ствия внешних факторов. Их совокупный вес в группе составляет 58 %. По мнению экспертов совершенствование факторов данной тройки обеспечивает наибольший экономический эффект современному предприятию.

Действительно, научные наработки говорят о том, что в современных условиях хозяйствования, использование трудовых ресурсов определяет текущее состояние системы промышленного предприятия, является гарантом реализации его перспектив.

На основе полученных в результате экспертного опроса руководителей промышленных предприятий данных, характеризующих степень мотивационной восприимчивости основных факторов, определяющих общую экономическую эффективность деятельности промышленного предприятия, взаимовлияния данных факторов в процессе повышения уровня экономической эффективности, а также проведенных расчетов, можно заключить о высокой степени экономической эффективности мотивационных механизмов в системе промышленного предприятия, в процессе разработки и реализации стратегии успеха промышленного предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Верхоглазенко В. Система мотивации персонала // Консультант директора, №4,2002. — С.23–34.

2. Виханский О. С., Наумов А. И. Менеджмент: Учебник. — 3-е изд. — М.: Гардарики, 2002. — 528 с.

3. Кутелев П. В., Мишурова И. В. Управление мотивацией персонала. — М.: МарТ, 2003. — 240 с.

УДК 330.131.7

Ю. Ю. Голубятникова

ОСНОВНЫЕ ПУТИ И МЕТОДЫ СНИЖЕНИЯ РИСКОВ В ЗАРУБЕЖНЫХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СТРУКТУРАХ

В статье рассмотрены основные приемы управления хозяйственным риском в зарубежном аграрном секторе, которые представлены созданием квалифицированной службы информации и службы прогнозирования, резервированием товаров, составлением производственных и маркетинговых контрактов, проведением высокопрофессиональных маркетинговых мероприятий и экспертизы проектов, формированием инвестиционного портфеля, распределением ресурсов, установлением системы контроля и материального стимулирования, страхованием, хеджированием, самострахованием, разработкой программы системы стабилизации доходов. Данные мероприятия в определенной мере способствуют устойчивому развитию предпринимательских структур.

Ключевые слова: *методы снижения риска, аграрная сфера, зарубежный опыт.*

UDK 330.131.7

Y. Y. Golubyatnikova

BASIC WAYS AND THE METHODS OF REDUCTION IN THE RISKS IN THE FOREIGN ECONOMIC STRUCTURES

In the article the basic methods of the management by economic risk in the foreign agrarian sector are examined, which are represented by the creation of the qualified service of information and service of prognostication, by the redundancy of goods, by the composition of production and marketing contracts, by conducting highly professional marketing measures and examination of projects, by formation of investment briefcase, by distribution of resources, by establishment of the system of control and of material encouragement, by insurance, development of the program of the stabilization system of incomes. Data of measure to a certain degree contribute to the steady development of the owner's structures.

Keywords: *the methods of reduction in the risk, agrarian sphere, foreign experience.*

Страны Европейского Союза, а также США, в отличие от России имеют наиболее давний опыт управления рисками в различных сферах деятельности. Сельское хозяйство, как хозяйственная деятельность, всегда рассматривается с повышенным уровнем риска, поскольку для него характерны следующие особенности: экономический процесс воспроизводства сельскохозяйственной продукции тесно связан с естественным процессом воспроизводства земельных ресурсов, растений, животных; зависимость результатов сельскохозяйственного производства от различий в качестве земли, климатических характеристик, погодных условий (засуха, вымерзание, муссоны, землетрясения и др.); сравнительно высокий уровень конкуренции сельскохозяйственных производителей при сохраняющейся монополизации рынка средств производства и услуг, перерабатывающей и пищевой сферы; специфика земельных ресурсов и живой природы как средства производства накладывают существенные ограничения на возможности его роста.

Зарубежные менеджеры принимают ряд серьезных мер, связанных с управлением рисками в предпринимательстве. Приведем некоторые из них:

1) Квалифицированная служба информации.

Организуется квалифицированная и технически хорошо оснащенная служба информации. Тщательно изучается положение на рынке, состояние конкурентов, потребительский спрос, возможности научно-технического прогресса [1].

2) Служба прогнозирования.

Создается служба прогнозирования, которая позволяет проследить тенденции развития рынка (спроса, предложения, цен и т. д.), появление новых средств производства, новых материалов и технологий.

3) Резервирование товаров.

Организуется разумно-достаточное резервирование товаров, производственных мощностей, позволяющее избежать потерь от резких, внезапных изменений рыночной конъюнктуры.

4) Производственные контракты.

Производственные контракты заключаются между производителями и экономическими агентами, которые находятся на определенных звеньях цепи поставки. Контракты обычно детально указывают, какие ресурсы должны быть обеспечены контрагентом, а также качество и количество товаров, которые должны быть поставлены, а также сумму, к оплате производителю. В США, в 1998 г., по производственным контрактам было произведено 14 % от общей стоимости продукции. Эти контракты по большей части используются в животноводстве: 50 % стоимости продукции птицеводства приходится именно на производственные контракты, а продукции КРС и свинины — 41 % [5]. Так по оценке ARMS, подавляющее большинство бройлерных хозяйств (17200 из 17440, или 98,6 %) имели в 2006 г. производственные контракты [6].

5) Высокопрофессиональные маркетинговые мероприятия.

При необходимости ограждения бизнеса от последствий непредсказуемости, неопределенности рыночной конъюнктуры (спроса, предложения, цен), экономической нестабильности и колебаний моды проводятся тщательные высокопрофессиональные маркетинговые мероприятия, включающие изучение рынка, эффективную рекламу, а также постоянное прогнозирование и планирование деятельности.

6) Маркетинговые контракты.

Маркетинговые контракты — это договора между покупателем и производителем, которые устанавливают цену и/или рынок сбыта для товарной продукции и заключаются перед урожаем или перед тем, как продукция будет готова для реализации. Производитель, как правило, остается полностью ответственным за принятие управленческих решений во время производственного процесса. В США маркетинговые контракты используются более широко, чем производственные контракты: в 1998 г., по маркетинговым контрактам было продано 21 % общей стоимости продукции, произведенной в США. Возглавляли список культур, выращенных по маркетинговым контрактам, фрукты и овощи (при этом 10 млрд. долл. США, или 45 % общего объема производства было реализовано по маркетинговым контрактам), за ними идут хлопок, кукуруза, соя и сахар.

В Великобритании маркетинговые контракты используются (среди прочего) для

молока, поросят, сахарной свеклы, злаков и картофеля. Относительно злаковых, контракты приобретают форму форвардных контрактов с фиксированной ценой, региональных пулов, контрактов с минимальной ценой и контрактов с гарантированной базовой ценой [5].

7) Экспертиза проектов.

Для того чтобы снизить риск неправильного определения главных направлений бизнеса, проводится тщательная экспертиза проектов, просчитываются варианты с помощью построения математических моделей на ЭВМ, привлекаются опытные эксперты.

8) Формирование инвестиционного портфеля.

С целью сведения к минимуму финансовых просчетов, исключения гибельного замораживания средств формируется инвестиционный портфель из акций предприятий других отраслей.

9) Распределение ресурсов.

Основным мероприятием по сведению к минимуму последствий нерационального распределения ресурсов (денег, персонала, сырья, материалов, транспортных возможностей и т. д.) является оптимизация их распределения, включающая как расчеты планов на оптимальность, так и реализацию этих планов на практике [1].

Большой интерес предоставляет один из примеров распределения общего риска — объединения (с разной степенью интеграции) с другими участниками, заинтересованными в успехе общего дела. Такими структурами в аграрной сфере выступают ассоциации сельскохозяйственных производителей и кооперативы. В большинстве стран с развитой рыночной экономикой они играют весьма существенную роль в системе взаимосвязей аграрной сферы со смежными отраслями экономики [4].

Практически 100 %-ное участие сельских производителей в кооперативах традиционно для стран Северной Европы, Нидерландов, Ирландии, Японии. В большинстве государств Европы, США, Канады и Австралии в кооперативы объединены около 80 % всех фермерских хозяйств. В странах с развитой рыночной экономикой каждое фермерское хозяйство является, как правило, членом 5–8 кооперативов различного типа [3].

10) Система контроля и материального стимулирования.

Для уменьшения риска в связи с ошибками менеджеров и остального персонала, их низкой исполнительности и малой инициативности, устанавливается постоянно действующая система контроля и материального стимулирования, основанная на изучении мотивов трудовой деятельности каждого работника, проводятся меры по их активизации, созданию благоприятного психологического климата и т. п. [1].

11) Страхование.

Зарубежный опыт страхования, как один из методов управления сельскохозяйственными рисками, приобретает особое значение. Он показывает, что многие страны, в том числе находящиеся в более благоприятных климатических условиях, чем Россия, активно развивают и поддерживают страхование, не пренебрегая и другими средствами повышения устойчивости сельхозпроизводства.

Так, в Германии при всей развитости института страхования используется и метод прямого возмещения государством убытков сельхозпредприятий. За счет государственных средств покрываются убытки, вызванные наводнением, бурей, другими природными катаклизмами. Как правило, финансовая помощь не превышает трети общего ущерба [5].

Во Франции создан специальный государственный фонд, который компенсирует ущерб, нанесенный растениеводческим культурам в результате стихийных бедствий, за исключением града и бури. Среди условий получения компенсации наиболее жестким является наличие у фермера договора страхования своего хозяйства от пожара. В среднем размер государственной компенсации составляет около 45 % общей величины ущерба.

Испанская система господдержки сельхозстрахования считается наиболее развитой в Европе. Государство субсидирует выплаты практически по полному пакету рисков (град, пожар, буря, заморозки, наводнение, засуха, болезни, паразиты), но они распространяются только на озимые культуры, бобовые, виноград и лук. Для других культур страховое покрытие гораздо уже. Размер компенсации определяется

как стоимостная разница между гарантированным урожаем (65 % от предполагаемых сборов) и реальным количеством полученной продукции.

Австрийский опыт поддержки сельскохозяйственных предприятий аналогичен российскому: действует специальный фонд, который компенсирует страхователям 25 % страховых взносов, еще 25 % оплачивается из местных бюджетов, вторую половину производитель оплачивает самостоятельно. Система субсидий распространяется на риски градобития (для всех культур) и заморозков (для винограда и полевых культур).

Страховой бизнес США по своему размаху не имеет себе равных в мире. Американские страховые монополии контролируют примерно 50 % всего страхового рынка индустриально развитых стран мира (страховая индустрия в США является единственной, которая не подпадает под антимонопольное законодательство) [2].

12) Хеджирование.

Одним из широко распространенных в США и практически не известных у нас методов управления рисками является так называемое хеджирование (что означает ограждение от потерь). Смысл хеджирования в том, что при заключении контракта на куплю-продажу товара на бирже участники сделки заранее договариваются на определенное количество товара по строго оговоренной цене. При этом гарантируется выплата и получение данной суммы, какие бы колебания цен в будущем, в пределах указанного срока, ни происходили.

В Великобритании хеджирование иностранных валют (с помощью коммерческих банков) чаще всего используется пищеперерабатывающими компаниями, а не фермерами [5].

13) Самострахование.

Распространенным способом снижения потерь при риске в США является метод самострахования, который заключается в том, что фирма на случай потерь создает специальный резервный фонд, предназначенный для их возмещения. При этом страхование распространяется лишь на часть имущества предприятия. Подобное страхование выгоднее фирме, чем привлечение для этой цели страховой компании.

14) Программы системы стабилизации доходов.

Канадский счет для стабилизации чистой прибыли (НИСА) работает, отталкиваясь от ситуации фермерского хозяйства. Фермеры размещают деньги на банковский счет, правительство кладет сумму, равную депозиту фермера (доллар на доллар), и каждый фермер может снимать деньги со счета в трудные времена. Правительство Канады также ввело программу Помощи в случае катастрофического падения прибыли от сельскохозяйственной деятельности (АИДА). АИДА назначена оказать целевую помощь тем канадским фермерам, которые пережили внезапное и резкое снижение прибыли их хозяйств по причинам вне их контроля. Программа на 60 % финансируется федеральным правительством и на 40 % правительствами провинций. Правительство выплачивает фермерам возмещения, если их операционная прибыль падает ниже установленного уровня.

В Европейских странах существует несколько схем, которые позволяют фермерам уровнять доходы на протяжении периода времени, или переводить деньги на счет в год с высокой прибылью, а в неприбыльный год снимать деньги с этого счета. В Великобритании, отдельные трейдеры, такие как фермеры, могут перенести убытки от продажи заранее против будущих прибылей от той же деятельности, против других доходов того же или предыдущего года или против доходов капитала в тот же или предыдущий годы, согласно Закону о налогообложении корпораций [5].

Таким образом, как показывает зарубежный опыт, на протяжении последних нескольких десятилетий управление рисками получило бурное развитие и превратилось в мощную индустрию. Научно обоснованная и эффективная организация страхового бизнеса в Америке и других странах в определенной мере способствовало устойчивому развитию предпринимательских структур, функционирующих в аграрной сфере. Поэтому управления рисками с учетом накопленного в мире опыта и адаптация его к российским условиям, в комплексе с государственной поддержкой и регулированием, должно стать одним из действенных рычагов выхода отечественного сельского хозяйства из кризиса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абчук В. А. Риски в бизнесе, менеджменте и маркетинге / В. А. Абчук — СПб.: Изд-во Михайлова В. А., 2006 –480с.
2. Загайтов И. Б., Терновых К. С., Камалян А. К. Основы аграрной теории (изд. 2-е). Учебное пособие / И. Б. Загайтов, К. С. Терновых, А. К. Камалян — Воронеж, Истоки. 2004. — 260с.
3. Менеджмент малого бизнеса. Учебник / Под. ред. проф. М. М. Максимцова и проф. В. Я. Горфинкеля. — М.: Вузовский учебник, 2004, –269с.
4. Cobia D. Cooperatives in agriculture. Prentice Hall, 1989. — 220 p.
5. http://www.agroinsurance.com
6. http://www.rusus.ru.

УДК 332.146.2

М. А. Гончарова

ИННОВАЦИОННАЯ ТЕХНОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА: КРАУДСОРСИНГ

Статья посвящена вопросам поиска инновационных технологий в условиях модернизация системы государственного и муниципального управления в РФ. Автор предлагает использовать технологию краудсорсинга, которая будет способствовать более эффективному социально-экономическому развитию региона.

Ключевые слова: *краудсорсинг, аутсорсинг, социально-экономическое развитие региона.*

UDC 332.146.2

M. A. Goncharova

INNOVATIVE TECHNOLOGY OF MANAGEMENT OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF REGION: CROWDSOURCING

Article is devoted to questions of search of innovative technologies in conditions modernization of system of the state and municipal management in the Russian Federation. The author suggests to use technology crowdsourcing which will promote more effective social and economic development of region.

Key words: *crowdsourcing, outsourcing, social and economic development of region.*

Процессы модернизации системы государственного и муниципального управления в РФ, особенно активизировавшиеся в последнее время как ответ на внутренние и внешние вызовы современности (условия мирового кризиса, угроза мировой рецессии, новая индустриализация и др.), уже сегодня нуждаются в использовании инновационных социальных технологий, способных качественно перенастроить социальную среду в режим социального взаимодействия. Созидательному развитию системы государственного и муниципального управления и гражданского общества в РФ, на наш взгляд, будет способствовать использование технологии краудсорсинга.

Следует отметить, что в настоящее время о краудсорсинге в зарубежной и отечественной практике говорят применительно к сфере IT-бизнеса. Краудсорсинг рассматривается как способ делегирования компанией решения своей бизнес-задачи удаленному сообществу пользователей. Средством коммуникации при этом является Интернет. Бизнес сознательно использует распределенные человеческие ресурсы для создания собственного бизнес-продукта с целью получения прибыли. Первое упоминание о краудсорсинге, согласно данным Интернет-энциклопедии «Википедия», связывается с выходом в журнале Wired (США, 2006 г.) статьи, автором которой был пи-