособие / Под ред. Д. С. Львова. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 318 с.
5. Кейнс, Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. Пер. с англ. / Дж. М. Кейнс. – М. : Наука, 1978. – 458 с.
6. Коковихин, А. Ю. Современное состояние метологических исследований в экономической науке / А. Ю. Коковихин // Известия УрГЭУ. – 2005. – № 12. – С. 154-157.
7. Методология социально-экономических и общественных систем / Под ред. А. Н. Попова. – Магнитогорск : МГТУ, 2015. – 140 с.
8. Попов, А. Н. Об особенностях профессиональной жизнедеятельности научного сообщества. Препринт. / А. Н. Попов. – Челябинск : УралГУФК, 2008. – 32 с.

9. Радаев, В. Есть ли перспектива у российской политической экономии? / В. Радаев // РЭЖ. – 1998. – № 9-10. – С. 74-78.

10. Роббинс, Л. Предмет экономической теории / Л. Роббинс // Теория и история экономических и социальных институтов и систем. Вып. 3. – М. : Thesis, 1993. – С. 27-60.

11. Рузавин, В. И. Курс рыночной экономики / В. И. Рузавин, В. Т. Мартынов. – М. : ЮНИТИ, 1999. – 162 с.

12. Рязанов, В. Какой быть базовой экономической дисциплине в вузах? / В. Рязанов // Российский экономический журнал. – 1997. - № 11-12. – С. 76-84.

13. Самуэльсон, П. Экономикс. Пер. с англ. / П. Самуэльсон, В. Нордхаус. – М.: Экотехсервис, 1992. – 155 с.

14. Хейне, П. Экономический образ мышления. Пер. с англ. / П. Хейне. – М. : Каталонсия, 1997. – 704 с.

15. Хубиев, К. А. Еще раз об «экономикс»: не сотвори себе кумира / К. А. Хубиев // РЭЖ. – 2000. - № 6. – С. 105-110.

16. Экономическая теория : учебник / Под ред. А. И. Добрынина, Л. С. Тарасевича. – СПб. : СПбУЭФ, 1997. – 480 с.

1.3

1. Вилков, Н. О. Философия богатства / Н. О. Вилков. – Тюмень : ТюмГУ, 2000. – 248 с.

2. Дементьев, Г. М. Синергизм менеджмента как современная основа формирования национального богатства / Г. М. Дементьев. – Челябинск : Институт экономики УралГУФК, 2009. – 264 с.

3. Квасинский, В. Заметки о неоклассических и эволюционных перспективах в экономике / В. Квасинский // Эволюционная теория на пороге XXI века / Под ред. Абалкина Л. И. и др. – М. : Институт экономики РАН, 1997. – С. 83-99.

4. Кенжибаев, А. Е. Богатство как менталитет и творчество экономического разума / А. Е. Кенжибаев, И. В. Лавров, А. Н. Попов. – Екатеринбург : УрГЭУ, 2003. – 148 с.

5. Милейковский, А. Г. Вступительная статья. Пер. с англ. / А. Г. Милейковский, Ю. Б. Кочеврина // Милль Дж. Основы политической экономии. – М. : Прогресс, 1980. – С. 7-75.

7. Милль, Дж. Основы политической экономии. Пер. с англ. / Дж. Милль. – М. : Прогресс, 1980. – 494 с.

8. Нестеренко, А. Н. Институционально-эволюционная теория: современное состояние и основные научные проблемы / А. Н. Нестеренко // Эволюционная теория на пороге XXI века / Под ред. Абалкина Л. И. и др. – М. : Институт экономики РАН, 1997. – С. 10-28.

9. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. Пер. с англ. / Д. Норт. – М. : Начала, 1997. – 180 с.

10. Нравственность в системе экономических отношений современной России / Под ред. А. Н. Попова. – Екатеринбург : УрГЭУ, 2006. – 172 с.

11. Попова, Е. А. Контрактная парадигма формирования национального богатства / Е. А. Попова, И. В. Лавров, Г. М. Дементьев. – М. : ВНИЭТУСХ, 2004. – 144 с.

12. Попов, А. Н. Богатство и деньги в жизни человека / А. Н. Попов, А. Е. Кенжибаев, В. М. Дьяков. – Челябинск : УралГУФК, 2002. – 99 с.

13. Прохоров, А. П. Русская модель управления / А. П. Прохоров. – М. : Журнал «Эксперт», 2002. – 386 с.

14. Риккардо, Д. Сочинения. – Т. I. / Д. Риккардо. – М., 1955. – С. 90.

15. Сафаров, Т. А. Российские реформы и контрреформы (историко-политический, экономический аспекты) / Т. А. Сафаров, М. М. Садриев. – М., 2001. – 430 с.

16. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит // Антология экономической классики. Предисловие И. А. Столярова. – М. : Ключ, 1993. – 475 с.

17. Сорокин, П. А. Человек. Цивилизация. Общество. Пер. с англ. / Общ. ред. А. Ю. Сагамонов. – М., 1992. – 543 с.

18. Хейне, П. Экономический образ мышления. Пер. с англ. / П. Хейне. – М. : Каталонсия, 1997. – 704 с.

19. Mill, J. S. Autobiography. Ed. by J. Stillinger. / J. S. Mill. – Boston, 1969. – P. 80-81.

20. Mill, J.S. Utilitarianism, On Liberty and Considerations on Representative Government. Ed. by H.B. Acton. / J. S. Mill. – London, 1972. – P. 9.

1.4

1. Гоббс, Т. Философский словарь / Т. Гоббс / Под ред. И. Т. Фролова – М. : Политиздат, 1991. – 94-95 с.

2. Войтехович, Е. Н. От ресурсного подхода к ресурсной теории / Е. Н. Войтехович // Вестник инжэкона. – 2012. – № 3. – С. 38-45.

3. Дженстер, П. Анализ сильных и слабых сторон компании. Определение стратегических возможностей : пер. с англ. / П. Дженстер, Д. Хасси. – М. : Вильяме, 2003. – 216 с.

4. Клейнер, Г. Б. Ресурсная теория системной организации экономики / Г. Б. Клейнер // Российский журнал менеджмента. – 2011. – Т. 9, № 3. – С. 3-28.

5. Лавров, И. В. Парадигма богатства / И. В. Лавров. – Екатеринбург : УрГЭУ, 2006. – 173 с.

6. Ламбен, Ж. Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива : пер. с фр. / Ж. Ж. Ламбен. – СПб. : Наука. 1996. – 360 с.

7. Маркетинговые исследования / С. Г. Божук, Л. Н. Ковалик. – СПб. : Питер, 2003. – 304 с.

8. Матвеева, Л. Ф. Проблемы организационно-экономического механизма внедрения инноваций / Л. Ф. Матвеева, А. А. Симонова // Новая экономика в новой России. – Екатеринбург : УрГЭУ, 2007. – С.193-195.

9. Минаев, Д. В. Современное состояние методологии моделирования инструментов бизнеса / Д. В. Минаев // Вестник инжэкона. – 2012. – № 3. – С. 183-189.

10. Открытая книга предпринимательства / Под ред. В. А. Димона, М. Г. Карпунина, В. II. Орешина. – М. : ТЕХИНВЕСТ. 1995. – 164 с.

11. Полтерович, В. М. Трансплантация экономических институтов / В. М. Полтерович // Экономическая наука современной России. – 2001. – № 3. – С. 24-50.

12. Попов, А. Н. Эволюция самоорганизующихся систем : препринт / А. Н. Попов, Г. Н. Пряхин. – Екатеринбург : УрГЭУ, 2005. – 15 с.

13. Портер, М. Международная конкуренция : пер. с англ./ М.Портер. – М. : Международные отношения, 1993. – 842 с.

14. Стельмашонок, Е. В. Показатели качества организации бизнес-процессов промышленного предприятия / Е. В. Стельмашонок, В. В. Тарзанов, В. Л. Стельмашонок // Вестник инжэкона. – 2012. – № 3. – с. 190-199.

15. Сциентизм // Философский словарь / Под ред. И. Т. Фролова. – М. : Политиздат, 1991. – С. 445-446.

16. Тамбовцев, В. Л. Базовые понятия стратегического менеджмента: проблема микрооснований / В. Л. Тамбовцев // Российский журнал менеджмента. – 2010. – Т. 8, № 4. – С. 3-30.

17. Хейне, П. Экономический образ мышления. Пер. с англ. / П. Хейне. – М. : Каталонсия, 1997. – 704 с.

18. Coff, R. Invited editorial: drilling for micro-foundations of human capital-based competitive advantage / R. Coff, D. Kryscynsky // Journal of management. 2011. Vol. 37. No 5. P. 1429-1443.

19. Gabrio, M. Looking inside: psychological influences on structuring a firm's portfolio of resource / M. Garbio, A. King, D. Lovallo // Journal of management. 2011. Vol. 37. № 5. P. 1444-1463.

20. Hamel, G. Competing for Future / G. Hamel, C. K. Prahalad. – P. 197-220.

21. Making intangible «tangible» in tests of resource-based theory: a multidisciplinary construct validation approach / J. Molloy [et al.] // Journal of management. 2011. Vol. 37. № 5. P. 1496 - 1518.

22. Moore, J. F. Death of Competition Leadership & Strategy in the Age of Business Ecosystems. Harper Business. 1996 (пер. по: http:/www.altrc.ru/common/art50.shtml).

23. Resource-based theory and corporate diversification: accomplishments and opportunities / W. Wan [et al.] // Journal of management. 2011. Vol. 37. № 5. P. 1335 - 1368.

24. The future of resource-based theory: revitalization or decline? / J. Barney // Journal of management. 2011. Vol. 37. № 5. P. 1299-1315.

1.5

1. Сакс, Д. Рыночная экономика и Россия. Пер. с англ. / Д. Сакс. – М. : Экономика, 1994. – 206 с.

2. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит // Антология экономической классики. Предисловие И. А. Столярова. – М. : Ключ, 1993. – 475 с.

3. Хейне, П. Экономический образ мышления. Пер. с англ. / П. Хейне. – М. : Каталонсия, 1997. – 704 с.

4. Хилл, Н. Думай и богатей. Пер. с англ. / Н. Хилл. – М. : Дело, 1995. – 64 с.

1.6

1. Вайнберг, А. Д. Новые бизнесмены России. Реформы образованных менеджеров / А. Д. Вайнберг. – Нью-Йорк : Либерти, 1996. – 159 с.

2. Виноградова, Н. П. Управление персоналом: обучение, кадровый менеджмент / Н. П. Виноградова, А. А. Попова. – Костанай : Костанайский филиал ЧелГУ, 2015. – 264 с.

3. Гостев, А. К. Предисловие к русскому изданию книги А. Файоля «Общее и промышленное управление» / А. К. Гостев. – М. : Дело, АТиСО, 1991. – 243 с.
4. Доронин, А. И. Бизнес-разведка / А. И. Доронин. – М. : Ось-89, 2003. – 384 с.
5. Зубарев, Ю. А. Менеджмент, маркетинг и экономика физической культуры и спорта / Ю. А. Зубарев, А. И. Шамардин. – Волгоград : ВНИ, 2010. – 408 с.
6. Ключевский, В. О. Собрание сочинений. Т. 9 / В. О. Ключевский. – М. : Наука, 1990. – 440 с.
7. Лутфуллин, Ю. Р. Менеджмент: культура управленческого учета / Ю. Р. Лутфуллин, А. Н. Попов. – Уфа : БГАУ, 2004. – 147 с.
8. Попов, А. Н. Менеджмент как когнитариат и основа формирования национального богатства / А. Н. Попов, Г. Н. Дементьев. – Челябинск : УралГУФК, 2008. – 64 с.
9. Попова, А. А. Спортивный менеджмент и экономика в вузе физической культуры / А. А. Попова. – Челябинск : УралГУФК, 2015. – 206 с.
10. Попова, А. Ф. Культуростроительный менеджмент физкультурно-спортивной организации: подходы, процессы / А. Ф. Попова. – Челябинск : УралГУФК, 2014. – 382 с.
11. Попова, А. Ф. Культуростроитльный менеджмент: подходы, процессы / А. Ф. Попова. – Челябинск : Уральская Академия, 2014. – 382 с.
12. Рождественский, Ю. В. Введение в культуроведение / Ю. В. Рождественский. – М. : Добросвет, 2000. – 196 с.
13. Социальный менеджмент / Под ред. Д. В. Валового. – М. : Интел-Синтез, 2000. – 392 с.
14. Тейлор, Ф. У. Принципы научного менеджмента / Ф. У. Тейлор. Пер. с англ. / Ф. У. Тейлор. – М. : Дело, 1991. – 308 с.
15. Boyle, R. Power Play : Sport, the Media and Popular Culture / R. Boyle, R. Haynes. - Sydney : Longman, 2000.
16. Chappelet, J. Strategic and Performance Management of Olympic Sport Organisations / J. Chappelet, E. Bayle. - Champaign, IL : Human Kinetics, 2005.
17. Cheltadurul, P. Sport management/ - London, Ontario: Rear Greative Ltd, 1985.
18. Fort, R. Sports Economics / R. Fort. - 2nd ed. - Upper Saddle River, NJ : Pearson Prentice Hall, 2010.
19. Foster, G. The Business of Sports : Cases and Text on Strategy and Management / G. Foster, A. Greyser, B. Walsh. - Mason, OH : Thompson Southwestern, 2006.
20. Gomez, S. Value Creation and Sport Management / S. Gomez, K. Kase, I. Urruria. – Cambridge : Cambridge University Press, 2010.
21. The Business of Sport Management / eds. J. Beech, S. Chadwick. -Harlow : Prentice Hall, 2004.

1.7

1. Бербешкина, З. А. Справедливость как социально-философская категория / З. А. Бербешкина. – М., 1983. – С. 110-111.
2. Гусейнов, А. А. Социальная природа нравственности / А. А. Гусейнов. – М., 1974. – 64 с.
3. Давидович, В. Е. Социальная справедливость: идеал и принцип деятельности / В. Е. Давидович. – М. : Изд-во политической литературы, 1989. – С. 5, 54, 65, 71-72.

4. Дементьев, Г. М. Богатство общества: измерение и анализ / Г. М. Дементьев // Нравственность в системе экономических отношений современной России / Под ред. А. Н. Попова. – Екатеринбург : УрГЭУ, 2006. – С. 73-76.

5. Дробницкий, О. Г. Проблемы нравственности / О. Г. Дробницкий. – М., 1977. – С. 57.

6. Идейное наследие О.Мандино. Нетривиальная концепция успеха в коммерческой деятельности / Под ред. В.М. Дьякова – Челябинск: УралГАФК,2002. – 112 с.

7. Институциональная оценка роли предпринимательского менеджмента в формировании национального богатства / Под ред. А. Н. Попова. – Екатеринбург : УрГЭУ, 2008. – 240 с.

8. Лу Синь. Собр. соч. Т. 1./Синь Лу. – М., 1954. – С. 64-65.

9. Малинин, В. А. История русского утопического социализма / В. А. Малинин. – М., 1977. – С. 6.

10. Попова, Е. А. Формирование культуры управления предпринимательской деятельностью: экономический анализ и принятие управленческих решений / Е. А. Попова // Эффективная экономика предпринимательства : сб. трудов. – Челябинск : УралГУФК, 2014. – С. 44-48.

11. Поршнев, Б. Ф. О начале человеческой истории / Б. Ф. Поршнев. – М., 1974. – С. 405.

12. Рассел, Б. Почему я не христианин / Б. Рассел. – М., 1987. – С. 104.

13. Рассел, Б. Теория справедливости / Б. Рассел. – Нью-Йорк : Гарвардский университет 1971.

14. Расширенное воспроизводство регионального национального культурного богатства / Под ред. Р. Х. Гибадулина. – Челябинск : ЮУрГУ, 2006. – 132 с.

15. Спиноза, Б. Избр. произв. – Т. 2 / Б. Спиноза. – М., 1957. – 299 с.

16. Успешность и состязательность национальной экономики / Под ред. А. Н. Попова. – Екатеринбург : УрГЭУ, 2009. – 236 с.

17. Хейне, П. Экономический образ мышления. Пер. с англ. / П. Хейне. – М. : Каталонсия, 1997. – 704 с.

18. Эмерсон, Г. Двенадцать принципов производительности / Г. Эмерсон. – М.: 1972. – 94 с.

1.8

1. Галькович, Р. С. Основы менеджмента / Р. С. Галькович, В. И. Набоков. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 189 с.

2. Гибадулин, Р. Х. Корпоративное управление / Р. Х. Гибадулин, Е. А. Попова. – Челябинск : ЮУрГУ, 2004. – 76 с.

3. Карлофф, Б. Деловая стратегия. Пер. с англ. / Б. Карлофф. – М. : Экономика, 1991. - 239 с.

4. Константинов, А. Сочинения / А. Константинов. – СПб. : Пресс, 1997. – 432 с.

5. Маевский, В. И. Введение в эволюционную макроэкономику / В. И. Маевский. – М. : Япония сегодня, 1997. – 106 с.

6. Менар, К. Экономика организации. Пер. с франц. / К. Менар. – М. : ИНФРА-М, 1996. – 159 с.

7. Механизмы формирования корпоративных образований / Под ред. М. М. Кислицкого, А. Т. Кузьменко и А. А. Поповой. – Костанай : КСТУ, 2008. – 108 с.

8. Мильнер, Б. З. Институциональные проблемы рыночной экономики / Б. З. Мильнер // Эволюционная экономика на пороге XXI века. – М. : Институт экономики РАН, 1997. – С. 7-9.

9. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирования экономики. Пер. с англ. / Д. Норт. – М. : Начала, 1997. – 180 с.

10. Олейник, А. Н. Институционная экономика : учебное пособие / А. Н. Олейник. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 416 с.

11. Позитивное сочетание страха и интереса как принцип организации оплаты труда / Е. А. Попова, А. Ф. Попова. – Челябинск : УралГУФК, 2015. – 64 с.

12. Попов, А. Н. Экономика фирмы (акционерного предприятия) / А. Н. Попов. – Челябинск : УралГАФК, 2000. – 51 с.

13. Рише, К. Экономика предприятия. Пер. с фран. / К. Рише. – М. : Аристей, 1995. – 150 с.

14. Файоль, А. Учение об управлении. Пер. с англ. / А. Файоль. – Рязань : РГПИ, 1924. – 70 с.

15. Хайек, Ф. Дорога к рабству. Пер. с англ. / Ф. Хайек. – М. : Экономика, 1992. – 216 с.

16. Холт, Р. Н. Основы финансового менеджмента. Пер. с англ. / Р. Н. Холт. – М. : Дело, 1993. – 127 с.

2.1

1. Ансофф, И. Новая корпоративная стратегия. Пер. с англ. / И. Ансофф. – СПб. : Питер, 1999. – 416 с.

2. Макаревич, Л. М. Управление без страха и упрека / Л. М. Макаревич // БАКС. – 2005.– № 12. – С. 26-27.

3. Попова, А. А. Формирование и оценка делового успеха фирмы / А. А. Попова. – Челябинск : УралГУФК, 2008. – 164 с.

4. Томпсон, А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии. Пер. с англ. / А. А. Томпсон, А. Д. Стрикленд. – М. : Дело, 1998. – 312 с.

2.2

1. Апокрифы древних христиан: Исследования, тексты, комментарии / Под ред. А. Ф. Акулова и др. – М. : Наука, 1979. – 217 с.

2. Бердяев, Н. А. Творческая эволюция: Материя и память. Пер. с фр. / Н. А. Бердяев. – Мн.: Харвест, 1999. – 395 с.

3. Великие мыслители о великих вопросах / Под ред. Р. А. Варгезе. Пер. с англ. – М. : ФАИР-ПРЕСС, 2000. – 400 с.

4. Гегель. Энциклопедия философских наук / Гегель. – М., 1977. – Т.3. – Философия духа.

5. Грязева, В. Г. Одаренные дети: Экология творчества / В. Г. Грязева, В. А. Петровский. – М. – Челябинск : ИПИ РАО, ЧГИИК, 1993. – 40 с.

6. Кант, И. Сочинения: в 6 т. / И. Кант. – М. : Мысль, 1963. – Т.3. – 661 с. – Т.6. – 365 с.

7. Кант, И. Лекции по этике: Этическая мысль / И. Кант. – М. : Изд-во полит. литературы, 1990. – С. 297-323.

8. Королев, Ф. Ф. Системный подход и возможности его применения в педагогических исследованиях / Ф. Ф. Королев // Сов. педагогика. – М., 1970. - № 9. – С. 102-115.

9. Михайлова, Е. С. Коммуникативный и рефлексивный компоненты и их соотношение в структуре педагогических способностей / Е. С. Михайлова. – Л. : Знание, 1990. – 87 с.

10. Попов, А. Н. Актуализация функций и видов компенсаторного общения (на примере экономической личности) / А. Н. Попов // Саморефлексия делового предприятия в сфере организационного культуростроения. – Костанай : КСТУ, МИБ, 2011. – С. 4-24.

11. Роджерс, К. Р. Эмпатия / К. Р. Роджерс // Психология эмоций: Тексты. – М. : Издательство МГУ, 1993.

12. Симонов, П. В. Эмоциональный мозг / П. В. Симонов. – М. : Медицина, 1981. – С. 189.

13. Скирбек, Г., Гилье Н. История философии : учебн. пособие для студентов высших учебных заведений. Пер. с. англ. А. И. Кузнецова / Г. Скирбек, Н. Гилье / Под ред. С. Б. Крымского. – М. : Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2000. – 800 с.

14. Философский энциклопедический словарь. – М. : СЭ, 1983. – 840 с.

15. Фомин, Н. А. Психофизиология самопознания / Н. А. Фомин. – М. : Теория и практика физической культуры, 2001. – 387 с.

16. Черная, Л. А. Новая философская антропология Макса Шелера и история культуры / Л. А. Черная // Вопросы философии. – 1999. – № 7. – С. 127-140.

17. Шустова, А. М. Природа человека в философской антропологии Ауробиндо Гхоша / А. М. Шустова // Вопросы философии. – 1999. – № 6. – С. 108-121.

18. Юзвишин, И. И. Информациология / И. И. Юзвишин. – М. : Радио и связь, 1996. – 200 с.

19. Glasser, W. Mental healt or mental illness / W. Glasser. – N.Y. : Harper and Row, 1961.

20. Helm, J. Gesprachs psychotherapie / J. Helm. – Berlin : VEB Dtsch. Verl. Wissenschaften, 1978.

21. Бойделл, Т. Как улучшить управление организацией. Пер. с англ. / Т. Бойделл. – М. : ИНФРА-М, 1995. – 204 с.

2.3

1. Ансофф, И. Новая корпоративная стратегия. Пер. с англ. / И. Ансофф. – СПб. : Питер, 1999. – 416 с.

2. Друкер, П. Ф. Задачи менеджмента в XXI веке. Пер. с англ. / П. Ф. Друкер. – М. : Вильямс, 2003. – 272 с.

3. Зинов, В. Г. Менеджмент инноваций. Кадровое обеспечение / В. Г. Зинов. – М. : Дело, 2005. – 496 с.

4. Каплан, Р. С. Организация, ориентированная на стратегию / Р. С. Каплан, Д. С. Нортон. – М. : Олимп-Бизнес, 2004. – 528 с.

5. Карлофф, Б. Деловая стратегия. Пер. с англ. / Б. Карлофф. – М. : Экономика, 1991. – 226 с.

6. Линиченко, Д. С. Инновационный подход к формированию организационного потенциала фирмы / Д. С. Линиченко, А. Н. Попов. – Челябинск : УралГУФК, 2010. – 198 с.

7. Томпсон, А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии. Пер. с англ. / А. А. Томпсон, А. Д. Стрикленд. – М. : Дело, 1998. – 312 с.

8. Шайбаков, Р. Ф. Стратегическое планирование / Р. Ф. Шайбаков. – Екатеринбург : УрГЭУ, 2006. – 172 с.

9. Фатхутдинов, Р. А. Инновационный менеджмент / Р. А. Фатхутдинов. – М. : Дело, 2002. – 448 с.

10. Экономическая стратегия фирмы / Под ред. А. П. Градова. – СПб. : Питер, 1995. – 280 с.

2.4

1. Квасова, Н. А. Особенности бизнес-планирования и развития деловых процессов в металлургической отрасли промышленности / Н. А. Квасова, А. Н. Попов. – Магнитогорск: МГТУ, 2012. – 178 с.

2. Минцберг, Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации / Г. Минцберг. – СПб. : Питер, 2-е издание, 2004. – 512 с.

3. Попов, А. Н. Институциональная теория фирмы: менеджерский подход к исследованию процессов формирования национального богатства / А. Н. Попов, Г. Н. Ярин. – Екатеринбург : УрГЭУ, 2012. – 499 с.

4. Попов, А. Н. Теория и практика управления трансакционными издержками / А. Н. Попов, Н. В. Ксенафонтов. – Челябинск : УралГУФК, 2006. – 64 с.

2.5

1. Квасова, Н. А. Особенности бизнес-планирования и развития деловых процессов в металлугической отрасли промышленности / Н. А. Квасова, А. Н. Попов, Г. А. Ярин. – Магнитогорск : МГТУ, 2012. – 178 с.

2. Виноградова, Н. П. Инновационный характер формирования и развития делового успеха организации предпринимательского типа / Н. П. Виноградова, А. Н. Попов // Модернизация российской экономики. Прогнозы и реальность. – СПб.: СПУУиЭ, 2015. – С. 69-74.

3. Попов, А. Н. Институциональная теория фирмы: менеджерский подход к исследованию процессов формирования национального богатства / А. Н. Попов, Г. А. Ярин. – Екатеринбург : УрГЭУ, 2012. – 499 с.

4. Квасова, Н. А. Оценка методических подходов к мониторингу деловых процессов / Н. А. Квасова // Менталитет экономической личности. – Челябинск : УралГУФК, 2014. – С. 87-90.

5. Методология социально-экономических и общественных систем / Под ред. А. Н. Попова. – Магнитогорск : МГТУ, 2015. – 140 с.

6. Виноградова, Н. П. Управление персоналом: обучение, кадровый менеджмент / Н. П. Виноградова, А. А. Попова. – Костанай : Костанайский филиал ЧелГУ, 2015. – 264 с.

7. Попов, А.Н. Институциональная теория организационного культуростроения/ А.Н. Попов, Н.П. Виноградова.-Костанай: КСТУ им. Академика З. Алдамжар, 2012. -414с.

2.6

1. Вудкок, М. Раскрепощенный менеджер. Пер. с англ. / М. Вудкок, Д. Френсис. – М. : Дело, 1991. – 214 с.

2. Галиулина, Г. С. Успех как стиль жизни. Деловая элита Урала в лицах и цифрах / Г. С. Галиулина. – Челябинск : Хозяин, 1998. – 198 с.

3. Кемтбел, Д. Стратегический менеджмент : учебник. Пер. с англ. / Д. Кемтбел, Дж. Стоунхаус, Б. Хьюстон. – М. : Проспект. 2003. – 336 с.

4. Ковалев, Н. Р. Инновационный менеджмент / Н. Р. Ковалев, В. А. Пирожков. – Екатеринбург : УрГЭУ, 2006. – 383 с.

5. Митина, Л. М. Психология развития конкурентоспособной личности / Л. М. Митина. – Воронеж : МОДЭК, 2002. – 400 с.

6. Попов, А. Н. Изменения и корпоративная культура / А. Н. Попов, Г. Н. Пряхин, Ю. Р. Лутфуллин. – Челябинск : ЧелГУ, 2005. – 75 с.

7. Попова, А. А. Формирование и оценка делового успеха фирмы / А. А. Попова. – Челябинск : УралГУФК, 2008. – 164 с.

8. Реинжиниринг предприятия : учебное пособие / Оголева Л. Н., Чернецова Е. В., Радиковский В. М. и Анисимов С. А. – М. : Фи-нансова академия при Правительстве РФ, 2003. – 148 с.

2.7

1. Макаревич, Л. М. Управление без страха и упрека / Л. М. Макаревич // БАКС. – 2005. – № 12. – С. 26-27.

2. Симонова, Л. М. Транскультурный подход в международном бизнесе (управление зарубежными активами) / Л. М. Симонова. – Тюмень : ТюмГУ, 2003. – 224 с.

3. Фактор фирменных ожиданий // Р-система: введение в экономический шпионаж: практикум по экономической разведке в современном российском пространстве. Т.2. – М. : HUMTEC PUBLISHER, 2000. – С. 356-362.

4. Шо, Роберт Б. Ключи к доверию в организации: Результативность, порядочность, проявление заботы / Роберт Б. Шо. – М. : Дело, 2000. – 272 с.

2.8

1. Вейнбергер, А. Д. Новые бизнесмены России. Реформы образования менеджеров / А. Д. Вейнбергер. – Нью-Йорк : Либерти, 1996. – 159 с.

2. Виноградова, Н. П. Инновационный характер формирования и развития делового успеха организации предпринимательского типа / Н. П. Виноградова, А. Н. Попов // Модернизация российской экономики. Прогнозы и реальность. – СПб.: СПУУиЭ, 2015. – С. 69-74.

3. Вудкок, М. Раскрепощенный менеджер. Пер. с англ. / М. Вудкок, Д. Френсис. – М. : Дело, 1991. – 214 с.

4. Методология социально-экономических и общественных систем / Под ред. А. Н. Попова. – Магнитогорск : МГТУ, 2015. – 140 с.

5. Митина, Л. М. Психология развития конкурентоспособной личности / Л. М. Митина. – Воронеж : МОДЭК, 2002. – 400 с.

6. Паффер, Ш. М. Введение / Ш. М. Паффер // Венбергер А. Д. Новые бизнесмены России. Реформы образования менеджеров. – Нью-Йорк : Либерти, 1996. – С. 29-44.

7. Попова, А. А. Педагогика и экономика делового успеха / А. А. Попова. – М. : РГУФКСМиТ, 2016. – 129 с.

Н.П. Виноградова, А.А. Попова, А.Н. Попов

ЭКОНОМИКА ДЕЛОВОГО УСПЕХА

Учебное пособие для студентов вузов
и слушателей системы повышения квалификации

Компьютерный набор, корректура
и форматирование автора.
Технический редактор Скрягин С.В.
Дизайн обложки Зейтагян О.
Подписано в печать 06.02.2017
Бумага офсетная.
Гарнитура Times
Формат 60×84 $^{1}/_{16}$
Печать трафаретная. Печ. л. 15,75.
Тираж 500 экз. Заказ № 009-17.

Отпечатано в типографии ИД «Академия Естествознания»,
440026, г. Пенза, ул. Лермонтова, 3