

Маркофская

Региональная общественная организация ученых:
БАЛТИЙСКАЯ ПЕДАГОГИЧЕСКАЯ АКАДЕМИЯ
Отделение практической психологии и социальных технологий
Международная секция БПА

**ВЕСТНИК
БАЛТИЙСКОЙ ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ АКАДЕМИИ**

Вып. 117

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРИКЛАДНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНЫХ
НАУК**

**САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
2015**

Редакционная коллегия выпуска:

Волков И. П., Оганян К. М., Гриневский Р. М., Артемьева В. А., Оганян К. К.,
Сивкин А. К.

Ответственный за выпуск:

Ученый секретарь ОПП и СТ, кандидат психологических наук, доцент кафедры
практической психологии СПб ГАСУ Артемьева В. А.
Компьютерная верстка Артемьева В. А.

Редакция вестника:

Главный редактор – И. П. Волков
Зам. главного редактора – К. М. Оганян
Уч. секретарь ОПП и СТ – В. А. Артемьева

Адрес редакции вестника:

190005, Санкт-Петербург, ул. 2-я Красноармейская, д.4.
СПб ГАСУ. Кафедра практической психологии
Тел. (812) 575-05-05
E-mail: vestnik_bpa.ru
www.balticstudies.ru

B36 *Балтийская Педагогическая Академия*
© К. М. Оганян

Печатается в авторский редакция, на средства издателя выпуска и членские
взносы ОПП и СТ БПА.

B43162104 – 75 без аббревиации
С 96(15) – 2013

УДК 37.01:45(082)

«ВЕСТНИК БАЛТИЙСКОЙ ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ АКАДЕМИИ»
Научное издание (сокращенное название: «Вестник БПА»)

Основан в июле 1995 года
в г. Санкт-Петербурге

Гос. Лицензия ЛП СПб
№ 78-005852 Рег. 2160/2000

Международная регистрация:
ISSN 1838-6467 (Vestnik BPA)

Подписано к печати 20.01.2015 г. Печать: типографическая. Там. 10. Тираж 300 экз. Формат бумаги
210х297. Изд. БПА.

СОДЕРЖАНИЕ

**МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ
СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА**

Оганян К. М. Некоторые аспекты доминирующих мотивов деятельности преподавателей вуза.....	5
Приходько А. Н. Кластеризация как путь развития профориентации в обществе.....	9
Артемьева В. А. Инновационная система психологической подготовки студентов в технических вузах.....	13
Акопян А. Р., Акопян Е. А. Массовая культура как социальное явление.....	17
Данненберг А. Н. Постмодернистское христианство Д. Капуто....	26
Оганян К. К. Анализ личности в концепциях советских социологов.....	28
Марковская Е. И., Троицкая И. В. Агентская проблема в российской экономике: теория и практика.....	31
Лобанова Ю. И. Формирование профессиональной устойчивости: особенности деятельности, компетенции, ПВК, методы формирования.....	46
Чернякевич Е. Ю. Трудовая мотивация в юношеском возрасте...	53

МЕЖДУНАРОДНАЯ СЕКЦИЯ

Арутюнян Г. А. Становление налоговой системы Республики Армения и ее современное состояние.....	57
Арутюнян З. А. Междисциплинарные ипостаси потенциальной и реальной миграции.....	62
Манасян К. А. Формирование культуры безопасности в современном обществе: образовательные аспекты.....	71
Нагдян Р. М. О проблеме применения метафизического подхода к исследованию психического отражения.....	78
Хачатрян Р. Г. Особенности профессиональной деятельности военных врачей в ситуации вооруженных конфликтов.....	84

ТРУДЫ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

Алирзаева М. М. Социологический анализ понятий человеческого и социального капитала как фактора развития.....	93
--	----

Егорова М. С., Фёдорова Ю. В. Методы проведения профориентационных работ.....	95
Малмыгина К. Ю., Белякова К. А. Диагностика специфики отношений в коллективе.....	99
Марабян А. В. Роль организационной культуры в деятельности организации.....	101
Тонких К. Н. Значимость профориентационной работы в условиях изменения трудовых отношений.....	103
Копыл А. С. IPO в России.....	106
Авторы.....	109
Рекомендации по оформлению статей.....	111

7. Оганян К. К. Анализ некоторых аспектов личности в социологическом творчестве П. А. Сорокина // Научный журнал «Вестник НГУЭУ», №2, 2014. С.331-346.

8. Оганян К. К. Анализ личности в социально-философской концепции П. Б. Струве как представителя левого направления марксистской школы российской социологии // Научный журнал «Вестник КРСУ», Т. 14, №6, 2014. С. 59-64.

9. Саморегуляция и прогнозирование социального поведения личности: Диспозиционная концепция. Сокращенное изд. – М.: ЦСПиМ, 2013. – 376 с.

10. Соколов В. М. Социология нравственного развития личности. – М.: Политиздат, 1986. – 223 с.

11. Стронин А. И. Теория личности (по материалам рукописи) // Монография / Авт.-сост. научного исследования К. К. Оганян. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М., 2013 (Серия: Научная мысль). – 187 с.

12. Ядов В. А. О различных подходах к концепции личности и связанных с ним различных задач исследования массовых коммуникаций // Личность и массовые коммуникации. Тарту, 1969. – 369 с.

* Санкт-Петербургский государственный экономический университет

АГЕНТСКАЯ ПРОБЛЕМА В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Марковская Е. И., Троицкая И. В.

Теоретические аспекты существования агентской проблемы

Агентская проблема, или проблема «принципал-агент», связанная с взаимоотношениями между собственниками, топ-менеджерами, кредиторами исследуется уже давно. Данная проблема связана с противоречиями в интересах разных сторон. Под агентскими отношениями понимаются отношения двух участников, один из которых (заказчик, принципал) передает другому (агенту) свои функции. Принципал (principal) – хозяин, глава, от лица которого действует агент (agent).

В экономической теории данная проблема рассматривается на рынке труда с точки зрения взаимоотношений работника и работодателя. В условиях асимметрии информации и риска принципал (работодатель) передает часть функций агенту (работнику), ожидая от него эффективного их выполнения. Отношения между принципалом и агентом регулируются системой контрактов.

В финансовом менеджменте рассматривается проблема «принципала-агента» между собственником капитала (принципалом, в лице которого могут выступать как владельцы собственного, так и заемного капитала) и топ-менеджментом (агентом). Решения, которые менеджеры принимают в ситуации асимметрии информации и риска, не всегда отвечают интересам собственника, что влечет за собой конфликт интересов. Эти конфликты в теории агентских отношений называются агентскими конфликтами. Одним из путей решения агентских проблем

является формирование системы контрактов, предусматривающих соблюдение интересов всех участников агентских отношений. Главная задача системы контрактов — распределение риска между участниками и гарантирование, насколько это возможно, получения дохода в соответствии с риском.

Разработкой теории агентских соглашений и теории контрактов занимались Дж. Стиглиц, О. Уильямсон, Г. Минз, У. Меклинг, М. Дженсон, Ю. Фама, С. Чен, Й. Барцель, Ж. Тироль. Из отечественных ученых в этой области работают Р. Нуреев, Р. Капелюшников, М. М. Юдкевич, Е. А. Подколзина, А. Ю. Рябинина, А. Е. Иванов.

В практической сфере агентскую проблему мы наблюдаем на всех уровнях взаимодействия экономических субъектов — на макро и микро-уровне. Ниже мы анализируем проявление данной проблемы в российской экономике с теоретической и практической точек зрения.

Агентская проблема в сфере взаимодействия бизнеса и государства

На макроуровне конфликт интересов во взаимодействии государства и бизнеса связан с тем, что государство стремится соблюсти макроэкономическое равновесие (обеспечить пополнение бюджета в виде налоговых поступлений, соблюсти трудовые права граждан на получение соответствующей их трудовым усилиям заработной платы, защиту их пенсионных прав). Бизнес же стремится обеспечить себе выживаемость в условиях макроэкономической нестабильности и высоких постоянных издержек, в том числе налогов, путем оптимизации. На макроуровне следствием имеющегося противоречия в интересах государства и бизнеса является то, что обостряется проблема поступления в бюджет налоговых выплат, а также вопрос с оттоком капитала, недостаточный объем инвестиций в российскую экономику, низкий уровень инновационной активности.

Ярким примером наличия агентской проблемы является сфера государственных закупок, где взаимодействуют бизнес и государство. Рассмотрим организационно-экономические и психологические аспекты системы госзакупок, а затем анализируем агентскую проблему, существующую в данной системе с теоретической и практической точек зрения.

Государственные закупки представляют собой процесс приобретения на бюджетные средства товаров, услуг и работ для удовлетворения государственных нужд. Государственные закупки товаров и услуг могут включать в себя приобретение медикаментов, страхование автомобилей, ремонт помещений, строительство госучреждений. Государственные закупки охватывают практически все сферы рынка. В процессе государственных закупок покупателем выступает государство. Данный процесс законодательно регламентирован.

Государственные закупки (англ. *government procurement*) являются мощным инструментом политики. Они прямо связаны с финансовыми ресурсами публичного субъекта. С одной стороны, это государство и представляющие его органы, с другой стороны, предприятия, организации, граждане – в целом налогоплательщики, которые содержат государство, и на средства которых в госзакупках решаются задачи текущего обеспечения деятельности органов государственной власти федерального, регионального, муниципального уровня. С точки зрения организационно-управленческого контекста взаимодействия бизнеса и государства в системе государственных закупок можно отметить, что каждая группа-участница процесса государственных закупок обладает своими интересами. Объем государственных закупок в странах с рыночной экономикой составляет 10–15 % ВВП, в России – 6–8 % и имеет тенденции к росту [8].

Посредством механизма государственных закупок возникают следующие экономико- и социально-политические эффекты. 1. Обеспечивается развитие рынков и конкурентной среды. 2. Поддерживаются регионы и группы населения (трудонизбыточные или трудонедостаточные, национальные меньшинства и коренные промыслы, предприятия инвалидов и ветеранов войны). 3. Поддерживаются национальные производители, малый бизнес, отдельные секторы экономики. 4. В процессе федеральных, региональных, муниципальных заказов устанавливаются особые правила и требования в социальной, экологической и прочих видах деятельности заинтересованным участникам этого процесса. Следовательно, системе государственных закупок свойственна функция институционализации. 5. Государственные заказы являются фактором преференции субсидированию на национальной промышленности, обеспечивая её вместе с этим конкурентными преимуществами на мировом рынке. 6. Внутренний рынок государственных закупок привлекает предприятия, потому что госзаказ обеспечивает стабильность производства и финансирования, престижность и состоятельность. 7. Посредством равных для всех правил в госзакупках возможно соревноваться с другими производителями [8].

Система государственных закупок в идеале должна удовлетворять следующим принципам, которые требуются также Соглашением для функционирования в рамках ВТО. 1. Эффективно расходовать бюджетные средства. 2. Достигать паритета цена/качество. 3. Целенаправленно реализовывать задачи закупок. 4. Обеспечивать информационную «прозрачность» процесса закупок. 5. Проводиться по справедливым правилам конкурсов и аукционов для всех заинтересованных в госзаказах. 6. Исполнять вмененную ответственность за принятые решения в процессах и результатах государственных закупок.

В соответствии с действующим российским законодательством система государственных закупок регламентируется Федеральным Законом № 94-ФЗ от

21.07.2005 «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд». В 2013 году принят 44-ФЗ «О контрактной системе» (ФКС), который с 1 января 2014 года полностью заменил действующее законодательство, регулирующее сферу государственных закупок [5].

Согласно законодательству государственные закупки проводятся в виде тендеров (открытых конкурсов). Вся информация о предстоящих, действующих и завершенных тендерах должна размещаться на сайте государственных закупок. У каждого региона страны есть свой сайт. Все сайты устроены одинаково, это облегчает поиск для поставщиков. Информация на сайте открыта для всех, она постоянно обновляется и должна быть всегда актуальной. На сайте, где проводился конкурс, организаторы обязаны опубликовать списки участников, объявить итоги и назвать победителя. Для достижения прозрачности указываются суммы заключенных контрактов и сэкономленных средств.

Система государственных закупок в Российской Федерации постепенно эволюционирует, адаптируясь к изменяющимся условиям институциональной среды.

До 90-х годов в советском государстве, в СССР существовала система Госснаба, которая заключалась в реализации централизованной системе снабжения предприятий товарами и услугами. Далее вплоть до 2005 года существовала система указов, регламентирующих процесс государственных закупок. Так, в 1997 году был принят указ № 305, в соответствии с которым была создана система, которая была призвана контролировать систему государственных закупок.

В июле 2005 году был принят Федеральный Закон № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд». Закон был поддержан на всех уровнях. После его принятия объем государственных закупок значительно вырос. Однако эксперты отмечают ряд проблем, связанных с правоприменительной практикой этого законодательного акта. Так, специалисты НИУ ВШЭ в рамках исследовательского проекта «Анализ функционирования системы государственных закупок и разработка предложений по её совершенствованию», проводимом в 2009 году, выделили множество проблем, таких как:

- невозможность гарантировать качество покупаемых товаров и услуг в рамках технического задания;
- отсутствие надежной базы для объективного определения начальных цен контрактов;
- длительность сроков проведения открытого конкурса/аукциона;
- недобросовестное поведение поставщиков и т. д. [15].

Троицкая И. В. провела исследование психологических особенностей в системе государственных закупок, изучая управленческие модули (маркетинговый, кадровый, материально-технический, социально-психологический, коммуникативный, структурно-должностной, финансовый, стратегический). Качественный анализ результатов обработки данных (ответов экспертов, подсчёты описательной и аналитической математических статистик) состояния системы закупок позволили выявить тенденции изменения проблем управленческих модулей государственных закупок на протяжении периода в 2001–2006 гг.

В изучаемой методами наблюдения, анкетирования и экспертных оценок системе в 2001 г. обнаруживались на первом плане проблемы кадрового модуля. К нему относятся такие значимые элементы, как возраст сотрудников (p от 0,000 до 0,002), нехватка кадров ($p = 0,043$); бумажная волокита ($p = 0,005$); совмещение должностей и профессий ($p = 0,039$); узость интересов ($p = 0,055$). Возможное объяснение состоит в том, что в 2001 г. противоречиво сталкивались стили работников различных возрастных групп. Среди них были те, которые получили профессиональное образование по требованиям нового времени, принявшие новые ценности, и те, которые ценностно не переориентировались.

Вторыми следовали проблемы социально-психологического модуля, связанные с признаками производственной атмосферы: завышенные требования руководства ($p = 0,016$), мало времени для отдыха ($p = 0,036$), старые привычки в работе ($p = 0,006$). Возможно, таким проблемам сопутствовали привычки работать в авторитарном режиме, излишняя авторитарность в обращении с сотрудниками. Вместе с этим, система государственных закупок носит общественно-публичный характер, поэтому требует особого внимания мотивации работников в целях поддержания благоприятного психологического рабочего климата.

На третьем месте оказались проблемы структурно-должностного модуля, такие, как неудобный режим работы ($p = 0,020$); и авторитарный, единоличный стиль управления ($p = 0,026$). Четвертым проблемным был материально-технический модуль по инженерно-эргономическому признаку: плохая организация рабочих мест работников ($p = 0,051$). Пятой обозначалась проблема нарушения сроков финансирования ($p = 0,054$).

В 2005 г. в состоянии управленческих модулей системы государственных закупок наблюдалось следующее. Произошли изменения в финансовом, информационном, социально-психологическом модуле. Снизился накал проблем, связанных с нарушением сроков, слабых объемов финансирования проектов (критерий Манна-Уитни, $p = 0,029$). Реже стали случаи искажения информации по проектам ($p = 0,040$). Совершенствовалось законодательство по закупкам ($p = 0,037$). Вместе с этим обострились внутриличностные проблемы людей в социально-психологическом модуле. Это проявилось в усилении проблем,

связанных с застенчивостью ($p = 0,043$); низкой самооценкой ($p = 0,013$); неуверенностью в себе сотрудников ($p = 0,043$).

Таким образом, мы наблюдали, что относительное выравнивание формально-экономических (например, сроков финансирования) и информационных показателей управленческих модулей системы государственных закупок как фрагмента экономической деятельности государства в период 2001–2006 гг. сопровождалось личностными «издержками», усилением в состоянии людей застенчивости, неуверенности, низкой самооценки. Иначе, изменения в экономической системе оплачиваются ценой психического напряжения человека.

Перечисленные выше и ряд других выявленных проблем, которые возникают у всех участников процесса государственных закупок, привели к тому, что этот Закон пересматривался множество раз. И в итоге был принят новый Закон 44-ФЗ «О контрактной системе» (ФКС), который вступил в силу с 1 января 2014 года.

Закон о контрактной системе распространяется на закупки, осуществляемые государственными органами, органами управления государственными внебюджетными фондами, муниципальными органами, бюджетными и казёнными учреждениями. В целях информационного обеспечения контрактной системы будет создана единая информационная система, которая позволит контролировать информацию, содержащуюся, например, в плане закупок, плане-графике закупок и в документации о закупках [4].

Основные отличия ФКС от Закона о размещении заказов состоят в следующем.

1. Законодательно закреплена система планирования и обоснования закупок, а также новые методы обоснования начальной (максимальной) цены контракта.
2. В дополнение к существующим способам закупок (конкурс, аукцион, запрос котировок) введены новые способы определения поставщиков: конкурс с ограниченным участием, двухэтапный конкурс, запрос предложений.
3. Предусмотрена возможность централизации закупочной деятельности. На федеральном уровне, уровне субъектов, муниципальном уровне возможно создание уполномоченных органов, которые будут осуществлять полномочия по определению поставщиков (подрядчиков, исполнителей) для заказчиков.
4. Предусмотрены антидемпинговые меры.
5. Введен реестр банковских гарантий — система учета банковских гарантий, которая должна исключить возможность представления участником закупки поддельной банковской гарантии.
6. Изменение условий проведения запроса котировок.

7. Введен механизм одностороннего расторжения контракта заказчиком в случае нарушения существенных условий контракта исполнителем.

8. Изменен перечень сведений, вносимых в реестр недобросовестных поставщиков. В реестр вносятся не только сведения о юридическом лице, уклонившемся от подписания контракта (недобросовестно исполнившем контракт), но и сведения об учредителях, членах коллегиальных исполнительных органов, лиц, исполняющих функции единоличного исполнительного органа таких юридических лиц [5].

Система государственных закупок имеет свои психологические особенности. В одном из своих исследований авторы их проанализировали и сделали следующие выводы. В социально-психологической классификации по критерию «уровень развития деятельности» организацию государственных закупок образует ассоциированный субъект. Противоречие системы состоит в том, что государство – это обобщенная система «воль» отдельных групп, выступающих как совокупный и групповой субъект. Вместе с этим на уровне индивидуального сознания этот образ – «система групповых воль», – трудно поддается концептуализации. В анализе психического состояния субъекта государственных закупок важно рассматривать мотивы, цели групп-участников, средства лоббирования ими своих интересов [9, 10, 11].

Как в любой организации, в системе государственных закупок существуют проблемы человеческих коммуникаций. Во-первых, вследствие того, что государственные закупки затрагивают различные интересы отдельных экономических субъектов, возникают психолого-экономические и психолого-политические проблемы. Во-вторых, в этом процессе принято рассматривать участие таких субъектов, как государство в лице «Чиновника» («Покупатель»), предпринимательский сектор («Продавец»). Также упоминают роли «Поставщика» и «Заказчика» [20]. Однако для приближения этой схемы к психолого-экономической следует рассматривать равноправно в ней роли «Производителя», «Потребителя», «Специалиста». Политический и публичный характер закупок указывает, что не последнее место в ходе их занимают «Депутат», «Муниципал». Общими объектами являются «товар», «услуга», «деньги» [18].

Где и когда в системе государственных закупок возникает агентская проблема? Для анализа взаимодействия, происходящего в системе государственных закупок, используется модель «принципал-агент». Модель возникла при описании процессов, происходящих в частном секторе экономики, и понимается под агентскими взаимоотношениями «контракт, в рамках которого одна или несколько персон (принципалов) нанимает другую персону (агента) для выполнения определенных функций от его (их) имени, что предполагает делегирование агенту определенных полномочий, связанных с принятием

управленческих решений». Принципал формирует для агента определенные стимулы для принятия им решений в условиях выбора. Принципал в данном случае – это государство и общество, которые делегируют своим представителям определенные полномочия. Иванов А. Е. в своей работе «Об одном алгоритме моделирования коррупционного/квази-коррупционного поведения» представляет систему функционирования государственных закупок в России в виде графической схемы, которую мы приводим ниже [7].

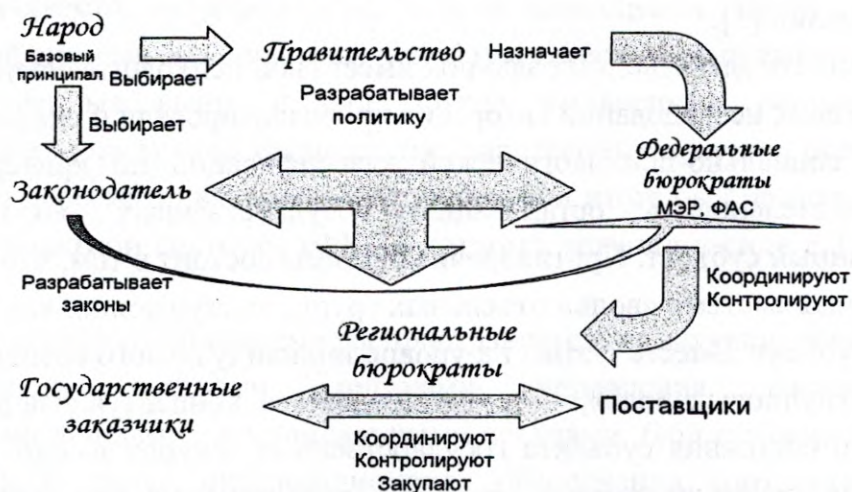


Рис. Функционирование системы государственных закупок в Российской Федерации.

Источник: А. Е. Иванов. Об одном алгоритме моделирования коррупционного/квази-коррупционного поведения. Научные доклады, № 8 (R)–2013. СПб.: ВШМ СПбГУ, 2013.

В данной системе взаимодействия возникает следующий конфликт интересов: государственный заказчик, руководствуясь своими коррупционными интересами, ограничивает добросовестную конкуренцию, отдавая предпочтение своим «фаворитам». Рассмотрим эту проблему подробнее.

Начиная с 2010 года, аукционы в системе государственных закупок в России проводятся в электронной форме. По замыслу законодателя использование электронных аукционов должно было облегчить поставщикам доступ к размещению заказов, обеспечить снижение уровня коррупции и затруднить возможность сговора поставщиков, что, впоследствии, должно было привести к повышению конкурентоспособности аукционов и увеличить размер снижения цен в ходе их проведения [6]. Однако, проведенное исследование показывает следующее: конкуренция уменьшается, а число несостоявшихся аукционов увеличивается. Каковы же причины возникновения данной ситуации? Очевидно, что в условиях проведения электронного аукциона сговор поставщиков представляется менее вероятным, и ограничение конкуренции вызвано действиями (по-видимому, коррупционными) государственных заказчиков. Иванов А. Е. в своем исследовании, применив метод моделирования, проанализировал риски,

которые препятствуют заключению оптимального контракта и создают у добросовестного заказчика стимулы к ограничению конкуренции в процессе закупки путем манипулирования техническим заданием, сроком исполнения контракта, информацией о его размещении и т.д. В результате проведенного исследования Иванов А. Е. заключил, в целях снижения рисков целесообразно разработать ряд мер и дополнить ими действующее законодательство. В числе мер автор приводит следующее:

1. Обозначить в аукционной документации минимальное количество заявок поставщиков, при котором аукцион может быть проведен .

2. Устранить противоречия в Федеральном законе №44-ФЗ, препятствующие проведению скоринговых аукционов и аукционов с гандикапом, оставляющих возможность компенсации более высокой цены контракта повышением качества закупаемой продукции .

3. В случае использования государственным заказчиком метода закупки отличного от открытого конкурса, обязать его представить обоснование принятия решения о выборе метода закупки .

4. Существенным образом повысить ценовые пороги, превышение которых предполагает организацию торгов.

Другой пример наличия конфликта интересов в модели «принципал-агент» мы можем наблюдать в системе регулирования естественных монополий. Проблему тарифного регулирования естественных монополий раскрывает в своих работах Ж. Тироль. Рыночная власть, которой владеют естественные монополии, имеет свои негативные эффекты, поскольку общество несет определенные потери от существования монополий, а также сами монополии сталкиваются с негативными эффектами от этой ситуации. Проблема установления тарифов в ситуации естественных монополий связана с тем, что, с одной стороны, цена должна быть ориентирована на экономические затраты монополиста. С другой стороны, если тарифы установлены исходя только из затрат, то у менеджмента компании нет стимула развивать бизнес и стремиться к его экономической эффективности. Менеджмент будет стремиться и искусственно нарастить затраты, чтобы «подтвердить» высокий тариф. Поэтому оптимальная модель ценообразования в энергетике должна учитывать, как реальные затраты монополиста, так и стимулировать его стремление вести бизнес эффективно. Примером такой модели является модель «альтернативной котельной», внедрение которой активно обсуждается в России. А некоторые регионы начинают постепенно переходить на тарифообразование на основе этой модели. Альтернативная котельная — принцип установления цены для потребителя. Логика в том, что потребитель не должен платить за тепло дороже, чем ему обошлось бы тепло в том случае, если бы он купил себе котельную и начал сам ее

эксплуатировать. В этой модели учитываются особенности ценообразования в разных регионах, что важно для России.

Агентская проблема на микроуровне

На микроуровне имеющиеся противоречия проявляются в существовании проблемы разных интересов топ-менеджеров и собственников. Особенно остро данные противоречия проявляются в сложноструктурированных бизнесах, которые представляют собой группы компаний, аффилированные между собой через систему владения. Они объединены одним или несколькими собственниками. Как правило, для российской действительности характерна ситуация, когда данные бизнесы входят в неоформленную холдинговую структуру.

На микроуровне проблема «принципал-агент» проявляется во взаимодействии собственника (принципала) и топ-менеджмента (агента). При этом механизмы решения этой проблемы в открытых и закрытых компаниях разные.

В открытых компаниях эта проблема решается с помощью создания системы принятия решений с помощью разных органов управления. Так, например, в российских компаниях акционеры осуществляют контроль и принимают решения через такие органы, как: общее собрание акционеров, совет директоров, правление. Есть также и другие контролирующие органы: ревизионная комиссия, аудиторские компании, независимые директора, институциональные инвесторы, работники, государство в лице, например, налоговой инспекции.

В закрытых компаниях проблема «принципал-агент» проявляется в следующем. В силу того, что собственник, не принимающий активное участие в оперативном управлении компанией (группой компаний) все же стремится сохранить контроль за финансовыми потоками и за рядом управленческих решений, создаются механизмы, которые позволяют решить эту задачу. Один из механизмов – создание управляющей компании, которая бы взяла на себя следующие важные функции:

- Принятие инвестиционных решений.
- Согласование годовых бюджетов.
- Проведение внутреннего аудита и т.п.

Объем полномочий, делегируемых собственником управляющей компании, зависит, прежде всего, от выбранной модели организации финансово-экономического управления на предприятии.

Под финансово-экономическим управлением мы понимаем особый механизм функционирования системы финансового менеджмента предприятия, который включает в себя следующие блоки:

- систему планирования, бюджетирования, анализа, контроля и координации;
- систему движения денежных средств;

- модель организации финансово-экономического управления.

Модель организации финансово-экономического управления представляет собой систему, которая может быть описана следующими характеристиками:

- финансовой структурой предприятия (группы компаний);
- способом распределения полномочий и ответственности внутри группы компаний между бизнес-единицами и управляющей компанией.

Под финансовой структурой бизнеса мы понимаем систему взаимосвязанных и взаимодействующих между собой центров финансовой ответственности. Под способом распределения полномочий и ответственности между бизнес-единицами и управляющей компанией мы понимаем правила взаимодействия между ними по вопросам перераспределения функций финансово-экономического управления и принятия решений. Управляющая компания может делегировать полномочия по самостоятельному осуществлению бизнес-единицами функций оперативного финансового менеджмента таких, как организация управления денежными средствами, анализ, контроль, учет, оставляя за собой принятие ключевых стратегических решений. А может иметь место ситуация, когда управляющая компания полностью осуществляет все функции финансово-экономического управления, как оперативные, так и стратегические.

Можно выделить следующие виды моделей организации финансово-экономического управления по критерию «способ распределения полномочий и ответственности между бизнес-единицами и управляющей компанией»:

- Децентрализованная.
- Централизованная.

Централизованная модель предполагает передачу всех функций финансово-экономического управления в единый центр принятия решений, например, в управляющую компанию.

Децентрализованная модель предполагает сохранение самостоятельности в принятии ряда финансовых решений на уровне дочерних предприятий в группе компаний и делегирование полномочий и ответственности бизнес-единицам без передачи их в единый центр, например, управляющую компанию.

Изменения внешней среды могут потребовать изменения модели финансово-экономического управления. Это такие изменения, как:

- кризисные явления, вызванные различными макроэкономическими факторами;
- смена собственника;
- смена топ-менеджмента;
- изменение стратегии развития компании.

Различные воздействия внешней среды требуют от предприятия обратной связи, реакции, особого действия или комплекса действий, которые мы называем адаптационным механизмом.

Мы предлагаем понимать под механизмами адаптации изменения краткосрочного и долгосрочного характера, происходящие в национальной экономике и у экономических субъектов в ответ на появление признаков нестабильности в экономической системе. Под нестабильностью мы понимаем ситуацию, когда под воздействием внешних или внутренних факторов происходят негативные колебания деловой активности в масштабе национальной экономики, а на микроуровне предприятия испытывают различного рода изменения [8].

Мы выделяем следующие факторы, определяющие выбор модели организации финансово-экономического управления с целью ее адаптации к изменениям:

- Взгляд собственника на выбор модели.

Собственник может настаивать на выборе той или иной модели. Например, он может настаивать на закреплении всех контролирующих функций за управляющей компанией. Это во многом зависит от такого фактора, как:

- Степень делегирования собственником принятия решений о выборе той или иной модели организации финансово-экономического управления.
- Состояние финансово-хозяйственной деятельности компании.

В кризисных ситуациях, когда денежный поток требует особого контроля (поскольку его может оказаться недостаточно для удовлетворения одновременно всех потребностей бизнеса), может быть принято решение о централизации управления финансами и концентрации всех полномочий в управляющей компании.

- Сложность структуры и масштабы бизнеса.

Если бизнес представляет собой группу компаний, то выбор модели организации финансово-экономического управления является принципиально важным вопросом для эффективного менеджмента.

Решение о том, децентрализованную или централизованную модель выбрать, зависит в этом случае от профиля бизнес-единиц, входящих в структуру группы. Зачастую многопрофильным холдингам приходится делегировать полномочия по управлению финансами бизнес-единицам для того, чтобы оптимизировать скорость принятия решений, которая может быть разной в разных отраслях.

- Отраслевая принадлежность бизнеса.
- Прозрачность бизнеса.

В силу того, что характерной чертой российского бизнеса является сложность юридической организации бизнес-структур, введение централизованного финансово-экономического управления может оказаться

необходимой мерой для построения эффективной системы финансового менеджмента, а также для решения проблемы «принципал-агент».

Выводы

Проанализировав особенности взаимодействия в системе «принципал – агент» мы можем сделать следующие выводы:

1. В российской экономике на макро- и микро- уровне данная проблема существует и субъекты экономики вырабатывают механизмы по решению данной проблемы.
2. Механизмы решения агентской проблемы, которые в настоящее время существуют на макро- и микроуровне отражают специфику российского бизнеса. Так, например, во многом существование управляющей компании в неоформленных закрытых холдингах можно объяснить непрозрачностью бизнеса и недоверием собственника по отношению к топ-менеджменту, а также зачастую отсутствием общепринятых процедур регулярного менеджмента.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бункина, М. К. Экономика и психология / М. К. Бункина, В. А. Семенов. – М.: Дело, 1998. – 400 с.
2. Бьюкенен, Д. Расчет согласия / Д. Бьюкенен. – М.: Экономика, 1997. – 408 с.
3. Госзакупки в рамках ВТО. Ассоциация электронных торговых площадок. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://aetp.ru/>
4. Закон о контрактной системе. Основные положения. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.pro-goszakaz.ru/FKS>.
5. Закупки по правилам Федеральной контрактной системы. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://zakupkifks.ru/category>.
6. Иванов А.Е.. Об одном алгоритме моделирования коррупционного/квази-коррупционного поведения. Научные доклады, № 8 (R)– 2013. СПб.: ВШМ СПбГУ, 2013.
7. Котлер, Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. – М.: Прогресс, 1993. – 736 с. – С. 222.
8. Марковская Е.И. Основные механизмы адаптации хозяйствующих субъектов в российской экономике. //Аудит и финансовый анализ.-2013.- №1.- с. 273 -276.
9. Марковская, Е. И., Троицкая И.В. Методика оценки экономико-психологических особенностей функционирования системы государственных закупок. / Е. И. Марковская, И. В. Троицкая // Финансы и Бизнес.- 2014.- № 4.
10. Марковская, Е. И., Троицкая И.В. Экономико-психологические особенности функционирования системы государственных закупок. / Е. И. Марковская, И. В. Троицкая // Европейский журнал социальных наук.- № 1 (том 20.- 2014.-с.377-385.
11. Марковская, Е. И., Троицкая И.В. Экономико-психологические проблемы адаптации субъектов экономической деятельности в управленческих модулях системы государственных закупок / Е. И. Марковская, И. В. Троицкая // Современные проблемы адаптации субъектов хозяйственной деятельности: науч. записки С.-Петерб. гос. ун-та экономики и финансов / под ред. проф. С. Г. Ковалева, проф. Э. И. Колчинского. – СПб., 2004. – С. 255–269.
12. Перов, К. Государственные закупки и перспективы вступления России в ВТО / К. Перов. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://web.worldbank.org/WBSITE/Eternal/Topics/Trade/<http://www.procurement.management / state-rost / 2006 / 3.htm>>.
13. Практикум по психологии менеджмента и профессиональной деятельности / под ред. Е. С. Никифорова. М. А. Дмитриевой, В. М. Снеткова. – СПб.: Речь, 2001. – 448 с.

14. Симаков, Д. Простые, как грабли // Деловой Петербург. – 2003. – 19 апреля. – № 70 (946).
15. Система госзакупок: на пути к новому качеству: [Текст]: доклад Государственного Университета – Высшая Школа Экономики / рук.проекта А. А. Яковлев. – М.: Государственный Университет – Высшая школа экономики, 2010. – 43 с.
16. Соколинский, В. М. Психологические основы экономики / В. М. Соколинский. – М.: ЮНИТИ, 1999. – 214 с.
17. Троицкая, И. В. Изменения в состояниях управленческих модулей системы государственных закупок / И. В. Троицкая // Материалы Международной научно-практической конференции «Наука и инновации в современном строительстве-2007», посвященная 175-летию СПбГАСУ 17–19 окт.2007: Сборник статей. – СПб.: СПбГАСУ, 2007. – С. 403–406.
18. Троицкая, И. В. Психология отношения к экономическим явлениям: монография / И. В. Троицкая. – СПб.: Изд-во С.-Петерб. гос. архитектур.-строит. ун-та, 2004. – 198 с. – С. 147–158.
19. Троицкая, И. В. Психология предпринимательской деятельности и основы экономической психологии: курс лекций: учебное пособие / И. В. Троицкая. – СПб.: Санкт-Петербург.государственный архитектурно-строительный ун-т, 2011. – 176 с. – С. 11–112.
20. Управление государственными закупками в Санкт-Петербурге / под ред. В. В. Бланка, Ю. П. Панибратова, С. Р. Тажетдинова; СПбГАСУ. – СПб., 2004. – 279 с.
21. Хмелев, М. Из госзаказа «утекло» 300 миллиардов / Михаил Хмелев / Известия. – 2006. – 22, 23, 24 декабря. – № 238/27279.
22. News Line of RosBusines Consulting / 16.11.01. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rbc.ru/spb/freenews/2001111518191.shtml>; News Line of RosBusines Consulting/16.11.01.
23. <http://top.rbc.ru/economics/15/08/2013/870272.shtml/>

ФОРМИРОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ УСТОЙЧИВОСТИ: ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, КОМПЕТЕНЦИИ, ПВК, МЕТОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ

Лобанова Ю. И.

Формирование таких свойств субъекта деятельности как профессиональная и профессиональная психологическая устойчивость работника является насущной потребностью в современных социально-экономических условиях (см. например [2]).

Профессиональная устойчивость (ПУ) – это системное свойство субъекта деятельности, обеспечивающее сохранность приверженности человека определенной профессии и связанная с его стабильной успешностью в избранном виде профессиональной деятельности.

Раскладывая ПУ на компоненты, мы представляем ее как сохранность:

- направленности личности;
- иерархии мотивов, в которой определяющее значение имеют мотивы, предрасполагающие личность к занятию конкретной профессиональной деятельностью;

АВТОРЫ

1. **Акопян А. Р.** – кандидат исторических наук, доцент, доцент кафедры гуманитарных дисциплин Военного института (инженерно-технического) Военной академии материально-технического обеспечения им. генерала армии А. В. Хрулёва
2. **Акопян Е. А.** – старший преподаватель кафедры гуманитарных дисциплин Военного института (инженерно-технического) Военной академии материально-технического обеспечения им. генерала армии А. В. Хрулёва
3. **Алирзаева М. М.** – Санкт-Петербургский государственный экономический университет
4. **Артемьева В. А.** – кандидат психологических наук, доцент кафедры практической психологии Санкт-Петербургского государственного архитектурно-строительного университета.
5. **Арутюнян Г. А.** – аспирант 3 курса кафедры экономики и финансов института экономики и бизнеса Российско-армянского Славянского университета
6. **Арутюнян З. А.** – аспирант кафедры прикладной социологии факультета социологии Ереванского государственного университета
7. **Белякова К. А.** – Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет
8. **Данненберг А. Н.** – доцент кафедры государственно-конфессиональных отношений, докторант кафедры Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации
9. **Егорова М. С.** – Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет
10. **Копыл А. С.** – Санкт-Петербургский государственный электротехнический университет «ЛЭТИ» им. В.И. Ульянова (Ленина) (СПбГЭТУ)
11. **Лобанова Ю. И.** – кандидат психологических наук, доцент кафедры практической психологии Санкт-Петербургского государственного архитектурно-строительного университета.
12. **Малмыгина К. Ю.** – Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет
13. **Манасян К. А.** – кандидат биологических наук, доцент кафедры гражданской обороны Ереванского государственного университета
14. **Марабян А. В.** – Санкт-Петербургский государственный экономический университет
15. **Марковская Е. И.** – кандидат экономических наук, доцент департамента финансов. Национальный Исследовательский Университет «Высшая школа экономики» (Санкт-Петербургский филиал), доцент, докторант кафедры экономической теории и мировой экономики СПбГЭУ