

Задачи реализации креативного потенциала управленческого аппарата и, соответственно, повышения эффективности их деятельности способствуют формированию творческой атмосферы, отличающейся конструктивным отношением к новым нетривиальным идеям, уважительным отношением к новациям, моральным и материальным стимулированием носителей креативных идей, изучением и распространением положительного опыта формирования организационных ценностей и корпоративной культуры, базирующейся на креативных основаниях.

Согласно исследованиям А.М. Салогуб, при описании креативного управления наиболее значимым следует признать стремление к избеганию неопределенности в условиях, когда отечественная социологическая мысль, направляя исследовательские усилия на осмысление проблем социального управления, испытывает существенное воздействие сформировавшихся социальных и ментальных практик и, одновременно с этим, тех сложившихся традиций, стандартов, которые позволяют характеризовать потенциал креативного управления в России [3].

Рассмотрение взглядов, сложившихся в социологии управления по поводу осмысления формирования креативности управления, имеет принципиальное методологическое значение, задавая систему координат для понимания общей проблемы исследования.

Таким образом, выявление и сопоставление различных теоретических подходов в освещении креативности управления вписывается в проблемное поле социологической концептуализации и позволяет констатировать, что формирование креативности может выступать одним из факторов повышения эффективности управления.

Литература.

1. Тихонов А.В. Социология управления: фундаментальное и прикладное знание / отв. ред.
2. А.В. Тихонов. – М.: Канон+ РООИ Реабилитация, 2014. С. 35.
3. Волков Ю.Г. Креативность: творчество против имитации. М.: 2013. С. 29.
4. Салогуб А.М. Креативное управление в системе социального развития российского общества. Ростов н/Д: Изд-во СКНЦ ВШ ЮФУ, 2012. – 248 с.
5. Кравчук П.Ф. Творчество, креативность, инновация — взаимосвязь и проявление в культуре // Третий Российский культурологический конгресс с международным участием «Креативность в пространстве традиции и инновации»: Тезисы докладов и сообщений. СПб: ЭЙДОС, 2010. С. 9.
6. Григорьян Э.Р. Социальная креативность и ее общественные предпосылки // Креативность и социальные науки: сб. статей. отв. ред. Э.Р. Григорьян. М.: Институт социальных наук, 2011. С. 6.
7. Веденева А.Н., Чемерская Т.Г. Управленческая культура государственных и муниципальных служащих как условие эффективности муниципального управления // Современные научные исследования и инновации. 2012. № 2. Февраль. [электронный ресурс] // URL: <http://web.snauka.ru/issues/2012/02/7678> (дата обращения: 23.02.2017).
8. Алиева С.В. Креативизация государственного управления в условиях российских трансформаций // Международная научно-практическая конференция «Проблемы развития инновационно-креативной экономики» (Санкт-Петербург, 19-20 мая 2009 г.) [эл. версия] URL: <http://www.creativeconomy.ru/>

АУТСОРСИНГ КАК СПОСОБ СНИЖЕНИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

Е.В. Полицинская, к.пед.н., А.В. Сушко, ассистент

Томский политехнический университет

652050, г. Юрга, ул. Ленинградская 26, тел. (3822)7-77-62

E-mail: katu@mail.ru

Аннотация: В статье рассматриваются трансакционные издержки предприятия, их виды и способы снижения. *Аутсорсинг* является одним из способов оптимизации всех процессов на предприятии, в том числе позволяет снизить трансакционные издержки.

В современных условиях в экономике наблюдается рост конкуренции на рынке, которая сопровождается усилением неопределенности со стороны внешней среды. Предпринимателям для того чтоб выдерживать натиск конкурентной борьбы необходимо вбирать такую стратегию и принимать такие управленческие решения, которые смогут подстроиться под современные условия развития рынка. Все это вызывает необходимость учета такого фактора как трансакционные издержки, а также степени их влияния на производственный процесс [1].

Понятие транзакционных издержек разработано в рамках неинституциональной экономической теории. Они включают:

- издержки на сбор и обработку информации,
- издержки на проведение переговоров и принятия решений,
- издержки контроля,
- издержки юридической защиты выполнения контракта пользованием рынка,
- издержки оппортунистического поведения.

Все выше перечисленные транзакционные издержки могут быть связаны как с совершенно легальным видом деятельности (например, уплата государственной пошлины), но так же и с нелегальной деятельностью (например, дача взятки), как с приобретением обычных прав, так и с получением индивидуальных привилегий.

Транзакционные издержки возникают не как плата за сами ресурсы (например, за аренду помещения), а за право его использовать по назначению (например, взятка за возможность арендовать помещение).

Какова же стоимость подобного рода затрат? Можно предположить, что речь идет об известных, фиксированных суммах, которые не оглашаются по причине деликатности операций. Но в реальности оценить величину этих издержек очень сложно. Во-первых, полностью измерить транзакционные издержки невозможно. Например, как оценить время, потраченное на заполнение отчетных форм. [3, с. 93]. Во-вторых, часть издержек связана с неформальным обменом услугами, что может не сопровождаться непосредственно денежной оплатой. В-третьих, транзакционные издержки бывает невозможно отделить от "производственных" издержек. Например, если работодатель принимает на работу человека «как услуга за услугу», то к какого рода издержкам можно отнести зарплату этого человека? В-четвертых, транзакционные издержки содержат множество как легальных, так и нелегальных элементов, и их сложение порождает дополнительные проблемы. Таким образом, если бы в вашем распоряжении оказалась бы вся необходимая информация, посчитать транзакционные издержки не так просто.

Доля транзакционных издержек в себестоимости продукции составляет 6,4%. [2]

Поэтому управление транзакционными издержками, их оптимизация, сокращение является весьма актуальным для деятельности предприятия и оказывает существенное влияние на рост рентабельности и прибыли предприятия.

Можно выделить общие рекомендации в разрезе общеустановленной классификации транзакционных издержек, по оптимизации их структуры.

Издержки поиска информации.

Для сокращения затрат на поиск информации необходимо осуществить:

- 2) реализацию продукции на бирже, которая облегчит поиск контрагентов благодаря концентрации сделок в одном месте;
- 3) рекламу деятельности;
- 4) использование деловой репутации.

В целях снижения издержек ведения переговоров следует:

- 1) стандартизации договоров по повторным обязательствам;
- 2) использование в качестве гаранта третью сторону, которая компенсирует недостаток взаимного доверия сторон.

Издержки заключения контракта позволят снизить внедрение практики:

- 1) привлечения к данному процессу высококомпетентных сотрудников, имеющих большой опыт ведения переговоров, передачу полномочий от директора к менеджерам или внедрение аутсорсинга;
- 2) объединения отдельных видов ресурсов одной фирме — работа по закупке и реализации имущественных прав с одними и теми же контрагентами.

Издержки спецификации и защиты прав собственности (координации) возможно снизить путем:

- 1) больших расходов на страхование в различных фирмах путем выбора агента с низкими тарифами, оптимального страхового пакета по стоимости и включение в него только необходимых объектов;
- 2) установления жестких санкций в контракте за нарушение договорных обязательств контрагентами в размере уровня инфляции по сумме задолженности за каждый день просрочки платежа.

Издержки оппортунистического поведения (мониторинга, мотивации, защиты от третьих лиц, внешние эффекты, «политизации») следует оптимизировать, используя возможности:

- 1) всесторонний контроль за обоснованностью издержек позволит корректно формировать себестоимость продукции;

2) переход от повременной заработной платы к сдельной форме для сотрудников, участвующих в ведении и заключении переговоров;

2) установление комиссионных в виде процента от дохода для постоянных мелких посредников.

Реализация указанных мероприятий даст возможность рационально организовать работу сельскохозяйственных предприятий, будет способствовать успешному выполнению

основных задач деятельности организации, комплексному усовершенствованию вопросов учета затрат и выявлению резервов их оптимизации [2].

Однако, хотелось бы особое внимание уделить аутсорсингу.

Аутсорсинг (от англ. *outsourcing*: out – внешний, source – источник) – это один из способов оптимизации всех процессов на предприятии, при помощи концентрации усилий на основном виде деятельности и делегировании непрофильных функций сторонним компаниям. С передачей некоторых функций на аутсорсинг внешним исполнителям оптимизируется структура и деятельность предприятия, сокращается число транзакций между подразделениями и величина транзакционных издержек сокращается.

С помощью аутсорсинга главным источником экономии затрат является повышение эффективности предприятия в целом за счет возможности высвободить организационные, финансовые и человеческие ресурсы для развития новых направлений, или сконцентрировать усилия на требующих повышенного внимания.

В России предприниматели на аутсорсинг чаще всего перекладывают такие функции, как ведение обеспечения функционирования офиса, переводческие услуги, бухгалтерского учёта, транспортные услуги, поддержка работы компьютерной сети и информационной инфраструктуры, рекламные услуги, обеспечение безопасности.

В современных условиях существует множество разновидностей аутсорсинга, многие из которых успешно используются российскими предпринимателями. В зависимости от специфики деятельности, целей и задач в каждого конкретного предприятия функции, которые передаются сторонним компаниям, могут существенно различаться.

Эффективность применения аутсорсинга будет определяться сопоставлением прироста внешних затрат с экономией на внутренних транзакциях. Но бывает что нет возможности четко проследить одной строчкой снижение затрат от какого-либо вида деятельности. Например, найм и отбор персонала. С одной стороны вполне очевидна экономия в случае отказа от службы по управлению персоналом, но достаточно сложно оценить, какой экономический эффект будет за счет грамотного приобретенного менеджмента как высшего, так и среднего уровня. Кроме того как обрести уверенность в том, что компания, подбирающая персонал, делает свою работу весьма формально. Таким образом, встает вопрос о возможности и целесообразности разработки механизма, с помощью которого можно определить, какой из видов деятельности выполнять своими усилиями, а какой отдать на аутсорсинг, каким образом оценить эффективность аутсорсинговой схемы, ведь нам было показано на примере, не всегда достаточно сопоставление между приростом внешних затрат с экономией на внутренних транзакциях, т.к. не всегда удается одной строкой проследить будущий экономический эффект [3].

Однако, несмотря на то, что эффективность применения механизма аутсорсинга давно установлена, его положительное воздействие на сокращение транзакционных издержек требует более глубокого изучения. Дело в том, что при передаче непрофильных видов деятельности внешним исполнителям внутренние связи заменяются внешним взаимодействием с аутсорсером. И для обеспечения эффективности этого взаимодействия компания-заказчик должна осуществить ряд мероприятий по поиску и выбору аутсорсера, которые требуют дополнительных затрат. В частности необходимо тщательно изучить характеристики потенциальных партнеров, наиболее полно дающие представление об их возможностях:

- уровень квалификации персонала;
- результаты предыдущих аутсорсинговых взаимоотношений потенциального аутсорсера с клиентами; технологические возможности аутсорсера;
- инновационный потенциал;
- готовность аутсорсера к поддержанию стабильных рабочих взаимоотношений;
- стоимость и уровень предоставляемых услуг;
- финансовая устойчивость аутсорсера.

В итоге по результатам поиска может сформироваться круг кандидатов. Тогда между ними нужно провести конкурс и выбрать наилучший вариант. Далее заключается контракт, который мак-

симально снижал бы риски, мог быстро перестроиться с учетом изменений, то есть должен быть достаточно гибким. С целью разработки такого контракта и контроля за ходом его исполнения необходимо создать специальную команду. Внутри организации должна быть создана атмосфера понимания происходящих изменений.

Все это вызывает рост транзакционных издержек, связанных с внедрением аутсорсинговой схемы.

На сегодняшний день не существует единого стандартизированного подхода к определению того, какой из видов деятельности можно передать аутсорсерам и уже тем более для многих организаций будет довольно затратно проводить аудит на предмет определения с кем из аутсорсеров сотрудничать.

Таким образом, эффективность применения аутсорсинга в плане сокращения транзакционных затрат возможно только при сопоставлении прироста затрат на аутсорсинг с экономией на внутренних транзакциях.

Литература.

1. Козулина Т.И. Методы снижения транзакционных издержек в сфере предпринимательства // Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки: сб. ст. по мат. XLIV междунар. студ. науч.-практ. конф. № 7(44). URL: [https://sibac.info/archive/economy/7\(44\).pdf](https://sibac.info/archive/economy/7(44).pdf) (дата обращения: 17.03.2017)
2. Крюкова О.Н. Оптимизация структуры транзакционных издержек сельскохозяйственных организаций Вестник Алтайского государственного аграрного университета № 2 (136), 2016 С.165-170
3. Искосков М.О. Аутсорсинг как один из способов снижения транзакционных издержек // Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление. 2012. No4(11) С.71-73

СИСТЕМЫ АУТЕНТИФИКАЦИИ СООБЩЕНИЙ НА ОСНОВЕ ЦВЗ И ОБЛАСТИ ИХ ПРИМЕНЕНИЯ.

А.В. Шокарев, к.т.н.

*Юргинский технологический институт (филиал) Томского политехнического университета
E-mail: Shokarev_AV@mail.ru*

Аннотация: Компьютерная стеганография является молодым, развивающимся направлением, и в последние годы привлекает множество ученых для исследований в данной области. Основное предназначение стеганографии – это сокрытие самого факта наличия скрытой информации. Далее в статье будут рассмотрена возможность применения методов стеганографии в системах графических паролей, а так же другие области применения цифровых водяных знаков (ЦВЗ) в направлении защиты информации и аутентификации пользователей в информационных системах.

Системы графических паролей начинают набирать свою популярность в области компьютерной безопасности. Это обусловлено тем, что рекомендации по использованию символьных паролей сводятся к бессмысленному набору символов и частой сменой. Такие пароли очень трудно запомнить как обычным, так и продвинутым пользователям систем.

Среди существующих методов контроля подлинности сообщений, передаваемых по каналам связи, наиболее широко распространены методы аутентификации сообщений на основе имитовставки и методы аутентификации сообщений на основе цифровой подписи [1]. Данные криптографические методы могут быть рассмотрены на обобщенной модели, приведенной на рисунке 1.

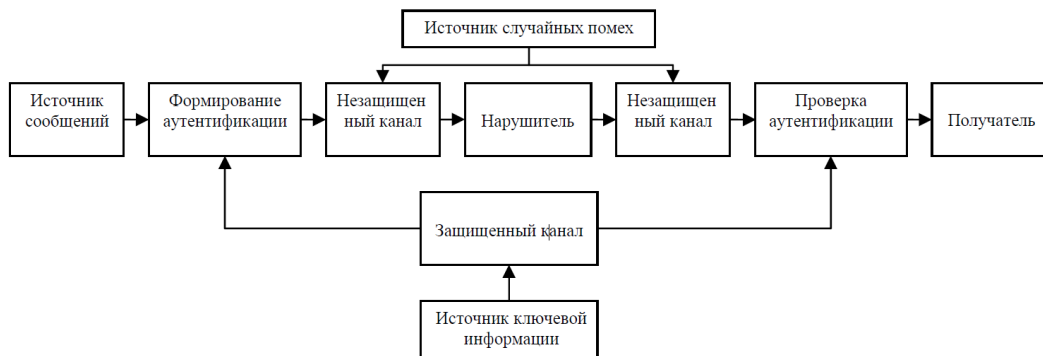


Рис. 1. Модель системы аутентификации сообщений на основе имитовставки или цифровой подписи

Источник сообщений генерирует сообщение, подлинность которого требуется заверить. Для этого отправителем из сообщения формируется кодограмма аутентификации, передаваемая по неза-